

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Nome e Cognome: LUCA ERMINIO CIARLINI

Luogo e data di nascita: 26 Maggio 1958, Rimini

Studi liceali: diploma presso la Langley High School, Mc Lean, VA. (Washington D.C), dal 1972 al 1975

Studi universitari: ingegneria meccanica presso la George Washington University, Washington DC, dal 1975 al 1977

Laurea in ingegneria meccanica presso l'Università "La Sapienza" di Roma con 110/110 e lode, dal 1977 al 1983

Abilitazione: Iscritto all'Ordine degli Ingegneri di Roma

Servizio Militare: Ufficiale Aeronautica Militare presso il reparto Sperimentale Volo, dal 1983 al 1984

Conoscenza lingue: Inglese madrelingua, francese e tedesco scolastici

Cariche sociali: Amministratore Unico di GSI Srl e Groundcare Executive Srl, società non operative



ESPERIENZE LAVORATIVE

Consorzio Acquedottistico Marsicano Spa - Amministratore Delegato

Feb 2013/Gen 2014

Nomina per concorso pubblico per l'incarico di un anno per la ristrutturazione dei costi e della situazione finanziaria della società, che opera nel settore del Servizio Idrico Integrato in Abruzzo ed è partecipata al 100% da enti locali.

Nel periodo di riferimento ha predisposto un Piano Industriale di risanamento con piano di rientro del debito approvato dall'Assemblea dei Soci e dall'Ente d'Ambito; un intervento sui costi di gestione con una riduzione di ca 3 mil€ di costi pari al 15% del fatturato; la revisione delle tariffe, riportando così in equilibrio economico la società.

Ha ottenuto l'estensione della validità della convenzione in-house providing.

Nyras Capital

Gen 2009 ad oggi

- Consulente aviazione commerciale e aeroporti

Nuovamente in consulenza come senior partner di Nyras, società di consulenza specializzata per il mondo dell'aviazione nata dallo spin-off del settore Aviation di PwC, ha partecipato allo sviluppo diversi progetti strategici.

Nel settore aviazione commerciale:

- ha sviluppato per il principale vettore low cost spagnolo lo studio di network per l'ingresso sul mercato ungherese nell'ambito delle opzioni strategiche di sviluppo del vettore;
- ha rivisitato il network commerciale e la sua evoluzione nel piano di ristrutturazione di un importante vettore del Levante e i principali contratti di fornitura dei servizi aeroportuali;
- ha assistito le principali compagnie dell'area Baltica nel ridisegno del modello di hub e degli impatti sullo sviluppo della domanda;
- ha collaborato allo sviluppo di un piano di revisione dei ricavi e di efficientamento dei costi operativi del principale vettore charter inglese;
- ha collaborato alla realizzazione di un progetto di riposizionamento del brand del principale vettore low cost inglese per conto di membri del board;
- in collaborazione con un'altra società di consulenza internazionale, Steer Davies & Gleave ha collaborato alla progettazione per Alitalia del sistema di ETS reporting.



Nel settore aeroportuale:

- ha negoziato l'acquisizione di una società operante nel settore della manutenzione e del lavoro aereo italiana per conto di investitori privati;
- ha redatto per due primarie società aeroportuali il business plan ed il piano operativo di implementazione per una società di gestione integrata dei servizi collegati ai mezzi pesanti sull'aeroporto di Fiumicino;
- ha redatto per una primaria società europea lo sviluppo dell'attività di handling dell'aviazione generale sul mercato italiano attraverso l'acquisizione di una società già operante e lo sviluppo interno su altri mercati di maggior traffico;
- ha delineato con due importanti società aeroportuali operanti in Italia e in Europa nel settore handling i progetti di acquisizione a Firenze, Cagliari e Palermo;
- con il principale handler italiano ha definito lo sviluppo di nuovi business attraverso attività diversificate ad elevata redditività;
- ha partecipato ad uno dei consorzi che hanno partecipato alla gara indetta da Aeroporti di Roma per la realizzazione del masterplan al 2044 sviluppando il modello di forecasting del traffico e di simulazione operativa;
- in collaborazione con Poste Italiane è stato incaricato di sviluppare la rete di franchising KEYPOINT di Poste Italiane all'interno dei principali aeroporti italiani avviando il progetto pilota su Roma con l'apertura nel 2012.

