

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **LUCA ERMINIO CIARLINI**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date Da aprile 2014 al giugno 2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Pomezia Servizi Spa
- Tipo di azienda o settore Multiservizi ente locale
- Tipo di impiego Presidente e Amministratore delegato
- Principali mansioni e responsabilità Nominato con l'incarico per la ristrutturazione dei costi e della situazione finanziaria e l'adozione di una nuova struttura societaria. La società opera nel settore dei servizi pubblici ed è partecipata al 100% dal Comune di Pomezia.

- Date Feb 2013/Gen 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Consorzio Acquedottistico Marsicano Spa
- Tipo di azienda o settore Adduzione, distribuzione, depurazione acqua potabile
- Tipo di impiego Amministratore delegato e Direttore generale
- Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date Gen 2009 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Nyras Capital LPP
- Tipo di azienda o settore Consulenza nel settore aviazione commerciale e aeroporti
- Tipo di impiego Senior Partner
- Principali mansioni e responsabilità Nuovamente in consulenza come senior partner di Nyras, società di consulenza londinese specializzata per il mondo dell'aviazione e nata dallo spin-off del settore Aviation di PwC, ha partecipato allo sviluppo di diversi progetti strategici anche in collaborazione con altre società di consulenza.

Nel settore aviazione commerciale:

- [ha assistito una compagnia regionale irlandese nella ottimizzazione del network, nella gestione del programma commerciale e lo sviluppo di progetti per la riduzione dei costi di scalo, di ottimizzazione della connessione sull'proprio hub e di sviluppo dei sistemi IT commerciali;
- [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 realizzato il Piano Industriale 2014-2018 per la SAGA, società di gestione dell'aeroporto di Pescara, in linea con le nuove direttive EU in collaborazione con T Consulting;
- [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.

• Date	Apr 2010/Sett 2012
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Aviapartner Spa
• Tipo di azienda o settore	Multinazionale del settore handling aeroportuale
• Tipo di impiego	Managing Director Fiumicino
• Principali mansioni e responsabilità	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.
• Date	Apr 2007/Dic 2008
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Flightcare Italia Spa
• Tipo di azienda o settore	Multinazionale del settore handling aeroportuale
• Tipo di impiego	Managing Director/Direttore Generale
• Principali mansioni e responsabilità	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.

- Date Ott 2006/Mar 2007
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Nyras Capital LPP
 - Tipo di azienda o settore Consulenza nel settore aviazione commerciale e aeroporti
 - Tipo di impiego Senior Partner
- Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date Gen 2005/Ago 2006
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Senior Vice President Qualità e Assistenza Clienti
- Principali mansioni e responsabilità 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' stato 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.

- Date Sett 2003/Dic 2004
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Senior Vice President Pianificazione e Gestione della Produzione e Operazioni di Terra
- Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date Ago 2002/Set 2003
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Senior Vice President Coordinamento Produzione
- Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date
Mag 2001/Lug 2002
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
Alitalia TEAM Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore
Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego
Direttore Generale – Chief Operations Officer
 - Principali mansioni e responsabilità
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
-
- Date
Giu 1999/Apr 2001
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore
Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego
Senior Vice President Network & Accordi
 - Principali mansioni e responsabilità
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 modifiando 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.
-
- Date
Mar 1999/Giu 1999
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore
Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego
Vice President Sviluppo Business
 - Principali mansioni e responsabilità
Responsabile per la definizione del posizionamento e della pianificazione strategica di corporate, i progetti di diversificazione e le acquisizioni
-
- Date
Feb 1998/feb 1999
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore
Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego
Dirigente Marketing Internazionale (Europa, Nord Africa e Medio Oriente)
 - Principali mansioni e responsabilità
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 ricierche di mercato, benchmark verso altri vettori, disegno nuovi interiors e piano di implementazione

- Date Apr 1996/Gen 1998
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Dirigente Pianificazione Hub e Integrazione Rete
 - Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date Nov 1994/Mar 1996
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Dirigente Pianificazione Prodotto Nazionale
 - Principali mansioni e responsabilità 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

- Date Feb 1992/Ott 1994
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ATI Aero Trasporti Italiani Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Responsabile Marketing e Progetti Strategici
 - Principali mansioni e responsabilità 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.

- Date Lug 1987/ Set1986
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Alitalia Linee Aeree Italiane Spa
 - Tipo di azienda o settore Trasporto aereo commerciale
 - Tipo di impiego Funzionario
 - Principali mansioni e responsabilità
 - 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)
 - Centro di Controllo Manutenzione:** manager h24, per la gestione della flotta durante le operazioni di volo in linea con le esigenze manutentive.
 - 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.

- Date Mar 1985/Ott 1985
- Nome e indirizzo del datore di lavoro MOBIL OIL Italia
 - Tipo di azienda o settore Produzione, distribuzione prodotti petrolifici
 - Tipo di impiego Funzionario marketing
 - Principali mansioni e responsabilità Servizio Marketing Analysis, impiegato su analisi finanziarie e marketing e sviluppo del budget di

marketing e vendite.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date dal 1977 al 1983
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università "La Sapienza" di Roma
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Ingegneria meccanica
 - Qualifica conseguita Laurea conseguita con 110/110 e lode
- Date dal 1975 al 1977
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università "George Washington University"
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Ingegneria meccanica
 - Qualifica conseguita Biennio
- Date dal 1972 al 1975
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Liceo "Langley High School"
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Liceo Scientifico
 - Qualifica conseguita Diploma
- MADRELINGUA Italiano e Inglese
- ALTRE LINGUA Tedesco
- ABILITAZIONI Iscritto all'Albo degli Ingegneri di Roma

