

### [Akceptuję](#)

W ramach naszej witryny stosujemy pliki cookies w celu świadczenia państwu usług na najwyższym poziomie, w tym w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb. Korzystanie z witryny bez zmiany ustawień dotyczących cookies oznacza, że będą one zamieszczone w Państwa urządzeniu końcowym. Możecie Państwo dokonać w każdym czasie zmiany ustawień dotyczących cookies. Więcej szczegółów w naszej [Polityce Prywatności](#)

[Portal](#) [Informacje](#) [Katalog firm](#) [Praca](#) [Szkolenia](#) [Wydarzenia](#) [Porównania międzylaboratoryjne](#)  
[Kontakt](#)



[Laboratoria](#)  
[.net](#)  
[Innowacje](#)  
[Nauka](#)  
[Technologie](#)

[Logowanie](#) [Rejestracja](#) [pl](#)

Newsletter

zapisz się



- [Nowe technologie](#)
- [Felieton](#)
- [Tygodnik "Nature"](#)
- [Edukacja](#)
- [Artykuły](#)
- [Przemysł](#)

[Strona główna](#) > [Przemysł](#)

## Mokate inwestuje w herbaty

Blisko 10 milionów złotych zamierza przeznaczyć w tym roku na rozwój zdolności produkcyjnych w zakresie różnego rodzaju herbat potentat z Ustronia. To atrakcyjny kierunek rozwoju. W ciągu ostatnich 12 miesięcy polskie sklepy sprzedały około 21 tys. ton herbaty nierozpuszczalnej o wartości ok. 1,25 mld PLN. W porównaniu z 2011 rokiem sprzedaż wzrosła o 1,6%.



*- Taki obraz rynku jest decydującym czynnikiem przy określaniu kierunków rozwoju - podkreśla Sylwia Mokrysz, z zarządu Mokate SA. - Dlatego inwestujemy w nowe linie technologiczne, unowocześniamy też te, które służą nam od kilku lat. Realizując program inwestycyjny konsekwentnie przestrzegamy zasady, że wybieramy wyłącznie technologie spełniające wymogi najlepszych dostępnych obecnie technik produkcyjnych Łącznie przeznaczymy w tym roku na „inwestycje herbaciane” około 10 milionów złotych - dodaje S. Mokrysz.*

Systematyczny wzrost udziałów rynkowych

Kiedy popatrzymy na dane za rok 2012 widać wyraźnie, że Mokate z udziałami 11% umocniło swoją pozycję, jako wicelider kategorii, pozostając jednocześnie jedyną firmą w gronie 6 największych producentów, która według najnowszych danych pochodzących z badań rynkowych prowadzonych przez Nielsen zanotowała wzrost sprzedaży.

Oferowane przez firmę herbaty LOYD zajmują 5 miejsce wśród brandów herbacianych. Przy obecnej dynamice wzrostu można przyjąć, że pod koniec roku LOYD wyjdzie na 4 pozycję zaraz po należącej również do grupy Mokate marce herbat „Minutka” (7,1%), oraz dwóch koncernach międzynarodowych. Reszta rynku jest mocno rozdrobniona.

Na polskim rynku nadal dominują herbaty czarne, w dalszej kolejności najchętniej spożywane są herbaty zielone, ziołowe i owocowe. Segmenty herbat o najwyższej dynamice to owocowe (0,7%), zielone (0,3%) i earl grey (0,4%) po 0,1 mln kg. Około 90 proc. konsumentów deklaruje spożycie herbaty expressowej.

W tej grupie systematycznie rośnie i to jest stała tendencja sprzedaż herbat w torebkach w kształcie piramidek - zapewniających optymalne warunki do zaparzania liści herbacianych. W tej kategorii herbat ekspresowych - piramidek Mokate jest pionierem wśród polskich producentów.

*- Chociaż większość konsumentów wybiera, na co dzień herbaty ekspresowe, Mokate konsekwentnie rozbudowuje ofertę herbat liściastych premium. To jest bardzo ciekawa i atrakcyjna nisza rynkowa. Zagospodarujemy ją z rozmysłem - zapewnia Sylwia Mokrysz.*

W kategorii herbat liściastych z udziałami ponad 11,6% (wyniki za okres X/XI.2012) LOYD jest liderem. Dwaj główni rywale mają odpowiednio: 9,5 i 8% udziału w tym rynku. Mokate zwiększa swoje udziały przede wszystkim w herbatkach Earl Grey (19,7% rynku), oraz Yunnan (23%). LOYD to herbaty czarne, zielone, owocowe, rooibos oraz funkcjonalne.

Zgodnie z danymi publikowanymi przez GUS, rocznie w Polsce zużywa się około 35 tys. ton suszu herbacianego. Po przetworzeniu ponad 40% gotowych herbat trafia na eksport. Kupują ją nie tylko mieszkańcy Europy, Australii i Ameryki; wytwarzane w Polsce herbaty trafiają również do Chin i Japonii. Ma w tym swój udział Mokate, systematycznie zwiększające udział herbat w eksporcie. Dynamika sprzedaży herbat Mokate na rynki zagraniczne utrzymuje się na poziomie 13% rok do roku.

Głównym rynkiem zbytu dla eksportowanej z Mokate - herbaty pozostaje niezmiennie Europa a w niej takie kraje jak Czechy, Słowacja i Węgry. Począwszy od 2009 widoczny jest wzrost sprzedaży do USA i Kanady (wzrost o 200% w stosunku do roku 2009) oraz Azji (w 2012 wzrost o 17% w stosunku do roku 2011)

Grupę Mokate tworzy dziewięć firm w kraju i za granicą. Firmy dostarczają produkty na wszystkie kontynenty i zatrudniają około 1500 osób. W 2011 i 2012 roku udział eksportu kolejny rok z rzędu przekroczył połowę przychodów ze sprzedaży ogółem. Całkowita wartość sprzedaży to 0,7 mld zł. Od 1 stycznia 2011 roku Mokate SA jest Autoryzowanym Przedstawicielem producenta kaw Lavazza.

*Źródło: informacja prasowa*

<https://laboratoria.net/przemysl/17544.html>

**Informacje dnia:** [PCI Days 2026 Studenci opracowali system zapobiegający zaśnieżeniu za kierownicą](#) [Wielofunkcyjne nanocząstki do produkcji wodoru](#) [Jak wybrać bezpieczną wodę podziemną do picia](#) [Technologia spersonalizowanego wzbogacania mleka dla wcześniaków](#) [Rozwiązania Watson-Marlow wspierają proces produkcyjny](#) [Torbay Pharma](#) [PCI Days 2026 Studenci opracowali system zapobiegający zaśnieżeniu za kierownicą](#) [Wielofunkcyjne nanocząstki do produkcji wodoru](#) [Jak wybrać bezpieczną wodę podziemną do picia](#) [Technologia spersonalizowanego wzbogacania mleka dla wcześniaków](#) [Rozwiązania Watson-Marlow wspierają proces produkcyjny](#) [Torbay Pharma](#) [PCI Days 2026 Studenci opracowali system zapobiegający zaśnieżeniu za kierownicą](#) [Wielofunkcyjne nanocząstki do produkcji wodoru](#) [Jak wybrać bezpieczną wodę podziemną do picia](#) [Technologia spersonalizowanego wzbogacania mleka dla wcześniaków](#) [Rozwiązania Watson-Marlow wspierają proces produkcyjny](#) [Torbay Pharma](#)

**Partnerzy**