

Oggetto: Dichiarazione su conflitto di interessi, sulla insussistenza di cause di incompatibilità e clausola anti-pantouflage

**DICHIARAZIONE CONFLITTO DI INTERESSI/INCOMPATIBILITÀ**

L'anno 2024 il giorno 01 del mese di Febbraio in Trapani c/o Aeroporto Civile di Trapani/Birgi il signor Massimo Di Perna nato a Stoccarda in data 30/05/1972 e residente in Peschiera Borromeo (MI) via Umbria 4 Codice Fiscale DPRMSM72E30Z112Z qualifica all'interno di AIRGEST di titolare di incarico professionale per << Servizio di promozione e sviluppo dell'aviazione commerciale di linea e charter presso l'Aeroporto Civile "V.Florio di Trapani Birgi >>

**VISTO**

- Il codice etico della AIRGEST S.p.A. che rappresenta un elemento di fondamentale importanza nel sistema di prevenzione della corruzione e di prevenzione dei reati previsti dal D.l.g.s 231/2001 disponibile sul sito internet dell'Organizzazione nella sezione di "Amministrazione Trasparente"
- la legge 6 novembre 2012, n. 190 "Disposizioni per la prevenzione e la repressione della corruzione e dell'illegalità nella pubblica amministrazione";
- il decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445 "Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia di documentazione amministrativa" e s.m.i.;
- il decreto legislativo 8 aprile 2013, n. 39 "Disposizioni in materia di inconferibilità e incompatibilità di incarichi presso le pubbliche amministrazioni e presso gli enti privati in controllo pubblico, a norma dell'articolo 1, commi 49 e 50, della legge 6 novembre 2012, n. 190"
- Linee guida ANAC in materia di accertamento delle inconferibilità e delle incompatibilità degli incarichi (Delibera n. 833 del 3 agosto 2016),

**DICHIARA**

*consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere e falsità negli atti, richiamate dall'articoli 75 e 76 del decreto del Presidente della Repubblica del 28 dicembre 2000, n. 445 e successive modifiche e integrazioni, sotto la propria responsabilità,*

- a) l'insussistenza di situazioni, anche potenziali, di conflitto di interesse da parte sua e dei propri parenti e affini entro il secondo grado con soggetti titolari di potere autoritativo e/o negoziale nei confronti di AIRGEST S.p.A.

Dichiarazione organi sociali

- b) che negli ultimi 3 anni non ha avuto poteri autoritativi o negoziali nei confronti della AIRGEST nell'ambito di eventuali precedenti rapporti di lavoro subordinato, incarichi professionali e/o consulenze. Inoltre, il soggetto, è consapevole che l'eventuale avvio di un rapporto contrattuale con soggetti titolari di potere autoritativo o negoziale nei confronti di AIRGEST dovrà essere immediatamente segnalato al Responsabile di Prevenzione della Corruzione e per la Trasparenza di AIRGEST S.p.A.
- c) di non aver subito condanne, anche non definitive, o provvedimenti limitativi della libertà personale, o rinvii a giudizio o comunicazione di garanzia per uno qualsiasi dei reati presupposto previsti dall'art. 24 e 25 del D.l.g.s 231/2001
- d) di non svolgere incarichi e/o avere titolarità di cariche in enti di diritto privato regolati o finanziati dalla pubblica amministrazione
- e) di svolgere la seguente attività professionale al di fuori del rapporto professionale con AIRGEST (indicare tipologia, denominazione ente/società/studio, compenso)

**CONSULENTE INDIPENDENTE - LIBERO PROFESSIONISTA CON PARTITA IVA**

- f) ai sensi della legge 190/2012 di non avere conferito incarichi professionali né concluso alcun contratto di lavoro subordinato o autonomo ad ex-dipendenti che hanno cessato il rapporto di lavoro con AIRGEST S.p.A. da meno di tre anni i quali, negli ultimi tre anni di servizio, hanno esercitato poteri autoritativi o negoziali per conto di quest'ultimo (clausola "anti pantouflage")  
Airgest S.p.A. si riserva la facoltà di verificare la veridicità delle informazioni contenute nel presente punto e contestualmente informa che, la violazione accertata della clausola anti pantouflage, comporterà:
- i. la nullità del contratto concluso o dell'incarico conferito;
  - ii. l'esclusione dalle procedure di affidamento;
  - iii. il divieto di contrattare con AIRGEST e con le pubbliche amministrazioni per tre anni;
  - iv. l'obbligo di restituzione dei compensi eventualmente percepiti ed accertati in esecuzione dell'affidamento illegittimo.
- g) a proprio carico non sussistono le cause di incompatibilità di cui
1. all'art. 9 d.l.g.s. n. 39/2013 e s.m.i. (incompatibilità tra incarichi e cariche in enti di diritto privato regolati o finanziati, nonché tra gli stessi

