

**Wir halten Ihnen den Rücken frei
zuverlässig • diskret • effektiv**

**Mehr Zeit für Ihren Beruf
Mehr finanzielle Sicherheit
Die Krisensituation lösen**

**Wege aus der Krise
Unterstützung & Beratung bei
Bankverhandlungen**

**Die Zeiten ändern sich
Die Anforderungen wachsen**



Sie können sich voll und ganz auf das Wesentliche konzentrieren:

- Sie haben mehr Zeit und weniger Stress, können sich auf Ihre Fähigkeiten konzentrieren
- Sie haben den Kopf frei für Ihre Praxis, Ihre Patienten, für Weiterbildungen ...
- Sie minimieren finanzielle Risiken und können dadurch sicherer planen
- Sie erzielen ein optimales Rating bei der Bewertung Ihres Unternehmens
- Sie können günstigere Kredite erhalten
- Sie sparen Geld und Nerven

Wir halten Ihnen den Rücken frei – absolut diskret, versteht sich, kompetent und in Ihrem Sinne.



Unser Angebot:

- Krisenmanagement
- Verhandlungen mit Banken
- Kredit- und Finanzierungspläne
- Ihre Zukunft sichern

Es gehört zu unserem Kerngeschäft Kontakte zu Banken herzustellen und zu pflegen. Als aktives Bindeglied zwischen mittelständischen Auftraggebern, Steuerberatern und Kundenbetreuern auf Bankenseite.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



leofi GmbH
Anett Oettel
Rankestraße 2
10789 Berlin

Fon 030 - 88 77 38 38
Fax 030 - 88 77 47 81
Mobil 0172 - 32 40 22 8
Mail info@leofi.de



Ihre aktuelle Situation:

- Geschäftliche Existenz bedroht
- Die Zukunft der Praxis ist gefährdet
- Liquiditätsprobleme / Drohende Insolvenz
- Probleme mit den Banken...

Sie arbeiten Tag für Tag. Unermüdlich. Und sind oft mit Ihrer Kraft am Ende. Auf Ihrem Gebiet sind Sie Fachmann/frau, haben aber nur begrenzt kaufmännische Erfahrungen.

Insbesondere gegenüber Banken und Kreditinstituten können unzureichende Kontakte bzw. mangelhafte Kommunikation gravierende Auswirkungen haben – bis hin zur Kündigung der Kredite. Daher sind gute Geschäftsbeziehungen zu Banken heute mehr wert denn je.

Neue Ratingverfahren seitens der EU (Basel II) haben die Anforderungen an Kreditgeber und Kreditüberwachung drastisch erhöht.

Die Folgen für Sie:

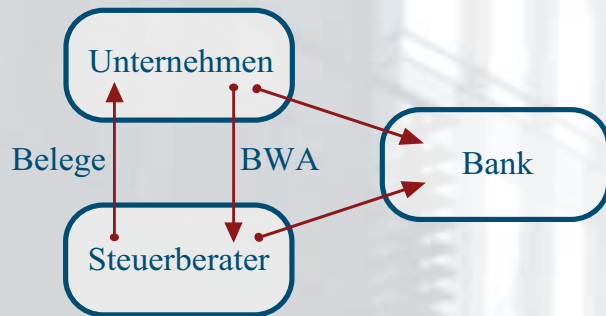
Nie war es aufwändiger, Unternehmenskredite zu bekommen. Nie waren Kredite so sehr von der Geschäftslage abhängig. Noch nie war der schriftliche Erklärungsaufwand zu Geschäftsbetrieb, Bilanzen und eigenem Forderungsmanagement so komplex wie heute.

Hand aufs Herz: Welcher Selbstständige hat dazu heute noch Zeit?

Wer Veränderungen erkennt, kann bessere Chancen entwickeln

Veränderte Rahmenbedingungen auf der Bankenseite

- Anforderungen an Kreditvergabe steigen
- Höhere Kontrollfrequenzen (teilweise schon vierteljährlich)
- Personalabbau: Bankangestellte müssen immer mehr Unternehmer betreuen
- Häufiger Mitarbeiterwechsel verhindert langjährige Kenntnisse über das Unternehmen



Veränderte Rahmenbedingungen bei Unternehmen

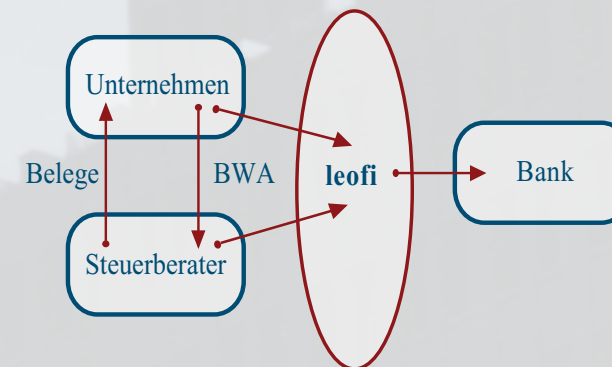
- Zahlungsmoral wird schlechter
- Forderungsausfälle durch Insolvenzen nehmen zu
- Finanzbedarf muss stärker beobachtet werden
- Konkurrenz aus Billiglohnländern führt zu sinkenden Marktpreisen, verlangt veränderte Strategien
- Akquisitionsaufwendungen, (Kundennähe und -orientierung) müssen erhöht werden
- Unternehmer müssen mehr Zeit und Geld investieren, um sich von Wettbewerbern abzuheben
- Das restriktive Verhalten der Banken muss berücksichtigt werden
- Erhöhte Zeitbelastung durch Personalabbau

leofi übernimmt Ihr strategisches Rating- und Kreditmanagement

Geschäftsführerin Anett Oettel war mehr als 10 Jahre in führenden Positionen bei renommierten deutschen Banken für die Betreuung von Finanzierungen und Risikomanagement verantwortlich.

Sie ist mit den finanztechnischen EU-Vorgaben für Banken (Basel II) vertraut, kennt die inländischen bankspezifischen Erfordernisse und kann folglich deren Anforderungen rasch und effektiv erfüllen.

Effektiv für alle Seiten, denn als selbstständige Beraterin versteht sie auch die Belange der Unternehmer ganz genau.



Unsere Leistungen für Ihre Praxis:

- Informationen optimal strukturieren, inhaltlich verbessern, komprimieren und richtig darstellen
- Steuerung des Informationsaustausches zwischen Unternehmen und Steuerberater bzw. zwischen Unternehmen, Steuerberater und Bank
- Als Ansprechpartner für die Bank ständig zur Verfügung stehen
- Zur Verbesserung der Ratingkomponenten beitragen
- Alternative Finanzierungen suchen
- Risikomanagement
- Den sinnvollen Umgang mit Kreditsicherheiten überwachen
- Kreditengagements strukturieren (Hilfe bei Ablösung, Umschuldung und Laufzeitüberwachung)
- Finanzielle Begleitung von Unternehmenskonzepten (Aktivitäten müssen finanzierbar sein)