

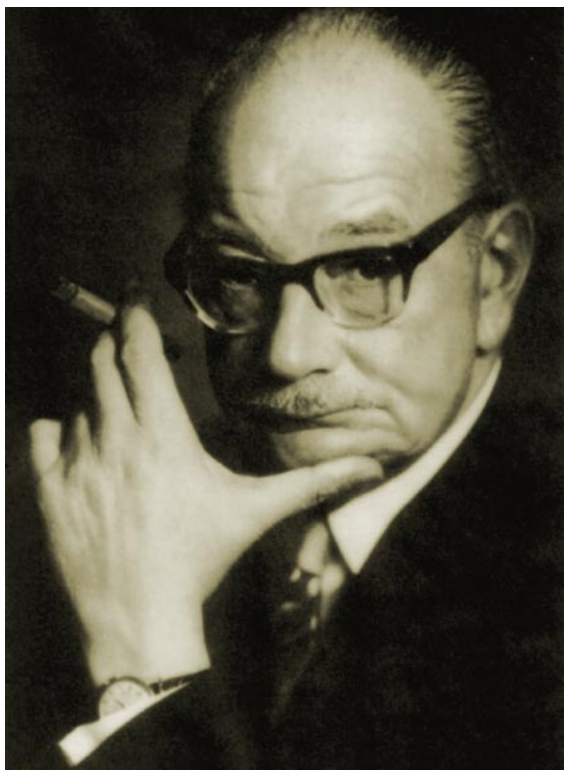
Wolfgang Ritter

in memoriam

Wolfgang-Ritter-Stiftung, Bremen

*„Die Erinnerungen früherer Zeiten
nehmen von Jahrzehnt zu Jahrzehnt
eine andere Gestalt
und Wirkung für uns an.“*

Jean Paul



Wolfgang Ritter
Unternehmer, Förderer, Mäzen und Stifter
1905 – 1993

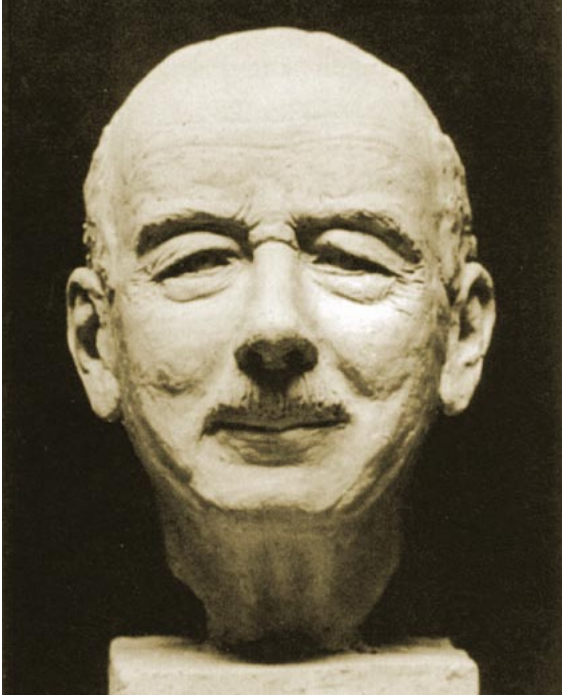
Einen Prototyp des Unternehmers hat es nie gegeben, konnte es nicht geben. Zu verschieden waren die Charaktere und Ambitionen, Herkünfte und Ausbildung. Aber es gab ein Vorurteil von langlebiger Art. Es war abseits aller Realität in den schlechten Jahren nach dem verlustreichen Ersten Weltkrieg entstanden. Damals konzentrierten sich die Karikaturisten auf einen Mann, dem offenbar keine Misere etwas anhaben konnte: den Fabrikanten. Angetan mit Paletot, dicker Zigarre, steifem Hut und einem Bankkonto, das ihm seine Arbeiter erschufteten. Über Verantwortung, Risiko, Schweiß und Tränen des Unternehmers wurde kein Wort verloren.

