



Mittelstand in NRW. Krisenmanagement in kleinen Unternehmen. Kurzinformation



Ministerium für
Wirtschaft und Arbeit
des Landes
Nordrhein-Westfalen



Impressum

Herausgeber

Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
des Landes Nordrhein-Westfalen
Referat Presse und Öffentlichkeitsarbeit
40190 Düsseldorf
www.mwa.nrw.de

Autorin

Christiane Siegel
G.I.B. Gesellschaft für innovative
Beschäftigungsförderung mbH, Bottrop

Mitarbeit

Helmut Kleinen, Susanne Marx, Dr. Ulrich Sassenbach
G.I.B. Gesellschaft für innovative
Beschäftigungsförderung mbH, Bottrop

Foto

Thomas Heiser, Essen

Druck

stattwerk e.G., Essen

© 2003/MWA 1371

Die Broschüre kann bestellt werden:

im Internet: www.mwa.nrw.de
Menüpunkt Service/Publikationen
telefonisch: 01803-100114
schriftlich: GWN GmbH
Schriftenversand
Holzheimer Weg 42
41464 Neuss
Fax: 02131/74502132
Bitte die Veröffentlichungsnummer **1371** angeben.

Die Kurzinformation wurde im Rahmen des Pilotprojektes »Krisenintervention in kleinen Unternehmen« bei der G.I.B. – Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH, Bottrop erstellt und mit Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW und der Europäischen Union finanziert.

Krisenmanagement in kleinen Unternehmen

Die Zahl der Insolvenzen ist besorgniserregend. Für die meisten insolventen Unternehmen gilt: Sie haben nur wenige Mitarbeiter, machen geringe Umsätze und sind jung. Nach Angaben von Creditreform mussten 2001 bundesweit rund 36 Prozent der Pleiteunternehmen bereits vier Jahre nach der Gründung Insolvenz anmelden. Fachleute sind sich einig: Je früher insolvenzgefährdete Unternehmen Beratungs- und Unterstützungsangebote nutzen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sanierungsbemühungen erfolgreich sind und Arbeitsplätze gerettet werden. Beratungsangebote zur Bestandssicherung von Unternehmen bekommen deshalb im Zusammenhang mit *Go!* das Gründungsnetzwerk NRW und *move* der Mittelstands-Offensive NRW eine wachsende Bedeutung.

Unternehmenskrisen und Firmenzusammenbrüche gibt es selbst in Zeiten guter Konjunktur. Das bedeutet: Unternehmenskrisen werden nicht nur »von außen« an Unternehmen herangetragen, sondern sind oftmals »hausgemacht«. Diese Kurzinformation soll eine erste Information bieten, worauf Unternehmerinnen und Unternehmer bei einer krisenhaften Entwicklung des Unternehmens achten sollten und welche Unterstützungsmöglichkeiten es bei der Krisenbewältigung in NRW gibt.

Die Krise managen

Ist-Analyse: Analysieren Sie die Gründe für die Krise und entwickeln Sie Lösungsansätze und Handlungsalternativen!

Die Ursachen für eine (existenzbedrohende) Krise sind vielfältig. Externe Faktoren (z. B. schlechte Konjunkturlage, Forderungsausfälle) verschärfen häufig interne Krisenursachen (z. B. Überschätzung des Umsatzpotenzials, Fehler in der Unternehmensführung/mangelndes Controlling). Je früher Sie sich mit den Ursachen für die Krise in Ihrem Unternehmen auseinandersetzen, desto besser sind die Aussichten, dass Sanierungsbemühungen erfolgreich sind. Seien Sie ehrlich zu sich selbst und bleiben Sie realistisch. Liquiditätsprobleme z. B. sind häufig nicht die Ursache von Krisen, sondern deren Konsequenz. Die erfolgreiche Suche nach zusätzlichen Finanzierungsmöglichkeiten in der Krise setzt deshalb eine umfassende Stärken- und Schwächenanalyse des Unternehmens sowie die Einleitung von Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit voraus.

