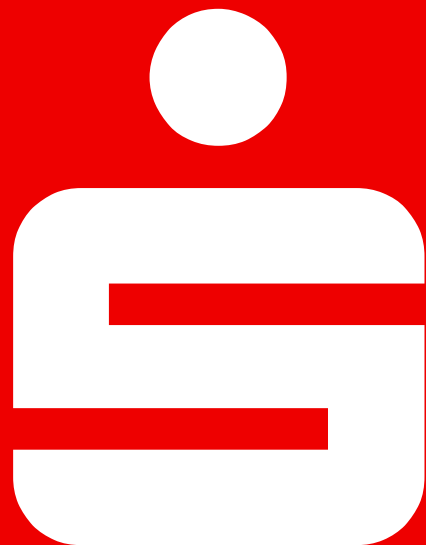




BPW

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg



Mittelbrandenburgische
Sparkasse



BPW Finanzforum

25. Februar 2026 @ ILB in Potsdam

Melina Gerstenberger

 Mittelbrandenburgische
Sparkasse



Agenda

- 1.) Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)**
- 2.) Planung GuV**
- 3.) Investitions- und Abschreibungsplanung**
- 4.) Leitfragen im BPW**
- 5.) Hinweise**
- 6.) MBS**

1.) Gewinn- und Verlustrechnung

Gesamtkostenverfahren



Umsatzkostenverfahren

Anwendung

Deutscher Mittelstand

Konzern/ internationale Bilanzierung

Gliederung

Kostenarten

Funktionsbereichen

Darstellung

Alle in einer Periode anfallenden Aufwendungen

Kosten und Umsatz der tatsächlich verkauften Produkte

Zeitraum

i.d.R. Kalenderjahr

i.d.R. Kalenderjahr



§275 HGB Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung.

1.) Aufbau einer GuV (Gesamtkostenverfahren)

Umsatzerlöse

- + sonstige betriebliche Erträge
- ± Bestandsveränderung
- Materialaufwand
- Personalaufwand
- Abschreibungen
- sonstige betriebliche Aufwendungen

= Betriebsergebnis



GuV ist die Konsolidierung von Umsatz und Kosten.

