

Format de citation

Frimmel, Johannes: Rezension über: Shanti Graheli (ed.), *Buying and Selling. The Business of Books in Early Modern Europe*, Leiden / Boston: Brill, 2019, in: *Zeitschrift für Historische Forschung* (ZHF), 47 (2020), 3, S. 513-515, <https://recensio-stag.lorax.syslab.com/r/65a8ff25e042406b8ed1de817e93c35f>



copyright

Cet article peut être téléchargé et/ou imprimé à des fins privées.
Toute autre reproduction ou représentation, intégrale ou substantielle de son contenu, doit faire l'objet d'une autorisation (§§ 44a-63a UrhG / German Copyright Act).

Inserate vielfältiger und warben für Produkte und Dienstleistungen von Lehrern, Kaufleuten, Chirurgen und Händlern. Seit den 1640er Jahren kamen Rubriken für verlorene oder gefundene Gegenstände auf, und am Ende des 17. Jahrhunderts dominierten Anzeigen für Luxusgüter und Kolonialwaren. In England blieb laut Siv Gøril Brandtzæg die Vernetzung von Buchhandel und Zeitungswerbung auch im 18. Jahrhundert eminent dicht: Fast jeder neue Roman wurde sogar in englischen Provinzblättern per Inserat zum Kauf angeboten und auf denselben Kanälen – Post, Buchhandel – vertrieben wie die Periodika.

Eine knappe Übersicht über die nationalen Varianten der Geschichte der Nachrichtenpresse liefert zum Schluss Andrew Pettegree. Er betont, dass es keine spezifisch aufklärerische Nachrichtenkultur gegeben habe, denn alle Elemente der Zeitungs- und Meinungspresse seien bereits im 17. Jahrhundert entwickelt worden und die moderne Meinungspresse sei – mit Ausnahme Londons – erst im 19. Jahrhundert entstanden. Das charakteristische Periodikum des Jahrhunderts der Aufklärung sei vielmehr die Zeitschrift gewesen.

Räumlich fällt die eigentümliche Schwerpunktsetzung auf England und Skandinavien auf, die sicherlich eher heutigen wissenschaftlichen als frühneuzeitlichen medialen Affinitäten geschuldet ist. Denn der skandinavische Raum war stark von deutschem Einfluss geprägt, und auch Russland, der dritte geographische Schwerpunkt des Bandes, war neben Deutschland auf Holland und Frankreich ausgerichtet, nicht aber auf England. Ein Beitrag zu Hamburg hätte etwa die fundamentale Rolle der Hansestadt für den Nachrichtenfluss zwischen Kontinentaleuropa und dem Norden (also Skandinavien und Russland, das damals noch nicht zum „Osten“ gehörte) erhellen können. Die Fixierung auf den sicherlich interessanten englischen Zeitungsmarkt des 18. Jahrhunderts verdeckt die Tatsache, dass die europäischen Eliten lieber französischsprachige Zeitungen aus Amsterdam und Leiden lasen als englische.

Trotz dieser Lücken überzeugt der mit einer Gesamtbibliographie und guten Registern versehene Band mit gut gewählten Schwerpunkten: geographisch mit den nördlichen „Peripherien“, inhaltlich mit der Komplementarität handschriftlicher und gedruckter Medien, dem Nebeneinander von Nachrichten und Anzeigen sowie dem Antagonismus von Fakten und Meinungen und schließlich methodisch mit den narratologischen Konzepten oder der kritischen Nutzung digitaler Bestände.

Andreas Würzler, Genf

Graheli, Shanti (Hrsg.), *Buying and Selling. The Business of Books in Early Modern Europe* (Library of the Written Word, 72; The Handpress World, 55), Leiden / Boston 2019, Brill, XXIII u. 559 S. / Abb., € 159,00.

Der frühneuzeitliche Buchhandel ist im Vergleich zum Buchdruck noch immer deutlich weniger erforscht. Dies liegt sicher an der großen Beachtung, die die Pioniere der Druckkunst und ihre faszinierenden Produkte seit jeher fanden, ist aber wohl auch der oft schwierigen Quellenlage zum Buchhandel geschuldet. Umso verdienstvoller ist es, dass die Buch- und Literaturwissenschaftlerin Shanti Graheli in dem vorliegenden Band neue Untersuchungen zum Kaufen und Verkaufen von Büchern vom 15. bis zum 17. Jahrhundert herausgegeben hat. In der Einleitung erzählen Andrew Pettegree und Shanti Graheli nicht wieder einmal die lineare Erfolgsgeschichte eines revolutionären Mediums, sondern betonen, es handle sich bei der Frühgeschichte des gedruckten Buches um „a story of repeated failure and reinvention“ (3). Der Handel mit Büchern war ein kapitalintensives und riskantes Geschäft, und auch Zeitungen und aktuelle

