**Marwit na pierwszym miejscu wśród producentów soków i nektarów**

**Marwit zajął pierwsze miejsce w rankingu poświęconym producentom soków i nektarów! Został doceniony za to, że nawiązuje współpracę z małymi sklepami w sposób partnerski i wykazujący zrozumienie dla ich polityki. Jest to możliwe dzięki temu, że firma posiada unikalny system dystrybucji chłodzonej, który pozwala codziennie, przez sześć dni w tygodniu, dostarczać świeże produkty aż do 8 tysięcy sklepów w całym kraju. Za Marwitem, w pierwszej piątce zestawienia uplasowały się: Maspex, Pure Plus, Coca-Cola Company i wspólnie Hortex Holding oraz Polmlek.**

– Wiemy, że rozwój handlu detalicznego jest niezwykle ważny dla kondycji całej polskiej gospodarki. Pomagając lokalom małopowierzchniowym wspieramy lokalną przedsiębiorczość – przekonuje Maciej Jóźwicki, prezes Marwit - ogólnopolskiego lidera w sprzedaży świeżych soków owocowych i warzywnych.

Niewielkie biznesy zajmujące się handlem nie mają łatwo. Wielu producentów bowiem, konstruując politykę cenową czy dystrybucyjną, bierze pod uwagę głównie dużych sprzedawców, takich jak super- i hipermarkety. W efekcie małe sklepy mają problem z dotarciem do wszystkich produktów określonej marki albo płacą nieproporcjonalnie wysokie stawki – pisze Polska Izba Handlu o konkursie „Równi w biznesie”, w którym właśnie zwyciężył Marwit.

Z tego też powodu Izba stworzyła ranking, w którym ocenia i wyróżnia producentów, którzy starają się zmniejszyć tę dysproporcję. Pod uwagę brane są: cena, dystrybucja, kontrybucja do wzrostu, udział rynkowy oraz obecność dedykowanych produktów. Polski producent soków owocowych i warzywnych, sprzedawanych pod markami Marwit, Witmar, Oskoła i Ogrody Natury, uzyskał najwięcej punktów w kategoriach: cena, produkty dedykowane oraz kontrybucja do wzrostu. Nieproporcjonalnie więcej niż konkurencja.

**Wyniki rankingu:**

Miejsce, nazwa firmy

1. Marwit

2. Maspex

3. Pure Plus

4. Coca-Cola Company

5. (ex aequo) Hortex Holding

5. (ex aequo) Polmlek

7. Victoria Cymes

8. Colian

9. Foodcare

10. Dawtona

- Polacy chętnie piją soki. W Europie Środkowej są pod tym względem na pierwszym miejscu. Chcemy więc ułatwić im dostęp do ulubionych produktów – tłumaczy Maciej Jóźwicki, prezes Marwit. – Świeże soki powinny być łatwo dostępne nie tylko w wielkopowierzchniowych hipermarketach, ale również w niewielkich sklepach osiedlowych. Wszędzie tam, gdzie robimy codzienne zakupy. Tym bardziej, że sklepy osiedlowe znajdują się obecnie na czwartym miejscu najpopularniejszych lokalizacji, w których konsumenci szukają świeżych soków – wynika z badania przeprowadzonego przez firmę IQS Group. Niemal połowa miłośników soków (46 proc.) kupuje je w tym miejscu!

Marwit aktywnie działa, by powiększać liczbę kanałów dystrybucji swoich produktów oraz ulepszać już istniejące. W zeszłym miesiącu pojawił się po raz pierwszy na stacjach PKN Orlen. – Jako liderzy produkcji świeżych soków oraz dań, do których nie dodaje się barwników czy środków konserwujących wiedzieliśmy, że nie może nas zabraknąć w tym miejscu – komentował wówczas prezes Maciej Jóźwicki.

W podobnym okresie wszedł również na rynek HoReCa, dystrybuując swoje flagowe produkty do hoteli, restauracji i firm zajmujących się cateringiem. Od tego momentu świeże soki są dostępne w 5-litrowych butelkach PET, a surówki – w 3-kilogramowych opakowaniach. Produkty, zgodnie z filozofią marki, są świeże i powstają na bazie własnych warzyw, bez dodatków konserwantów, sztucznych barwników i aromatów. - Co dziesiąty Polak sięga po produkty Marwit. Chcemy, by miał możliwość bezproblemowego dotarcia do nich wszędzie tam, gdzie się znajduje - kwituje Anna Pawłowska-Kruzińska, kierownik ds. marketingu Marwit Sp. z o.o.