



MINOLTA

Warszawa, 3.03.1995

Szanowny Pan
Prezes Paweł KOWALCZYK
COPYLAND Sp. z o.o.
ul. Grochowska 106
04-301 Warszawa

Szanowny Panie Prezesie,

W 1994 roku, drugi rok z rzędu, osiągnął Pan najlepsze rezultaty sprzedaży wśród dealerów firmy Minolta Polska. Sprzedaż Pana firmy ma znaczący udział w wynikach naszej firmy. Pańska pozycja i jej trwałość wskazują na zaangażowanie i wysoką jakość Pana współpracy z klientami.

Wiemy, że na dobrą opinię u klientów pracuje się przez całe lata. To nie tylko zachęcenie potencjalnego partnera do zakupu sprzętu, ale przede wszystkim codzienna troska o bezawaryjne funkcjonowanie maszyn i zapewnienie klientom natychmiastowej pomocy w każdej sytuacji. Równie ważna jak cechująca Pana firmę techniczna perfekcja obsługi klientów jest kultura, z jaką Pan i Pana współpracownicy odnoszą się do użytkowników naszego sprzętu. Utrzymywanie życzliwych i bezpośrednich kontaktów zawsze sprzyja umacnianiu więzi z klientem. Stanowi Pan wzór postępowania i zachowania dla wszystkich współpracowników firmy.

Minolta Polska sp. z o.o. (Business Equipment), ul. Nowolipie 7a, 00-146 Warszawa
tel. 31-14-88, 31-14-89, fax 635-37-56, tlix 815889

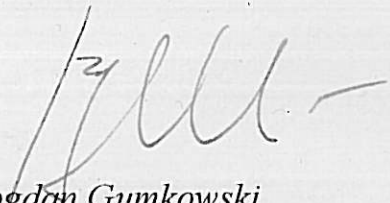
Biuro Handlowe: ul. Mollera 8, 00-076 Warszawa
tel. 27-10-12, 27-78-03, 27-80-30, fax 26-39-49

Ident. 002204072, Bank: PKO SA IV/O Warszawa, Konto: 501132-40011772-2511-2-1110

- 2 -

Pańskie sukcesy są przyjmowane przez Minolta Polska z zadowoleniem i satysfakcją. Jesteśmy wdzięczni za wysilek, z jakim realizuje Pan cele firmy Minolta w naszym kraju, przyczyniając się do umocnienia jej pozycji na rynku w Polsce.

*Proszę przyjąć najserdeczniejsze gratulacje od firmy Minolta Polska i ode mnie osobiście. Życzę Panu kontynuowania tej znakomitej passy sukcesów służących tak dobrze rozwojowi naszej współpracy.
Z wyrazami szacunku i poważaniem,*



*Bogdan Gumkowski
Dyrektor Generalny
Minolta Polska*