Wer Wolfgang Ritter gekannt, wer die Elogen zu seinem 40-jährigen Arbeitsjubiläum oder anlässlich seines Ausscheidens als Vorsitzender des Vorstandes der Martin Brinkmann AG gehört hat, musste den Eindruck mitnehmen, einen Unternehmer par excellence erlebt zu haben. Er selber hätte jedes Lob nur bedingt akzeptiert und sofort auf seinen Vater verwie-

sen, der sein Lehrmeister und Wegweiser gewesen war.

Hermann Ritter vertrat Prinzipien, die – wären sie heute noch gang und gäbe – viele Firmen vor der Insolvenz bewahrt hätten. Es waren ganz einfache und überzeugende Prinzipien: Nichts anschaffen, was der Betrieb nicht dringend benötigt, immer nur zum Nutzen der Firma investieren, ständig die Produkte und Maschinen verbessern, unbedingt die Konkurrenz beobachten und das Wohl der Belegschaft im Auge haben.

In der Familie stand zu erwarten, dass Sohn Wolfgang dem Vater folgen würde. Schon mit sechzehn verließ der Filius die Oberrealschule, volontierte bei Hoffmann & Leisewitz in Bremen, damals die größte deutsche Rohtabak-Importfirma, und wechselte dann zu Brinkmann, wo er ganz unten beginnen musste. Im väterlichen Betrieb erfährt er eine breite Ausbildung, von der er später begeistert berichtet, dass er jede Maschine, jeden Meister und jeden Vorarbeiter gekannt habe.



*Sparsam in der Lebensweise, sorgsam
im Umgang mit Geld und Vorbild für
seine Belegschaft: So war Hermann Ritter,
der Firmengründer.*

Im Frühjahr 1924 bietet ihm der Vater die Gelegenheit, sich draußen zu bewähren. Ein großer Vertrauensbeweis, denn der Sohn ist erst neunzehn Jahre alt. Er soll in Amerika alles lernen, was es über das Naturprodukt Tabak zu wissen gibt, Farmen in den Südstaaten besuchen, nicht mehr über Importfirmen, sondern direkt und viel günstiger bei den Pflanzern kaufen. Der Vater erwartet von ihm, dass er für 2,4 Millionen Mark (ca. 600 000 Dollar) die größtmögliche Menge erlesener Sorten heimbringt. Mehr Geld könne die Firma nicht ausgeben.

Verarbeitete man damals gerade mal 3000 Pfund Tabak pro Tag, schnellte die Produktion sechs Jahre später auf 80000 Pfund hoch. Schon war in den Wirtschaftsnachrichten zu lesen, Brinkmann sei auf dem besten Weg, die größte Tabakfabrik des Reiches zu werden. Bei Feinschnitt betrage ihr Marktanteil bereits 55 Prozent.

1929 ließen zwei weitere Meldungen aus der Fabrik die Branche aufhorchen:

1. In Speyer hatten die Bremer eine Fermentationsanlage von nie gekannter Größe errichtet, um erstmals die Tabake selber aufzubereiten.
2. Brinkmann wurde in eine Aktiengesellschaft mit einem Stammkapital von 8 Millionen Mark und Reserven von 12 Millionen Mark umgewandelt.

Hermann Ritter übernahm den Vorsitz im Aufsichtsrat, Sohn Wolfgang den Vorstandsvorsitz, was indessen nichts an der kollegialen Partnerschaft der beiden änderte.

In einem Punkt waren sie jedoch seit längerem uneins: Es ging um die Zigarette, von der Wolfgang behauptete, ihr werde die Zukunft gehören, während der Senior allerlei Argumente dagegen vorzubringen wusste. Zigaretten an sich waren um 1930 keine Neuheit mehr. Brinkmann gehörte immerhin zu den bekanntesten Herstellern von feinem Rauchtobak für die selbstgedrehte Zigarette. Doch nun

neigte sich die Waage zugunsten der fertigen Zigarette. Also gab der Vater nach, der Sohn sollte sich getrost als Markenartikler beweisen und seine Orient-Zigarette mit dem treffenden Namen FATIMA auf den Markt bringen, sechs Stück für 20 Pfennig. Ein vielversprechender Anfang.