Bauen Sie nicht auf das »Prinzip Hoffnung« (»Es muss einfach besser werden!«), sondern setzen Sie sich aktiv mit Ihren unternehmerischen und persönlichen Möglichkeiten und Grenzen auseinander! Hierzu ist es unbedingt erforderlich, dass Sie sich einen aktuellen und umfassenden Überblick über die betriebswirtschaftlichen Grundlagen Ihres Unternehmens verschaffen. Sorgen Sie schnellstmöglich dafür, dass ausstehende Jahresabschlüsse erstellt werden und die Finanzbuchhaltung zeitnah erfolgt.

Insolvenzantragspflichtig? Was Sie bei der Geschäftsführung einer Kapitalgesellschaft beachten müssen.

Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG) oder Personengesellschaften ohne persönlich haftende Gesellschafter (z.B. GmbH & Co. KG) sind insolvenzantragspflichtig. Werden diese Unternehmen zahlungsunfähig oder tritt Überschuldung ein, bleibt i. d. R. nur eine Frist von drei Wochen ab Eintreten des Insolvenzgrundes, um den Insolvenzeröffnungsgrund zu beseitigen. Eine Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Unternehmens die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Eine Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn fällige Zahlungspflichten nicht erfüllt werden können. Rückstände bei Lohn- und Gehaltszahlungen (inkl. Sozialversicherungsbeiträgen und Lohnsteueranteilen) sind starke Indikatoren für eine bestehende Zahlungsunfähigkeit.

Als Geschäftsführer bzw. Geschäftsführerin einer Kapitalgesellschaft sind Sie verpflichtet, spätestens drei Wochen nach Eintreten des Insolvenzgrundes einen Insolvenzantrag zu stellen, wenn der Insolvenzgrund nicht beseitigt werden kann – unabhängig davon, ob Sie voraussichtlich erfolgreiche Verhandlungen zur Sanierung des Unternehmens führen. Ansonsten machen Sie sich strafbar und haften persönlich für den dann entstehenden Schaden. Lassen Sie sich auf jeden Fall durch Ihren Steuerberater und/oder einen spezialisierten Rechtsanwalt beraten!

Krisenmanagement

Sofortmaßnahmen: Was können Sie selber tun, um der Krise aktiv zu begegnen?

Im Rahmen eines Krisenmanagements geht es darum, auf der Grundlage einer Stärken- und Schwächenanalyse umfassende Sanierungsansätze zu entwickeln. Die Entwicklung und Einleitung solcher Sanierungsmaßnahmen ist i. d. R. nicht kurzfristig zu erreichen, sondern benötigt Zeit. Deshalb müssen Sie umgehend Sofortmaßnahmen einleiten mit dem Ziel, eine weitere Verschlechterung der Unternehmenssituation möglichst zu verhindern. Sofortmaßnahmen haben vor allem die Aufgabe, die Liquidität des Unternehmens zu sichern bzw. zu verbessern. In dieser Phase gilt: Liquidität geht vor Rentabilität! Machen Sie einen »Kassensturz«! Überlegen Sie, wie Sie auf der Grundlage einer aktuellen Liquiditätsplanung z.B. ausstehende Forderungen eintreiben (u. U. mit Hilfe einer Inkassofirma) und Betriebskosten senken können. Ob der Verkauf nicht betriebsnotwendiger Vermögensteile möglich (bei Sicherungsübereignung nur in Absprache mit dem Sicherungsgläubiger!) und sinnvoll ist, müssen Sie im Einzelfall überprüfen.

Geldgeber erwarten, dass Sie einen Beitrag zur Sanierung leisten. Privatentnahmen müssen deshalb auf jeden Fall der Leistungsfähigkeit des Unternehmens angepasst werden und in dieser Situation auf die Absicherung absolut notwendiger privater Lebenshaltungskosten beschränkt werden. Trotzdem: Auch für Selbstständige gelten selbstverständlich die rechtlichen Grundlagen bzgl. des pfändungsgeschützten Einkommens (§ 850 ZPO)! Sparen Sie deshalb nicht an der falschen Stelle; sorgen Sie z.B. auf jeden Fall dafür, dass Ihr privater Krankenversicherungsschutz für Sie (und ggf. Ihre Familie) erhalten bleibt.

