



LUMESIA PER I TRUCK

Ai servizi ci pensiamo noi

Semplificare la vita delle aziende di trasporti tramite l'integrazione di una serie di servizi chiave per la loro attività in un'unica piattaforma: la ricetta di Lumesia

L'esperienza, nell'autotrasporto come nella vita, non si inventa. È un fatto non certo trascurabile, quindi, che Lumesia, la piattaforma europea di servizi nata nel 2023 dalla collaborazione tra Fai Service ed Eurotoll, poggia la sua attività su un'esperienza di quasi 40 anni nel settore.

Lumesia è, insomma, il risultato di un'operazione che mira a rendere più dinamico e avanzato il mercato dei servizi per le aziende di autotrasporto, anche grazie alla loro verticalità proprio nel comparto della logistica.

Aumenta la competizione

Un mercato che, secondo Antonio Costa, group strategy italian and Cee market, «diventa sempre più competitivo e si basa su una concorrenza non più basata sul prezzo, ma sulla capacità di semplificare la vita alle aziende». E proprio questa parola, sempli-

ficazione, tornerà più volte nella chiacchierata che abbiamo fatto con Costa sui punti di forza e le prospettive di una realtà come Lumesia, oggi presente in 12 nazioni europee e in grado di fornire servizi in sei aree principali.

Dal pedaggio alla telematica; dalle assicurazioni al rimborso dell'Iva estera e delle accise; dalle carte carburanti ai servizi intermodali.

Modelli digitali evoluti

«Il valore che un'azienda come Lumesia può dare è quello di migliorare l'operatività delle aziende clienti, attraverso lo sviluppo di una serie di modelli digitali evoluti, che valorizzano i dati del cliente, per poter proporre le soluzioni migliori. Oltre alla parte digitale, tuttavia, c'è quella del contatto umano, che resta fondamentale e che sviluppiamo con il nostro customer care interno o ancora con la



PAROLA D'ORDINE: SEMPLIFICAZIONE

Nata solo nel 2023 ma potendo contare su una lunga esperienza pregressa, Lumesia opera principalmente nel perimetro della mobilità pesante, affiancando le aziende nella gestione dell'operatività quotidiana legata al pagamento dei pedaggi, alla telematica, alle assicurazioni, alla fornitura del carburante, all'intermodalità e al recupero Iva.

nostra rete territoriale di consulenti».

Il perimetro entro cui opera Lumesia è principalmente quello della mobilità pesante, quindi flotte di camion che possono però includere, in caso di plurimarche, anche veicoli commerciali leggeri.

Nell'ottica di semplificare il più possibile la vita e la quotidianità delle aziende, l'architrave dell'offerta di servizi di Lumesia è certamente la piattaforma digitale MyLumesia, piattaforma «unica per le aziende di trasporti e



logistica», precisa Antonio Costa.

Servizi realmente integrati

«Utilizzando MyLumesia, i clienti possono far

fronte a tutta l'operatività più comune legata al pagamento dei pedaggi, alla telematica, alle assicurazioni, alla fornitura del carburante, all'intermodalità e a

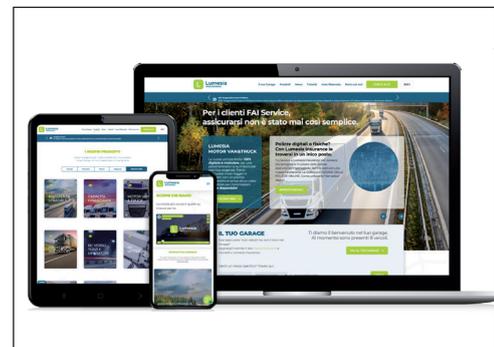
DFDS E IL GRUPPO TURCO EKOL LOGISTICS NON CHIUDONO L'ACCORDO

Salta, a sorpresa, l'accordo con cui il gruppo internazionale Dfds avrebbe dovuto acquisire l'azienda turca Ekol Logistics. Un accordo che, fino a qualche settimana fa, sembrava fatto e che avrebbe reso ancora più estesa l'attività di Dfds. Nella nota ufficiale si legge che «determinate condizioni contrattuali non sarebbero state soddisfatte entro la scadenza concordata». Non è stato reso noto quali fossero le condizioni non soddisfatte.

L'assicurazione è fai-da-te

Prima e unica in questo momento in Europa nel trasporto pesante, l'offerta di Lumesia include una piattaforma digitale self-service in ambito assicurativo, per dare la possibilità alle aziende clienti di Fai Service di acquistare una polizza direttamente sul portale. «Grazie ai dati presenti su MyLumesia, il cliente può verificare il prezzo e passare all'acquisto, senza intermediari. La piattaforma ha già registrato le targhe dei veicoli e sulla base delle informazioni che derivano dalle medesime è possibile ricevere offerte personalizzate», racconta Massimo Montecchio, group chief insurance, «Lumesia ha quindi anticipato

un trend, quello dell'assicurazione digitale, in un mercato come quello dei truck che ogni giorno ha esigenze di assicurare un veicolo, ancora di più di quanto succede nel passenger car dove il modello di assicurazione digitale è già diffuso». Il servizio è iniziato appena otto mesi fa in Italia e il progetto è quello di estenderlo alla Francia a partire dal prossimo anno. «Vediamo un grande interesse da parte dei nostri clienti», chiude Montecchio.



tutta una serie di altri servizi legati al recupero Iva, per esempio. Stiamo attualmente valutando un nuovo servizio che è quello dell'invoice trading, in pratica un anticipo sulle proprie fatture attive che consente alle aziende di disporre di maggiore liquidità».

Altro aspetto non banale è la relativa facilità con cui i clienti possono entrare nel 'mondo Lumesia'. Il tasto 'Diventa cliente' nella homepage del sito ufficiale, *lumesia.it*, infatti, dà accesso a una

procedura snella che ha l'obiettivo di ridurre il più possibile i passaggi necessari per accedere al pacchetto di servizi.

Ma com'è stato possibile semplificare anche in questo caso? «Siamo abituati a procedure complesse e a tanta burocrazia quando si fa la valutazione del potenziale cliente», continua Costa.

L'algoritmo dà una mano

«Ma abbiamo sviluppato un tool online che consente al potenziale cliente, inserendo

la partita Iva e alcune informazioni sul rappresentante legale, di diventare nostro cliente. Si semplificano, insomma, tutti quei controlli preliminari che allungano notevolmente i tempi, mentre nel nostro caso la maggior parte di questo lavoro è demandata all'algoritmo che automatizza, appunto, l'intera procedura. L'altro grande vantaggio che Lumesia assicura è quello di avere un'unica fattura, quindi un interlocutore unico per far fronte al pagamento di tutti i

servizi che offriamo».

All'interno della piattaforma MyLumesia, poi, il cliente trova tutta la reportistica, nonché le informazioni riguardanti i servizi sottoscritti. Un sistema concepito «per rispondere a esigenze normative, di business, commerciali e così via».

Booking dei servizi intermodali

Tra i servizi più apprezzati di Lumesia c'è quello di booking nell'ambito dei servizi intermodali, reso possibile da accordi

sottoscritti «con alcuni dei principali attori del mercato intermodale, da Grandi navi veloci a Grimaldi; da Caronte & Tourist a Eurotunnel e a P&O ad Irish Ferry.

«Abbiamo in MyLumesia un portale dedicato per le prenotazioni e poi c'è il servizio interno sempre reperibile per ottenere informazioni, anche nei week end. Inoltre, ci basiamo su un customer care interno dedicato, altro valore aggiunto molto importante», conclude Costa.

Fabrizio Dalle Nogare