



## МОЩНЫЙ СИСТЕМНЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ СТЕКЛОПАКЕТОВ



Роман Сандуляк

*В 2018 году можно было абсолютно уверенно сказать, что многие компании, которые работают в сегменте комплектующих для производства стеклопакетов, начиная от производителей составляющих стеклопакета заканчивая продавцами и дистрибьюторами начали проявлять достаточно высокую активность на оконном рынке Украины. Причем некоторые из них даже не имеют представительств у нас в стране, но при этом понимают, что те новые энергоэффективные технологии, которые используются в Европе, потенциально интересны и нашему рынку и поэтому активно мониторят ситуацию и основных игроков.*

*Мы задали себе вопрос: «Возможно ли одновременно управлять производством и вести успешно торговый бизнес в этой достаточно узкой нише? Безусловно. Очень детально обо всем этом нам рассказал Роман Сандуляк, соучредитель торговой компании WinStyle и директор, соучредитель производственной компании Gran Polychem.*

**► WT:** Роман, мы знаем, что в этом бизнесе вы уже давно, так сказать с самых истоков. Какая была ваша история вхождения в оконный рынок?

**Р.С.:** Моя история началась в компании «Браво Гласс» в далеком 2001 году. Это была первая и единственная компания, где я работал в качестве наемного сотрудника. Я пришел в компанию, когда направление комплектующих для стеклопакетов (далее СТП) только зарождалось. Мы активно изучали и продвигали эту тему, несмотря на то, что рынок на тот момент был достаточно малообъемным.

Наше сотрудничество продолжалось до 2008 года. Из менеджера по продажам вырос до должности генерального директора и ушел из компании фактически на пике ее роста с коллективом более 200 человек и 9-ю филиалами. По нашим оценкам мы занимали тогда около 30% рынка комплектующих для стеклопакетов.

**► WT:** Какова же была причина ухода? Или это был знак того, чтобы открыть свое собственное дело?

**Р.С.:** Причина была одна, в какой-то момент я понял, что имею все

возможности и знания (работая в компании я параллельно получил образование по программе EMBA) для того, чтобы открыть свой собственный бизнес. Тем более начали возникать внутри компании определенные напряжения с собственниками. Но, как говорится, все что ни делается, делается к лучшему. Спустя некоторое время было принято решение о создании собственного бизнеса и регистрации торговой марки WinStyle. И вот уже 10 лет мы уверенно держим руку на пульсе оконного рынка в сегменте комплектующих для СТП.



► **WT:** Что из себя представляет WinStyle? Какова его структура?

**Р.С.:** За эти десять лет мы многое пережили. И скачки валют, и смены поставщиков, и реструктуризацию рынка, можно перечислять долго. Но сегодня могу утверждать точно, что WinStyle это мощная торговая компания, которая имеет хорошо сбалансированный продуктовый портфель в сегменте комплектующих для СТП. Мы не торгуем профилем, фурнитурой или стеклом, но зато мы очень точно понимаем, что нужно компании, которая производит стеклопакеты.

Как известно, кроме стекла стеклопакет состоит из не менее важных основных комплектующих: герметиков, дистанционных рамок, влагопоглотителей, соединителей, уголков, всевозможных декоративных накладок и разных аксессуаров к ним.

Компания WinStyle предлагает широкий ассортимент основных и вспомогательных комплектующих (пропеченная бумага, пробковая прокладка, жидкости, мелкий инструмент и прочее) для всех видов производств.

Параллельно с этим мы предоставляем комплекс услуг нашим клиентам по поиску, покупке и наладке различного оборудования для производства СТП. Особое внимание мы уделяем экструдерам для вторичной герметизации для продвижения полиуретанового герметика JOD-32.

► **WT:** На каких торговых марках в итоге остановились?