Konfliktanalyse: Sind Ihre Gläubiger verhandlungsbereit?

Im Rahmen Ihres Krisenmanagements müssen Sie sich auf jeden Fall damit auseinandersetzen, ob und wie Sie Ihre Gläubiger in die Sanierungsbemühungen einbinden können. Verschaffen Sie sich dazu umgehend einen aktuellen Überblick über Ihre Verbindlichkeiten (Höhe und Fälligkeit) und überprüfen Sie, ob einzelne Gläubiger Zwangsvollstreckungsmaßnahmen gegen Sie angedroht bzw. bereits ausgebracht haben.

Informieren Sie Gläubiger, wenn Sie deren Forderungen nicht fristgemäß bedienen können. Führen Sie persönliche Gespräche mit Ihren wichtigsten Lieferanten; von deren Kooperationsbereitschaft hängt in vielen Fällen die Aufrechterhaltung der Produktions- und Handelsfähigkeit des Krisenunternehmens ab. Versuchen Sie, zumindest ein Stillhalteabkommen mit Hauptgläubigern (Stundung der Verbindlichkeiten, Verzicht auf Zwangsvollstreckungsmaßnahmen) zu erreichen, um umfassende Sanierungsmaßnahmen entwickeln zu können. Bleiben Sie in diesen Verhandlungen realistisch und machen Sie keine Versprechungen (z.B. in Bezug auf Ratenzahlungsvereinbarungen), die Sie nicht dauerhaft halten können. Ziel von Verhandlungen mit Gläubigern ist es, Schaden im gegenseitigen Interesse zu minimieren. Verhalten Sie sich so, dass die Gläubiger nicht weiter Vertrauen in Sie und Ihr Unternehmen verlieren, sondern wahrnehmen, dass Sie ein durchdachtes Krisenmanagement zur Überwindung der Krise betreiben.

Krisenmanagement

Informationspolitik: Wen sollten Sie informieren?

Es kann sinnvoll sein, dass Sie weitere Personen in das Krisenmanagement einbeziehen. Überprüfen Sie deshalb, inwieweit Sie z.B. Hauptlieferanten, Kunden oder Ihre Beschäftigten bzw. den Betriebsrat in das Krisenmanagement einbinden sollten. Berücksichtigen Sie hierbei, dass transparente Informationen gegenüber Ihren Beschäftigten eine wichtige Voraussetzung sein kann, um deren Know-how und Unterstützung bei schwierigen Umstrukturierungsmaßnahmen nutzen zu können. Eine Verzögerungs- und Verschleierungstaktik führt leicht zu Argwohn, zerstört Vertrauen und verunsichert die Betroffenen.

Auch Sie selber sollten sich Gesprächspartner im Familien- und Freundeskreis suchen, denen Sie vertrauen und bei denen Sie Rückhalt und Unterstützung finden können. Gespräche können Ihnen den Druck der einsamen Grübeleien nehmen und den Blick auf noch nicht erkannte Wege frei machen. „WEGWEISER – Die persönliche Hilfe für Unternehmen“ bietet in einzelnen Regionen des Landes NRW Unterstützung dabei an, die persönliche Situation zu klären und Lösungswege zu entwickeln (telefonische Hotline 0201 2204336; www.wegweiser-fuer-unternehmen.de).

Das Sanierungskonzept: Voraussetzung für Finanzierungsverhandlungen

Voraussetzung, um die für die Sanierungsmaßnahmen erforderlichen, zusätzlichen Finanzmittel zu erhalten, ist auf jeden Fall die Erarbeitung eines umfassenden Sanierungskonzeptes. Nur hierdurch kann sichergestellt werden, dass den strukturellen Ursachen der Krise begegnet wird und nicht »gutes Geld schlechtem Geld hinterhergeworfen« wird. Sie müssen Ihre Hausbank überzeugen, dass ihr Risiko kalkulierbar ist. Auch die Beantragung von ggf. zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten (Kredite, Landesbürgschaften) setzt ein schriftliches Sanierungskonzept voraus.