Aviapartner

- Managing Director/Direttore Generale Fiumicino

Apr 2010/Dic 2011

Dopo aver elaborato il piano strategico di sviluppo per l'Italia ha svolto il ruolo di responsabile della gestione e dei risultati della società relativamente alla unità di business su Fiumicino che rappresenta circa la metà del fatturato e delle risorse Italia. La società italiana fa parte di una multinazionale belga con oltre 400 m€ di fatturato, la seconda in Europa nel settore. La divisione, in attivo, sotto la sua guida nell'ultimo anno è divenuta il principale handler sull'aeroporto dopo Alitalia con oltre il 30% del mercato libero, modificando l'organizzazione e dando stabilità ai processi operativi conseguendo nel 2011 i migliori parametri di qualità e produttività di sempre. Inoltre in collaborazione con l'AD di Gruppo ha anche svolto attività di valutazione di acquisizioni e aperture di nuovi scali.



Flightcare Italia**- Managing Director/Direttore Generale**

Apr 2007/Dic 2008

E' stato responsabile della gestione e dei risultati della società. La compagnia opera nel settore dell'handling aeroportuale (passeggeri e rampa) a Fiumicino e Ciampino generando un fatturato di 70 mil €, con oltre 100 clienti e 1,300 persone. Tutte le funzioni organizzative riportano al managing director.

Flightcare è parte di grande gruppo diversificato spagnolo, FCC, con 13 miliardi di € di fatturato che ha acquisito a fine 2006 da Aeroporti di Roma la società di handling, nel quale fanno parte oltre alla business unit italiana simili attività in Belgio e Spagna. L'obiettivo strategico era il turnaround della società in tre anni e la crescita sul mercato italiano secondo il piano di riposizionamento competitivo e di sviluppo proposto ed approvato dalla capogruppo.

La società, uscita da una situazione di mercato protetta, ha visto ridurre il proprio volume d'affari del 22% a vantaggio di altri competitor, di cui 12% legata al decremento dei volumi. Nel periodo ha realizzato la stabilizzazione dei volumi di attività, il turnaround dei costi ottenendo una riduzione del 18% attraverso una crescita di produttività del 9%, rinegoziazione di tutti i contratti da fornitori, ivi compresi i servizi prestati dal gestore aeroportuale, con un impatto del 28%.

Dopo una prima fase di sviluppo delle attività e l'ottenimento della certificazione societaria ENAC secondo la nuova normativa APT02, a causa della crisi macroeconomia mondiale, la capogruppo ha modificato le proprie strategie, rinunciando al piano di sviluppo.

Nyras Capital**- Consulente aviazione commerciale**

Ott 2006/Mar 2007

Ha sviluppato, con il ruolo di leading consultant industriale, un piano di ristrutturazione delle rete e della flotta di un vettore inglese (GB Airways) attraverso l'integrazione con Easyjet su Gatwick. Il progetto si è concluso positivamente con la vendita della attività a Easyjet. L'attività post-vendita ha comportato tutto il processo di approvazione da parte della Antitrust inglese.

Ha predisposto il piano di marketing ed il piano operativo per una nuova compagnia aerea italiana, supportato la costituzione societaria e l'ottenimento delle licenze per l'attività di linea presso ENAC. La compagnia ha iniziato ad operare all'inizio del 2008.



Ha partecipato al processo di due diligence sull'area commerciale, tecnico e modello economico per l'acquisizione di una compagnia di business jet.

ALITALIA

- Senior Vice President Qualità e Assistenza Clienti

Gen 2005/Ago 2006

Responsabile della erogazione dei servizi di bordo ai passeggeri e del controllo qualità erogata per tutto il processo di assistenza al cliente attraverso la gestione diretta di 4,300 assistenti di volo e la struttura di controllo qualità formata da auditors interni ed esterni all'azienda.

E' stao responsabile per i costi di gestione del personale navigante pari a 250 milioni di euro e della predisposizione degli indicatori di qualità erogata negli scali e a bordo degli aeromobili.

E' stato membro del MIT Airline Industry Consortium, in rappresentanza di Alitalia, un organismo leader nella ricerca su temi di trasporto aereo nel mondo.

ALITALIA

- Senior Vice President Pianificazione e Gestione della Produzione e Operazioni di Terra

Sett 2003/Dic 2004

Responsabile delle due aree principali operative del Gruppo dedicate alla pianificazione e gestione di tutte le leve operative: scali nazionali e internazionali, manutenzione di linea e ingegneria flotta, gestione controllo traffico, turnazione personale navigante, pianificazione voli e flotta.

Ha gestito 5000 risorse nel mondo, con la responsabilità di sicurezza tecnica della flotta (responsabile dei postholder) coordinando un team di 150 tra ingegneri e periti tecnici e l'attività di produzione di 800 operai aeronautici specializzati; di affidabilità dei voli attraverso il centro di coordinamento operativo; di assistenza ai passeggeri a terra attraverso la rete di scali in Italia e nel mondo composta da 2500 operai e 1000 impiegati aeroportuali; per un valore complessivo di costi di 1.5 miliardi di euro.