Bald aber zeigte sich, dass der Zigarettenmarkt in vieler Hinsicht einem Glücksspiel glich. Plötzlich wurde die Tabaksteuer gesenkt, und sofort kosteten sechs Zigaretten überall nur noch 20 Pfennig. Was konnte, was musste Brinkmann tun, um der Konkurrenz voraus zu bleiben? Philipp Reemtsma, der väterliche Freund, riet, den Preis der FATIMA auf 15 Pfennig zu senken. Der Rat wurde in den Wind geschlagen, die Strafe folgte auf dem Fuß. Der Umsatz sackte rapide ein, weil Wettbewerber ihre Zigaretten auch billig anboten, und führte zu einem Verlust von 891 000 Mark, damals eine Riesensumme.

Wolfgang Ritter war aber nicht zu entmutigen. Er sah den Markt als sein spezielles

Revier, und er war sicher, die Kriterien für den Erfolg begriffen zu haben: die richtige Tabakmischung, sorgfältig gestaltete Verpackung, ein interessanter Name und der optimale Preis. Ins Kalkül gezogen werden musste auch der Zeitpunkt. Rangen drei oder sogar vier neue Marken gleichzeitig um die Gunst der Raucher, kam keine Marke auf einen grünen Zweig, wie die Praxis bewies.

Mit der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten bekam Berlin wieder die überragende politische Bedeutung. 1937 folgte Brinkmann dem Beispiel vieler Großbetriebe und verlegte die Verwaltung von der Weser an die Spree. Die neuen Herren des Landes reglementierten die Wirtschaft bis ins kleinste Detail, nichts sollte ihrem von Ideologie geprägten Misstrauen entgehen. Umso wichtiger war es für die Firmenchefs, rechtzeitig zu wissen, mit welchen Bestimmungen sie vor allem hinsichtlich der Importe und Devisen zu rechnen hatten.

Mit seiner Präsenz in Berlin ging für Wolfgang Ritter eine veränderte Wahrnehmung der Realität einher. Früher als die Menschen in Bremen sah er hier die Anzeichen einer Katastrophe: häufige Militärparaden, schleichende Rationierung wichtiger Rohstoffe, sogar des Tabaks, Verhaftungen oppositioneller Personen und jüdischer Bürger. Krieg werde es von Deutschland aus geben, vertraute er seinem Vater an, und deshalb sei er entschlossen, das Land in Richtung USA zu verlassen. Hermann Ritter zeigte Verständnis; aber er erinnerte den Sohn an sein Versprechen, allzeit für die Firma und ihre Belegschaft einzustehen. Also blieb der Sohn.

Die Schicksale deutscher Unternehmen während des Krieges ließen sich vergleichen. Als sei ein Tornado über das Land hinweggefegt, brachen nach den Fliegerangriffen Fabriken zusammen oder gingen in Flammen auf und mussten an weniger gefährdeten Orten notdürftig wieder errichtet werden, weil die Produktion nicht ausfallen durfte.

Von Berlin übersiedelte Brinkmann 1943 mit der Verwaltung ins ostbayerische Tirschenreuth, später an den Bodensee bei Lindau. Wolfgang Ritter gelang es, altgediente Mitarbeiter vor dem Dienst im Volkssturm, dem letzten halb-militärischen Widerstand, zu bewahren. Dann war der Krieg vorbei, Europa konnte aufatmen, aber der alte Kontinent war erschöpft und ein Millionenheer an Heimatlosen auf der Flucht.

Dass die Menschen in ihrem Elend trotzdem bereit waren, Steine aufzusammeln und auf Ruinen wieder Häuser zu bauen, war das eigentliche Wunder der frühen Nachkriegszeit. Frischer Wind für die Wirtschaft machte sich bemerkbar, als die wertlos gewordene deutsche Währung ersetzt wurde durch die starke D-Mark, in der westlichen Hälfte Deutschlands die Bundesrepublik entstand und Amerika mit Krediten aus dem Marshall-Plan den Aufbau fördern half.