Ein Sanierungskonzept muss Antworten auf folgende Fragen geben:

- In welcher Situation befindet sich das Unternehmen?
- Wo liegen die Ursachen für die Unternehmenskrise?
- Welche Stärken, welche Schwächen weist das Unternehmen auf und mit welchen Maßnahmen können Schwachstellen beseitigt werden?
- Wie groß sind die Chancen zur Realisierung des Turn-around?
- In welchen Schritten können die Maßnahmen eingeführt und umgesetzt werden?
- Welchen Beitrag leistet der Unternehmer bzw. die Unternehmerin zur Sanierung?
- Welchen Beitrag müssen die Gläubiger zur Sanierung leisten?
- Welcher zusätzliche Finanzierungsbedarf besteht zur Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen?
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich bei der Realisierung des geplanten Sanierungskonzeptes?

Holen Sie sich schnellstmöglich Unterstützung bei der Erarbeitung eines umfassenden Sanierungskonzeptes. Nehmen Sie hierzu Kontakt auf zu Ihrem lokalen oder regionalen Gründungsnetzwerk (vgl. nächstes Kapitel). Hier erhalten Sie auch Informationen, ob Sie ggf. Finanzierungszuschüsse für die Beauftragung selbstständiger Unternehmensberater erhalten können.

Krisenmanagement

Wenn nichts mehr geht: Die geordnete Abwicklung

Selbstverständlich hoffen fast alle Unternehmerinnen und Unternehmer in einer Krise, dass es für das Unternehmen eine Rettung gibt, es für eine Sanierung noch nicht zu spät ist. Aber auch bei einer grundsätzlich vorhandenen Sanierungsfähigkeit – d.h. wenn die Marktfähigkeit vorliegt und nachgewiesen werden kann – sind Sanierungsbemühungen nicht immer erfolgreich: In nicht wenigen Fällen haben die Geschäftspartner das Vertrauen in den Unternehmer/die Unternehmerin verloren. Gläubiger (Lieferanten) sind dann nicht mehr verhandlungsbereit, Kreditinstitute stellen keine weiteren Mittel zur Verfügung. Aber auch die Tatsache, dass dringend benötigte Privatentnahmen nicht mehr getätigt werden können, können dazu führen, dass eine Einstellung der Betriebstätigkeit nicht mehr abwendbar ist.

So bitter diese Entscheidung ist, auch hier ist »ein Ende mit Schrecken besser als ein Schrecken ohne Ende«. Wenn Sie alles Mögliche und Notwendige getan haben, um Ihr Unternehmen zu retten, diese Bemühungen aber nicht erfolgreich waren, müssen Sie Ihr Unternehmen einstellen – evt. auch deshalb, weil eine Insolvenzantragstellung mit anschließender Liquidation des Unternehmens rechtlich erforderlich ist (vgl. hierzu die Ausführungen oben: Insolvenzantragspflichtig? Was Sie bei der Geschäftsführung einer Kapitalgesellschaft beachten müssen).

Versuchen Sie auch in diesem Fall, möglichst geordnet und planvoll vorzugehen. Überlegen Sie sich, ob es sinnvoll ist, selbst einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens für Ihr Unternehmen zu stellen. Wenden Sie sich ggf. an einen Rechtsanwalt. Wenn Sie Ihr Unternehmen eingestellt haben, bemühen Sie sich bei der örtlichen Schuldner- bzw. Insolvenzberatungsstelle um Beratung und Unterstützung zur Schuldenregulierung.