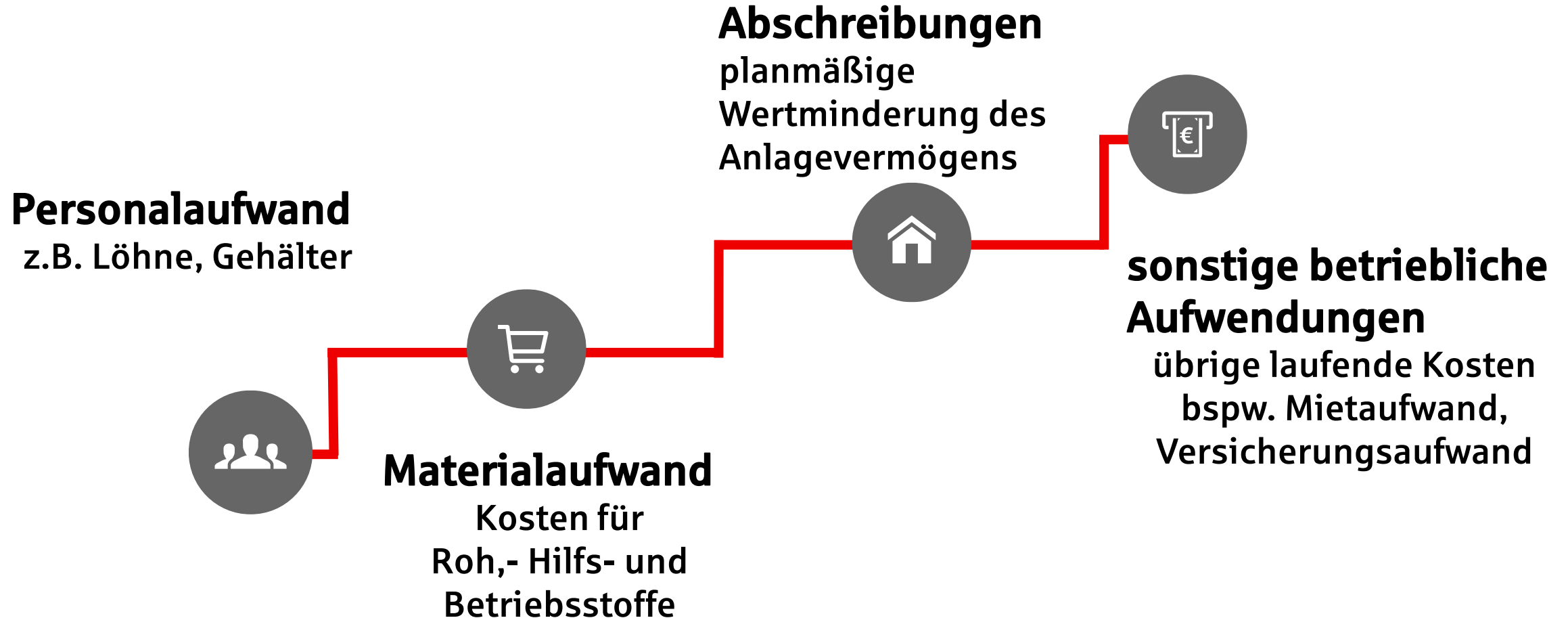
1.) Umsatzerlöse

- ✓ Umsatz ist die Summe der verkauften Produkte bzw. Dienstleistungen
- ✓ Dabei gilt je Produkt/ Dienstleistung -> **abgesetzte Menge • Preis**
- ✓ Leistungserbringung ist entscheidend – nicht Geldeingang.
- 💡 Hinzu kommen ggf. sonstige betriebliche Erträge.



Ziel: Umsatzerlöse übersteigen die Aufwendungen!
=> Ein Gewinn wird erwirtschaftet

1.) Kostenarten



2.) Fragestellungen zur GuV-Planung

- ✓ Welchen Preis kann ich am Markt für meine Leistung erzielen?
- ✓ Was benötige ich an Material um meine Leistung erstellen zu können?
- ✓ Welches Personal wird dafür benötigt?
- ✓ Welche Mietaufwendungen habe ich zukünftig?
- ✓ Welche Ausstattung benötigt mein Unternehmen?
- ✓ Wie hoch sind die Anfangsinvestitionen?
- 💡 Hinzu kommen ggf. sonstige betriebliche Erträge.



Aus den Antworten wird sich ein Kapital- und Liquiditätsbedarf des Vorhabens ergeben.

2.) Preisgestaltung

- ✓ geplanten Kosten (variabel und fix)
- ✓ geplante Stückzahl der zu verkaufenden Produkte

$$\text{Mindestpreis} = \frac{\text{geplante Kosten}}{\text{geplante Stückzahl}}$$

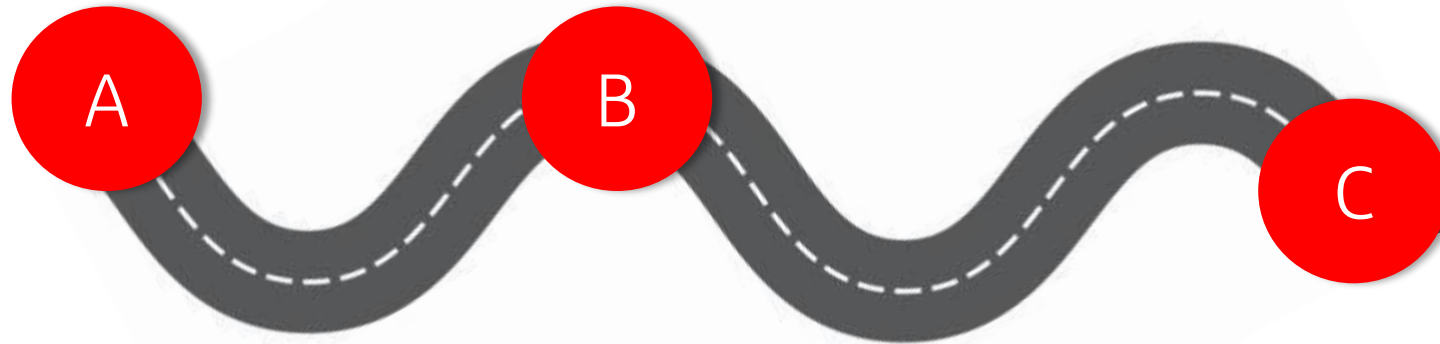


**Ohne Gewinn und Unternehmerlohn
Ohne etwaige Tilgung von Krediten**

3.) Investitions- und Abschreibungsplan

✓ Welche Anfangsinvestitionen sind notwendig?

✓ Wird für die geplante Anschaffung ein Kredit benötigt?



✓ Welche Investitionen sind „nice-to-have“?

3.) AfA Absetzung für Abnutzung

- ✓ **Definition:** Abschreibung ist die Verteilung von großen Anschaffungskosten auf mehrere Jahre.

Begründung:

- ✓ Unternehmenserfolg wird realistisch dargestellt.
- ✓ Investitionen werden fair über die Nutzungsdauer verteilt.
- ✓ Steuerliche Entlastung, da als Aufwand in der GuV und damit gewinnreduzierend.

✓ **Ausnahmen:**

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



Gründerkosten sind i.d.R. direkter betrieblicher Aufwand.

4.) Leitfragen im BPW

GuV - 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?