Wolfgang Ritter war nicht der Mann, angesichts der Schutthaufen in Bremen zu re-

signieren. Es hätte nicht seinem Naturell entsprochen. Er empfand die Aussicht auf einen neuen Betrieb stimulierend und den Wandel im Verhalten der Raucher als Ansporn, im Markt wieder wettbewerbsfähig zu werden.

Vorbei die Zeit der Orient-Zigarette im ovalen Format. Mit dem Einzug amerikanischer Truppen als Besatzung für längere Zeit kam die Virginia-Zigarette mit ihrem würzigen Duft nach Deutschland. Bei Brinkmann nahm man die Witterung auf und entwickelte eine ähnliche Mischung für eine runde Zigarette. Sie hieß TEXAS, bekam eine Weichpackung für 20 Stück mit dem dezenten Aufdruck „American Blend“ und wurde, was man sich von ihr erhoffte: ein Bestseller. Mit ihr eroberte sich Brinkmann einen Spitzenplatz in der deutschen Zigarettenindustrie.

Bevor man in Woltmershausen sagen konnte, es gehe wieder richtig aufwärts, starb 1949 der Senior. Aus den Nachrufen erfuhr die Öffentlichkeit, was längst vergessen war: dass Hermann Ritter im Kaisereich zu den ganz

*Die
männliche
Note...*



Es sind nicht nur die prominenten Männer, die am liebsten Pfeife rauchen. Überall, wo es Menschen gibt, die auch im größten Trübel ihre Nerven behalten, die allem, was auch kommen mag, gewachsen sind ... dort wird bevorzugt Pfeife geraucht. Kein Wunder, wenn wir Pfeifenraucher an vertrauenswürdig und sympathisch finden.

Ein kleiner Tip: Bei Ihren Fachhändlern erhalten Sie kostenlos ein wertvolles Buchlein über den richtigen Umgang mit Pfeife & Tabak.

In eine Pfeife
mit großem Kopf gehüt

Golden MIXTURE

- in die kleine Shag-Pfeife:
BRISTOL
BRINKMANN TABAK AUS BREMEN

Mit bekannten Gesichtern für seine Produkte zu werben, heute eine überstrapazierte Methode, galt in den Nachkriegsjahren als zündende Idee. Brinkmann holte sich den sympathischen Bergsteiger Luis Trenker für die Tabakwerbung.

wenigen Jungunternehmern gehört hatte. Was auch heute noch nicht häufig vorkommt, damals war es ungewöhnlich. Ein Einundzwanzigjähriger, gerade mündig geworden, erwirbt um 1900 die seit 1813 bestehende Tabakfabrik Martin Brinkmann in Burgdamm bei Bremen und macht sich mit ihr einen Namen. Dreißig Jahre später gehörte sie in Deutschland zu den Großen der Branche.

Die Beziehung Wolfgang Ritters zu seinem Vater hatte nie Anlass für Gesprächsstoff gegeben, sie basierte auf einem schon früh geprägten Verständnis füreinander. Kaufmännisches Denken und umsichtiges Handeln war für beide die Richtschnur, wenngleich mit dem Unterschied, dass der Junior den sich ankündigenden Veränderungen mehr Bedeutung beimaß als der Vater. Aus der eigenen Erfahrung folgt alles, was uns handlungsfähig macht, pflegte Hermann Ritter zu verkünden. Viele Jahre später ergänzte der Sohn: Die eigene Erfahrung ist immer unmissverständlich. Er bezog sich dabei auf das Geld, den wichtigsten Faktor aller Unternehmungen.

Brinkmann brauchte frisches Kapital, die Firma hatte sich wieder die Form einer GmbH gegeben. Wolfgang Ritter, jetzt alleiniger Herr im Haus, war zu tun gezwungen, was der Vater ihm immer untersagt hatte: eine persönliche Bürgschaft zu übernehmen. Sein Weg zum bremischen Finanzsenator, einen Kredit über 31 Millionen DM erbittend, weil die Banken nicht hilfreich einspringen wollten, wurde kein Gang nach Canossa. Er bekam das Geld, abgesichert durch eigenes Vermögen, nahm kaum die Hälfte davon in Anspruch und konnte schon nach einem Jahr den Kredit tilgen.

