

BPW

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg



Mittelbrandenburgische
Sparkasse



BPW Finanzforum

25. Februar 2025 @ ILB in Potsdam

Uwe Bräuning

 Mittelbrandenburgische
Sparkasse



Agenda

Vorschlag zum Vorgehen

- 1.) Einordnung GuV**
- 2.) Fragestellungen zur GuV**
- 3.) Zweck der GuV**
- 4.) Investitions- und Abschreibungsplanung**
- 5.) Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Leitfragen im BPW**
- 6.) Hinweise**

1.) Einordnung der GuV

Die Finanzplanung als wesentlicher Teil der Unternehmensplanung basiert u.a. auf den Regelungen des HGB. Hier ist für die GuV beispielhaft der § 275 HGB zu nennen, es werden die Grundsätze der ordnungsmäßigen Buchhaltung, GoB, geregelt.

Es gibt die Wahlmöglichkeit, die GuV nach dem Gesamtkostenverfahren (alle Kosten werden berücksichtigt) oder nach dem Umsatzkostenverfahren (Deckungsbeitragsrechnung) zu gestalten. Wir reden im Folgenden über das Gesamtkostenverfahren.

2.) Fragestellungen zur GuV

Verdienstplanung, welchen Gewinn will ich erzielen?

Wie plane ich die Einnahmen und Ausgaben mindestens für die 3 kommenden Jahre?

Wie plane ich die Liquidität?

Wie hoch ist der Kapitalbedarf für mein Vorhaben?

Aus welchen Quellen kann ich diesen Kapitalbedarf decken?

Ist meine Unternehmensidee finanzierbar und rentabel?

3.) GuV Planung Umsatz I

GuV ist die Konsolidierung von Umsatz und Kosten.

vereinfacht:

Umsatz ist die Summe der im Zeitraum (i.d.R. Kalenderjahr) verkauften Produkte bzw. Dienstleistungen.

Dabei gilt je Produkt/Dienstleistung abgesetzte Menge mal „geplanter“ Preis.

Hinzu kommen sonstige betriebliche Erträge.

Dieses Ergebnis „soll“ alle für das Unternehmen damit verbundenen Kosten übertreffen (= Gewinn).

3.) GuV Planung Umsatz II

Detail zum Preis:

Beim Produkt sind alle Beschaffungen und Nebenkosten zu berücksichtigen, zudem der Aufschlag für alle übrigen Aufwände (z.B. Mieten, Nebenkosten, anteilige Lohnkosten, anteilige Finanzierungskosten, Abschreibungen, Tilgungen, Unternehmerlohn usw.).

Bei der Dienstleistung sind ebenfalls alle bezogenen Leistungen, der eigene Zeitaufwand und der ermittelte Stundensatz zu berücksichtigen.

Ergebnis ist in beiden Fällen der Netto-Verkaufspreis. Hinzu kommt die Umsatzsteuer und ergibt den Brutto-Verkaufspreis.

3.) GuV Planung **Kosten**

Details zu dem Kosten:

Bei den fixen Kosten werden die vom Umsatz unabhängigen Kosten berücksichtigt. Diese sind i.d.R. relativ gleichbleibend wie Mieten, Personalkosten, Versicherungen, Kfz usw..

Bei den variablen Kosten werden die umsatzabhängigen Kosten berücksichtigt z.B. Material- und Wareneinkauf, benötigte Fremdleistungen usw..

3.) GuV Planung **Kosten**

vereinfacht:

Der Betriebsertrag, also die Umsatzerlöse und sonstigen Erträge reduziert um den Betriebsaufwand bilden das Ergebnis. Hier gibt es verschiedene Betrachtungen.

Eine wichtige Kennzahl ist das sog. EBIT und steht für „Earnings before Interests and Taxes“. Es ist das „Ergebnis vor Zinsen und Steuern“ gleich Betriebsergebnis, als wichtige Kennzahl zur Bewertung der Profitabilität.

Unter Hinzurechnung des sog. Finanzergebnis (Erträge und Aufwände aus Beteiligungen, Finanzanlagen, Zinsen und Steuern) ergibt sich der Jahresüberschuss.

4.) Investitions- und Abschreibungsplanung I

Welche Investitionen sind wesentlich, welche ggf. optional und nicht für den Start der Aktivitäten erforderlich „nice to have“?

Wird eine Investition finanziert, hat die Finanzierungsart einen Einfluss auf die GuV. Beispiel:

- bei Finanzierung erfolgt die Aktivierung des Wirtschaftsgutes in der Bilanz und Abschreibung;
- bei Leasing i.d.R. keine Aktivierung, dafür Leasingrate als Aufwand.