Ha progettato e realizzato le due unità organizzative ed ha migliorato le performance del vettore sino ad inserire Alitalia nei primi cinque grandi vettori europei, come rilevato dalle statistiche AEA (European Airline Association) su puntualità, regolarità e gestione bagagli. E' stato membro del consiglio di amministrazione di Alitalia Airport, la società di handling aeroportuale in Italia del Gruppo.



ALITALIA

- Senior Vice President Coordinamento Produzione

Ago 2002/Set 2003

Dopo l'unificazione dei contratti del personale navigante, Alitalia TEAM è stata assorbita dalla capogruppo e ristrutturata come divisione interna con le medesime aree di responsabilità e articolazioni interne precedenti della direzione generale, incluse le responsabilità sui postholder.

Il principale risultato è stato la realizzazione del nuovo OCC, una nuova infrastruttura con il totale controllo dei processi operativi ottenuto tramite il disegno di una nuova organizzazione, il lay-out delle persone, una nuova logistica ed un importante programma di revisione dei processi decisionali e di costruzione di un forte spirito di squadra teso a superare le vecchie appartenenze gerarchiche.

E' stato anche progettato un nuovo sistema informatico di gestione di tutto il processo operativo con un piano di investimenti triennale di 6 milioni di euro.

ALITALIA TEAM

- Direttore Generale – Chief Executive Officer

Mag 2001/Lug 2002

Alitalia TEAM, società del Gruppo detenuta al 100%, gestiva tutte le risorse di produzione necessarie ad assicurare l'attività di volo della rete Alitalia sotto la certificazione ENAC.

Alitalia TEAM aveva il personale navigante (2000 piloti and 6000 assistenti di volo) le operazioni volo (navigazione e carburantel) la gestione della flotta (144 aerei) e anche attraverso contratti con esterni e provvedeva all'assemblaggio dei fattori della produzione.

Ha gestito 250 risorse, essendo responsabile per le operazioni di tutti i voli del Gruppo (oltre 700 voli giornalieri) tramite il centro di Controllo Operativo (OCC), lo sviluppo dei sistemi IT (8 mil/euro budget investimenti) e la gestione tecnica della flotta (144 aerei) come responsabile dei Postholder ground e maintenance.

- Ha progettato processi interni di gestione della affidabilità del network.

- E' stato membro della commissione ella alleanza Skyteam ed ha realizzato le fasi di integrazione operativa dell'OCC interno nell'alleanza



ALITALIA

Giu 1999/Apr 2001

- Senior Vice President Network & Accordi

Leader nella definizione delle strategie e piani di marketing, è stato responsabile per la pianificazione e gestione della rete di collegamenti commerciali, dei ricavi del Gruppo e della definizione dei target per area di vendita. Responsabile anche della negoziazione e gestione degli accordi commerciali con altre compagnie in termini di definizione delle rotte, ricavi e accordi economici. Responsabile per la allocazione flotta e produzione del programma dei voli.

- Progettato nuovo piano flotta di medio raggio che ha comportato l'acquisto dei nuovi regionaljet e la rimodulazione della capacità unitaria modificando il piano di consegna della flotta Airbus.

- Gestito un team di 120 persone con co-responsabilità sui proventi di compagnia e margine operativo (ricavi lordi per 3800 mil/euro e margine di rete di 200 mil/euro).

- Durante l'alleanza con KLM (Nov 1999 – Apr 2000), ha fatto parte della joint venture commerciale in qualità di Vice Direttore Centrale "Network & Agreements Passenger" e Direttore per la programmazione delle risorse Alitalia.

ALITALIA

Mar 1999/Giu 1999

- Vice President Sviluppo Business

Responsabile per la definizione del posizionamento e della pianificazione strategica di corporate, i progetti di diversificazione e le acquisizioni

**ALITALIA
Medio Oriente)**

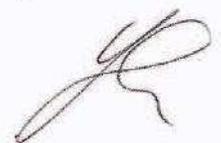
Feb 1998/Feb 1999

- Dirigente Marketing Internazionale (Europa, Nord Africa e

Responsabile per la pianificazione e lo sviluppo del posizionamento, disegno e gestione del marketing mix, assegnazione degli obiettivi di vendita ai mercati di settore, negoziazione degli accordi con vettori partner di area. Co-responsabile di ricavi lordi per 1200 mil/euro e margine operativo di 250 mil/euro.

- definito la joint venture per i voli da/per l'Olanda insieme a KLM, progettando il nuovo prodotto e negoziando l'accordo economico.

- Avviato 5 accordi di network con vettori partner della alleanza AZ/KL: Eurowings, Air UK, Braathens, Regional, Air Engiadina per complessivi 40 mil/euro di ricavi.