Broschüren bzw. Pamphlete waren entgegen dem Anschein keineswegs verlegerische Selbstläufer. Die Autoren verweisen auf die auch im Buchhandel allgegenwärtige Schuldenökonomie der Frühen Neuzeit und sehen das Buch als besonders risikoreiche Ware, die sich auf einem anonymen Nachfragemarkt durchsetzen musste.

Die insgesamt 23 Beiträge in dem Sammelband stammen zumeist von jüngeren Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus verschiedenen akademischen Disziplinen und beschäftigen sich mit zahlreichen europäischen Ländern und Regionen. Im ersten Abschnitt, „Debt Economics and Bookselling Risks“, schildert zunächst Lucas Burkart Aufstieg und Fall des Basler Druckers Michel Wenssler, dessen zunächst prosperierendes Unternehmen (1472–1491) aus bisher nicht nachvollziehbaren Gründen scheiterte. Weitere Untersuchungen gelten den Buchhandelsbeziehungen zwischen Venedig und Florenz (Lorenz Böninger), der Entwicklung der Bücherpreise am Beispiel der Büchersammlung, die der Sohn von Christoph Kolumbus für die spanische Krone erwarb (Jeremiah Dittmar) und der komplexen Praxis der Privilegienvergabe in den Niederlanden (Marius Buning). Den zweiten Abschnitt, „Day to Day Practices of Book Buying and Selling“, eröffnet ein besonders origineller und fundierter Beitrag von Philip Tromans, der am Beispiel Englands die Lektürepraxis des „browsing“, also des Stöberns in Büchern in Buchhandlungen, schildert. Justyna Kiliańczyk-Zięba untersucht am Beispiel Krakaus für Pilger gedruckte Kirchenführer, die eine beliebte standardisierte Publikationsform der Frühen Neuzeit waren. Daniel Bellingradt stellt mit den niederländischen Bücherlotterien eine von der Buchhandelsgeschichte relativ wenig erforschte Verkaufspraxis vor; die Lotterien sollten im 18. Jahrhundert angesichts eines stagnierenden Marktes mit veralteten Lagerbeständen Abhilfe schaffen und die Händler entlasten.

Die folgenden Beiträge nehmen buchhändlerische Geschäftsstrategien in den Blick. Wie Jamie Cumby aufzeigt, waren etwa die Gründung von Handelsgesellschaften oder der Erwerb von Landbesitz für Lyoner Buchhändler wie Luxembourg de Gabiano Strategien, um ihre finanziellen Risiken zu minimieren. Martine Furno beschäftigt sich hingegen mit einem einzelnen Werk, Robert Estiennes „Thesaurus Linguae Latinae“ und dem davon erhaltenen Arbeitsexemplar, wobei sie das Dilemma des gelehrten Druckers zwischen ökonomischen Zwängen und wissenschaftlichen Ansprüchen darlegt. Magdalena Komorowska analysiert in ihrem Beitrag, wie das protestantische Erfolgsprodukt der Postille in Polen-Litauen im Konflikt zwischen den Konfessionen funktionalisiert wurde. Domenico Ciccarello untersucht die Bedeutung des Buchertausches für Firmen in Liquiditätsnöten; als Beispiel dient die Druckerei von Francesco Ciotti in Palermo. In ihrem Überblick über den schottischen Buchmarkt um 1800 verweist Vivienne Dunstan unter anderem auf die zahlreichen buchhändlerischen Akteure neben dem Sortimentsbuchhandel, insbesondere Hausierer und Händler, die Bücher neben anderen Waren verkauften. Drew B. Thomas zeigt die große Bedeutung der Nach- bzw. Raubdrucke für die Verbreitung von Luthers Ideen auf und schlägt eine sehr hilfreiche Typologie der verschiedenen Arten von Nachdrucken vor.