4.) Investitions- und Abschreibungsplanung II

Die geplanten Investitionen haben eine direkte Auswirkung auf die Belastungen in der GuV:

- Gründungskosten sind i.d.R. direkter betrieblicher Aufwand
- Investitionen unterliegen der steuerlichen Betrachtung:
zu unterscheiden sind (immer zu Nettoanschaffungskosten)

A) bis 250€	Sofortabschreibung ohne Verzeichnis
B) 250,01€ bis 800€	Sofortabschreibung mit Verzeichnis oder Poolabschreibung
C) 250,01€ bis 1.000€	Poolabschreibung oder Regelabschreibung
D) über 1.000€	Aktivierung und i.d.R. Lineare Abschreibung

Afa Tabellen:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Steuern/Steuerverwaltung/Steuerrecht/Betriebspruefung/AfA_Tabellen/afa_tabellen.html

5.) GuV Leitfragen im BPW

Gewinn-und-Verlust-Planung:

- Wie werden sich Ihre Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln?
- Wann und in welcher Höhe erwarten Sie Erträge?
- Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle? Wann und in welcher Höhe erwirtschaftet Ihr Unternehmen Gewinne (Rentabilität)?

Investitions- und Abschreibungsplanung:

- Welche Investitionen werden Sie wann und in welchem Umfang tätigen?
- Wie hoch sind die aus der jeweiligen Investition entstehenden Abschreibungen?

6.) Hinweise

- Planen Sie zuversichtlich und versuchen Sie die vielen Parameter möglichst gut zu bestimmen. Unterstellen Sie nie die niedrigsten Kosten (Einkauf, Fremdbezug, Miete, Zinsen usw.) und die höchstmöglichen Erträge.
- Achten Sie möglichst darauf, Ihre Geschäftsidee auf einer realistischen (minimalen) Basis umzusetzen. In welchen Stufen ist dann eine Erweiterung/Skalierung sinnvoll, dies besonders bei hohen Investitionen.
- Stellen Sie neben der Gewinn-und-Verlustrechnung auch eine Liquiditätsplanung auf. Beachten Sie den Grundsatz „cash is king“ bzw. „Liquidität vor Rentabilität“.
- Nutzen Sie die vielfältigen Beratungsmöglichkeiten.

Viel Erfolg!

Die MBS in Zahlen

- Achtgrößte Sparkasse Deutschlands mit
- über 750.000 Kunden
- über 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- 123 Auszubildenden und dual Studierenden
- rund 130 Filialen

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

- Bilanzsumme: 16,8 Mrd. € *
- Kundenkredite: 6,7 Mrd. €*
- Betriebsergebnis vor Bewertung: 218,1 Mio. €*
- Cost-Income-Ratio: 0,46*

