

Laura Zambellini, laureata con 110 e lode in Economia Aziendale a Cremona, sceglie la Lumson per la sua tesi laurea

Il caso Lumson S.p.A.

“Le strategie competitive nel settore della cosmesi”

di **Valentina Fiori**

Un'azienda leader in Europa nella progettazione, sviluppo, produzione e decorazione di sistemi di packaging primario e sistemi di distribuzione per il mercato cosmetico. Un'azienda che nel corso degli anni ha raccolto numerosi contatti e relazioni con l'estero e che ha saputo svilupparsi, per far fronte ad un mercato che sarà sempre più ricco di attori. Questo grazie all'acquisizione di piccole aziende come la Leoplast Spa, (di recente anche la Belotti Srl), che le hanno concesso di esser più forte nella produzione. Ma non solo, è un'azienda che è anche molto attenta al suo territorio diventando ad esempio sponsor di alcune società sportive. È la **Lumson S.p.a.** di Capergnanica. Questi sono alcuni dei motivi che hanno spinto la **dott.ssa Laura Zambellini** a redigere la sua tesi di laurea sull'azienda cremasca, dal titolo **“Le strategie competitive nel settore della cosmesi: il caso Lumson Spa”**. La **dott.ssa Zambellini**, classe 1996 di Capergnanica, si è laureata in Economia Aziendale, corso triennale di “Export management”, presso l'Università di Cremona lo scorso di



19 luglio conseguendo la **votazione di 110 e lode**. Così dopo le vacanze estive abbiamo deciso di incontrarla per rivolgere qualche domanda, per conoscere meglio l'azienda.

- Perché ha scelto questa tesi? E perché proprio la Lumson?

“Tra una lista che mi era stata data dall'Università ho scelto un macro argomento. Dopo che mi è stato assegnato il relatore ho proposto la tematica del mondo cosmetico, come settore generale, ma analizzando in maniera pratica un caso aziendale. Così ho scelto la Lumson. Un po' perché sono di Capergnanica e per il fatto che non sia un'azienda specifica del settore cosmetico, loro

non creano il cosmetico in sé ma il contenitore in cui viene inserito. Questo dunque mi ha concesso di analizzare il settore della cosmesi da un altro punto di vista”.

- Che cosa differenzia questo settore rispetto ad altri ambiti produttivi?

“Ha delle basi che partono diversi anni fa. Gli imprenditori sono stati capaci di capire che sarebbe stato un ambito in grado di svilupparsi e che poteva diventare profittevole. Da qui è stato tutto un discorso di imprenditorialità, da piccole realtà le aziende sono riuscite ad ampliarsi e ancora oggi questo processo è in atto. Tante aziende del nostro

territorio da piccole realtà ora sono cresciute a livello sia nazionale che internazionale, come la Lumson, ora leader europeo. Prima era interessata solo all'export, solo verso poche altre aziende e si occupava solo dell'ambito, per poi arrivare alla vera e propria produzione del packaging”.

- Qual è stato il processo produttivo che ha evidenziato che si tratta di un'azienda nuova?

“Tutte le nuove proposte che porteranno l'azienda ad essere all'avanguardia, davanti a certi prodotti si vedono già le novità. Questo dimostra che vuole puntare sull'innovazione, sulla tecnologia. Tutte le conoscenze vengono messe in pratica con i prodotti, ma anche con le modalità di lavoro e i processi produttivi”.

- La si può considerare dunque un'industria 4.0?

“Sì. Mi viene in mente ad esempio il sistema airless, applicato su quasi tutti i prodotti, che consente di non perdere sul fondo del bocchetto il prodotto. Poi sono molto attenti al discorso dell'innovazione, cercano di migliorare i loro processi produttivi anche in termini di tempo. Riesce a rispondere alle esigenze di mercato ed è anche attenta al mondo green. È all'avanguardia ed è anche molto attenta alle relazioni con le



altre aziende, sia sue pari che non. Infatti il presidente, il **dott. Matteo Moretti**, è anche presidente del Polo della Cosmesi, di cui l'azienda ne è parte, quindi si preoccupano anche della “collaborazione”.

- Com'è stato il rapporto all'interno dell'azienda?

“Mi hanno trattato molto bene. Ho contattato l'assistente del dott. Moretti, che mi ha messo in contatto con il **dott. Broggiato**, con cui ho avuto un'intervista frontale. Sono stati molto disponibili e mi hanno anche fornito alcuni dati e presentazioni (ovviamente divulgabili) che mi hanno concesso di scrivere la mia tesi al meglio”.