

A TU PER TU CON BARBARA PASTORE

L'amministratore delegato di Wakol Foreco ci racconta la storia dell'azienda che dirige, i suoi punti di forza e ci parla di una gamma di colle silaniche garantite 10 anni



Barbara Pastore, amministratore delegato Wakol Foreco.

La produzione Wakol viene effettuata in un unico sito produttivo, presso la casamadre a Pirmasens (Germania). Nella foto a destra la sede dall'alto.

Punto di forza di Wakol è la completezza dell'offerta, grazie anche alla partnership con Loba, azienda con filiali in tutto il mondo, conosciuta sul mercato per l'alta qualità dei suoi prodotti per la finitura, tutti a base acqua.

TESTO
FEDERICA
FIORELLINI

Un carattere forte, un sorriso aperto, una solida preparazione tecnico commerciale unita alla conoscenza di tre lingue: una donna che da impiegata commerciale è diventata, molto giovane, l'amministratore delegato di Wakol Foreco. Abbiamo intervistato **Barbara Pastore** per farci raccontare la storia dell'azienda che dirige, i suoi progetti, i suoi punti di forza.

Ci racconta il suo percorso professionale: come ha iniziato e come è arrivata in Wakol?

BP: Ho iniziato la mia esperienza lavorativa nell'ufficio export dell'azienda Forestali, realtà nata nel 1915 per estrarre l'acido pirolegnoso dal legno, che negli anni '80 ha iniziato a produrre adesivi per l'industria calzaturiera. Quando Forestali ha acquisito

il settore dell'imballaggio metallico, gradualmente dall'export sono passata al settore commerciale, diventando responsabile clienti Italia per questo segmento di mercato: mi occupavo di customer service e al tempo stesso dell'assistenza tecnico-commerciale. Nel 2008 Forestali ha ceduto questo ramo di azienda a Wakol: io mi sono occupata sin dall'inizio della gestione del passaggio da una società all'altra e una volta in Wakol ho iniziato a seguire anche le altre linee che si sono aggiunte con il passaggio. Fino ad arrivare al 2011, quando sono stata nominata amministratore delegato di Wakol Foreco.

Com'è nata Wakol Foreco?

BP: L'azienda è nata nel 2008, quando Wakol ha acquistato gli asset di Foreco, che faceva parte del gruppo Forestali. Così Foreco è diventata Wakol Foreco - realtà solo commerciale - e ha iniziato a distribuire sul mercato italiano sostanzialmente tre linee di prodotti: colle per imballaggio metallico, per l'edilizia (principalmente legno e resistenti) e per il mobile imbottito. Facendo un passo indietro,



BP: Wakol è un'azienda familiare 'made in Germany' con una storia di 80 anni, che da 40 anni si occupa di prodotti per la posa dei pavimenti in legno. Ha filiali in Austria, Svizzera, Polonia, Stati Uniti (ora anche in Italia) e fattura 56 milioni di euro, il 65% dei quali grazie agli adesivi per la posa del parquet.

Nel 2015 il Gruppo Ardex ha acquisito una quota di maggioranza di Wakol: cosa è cambiato con la fusione?

BP: Per il gruppo Wakol questo inserimento è stato molto importante, soprattutto per il settore edilizia: Ardex ha la forza finanziaria per sostenere uno sviluppo importante di Wakol, che ne è uscita molto rafforzata. Siamo entrati a far parte di

un 'colosso' da 600 milioni di fatturato con filiali in tutto il mondo e questo è stato fondamentale per una maggiore espansione della nostra linea di prodotti; voglio ricordare che non c'è sovrapposizione di prodotto tra le due aziende, ma complementarità (Wakol produce colle, Ardex è molto forte nel settore delle polveri, soprattutto nel settore ceramico) e questo è molto importante. Dopo la fusione, tutto è rimasto pressoché invariato: ciascuna azienda ha mantenuto la propria identità e la propria organizzazione.

QUALITÀ GARANTITA E SERVIZIO Quali sono i punti di forza di Wakol?