Mehr denn je bewies der Übergang von der Zwangswirtschaft des Dritten Reiches zur Marktwirtschaft in Westdeutschland, wie risikoreich allein das Tabakgeschäft geworden war. Bei Brinkmann zum Beispiel galt als sicher, dass man mit dem Feinschnitt aus hochwertigen Sorten zu einem günstigen Preis gut im Rennen liegen würde, was aber nicht zutraf. Woran lag es? Ritter selber nahm sich des Problems an. Er verwarf die traditionell braune Packung von „Brinkmanns Stolz“ und ersetzte

sie durch eine neugestaltete, rotweiße mit modernem Schriftzug. Niemand hätte die Reaktion der Käufer vorhersagen können. Noch gab es keine Motivforschung, wie sie später überall selbstverständlich wurde.

War der Erfolg mit diesem Produkt auch unerwartet groß, so ließ sich Ritter davon nicht beirren. Er musste wachsam bleiben, in der Fabrik und auf dem Tabakmarkt, und konnte doch nicht verhindern, dass die fünfziger Jahre zu den dunkelsten bei Brinkmann gehörten.

Marketingfachleute werden rückblickend sagen, die späten fünfziger und sechziger Jahre waren typisch für das Denken in Branchenführern, also Produkten, die auf ihrem Sektor ganz vorne lagen. Der Star im Zigarettenmarkt war unbestritten die HB, hergestellt von der mächtigen British-American Tobacco Company in Hamburg und begleitet von einer humorigen Werbung. Für Ritter ein Fingerzeig, nicht die Flinte ins Korn zu werfen, sondern zu reagieren. Als guter Schachzug bestätigte sich die Fusion mit der Münchner Zigarettenfabrik



Mit der PEER EXPORT gelang Brinkmann die erste deutsche Zigarette, die sich im internationalen Markt behaupten konnte.

seines Schwagers Friedrich Kristinus, wodurch eine spürbare Rationalisierung in der Produktion möglich wurde. Gemeinsam entschieden sie, ihre Verwaltung nach Hamburg an den feinen Jungfernstieg zu verlegen. Als hätte eine gute Fee den An Schub gegeben, begannen die Geschäfte wieder kräftig zu florieren. Den Anfang machte die LUX FILTER in Berlin.

Der nächste große Wurf gelang 1960 mit der PEER EXPORT. Ritter konnte aufatmen, seine Zweifel am eigenen Können schwanden. Er sah die Elbestadt als Startplatz für neue Ambitionen. Bislang hatte keine deutsche Zigarette den Weg nach draußen gesucht. Die PEER EXPORT hingegen gab schon mit ihrem Namen zu erkennen, dass sie Internationalität anstrebte, was in der Werbung mit schönen Fotos aus europäischen Hauptstädten unterstützt wurde.

Häufig wird ein Erfolgserlebnis zum Anstoß für weitere. Kaum hatte sich die PEER EXPORT im Ausland als meistgerauchte deutsche Zigarette etabliert, überraschte Brink-

mann die großen Wettbewerber mit LORD EXTRA, der ersten nikotinarmen Zigarette, auf die – wie es schien – viele Raucher schon gewartet hatten. In Bremen mussten sich die Arbeiter auf drei Schichten pro Tag einstellen. Betriebserweiterungen und Fabrikzukaufe halfen, die Marktposition weiter zu stärken. Mit beachtlichen 21,7 Prozent Marktanteil rückte Brinkmann an die dritte Stelle in der Bundesrepublik.

Schon in den frühen fünfziger Jahren, lange bevor dergleichen üblich wurde, hatte Wolfgang Ritter begonnen, seiner Belegschaft ein Weihnachtsgeld zu zahlen. Leben und leben lassen verstand er nicht als lockere Redensart, sondern als Leitmotiv. Geht es dem Unternehmen gut, sollten alle daran teilhaben: Lehrling und Abteilungsleiter, Sekretärin und Vorarbeiter, Packerin und Geschäftsführer. Jubilare konnten sich über ein halbes Gehalt oder sechs Wochenlöhne extra freuen. Unter dem Namen des verstorbenen Seniors firmierte die „Hermann-Ritter-Altersversorgung“, um langjährige Mitarbeiter mit einer Werksrente zu

belohnen, die neben dem staatlichen Ruhegeld ab dem 65. Lebensjahr fällig werden sollte.