Das Insolvenzrecht bietet auch überschuldeten Privatleuten und persönlich haftenden (ehemaligen) Selbstständigen einen Ausweg aus der drohenden lebenslangen Verschuldung: Unter bestimmten Voraussetzungen ist es möglich, sechs Jahre nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens eine sog. Restschuldbefreiung zu erhalten. Für Verbraucher sieht das Gesetz ein besonderes Verbraucherinsolvenzverfahren vor. Weitere Informationen zum Verbraucherinsolvenzverfahren und den kostenlosen Beratungsmöglichkeiten zur Schuldnerberatung bietet die Broschüre »Endlich wieder ohne Schulden«, die Sie beim Familienministerium NRW (www.mgsff.nrw.de) bestellen können. Achtung! Seit dem 1.12.2001 gelten nicht nur für alle aktiven Selbstständigen, sondern auch für ehemalige Selbstständige unter bestimmten Voraussetzungen die Bestimmungen des Regelinsolvenzverfahrens: Wenn gegen ehemalige Selbstständige Forderungen aus Arbeitsverhältnissen oder Forderungen von (mindestens) 20 Gläubiger bestehen, ist eine Antragstellung nach dem Verbraucherinsolvenzverfahren (und damit die kostenfreie Beratung durch die geeigneten Insolvenzberatungsstellen nach §305 Insolvenzordnung) nicht mehr möglich, sondern es gelten die Bestimmungen des Regelinsolvenzverfahrens (inkl. der Möglichkeit zur Restschuldbefreiung)!

Ausführliche Informationen zum geordneten Vorgehen bei einer Abwicklung und zu Möglichkeiten der Schuldenregulierung finden Sie in der Broschüre »Wenn Unternehmen scheitern. Informationen für überschuldete Selbstständige«, die das Wirtschaftsministerium herausgegeben hat. Sie können die Broschüre über das Service-Center Mittelstand (Tel. 0180 1301300) kostenfrei bestellen.

Externe Unterstützung zur Krisenbewältigung

Zusammenarbeit mit der Steuerberatung

Setzen Sie sich mit Ihrem Steuerberater zusammen und analysieren Sie mit seiner Unterstützung die Situation. Ausstehende Jahresabschlüsse, zeitnahe betriebswirtschaftliche Auswertungen und ggf. weitere Unterlagen müssen in der Krisensituation schnellstmöglich erstellt werden. Als Geschäftsführer bzw. Geschäftsführerin einer Kapitalgesellschaft müssen Sie mit Unterstützung Ihrer Steuerberatung auf jeden Fall die Frage einer drohenden oder ggf. bereits bestehenden Insolvenzantragspflicht überprüfen. Wenn Ihr Steuerberater – ggf. mit fachanwaltlicher Unterstützung – nach einer solchen Überprüfung zu dem Ergebnis kommt, dass keine Insolvenzantragspflicht vorliegt, lassen Sie sich diese Bestätigung schriftlich geben.

Klären Sie mit der Steuerberatung, ob durch die Anpassung fälliger Steuervorauszahlungen an die tatsächliche Unternehmensentwicklung Liquidität geschöpft werden kann. Geben Sie auf jeden Fall fällige Steuererklärungen ab und suchen Sie ggf. nach Möglichkeiten, ob und wie Steuerzahlungen gestundet werden können oder ob ggf. zumindest eine Aussetzung der Vollstreckung erreicht werden kann.

Möglichkeiten und Grenzen von Beratung

Die Erarbeitung eines umfassenden Sanierungskonzeptes benötigt Zeit und umfassende Fachkompetenzen. Durch die Einbeziehung Dritter können Sie nicht nur fehlendes Know-how zur Erarbeitung eines Sanierungskonzeptes ausgleichen. Sie erhalten auch eine unvereinommene Außensicht und beugen damit dem Phänomen der Betriebsblindheit vor. Vorgeschlagene Sanierungsmaßnahmen, die mit Unterstützung erfahrener Sanierungsberater erarbeitet wurden, erlangen u.U. auch eine höhere Akzeptanz in den notwendigen Verhandlungen mit Gläubigern und Kreditgebern.