BP: Wakol è entrata sul mercato italiano, sin

dall'inizio, non con un prezzo attraente, ma puntando sulla qualità. Una qualità garantita da un lato da un laboratorio di ricerca e sviluppo moderno e tecnologicamente avanzato, dall'altro dall'esperienza e dall'elevata preparazione tecnica e commerciale dei suoi uomini. Tutto lo staff commerciale Wakol viene istruito e preparato (anche attraverso lunghi training di formazione in Germania) per potersi presentare sul mercato con delle conoscenze tecniche complete: il commerciale Wakol è anche un tecnico, in grado di suggerire e consigliare il cliente finale. Quindi, riassumendo, direi che ciò che ci caratterizza è una gamma di prodotti qualitativamente testati e sicuri, unita a un'assistenza a

360 gradi. E a proposito di gamma prodotti, un altro punto di forza del Gruppo è senz'altro la completezza dell'offerta, grazie alla partnership con Loba (della quale distribuiamo in esclusiva per l'Italia la gamma prodotti), un'azienda consolidata, in forte espansione, con filiali in tutto il mondo (anche in Cina e in Brasile), conosciuta sul mercato per l'alta qualità dei suoi prodotti per la finitura del legno, tutti a base acqua.

Su quali prodotti state puntando in questo momento?

Il 70% del fatturato Wakol nel settore colle proviene dalle silaniche: è questo il prodotto che stiamo proponendo





Il magazzino Wakol a Cornate D'Adda (MB), presso Belparquet.

in Italia con maggiore soddisfazione. Non è un caso che Wakol fornisca, su questo tipo di colle, una garanzia di 10 anni: abbiamo l'esperienza e la sicurezza per poter offrire questa garanzia. Voglio ricordare che l'esperienza di Wakol nel settore degli adesivi per edilizia è trentennale e da vent'anni l'azienda si occupa di adesivi silanici, per questo puntiamo senza esitazione su questo tipo di prodotti, forti di 6 differenti proposte in gamma, ciascuna adatta per una specifica applicazione: a seconda del tipo di cantiere e del tipo di pavimento da posare è fondamentale proporre la silanica giusta, questo è ciò che spieghiamo quotidianamente ai nostri clienti.

Quali sono, a suo avviso, i vantaggi degli adesivi silanici?

BP: *I vantaggi derivano principalmente dall'assoluta mancanza di problemi*

legati ad allergie della pelle (molto comuni con altri tipi di prodotti usati comunemente dai posatori di pavimenti di legno in Italia), dalla facilità di pulizia, anche dopo diverse ore, dalla riduzione degli sprechi (in quanto il prodotto è monocomponente) e infine dalla migliore resa.

Come riuscite a 'raccontare' al mercato tutti i vostri punti di forza?

BP: *Per poter dare sicurezza a chi si avvicina al mondo Wakol e Loba, i nostri sforzi degli ultimi mesi stanno andando nella direzione dell'organizzazione di incontri tecnici e workshop sul territorio: invitiamo gli operatori del settore a vedere con i propri occhi come utilizzare i nostri prodotti e i risultati che si possono ottenere con la nostra gamma, solo così possono rendersi conto della reale qualità della nostra offerta. Questo percorso ci sta dando ragione: chi viene ai nostri incontri rimane positivamente colpito dalla nostra filosofia e le nostre proposte.*

Se dovesse scegliere un prodotto che le sta a cuore in modo particolare?

BP: *Per quanto riguarda le silaniche un'assoluta novità è la colla silanica MS 550 per PVC e gomma poi, sicuramente il primer poliuretano PU 280 (un primer ad asciugatura rapida dall'impiego multiplo) e vorrei citare anche la gamma dei nostri livellanti, che hanno caratteristiche molto apprezzati dai posatori.*

Infine, perché un posatore di pavimenti di legno dovrebbe scegliere Wakol?

BP: *D'impulso mi verrebbe da dire perché abbiamo i prodotti migliori, però risponderò che un posatore dovrebbe sceglierli perché possiamo offrire una qualità garantita e una efficiente assistenza tecnica. E da oggi perché siamo ancora più vicini alla nostra clientela: stiamo ampliando la nostra presenza sul mercato con un secondo magazzino nel nord Italia e altri ne arriveranno nel centro sud.*