



Prowadząc handel zagraniczny i udzielając kredytów kupieckich trzeba liczyć się z ryzykiem, że część kontrahentów może w pewnym momencie przestać płacić swoje zobowiązania. Biorąc pod uwagę odległość, różnice kulturowe i zróżnicowanie procedur w krajach UE dług taki może okazać się ciężki do odzyskania. Niestety taka sytuacja spotkała i nas. Jednak dzięki Panu Sebastianowi dłużnik, który nie miał zamiaru zapłacić swoich zobowiązań, spłacił je wszystkie w ciągu 2 miesięcy. Co najważniejsze, nasze zaangażowanie ograniczyło się tylko do przekazania sprawy Panu Sebastianowi, a wszelkimi negocjacjami, pilnowaniem terminów itd. zajął się on sam.

Btreibt man den internationalen Handel und erteilt Lieferantenkredite, geht man das Risiko ein, dass nicht alle Abnehmer seine Rechnungen rechtzeitig und komplett begleichen wollen. Aufgrund solcher Faktoren wie Distanz, kulturelle Differenzen oder unterschiedliche Rechtssystemen in den EU-Ländern ist es schwieriger, die ausstehenden Forderungen einzutreiben, als im Binnenhandel. Als Lieferant waren wir auch mit diesem Problem konfrontiert. Dank Herrn Raczynski hat aber der Schuldner, der den ihm eingeräumten Warenkredit vertragsgemäß nicht zurückzahlen wollte, die Forderungen innerhalb von 2 Monaten beglichen. Für uns war es auch von großem Vorteil, dass unsere Beteiligung an der Abwicklung sehr gering war – alle Verhandlungen und damit verbundenen Formalitäten wurden von Herrn Raczynski erledigt.

TTM POLSKA SP. Z O. O.