Trotz aller Chancen, die eine Beratung bieten kann, gilt: Auch mit der besten Beratung kann eine Pleite nicht immer abgewendet werden. Aber selbst in diesem Fall macht sich Beratung oft »bezahlt«, indem eine ungesteuerte weitere Verschuldung des Unternehmens bzw. des privat haftenden Unternehmers verhindert werden kann.

Unterlagen für ein erstes Beratungsgespräch

Aufgrund des hohen Problem- und Zeitdrucks bei einer Krisenberatung ist es dringend erforderlich, dass sich Dritte möglichst schnell und umfassend einen ersten Eindruck zu Krisenursachen, Krisenverlauf und möglichen Sanierungsansätzen machen können. Meist werden deshalb zur weiteren Beratung umgehend schriftliche Unterlagen benötigt. Halten Sie deshalb die letzten zwei Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen/Summen- und Saldenlisten sowie eine vollständige Aufstellung Ihrer Verbindlichkeiten und Forderungen bereit. Zusätzlich können im Einzelfall Unterlagen zu Ihren Kreditverträgen wichtig sein.

Krisenberatung

Kostenfreie Angebote öffentlicher Beratungseinrichtungen

Nutzen Sie die kostenfreien **Erstberatungsmöglichkeiten**, die die Partner von Go! das Gründungsnetzwerk NRW (www.go.nrw.de) und von *move* die Mittelstands-Offensive NRW (www.move.nrw.de) Unternehmen in Ihrer Region bieten. Unter www.go.nrw.de finden Sie eine Datenbank zu den kommunalen und regionalen Beratungsangeboten der Wirtschaftsförderungseinrichtungen, Kammern und der Branchenverbände.

Wenn Sie nicht wissen, welche Ansprechpartner es für Ihre Probleme in Ihrer Region gibt, wenden Sie sich an das Service-Center Mittelstand (www.move.nrw.de/SCM.html). Das Service-Center Mittelstand vermittelt Kontakte und Informationen zu Service- und Unterstützungsangeboten in NRW. Über die Telefonnummer 0180 1301300 ist diese landesweite Anlaufstelle werktags zwischen 8.00 und 18.00 Uhr zum Ortstarif zu erreichen.

Es gibt unterschiedliche **Zuschüsse zur Betriebsberatung** für kleine und mittlere Unternehmen, die das Land im Rahmen des Programms »Impulse für die Wirtschaft: Förderbaustein Beratung« oder der Bund zur Verfügung stellt. Nähere Infos hierzu finden Sie unter www.go.nrw.de und in der Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.bmwi.de.

Die KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de) bietet in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern auch in NRW sog. »Runde Tische« an. Diese **Runden Tische** bieten Hilfestellungen für Firmen, die in Bedrängnis geraten sind. Zur Zeit gibt es dieses Angebot in den Kammerbezirken Aachen, Arnsberg, Bielefeld, Bochum, Bonn/Köln, Detmold, Dortmund, Duisburg, Essen, Hagen, Olpe und Siegen.

Im Auftrag des Wirtschaftsministeriums unterstützt die G.I.B. Landesberatungsgesellschaft im Rahmen des Pilotprojektes »Krisenintervention in kleinen Unternehmen« Einrichtungen der Wirtschaftsförderung im Ruhrgebiet darin, Angebote zur Krisenberatung gerade für kleine Unternehmen zu verstärken. Die Adressen dieser sogenannten **Krisenkontaktstellen im Ruhrgebiet** und weiterführende Informationsmaterialien finden Sie unter www.gib.nrw.de.

Weitere Angebote und Informationen im Internet

Experteninformationen und Erfahrungsaustausch zum Thema Krisenmanagement stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit ausgewählten Partnern wie der KfW Mittelstandsbank aus erster Hand unter www.aus-fehlern-lernen.info zur Verfügung.

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden.

Dies gilt für Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen sowie für die Wahl des Europäischen Parlaments. Missbräuchlich ist besonders die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen und Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung.

Eine Verwendung dieser Druckschrift durch Parteien oder sie unterstützende Organisationen ausschließlich zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder bleibt hiervon unberührt.

Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