- Sviluppato il primo accordo internazionale di franchise agreement con Azzurra Air, utilizzando 7 aerei per un totale di 100 mil/euro of ricavi.
- Progettato il riposizionamento del brand Prima (business class) attraverso ricerche di mercato, benchmark verso altri vettori, disegno nuovi interiors e piano di implementazione

ALITALIA

Apr 1996/Gen 1998

- Dirigente Pianificazione Hub e Integrazione Rete

Responsabile della architettura di rete per gli hub di FCO e LIN e dei ricavi generati dal traffico passeggeri in transito (1300 mil/euro)

- Membro del team di valutazione del partner strategico di Alitalia tra KL, AF, SR.
- Project leader del ridisegno complessivo della rete di Gruppo per l'apertura del nuovo hub su Malpensa basato su criteri moderni di multi-hub networking. Il progetto è stato alla base della negoziazione per l'alleanza, valutato tra i migliori disegni di hub. Tale valutazione è stata confermata in sede di giudizio arbitrale nella causa AZ/KL di rottura dell'alleanza.
- Ridisegno della rete di medio raggio per consentire il phase-out di 12 Airbus 300 con generazione di un beneficio di 25 mil/euro di margine operativo.
- Realizzato primo approccio strutturato alla progettazione ed alla misurazione di performance economica degli hub con un incremento di ricavi pari a 80 mil/leuro.

ALITALIA

Nov 1994/Mar 1996

- Dirigente Pianificazione Prodotto Nazionale

Responsabile dell'unità di business, collocata a Napoli nata dal processo di fusione di ATI, dedicata alla pianificazione ed allo sviluppo del posizionamento, disegno e gestione del marketing mix, assegnazione degli obiettivi di vendita ai mercati di settore, Co-responsabile di ricavi lordi per 1000 mil/euro e margine operativo di 250 mil/euro.

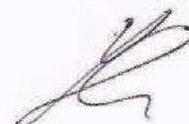
- Membro del team incaricato di realizzare il nuovo brand sulla Roma Milano "Arcobaleno".
- Project leader per lo sviluppo di una rete regionale di collegamenti aerei e l'acquisto di 15 aerei Fokker 70

A.T.I.

Feb 1992/Ott 1994

- Responsabile Marketing e Progetti Strategici

ATI era una società del Gruppo interamente partecipata con sede Napoli che assicurava i collegamenti dal Sud Italia. Responsabile per lo sviluppo delle linee guida strategiche, progetti, iniziative di marketing su rete e servizi ai passeggeri.



- Project leader per l'integrazione delle rete nazionale Alitalia/Ati quale fattore principale al progetto di fusione con la capogruppo.
- Instaurato primo processo di valutazione commerciale del lancio di nuove iniziative, con analisi post-lancio e sondaggi presso la clientela.

ALITALIA

Lug 1987/Gen 1992

Strategie Corporate: funzionario coinvolto sulla pianificazione strategica, progetti di diversificazione, responsabile per l'emanazione dei report di posizionamento strategico.
 Project leader per lo sviluppo di un nuovo sistema di controllo strategico per il corporate e le divisioni di business.
 Segretario ai Gruppi di Lavoro istituiti per la riorganizzazione di Alitalia in Strategic Business Units
 Sviluppo del business plan per una nuova compagnia di vendita software (Alidata)

Ott 1986/Giu 1987

Centro di Controllo Manutenzione: manager h24, per la gestione della flotta durante le operazioni di volo in linea con le esigenze manutentive.

Nov 1985/Set1986

Servizio tecnico di Produzione: manager coinvolto nello sviluppo di progetti e studi di fattibilità tecnica di modifica alla cabina degli aerei della flotta e di sistemi di supporto IT.

MOBIL OIL Italia

Mar 1985/Ott 1985

Servizio Marketing Analysis, impiegato su analisi finanziarie e marketing e sviluppo del budget di marketing e vendite.

Parmenide

Mar 1983/Apr 1986

Società di consulenza per grandi aziende (AGIP, FIAT, PIAGGIO) and istituzioni pubbliche (ENEA, Università di Roma, Ministero dell'Industria), incaricato di sviluppare le analisi tecnico-economiche delle richieste di finanziamento pubblico per programmi di ricerca industriale.

CORSI

- ALITALIA "Production and Control" presso la Trasportation Systems Consulting, U.S.A., 1987
- ALITALIA "Financing and Accounting for Managers" presso la Cranfield School of Management, UK, 1988
- ALITALIA "Industrial Marketing Strategies" presso la Management Center Europe, Londra, 1989
- ALITALIA "Controllo Strategico" presso la SDA Bocconi, Milano 1990
- ALITALIA "Innovazione e creatività nelle aziende" corso aziendale tenuto dal Dr. De Masi, Roma 1993
- ALITALIA "Cultura del Valore" presso IRI Management, Roma 1995

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Gianfranco De Masi', located in the lower right quadrant of the page.