5.) 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 1.450 Mitarbeitern
- 123 Auszubildenden und dual Studierenden
 - > Jährlich ca. 45 neue Nachwuchskräfte
- 131 Filialen und zusätzlich 200 Geldautomaten

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

- Bilanzsumme: 17,2 Mrd. € *
- Kundenkredite: 8,1 Mrd. €*
- Betriebsergebnis vor Bewertung: 251,9 Mio. €*
- Cost-Income-Ratio: 0,44*

* Vorläufige Zahlen per 31.12.2025



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

131

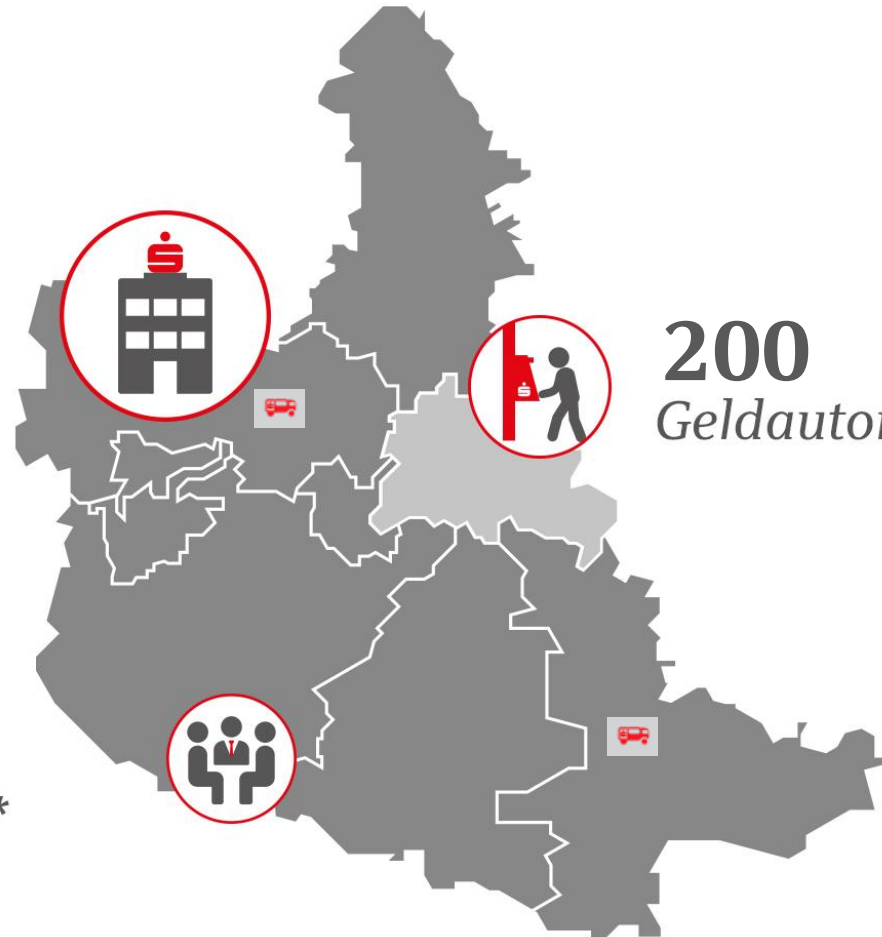
*Filialen und SB-Standorte
sowie zwei mobile Filialen
mit über 40 Haltepunkten*

19

*Sparkassen-
Kompetenzzentren**

200

Geldautomaten



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

Stand: Februar 2025

Erfolgsfaktoren – Kundennähe und Beratungsqualität

Kundennähe ist bei uns kein Zufall, sondern Absicht:



Neben den 131 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 2025

Spenden- und Stiftungsmittel, PS-Zweckerträge und Sponsoring



Über 900
Projekte



4,8
Mio. Euro

Bedeutung für die Region

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

- MBS und ihre Stiftungen haben **über 900 Projekte** aus Kunst & Kultur, Sport, Jugend, Umweltschutz, Bildung und Sozialem mit **4,8 Mio. Euro** gefördert. Zudem schüttet sie von Ihrem Jahresüberschuss **8 Mio. Euro** für gemeinnützige Zwecke aus.
- Zusätzlich zahlt 2026 die MBS für das Vorjahr rund **80 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 1.450 Beschäftigten, davon 123 Auszubildenden und dual Studierenden, einer der **größten Arbeitgeber und Ausbilder** im Land Brandenburg. Rund **45 junge Leute** starten hier jährlich ihre berufliche Karriere.



Ihre Fragen.



Melina Gerstenberger

Marktdirektorin Firmenkunden
Marktbereich Firmenkunden Süd

Saarmunder Str. 61
14478 Potsdam

Telefon: 0331 89-37010
Fax: 0331 89-37095
E-Mail: Melina.Gerstenberger@mbs.de

Bestandsveränderung

- ✓ Umsatz ist die Summe der verkauften Produkte bzw. Dienstleistungen
- ✓ Dabei gilt je Produkt/ Dienstleistung abgesetzte Menge * Preis.
- ✓ Leistungserbringung ist entscheidend – nicht Geldeingang.
- 💡 Hinzu kommen ggf. sonstige betriebliche Erträge.



Umsatzerlöse übersteigen die Kosten und es wird ein Gewinn erwirtschaftet.