**Р.С.:** Ситуация на рынке такова, что он постоянно меняется и динамично развивается. И нам для того, чтобы развиваться вместе с ним, быть конкурентноспособными, необходимо постоянно искать решения и технологии, чтобы удовлетворять потребности наших клиентов. Основываясь на нашем многолетнем опыте, были выбраны основные торговые марки, которые мы успешно развиваем на украинском рынке:

- герметики Gran Polychem (JOD - 32), Tigerm, WS-PS, TKK, Erpasan, GP 900, GP 1000, WinSil;
- дистанционная рамка Winspacer, Profilglass, Swisspacer, Chromatech Ultra (Alu Pro);
- молекулярное сито (влагопоглотитель), Zibo Natergy, Winmol.

Это на сегодня наш основной портфель, часть продуктов из которого мы завозим под своим собственным брендом, где качество сначала было



протестировано и проверено годами, а лишь потом нанесена наша торговая марка.

► **WT:** На страницах нашего журнала выходила реклама вашего нового продукта с интригующим названием JOD 32. Расскажите более подробно что это за продукт?

**Р.С.:** О-о, с этим продуктом у меня связана очень романтическая история (смеется). Ну как минимум ее начало.

Однажды, лет 5 назад, в один прекрасный весенний день на 8 Марта во Львове мы встретились с одним человеком, который предложил нам

продавать герметик какой-то малоизвестной компании. И после того как мы его протестировали, были приятно удивлены качеству продукта. Это оказался новый польский завод Gran Polychem, построенный с нуля за европейские деньги и по европейским технологиям с абсолютно новым уникальным продуктом с инновационной формулой (без ртут). Мы стали одними из первых партнеров Gran Polychem и вместе с ними зашли на рынок Украины. Работали отлично долгое время, совместно с нашими клиентами дорабатывали этот герметик, доводили его до совершенства, провели сотни часов на заводе,







чтобы добиться результата, и нам это удалось. Продукт действительно получился очень крутым. В 2017 году, когда европейские требования о том, что в герметиках запрещено использовать ртуть набрали юридическую силу, все производители герметиков вынуждены были адаптировать свои продукты, а мы уже были на шаг впе-

реди, и серьёзно заняли нишу вторичных герметиков с JOD-32 и существенно увеличили свои продажи. За два года мы заняли весомую долю рынка полиуретановых герметиков. Все было бы здорово, если бы не финансовые вопросы с инвесторами завода, на которые мы повлиять не могли. Это привело к остановке производства.



Что же делать, когда у тебя есть формула, знаешь всех поставщиков сырья и технологию производства, но не имеешь завода? Правильно. Выход из такой ситуации был один – строить свой собственный завод. Итог: запуск производства Gran Polychem в Украине в сентябре 2018 года.

В предыдущем выпуске журнала мы подробно рассказывали о своем продукте – вторичном полиуретановом герметике для стеклопакетов JOD-32 с улучшенной формулой.

► **WT: Под конец интервью расскажите как для WinStyle прошел 2018 год и какие прогнозы на год грядущий 2019?**

**Р.С.:** 2018 год было достаточно непростой, но для нас успешный и знаменательный. В этом году мы отметили десятилетие торговой марки WinStyle, приобрели новых клиентов, увеличили продажи и как следствие долю рынка.

В нашем бизнесе важен комплекс товаров и услуг, который зачастую требует клиент. А учитывая тот факт, что нам пришлось на какое-то время прекратить продажи вторичного полиуретанового герметика, это повлекло за собой отток части клиентов. Мы считаем это вопросом лишь времени и, если есть хороший продукт, рано или поздно клиенты вернутся. Во всяком случае мы приложим к этому максимум усилий.

По нашим оценкам объем рынка Украины – около 12 млн кв. м произведенных стеклопакетов. Если говорить о состоянии и оборотах рынка в 2018 году, по разным мнениям был спад около 10-15% по отношению к 2017 году. И в 2019 году мы не ожидаем значительного роста.

Если говорить о нашей компании, мы довольны результатами 2018 года и есть амбициозный план на 2019 год.

Беседовал  
Сергей Кожевников

**WinStyle™**

04073, г.Киев  
ул. Марка Вовчка, 18 А  
моб: +38 (068) 707 74 41  
e-mail: [winstyle@winstyle.ua](mailto:winstyle@winstyle.ua)  
[www.winstyle.ua](http://www.winstyle.ua)