* vorläufige Zahlen per 31.12.2024



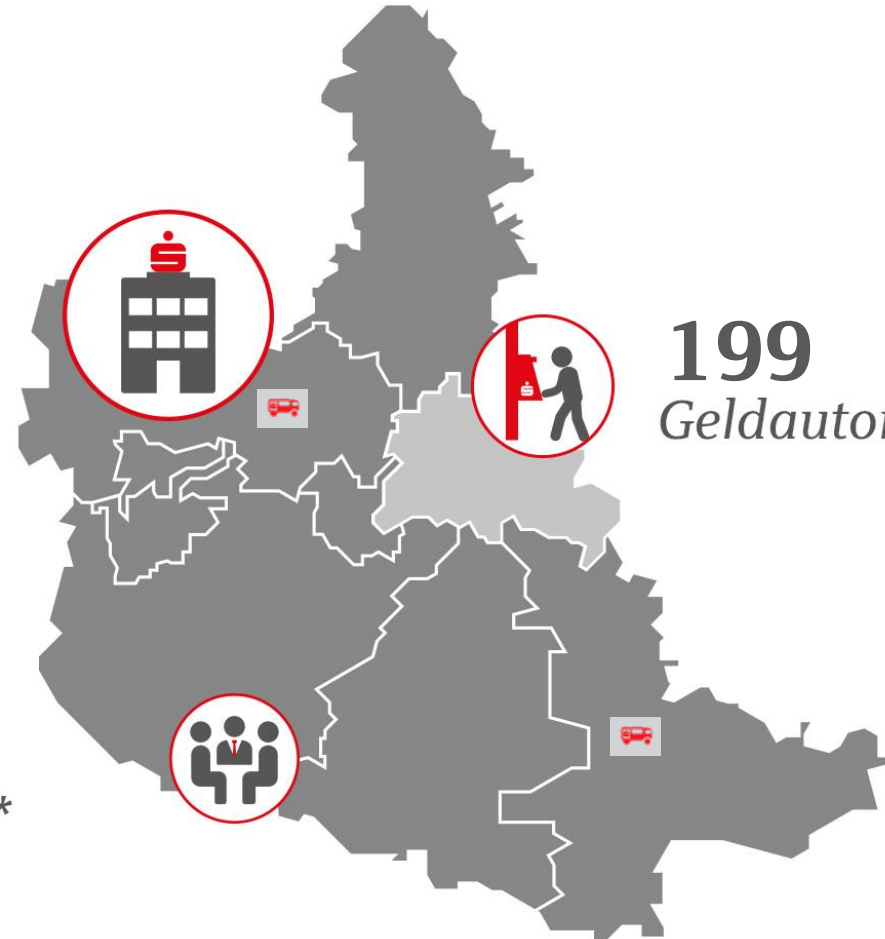
Unser Geschäftsgebiet

- Die MBS ist die größte Sparkasse** in Brandenburg. Auch bundesweit gehört sie zu den größten und erfolgreichsten Sparkassen.
- ca. 11.000 km² Fläche** umfasst das Gebiet der größten Flächensparkasse Deutschlands mit den Landkreisen Oberhavel, Havelland, Potsdam-Mittelmark, Teltow-Fläming, Dahme-Spreewald sowie der Landeshauptstadt Potsdam und Brandenburg an der Havel.
- Mehr als 1,2 Mio. Einwohnerinnen und Einwohner** leben im Geschäftsgebiet der MBS.

Überall in der Region präsent

über **130**
*Filialen und SB-Standorte
sowie zwei mobile Filialen
mit über 40 Haltepunkten*

19
*Sparkassen-
Kompetenzzentren**



199
Geldautomaten

*
3 Private Banking Center
3 ImmobilienCenter
9 FirmenkundenCenter
2 KundenServiceCenter
1 Digitales Beratungszentrum
1 Kompetenzzentrum
S-Brandenburg-International
für das Auslandsgeschäft

Stand: Januar 2024

Erfolgsfaktoren – Kundennähe und Beratungsqualität

Kundennähe ist bei uns kein Zufall, sondern Absicht:



Neben den rund 130 Filialen:

- 3 Private Banking Center
- 3 ImmobilienCenter
- 9 FirmenkundenCenter
- 2 KundenServiceCenter (Telefon, E-Mail, Chat)
- 1 Digitales Beratungscenter
- 2 mobile Filialen (Sparkassen-Busse) für ländliche Regionen
- 1 KompetenzCenter S-Brandenburg-International für das Auslandsgeschäft
- Zentrale Ansprechpartner für Unternehmenskunden, Kommunen, gewerbliches Immobiliengeschäft, Heil- und Freiberufler, Agrarkunden und Projekt- und Konsortialfinanzierungen sowie Spezialisten für Payment, Leasing und Electronic Banking



Förderbilanz 2024

Spenden- und Stiftungsmittel, PS-Zweckerträge und Sponsoring



863

Projekte



4,3

Mio. Euro

Bedeutung für die Region

MBS stiftet Nutzen als Arbeitgeberin, Förderin, Steuerzahlerin ...

- MBS und ihre Stiftungen haben **863 Projekte** aus Kunst & Kultur, Sport, Jugend, Umweltschutz, Bildung und Sozialem mit **4,3 Mio. Euro** gefördert. Zudem schüttet sie von Ihrem Jahresüberschuss **8 Mio. Euro** für gemeinnützige Zwecke aus.
- Zusätzlich zahlt 2025 die MBS für das Vorjahr rund **69 Mio. Euro gewinnabhängige Steuern**.
- MBS **investiert** selbst im Geschäftsgebiet jährlich **einen Millionenbetrag** in die Modernisierung und den Ausbau von Geschäftsstellen und Servicetechnik. Dabei werden vorwiegend regional ansässige Unternehmen beauftragt.
- MBS ist mit über 1.400 Beschäftigten, davon 123 Auszubildenden und dual Studierenden, einer der **größten Arbeitgeber und Ausbilder** im Land Brandenburg. Rund **40 - 50 junge Leute** starten hier jährlich ihre berufliche Karriere.



Ihre Fragen.



Uwe Bräuning

Leiter Firmenkunden
Marktbereich Firmenkunden Süd

Saarmunder Str. 61
14478 Potsdam

Telefon: 0331 89-37010
Fax: 0331 89-37095
E-Mail: Uwe.Braeuning@mbs.de