Obwohl die Grundstimmung in der deutschen Wirtschaft auch nach den Jahren des prosperierenden Wiederaufbaus, von den Amerikanern als „economic miracle“ bewundert, positiv blieb, machte man sich in Familienbetrieben da und dort Gedanken um die Zukunft. Wolfgang Ritter schreibt in seinen Erinnerungen: „Ein gesunder Mittelstand ist das Rückgrat der Volkswirtschaft. Brinkmann aber steht heute als Großbetrieb im internationalen Wettbewerb mit kapitalstarken Weltkonzernen. Da ist die Familiengesellschaft von Übel, weil sie keine Kontinuität garantieren und keine genügende Sicherheit für die Arbeitsplätze bieten kann.“

Er kannte Carl Borgward, den legendären Autokonstrukteur, der sich vom Schlosser zum fünftgrößten deutschen Automobilhersteller hochgearbeitet hatte, aber ständig unter Kapitalnot litt. Seine bekannte persönliche Schwäche war, dass er zuviel experimentierte

und zu viele Typen fertigen ließ. Ritter riet ihm, die Firma in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln, 50 Prozent der Anteile einem großen Autokonzern abzutreten, den Vorsitz des Aufsichtsrats zu übernehmen und auf diese Weise die Arbeitsplätze für Bremen zu erhalten. Borgward blieb uneinsichtig, wurde 1961 zahlungsunfähig und musste mit ansehen, wie sein Lebenswerk unter den Hammer kam.

Ganz anders die Handlungsweise Wolfgang Ritters. Seit seinen Besuchen als junger Mann in Amerika war es ihm zur Gewohnheit geworden, das Tabakgeschäft weltweit zu verfolgen. Er kannte die Namen der großen Hersteller und wusste auch um ihre Bedeutung im Markt. Dass er auf der Suche nach einer starken Verbindung für Brinkmann war, behielt er für sich, bis er in Bremen überraschende Tatsachen verkünden konnte. Der Mann seiner Wahl war der südafrikanische Industrielle Dr. Anton E. Rupert, dem der fünftgrößte Zigarettenkonzern der Welt mit zahlreichen Fabriken in mehreren Ländern gehörte. Schrittweise gingen in den späten sechziger Jahren bis 1972

die Brinkman-Aktien an die Rupert-Gruppe über.

Der weitere Weg war für Wolfgang Ritter – entsprechend den Gepflogenheiten in der Wirtschaft – vorgegeben. Im Juni 1968 nahm er als Vorsitzender seinen Abschied vom aktiven Geschäft und führte bis 1976 den Aufsichtsrat. Dann erst verabschiedete er sich in den Ruhestand. Nach Jahren in der bayerischen Hauptstadt verlegte er seinen Wohnsitz in die Schweiz, wo er am 25. März 1993 starb.

Es kann nicht verwundern, dass der Name Wolfgang Ritter nur zehn Jahre nach seinem Tod etwas Legendäres bekommen hat. Inhaber einer Aktiengesellschaft mit Milliardenumsatz – und kein Abitur, Chef über fast 6 000 Menschen – und kein Studium. Vorsitzender des Aufsichtsrats – aber nur Lehrjahre als Azubi im väterlichen Betrieb. Präses der Handelskammer hätte er werden sollen, eine ehrenvolle Aufgabe, wie man weiß. Er musste sie wegen zu großer Beanspruchung im eigenen Betrieb ablehnen. Angenommen hat er die

Wahl zum dritten Schaffer für das Jahr 1956, weil er das traditionsreiche bremische Sozialwerk „Haus Seefahrt“ mit seinem Beitrag unterstützen wollte.