Das Kapitel „Lists and Inventories“ konzentriert sich auf einen für die oft seriell angelegten buchwissenschaftlichen Forschungen besonders relevanten Quellentyp, der unter anderem Einblicke in den literarischen Zeitgeschmack geben kann. Renaud Adam analysiert die 1569 aus Zensurgründen angelegten Inventarlisten des Brüsseler Buchhändlers Michiel van Hamont, während Natale Vacalebre die Warenbestände der in Perugia in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts ansässigen Firma von Luciano Pasini detailliert auswertet. Am Beispiel von Daniel Delerpinière und seinem Inventar aus dem Jahr 1661 zeigt Jean-Paul Pittion die internationale Bedeutung des protestantischen Buchhandels in Saumur auf. Amelie Ropers sehr genaue Analyse eines

Musikalienkatalogs (Georg Willer 1622) ermöglicht interessante Rückschlüsse auf die frühneuzeitliche Distribution von Musikdrucken und auf die Praktiken im Musikalienhandel.

In dem Abschnitt „New Markets“ werden insbesondere Periodika und die sich gemeinsam mit ihnen etablierenden Werbeanzeigen untersucht: Jan Hillgärtner analysiert die Anfänge der deutschsprachigen Zeitungen zwischen 1609 und 1650 und belegt in seinem umfassenden Überblick unter anderem die Kurzlebigkeit der meisten Gründungen – das Zeitungsmachen war von Anfang an ein schweres Geschäft. Das europäische Zentrum des Buch- und Zeitungswesens waren im 17. Jahrhundert die Niederlande, deren dynamischen Presse- und Anzeigenmarkt Arthur de Weduwen materialreich darstellt, während Jason McElligott die wesentlich rigidiere Situation in England unter Cromwell schildert. Den Blick auf den außereuropäischen Buchhandel hin weitert schließlich Idalia Garcia in ihrem Beitrag, der untersucht, wie Klöster, Schulen und Priesterseminare Bücher in die spanischen Kolonien importierten.

Gewissermaßen ein Nachspann des Bandes ist der Abschnitt „Modern Book Market“, der zwei Beiträge umfasst: John A. Sibbald widmet sich dem englischen Bibliographen Thomas Frognall Dibdin (1776–1844), eine der markantesten Persönlichkeiten der während der Regency (1811–1820) grassierenden Bibliomanie. Falk Eisermann beschäftigt sich im abschließenden Beitrag mit einem fesselnden bibliographischen Thema: verlorene Inkunabeln, deren Existenz oft nur mehr aus dem Antiquariatsbuchhandel zu erschließen ist, wie die vom Autor untersuchten Akten der Münchner Firma J. Halle exemplarisch zeigen. Eisermann betont, dass auch heute in Institutionen scheinbar sicher verwahrte wertvolle Frühdrucke oft doch in den Handel kommen – und dann nicht selten aus dem Blickfeld der Forscher*innen und Bibliothekar*innen verschwinden.

Alle Beiträge des Bandes zeichnen sich durch Quellen- und Materialreichtum aus und enthalten eine große Fülle bibliographischer Statistiken sowie Informationen über verlags- und buchhandelsgeschichtliche Details und über unternehmerische Strategien. Wie bei Sammelbänden zumeist der Fall, gelingt es den einzelnen Beiträger*innen dabei unterschiedlich gut, an die in der Einleitung formulierten allgemeinen Fragestellungen anzuknüpfen. Auffällig ist, dass die berühmten Thesen der Historikerin Elizabeth Eisenstein zur „print culture“ in der Forschungsdiskussion nach wie vor omnipräsent sind. Gerade aus buchhandelsgeschichtlicher Sicht lassen sich an Eisensteins Thesen allerdings viele differenzierende Korrekturen anbringen. Dies zeigt Shanti Grahelis informativer Sammelband, durch den die Erforschung des frühneuzeitlichen Buchhandels hoffentlich neue Impulse erhalten wird.

Johannes Frimmel, München

Vries, Jan de, *The Price of Bread. Regulating the Market in the Dutch Republic* (Cambridge Studies in Economic History), Cambridge [u. a.] 2019, Cambridge University Press, XIX u. 515 S. / graph. Darst., £ 34,99.

Als William Ashley 1923 die Ford Lectures, die prestigereichste Vortragsreihe zur englischen Geschichte, vollständig dem Thema „Brot“ widmete, sah er sich genötigt, seinen Zuhörern zu versichern, dass es keineswegs langweilig werden werde, auch wenn das Thema vielleicht wenig vielversprechend klinge. Hundert Jahre später wiederholt Jan de Vries dieses Versprechen. Und tatsächlich gelingt es ihm, seine Leser über 500 Seiten lang zu fesseln. Jeder scheinbar belanglose Exkurs über verschiedene Arten von Weizenbrot, über Backofengrößen oder die Ermittlung der Anzahl von Bä-