Und sonst? Ein Sportsfreund war er, der lange Wanderungen liebte und vor dem Frühstück mal eben 300 Meter schwamm. Fußball faszinierte ihn seit der Schulzeit, als er aktiv mitspielte; später als Zuschauer, weil ihn das Zusammenwirken von Menschen auf unterschiedlichen Positionen – ähnlich wie im Betrieb – begeisterte. Beim SV Werder Bremen gehörte er zu den Förderern, lange bevor Sponsoren auftraten.

In seiner Heimatstadt Bremen bleibt sein Name unvergessen durch seine Stiftung zur Förderung von Wissenschaft und Forschung, 1970 von ihm ins Leben gerufen. Die Anregung dazu stammte von Friedrich Cordewener, seinem Finanzvorstand. Mit großen Vermögen, so lautete dessen Argument, ginge immer auch die Verpflichtung einher, sich gegenüber der Gemeinschaft erkenntlich zu zeigen.

Wolfgang Ritter

Biografie

- 1900 Hermann Ritter übernimmt die Tabakfabrik Martin Brinkmann in Burgdamm bei Bremen.
- 1905 Am 7. April wird Wolfgang Ritter in Bremen geboren. Die Eltern Hermann und Wanda Ritter wohnen am Osterdeich.
- 1921 Nach Besuch der Oberrealschule bis zur Mittleren Reife als Volontär zur Rohtabak-Importfirma Hoffmann & Leisewitz, anschließend Lehre bei Brinkmann.
- 1924 Erste Reise in die USA, besucht Tabakfarmen in den Südstaaten, beginnt mit Direkteinkauf.
- 1929 Brinkmann ist größte Tabakfabrik Europas und wird Aktiengesellschaft.
- 1931 Brinkmann beginnt mit Zigaretten-Produktion.
- 1937 Die Verwaltung zieht von Bremen nach Berlin.
- 1943 Wegen der Bombenangriffe wird die Verwaltung nach Ostbayern, dann an den Bodensee verlegt.
- 1946 Heirat mit Elisabeth Fischl, zwei Söhne, die beide dem Unternehmen fernbleiben.
- 1949 Neubeginn in Bremen, Brinkmann ist wieder eine GmbH. Im November stirbt Vater Hermann.
- 1954 Eine Neuheit: Der beliebte Bergsteiger und Schauspieler Luis Trenker wirbt für Brinkmanns Pfeifentabak "Golden Mixture".
- 1960 Mit der Peer Export gelingt Brinkmann ein sensationeller Erfolg in Europa.
- 1962 Die meistgerauchte nikotinarme Zigarette der Welt ist die Lord Extra von Brinkmann.

- 1963 Ab 1. Juli ist Brinkmann wieder Aktiengesellschaft. Die Firma ist erfolgreicher denn je und feiert 150-jähriges Bestehen. Wolfgang Ritter beauftragt Oskar Kokoschka, den Bremer Markt zu malen.
- 1966 Der weltweit tätige Rupert-Konzern übernimmt eine Minderheitsbeteiligung an der Martin Brinkmann AG.
- 1967 Wolfgang Ritter vereint Brinkmann mit dem weltweit tätigen Rupert-Konzern zum bestmöglichen Zeitpunkt.
- 1968 Wolfgang Ritter beendet sein aktives Berufsleben, großer Abschied im Park Hotel.
- 1970 Unter dem Titel "Die bessere Idee" publiziert Ritter seine Erfahrungen als Unternehmer. Die Wolfgang-Ritter-Stiftung wird gegründet.
- 1972 Der Rupert-Konzern übernimmt indirekt das restliche Aktienkapital der Martin Brinkmann AG.
- 1993 Am 25. März stirbt Wolfgang Ritter an seinem letzten Wohnsitz in der Schweiz.



*Ein Bremer Buttjer und ein Mann von Welt:
Wolfgang Ritter*

Impressum

Herausgeber:

Wolfgang-Ritter-Stiftung, Bremen

www.wolfgang-ritter-stiftung.de

info@wolfgang-ritter-stiftung.de

Idee und Text:

Günther Obitz, Bremen

Satz der gedruckten Broschüre:

ASCO-Druck, Bremen (1. Auflage 2003)

**Digitalisierung und Umsetzung
der verkürzten Fassung:**

Prof. Simon Obitz, Berlin