Dichiarazione organi sociali

**DICHIARAZIONE CONFLITTO DI INTERESSI/INCOMPATIBILITÀ**

Revisione

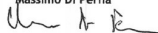
00

- incarichi e le attività professionali) e, in particolare, quelle elencate al comma 2 del medesimo art. 9,
- h) di impegnarsi a comunicare tempestivamente al Responsabile della Prevenzione della Corruzione e della Trasparenza (RPCT) di AIRGEST S.p.A. eventuali informazioni inerenti alle cause di incompatibilità riportate al punto h) che dovessero sopravvenire durante lo svolgimento dell'incarico.
- i) di avere ricevuto i seguenti incarichi negli ultimi tre anni da parte di soggetti differenti da AIRGEST S.p.A. di cui riporto fedele elencazione:
1. Ragione Sociale SKY EXPRESS S.A dal 01/02/2022 ad oggi
  2. Ragione Sociale Università di Messina dal 20/04/2023 al 17/06/2023
  3. Ragione Sociale Gerson Lehrman Group dal 28/04/2021 al 28/04/2021
- j) dichiara di consentire al Responsabile della prevenzione della corruzione e per la trasparenza di effettuare i necessari controlli in merito alla veridicità delle dichiarazioni effettuate nel presente documento
- k) dichiara di prestare il proprio consenso al trattamento dei dati forniti con la presente dichiarazione per le finalità di cui alla Legge n. 190 del 2012, del d.lgs. n. 39/2013 e s.m.i. nonché nel rispetto di quanto previsto dal Reg. UE n. 679/2016.

DATA

FIRMA

01/02/2024

Massimo Di Perna  


## Massimo Di Perna

Nazionalità: Italiana Data di nascita: 30/05/1972 Sesso: Maschile

Numero di telefono: (+39) 3455941525 ✉ Indirizzo e-mail: [massimodiperna@hotmail.com](mailto:massimodiperna@hotmail.com)

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/massimodiperna/](https://www.linkedin.com/in/massimodiperna/)

Lavoro: Via Umbria,4, 20068 Peschiera Borromeo (Milano) (Italia)

### ESPERIENZA LAVORATIVA

#### Consulente Indipendente

[ 07/2020 - Attuale ]

Città: Peschiera Borromeo (Milano)

Paese: Italia

Progetti di consulenza con specializzazione nell'ambito del trasporto aereo. Ampia conoscenza - per esperienza diretta - dei processi e degli obiettivi delle compagnie aeree e degli aeroporti.

- Aree di competenza per le compagnie aeree: Digital, Distribution, Marketing, Network Planning, Route development, Sales, Scheduling & Strategy.
- Aree di competenza gli aeroporti: Commercial Aviation and Non-aviation, Commercial policy, Handling, Route development, Incentive schemes, MEOP test & Strategy.

Membro di differenti network professionali a livello globale.

#### Docente esterno

Università di Messina [ 04/2023 - 06/2023 ]

Città: Messina

Paese: Italia

- Modulo Economia dei Trasporti per il Master in Airline Management and Regulation of Aviation Industry

#### Sales and Marketing Director

Ernest Airlines [ 10/2018 - 09/2019 ]

Città: Milano

Paese: Italia

Direct report al Chief Commercial Officer

- Responsabilità totale del budget commerciale e responsabile dei dati finanziari del dipartimento.
- Mansioni principali: sviluppo aziendale, comunicazioni, digital, distribuzione, e-commerce, marketing, tariffe, gestione dei ricavi, vendite, strategia, social media e PR.
- Aumentati i ricavi da €36 milioni a €65 milioni (+ 81%) sviluppando e implementando una strategia di distribuzione multi-canale.

#### General Director

Airgest S.p.A. [ 06/2018 - 08/2018 ]

Città: Trapani

Paese: Italia

#### Commercial Aviation Director

Aeroporto FVG S.p.A - Aeroporto di Trieste [ 07/2016 - 06/2018 ]

Città: Ronchi dei Legionari

Paese: Italia

- Financials: persona chiave per portare l'Aeroporto di Trieste alla profittabilità, da EBIT negativo del 2015 (-1.3M) fino a EBIT positivo nel 2016 (+359k) e nel 2017 +3.4M (+21 % margine EBIT). Risultato netto da -1.4M a +304k nel 2016 e +2.9M nel 2017 (+18 % margine netto)
- Business Development: esplorare nuove opportunità di business, negoziazioni con le compagnie aeree per apertura di nuove rotte, supportare i nuovi voli, rafforzare i rapporti con le compagnie aeree per ottenere una long-term partnership tra aeroporto e compagnie aeree.
- Handling: responsabile per la gestione e la negoziazione dei contratti di Handling (SGHA, SLA, etc.) con le compagnie aeree.
- Biglietteria: responsabile per i contratti di biglietteria con le compagnie aeree e con le aziende locali (business travel)
- Aviazione Generale: vendite e sviluppo di un nuovo progetto di Aviazione Generale all'Aeroporto di Trieste.
- Cargo: vendite, implementazione trasporto radio-farmaci, studio fattibilità progetto porto franco all'Aeroporto di Trieste.
- Non-Aviation: sub-concessioni uffici compagnie aeree, Vip Lounge, Fast Track, etc.
- Fatturato: in aumento da 12M nel 2015 a 15.9M nel 2017 (+32.5%)

#### Regional Manager Italia, Malta e Svizzera.

Vueling Airlines [ 05/2010 - 10/2015 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Direct report al Chief Commercial Officer e Sales Director

- Responsabile per i budget di tutti e tre i mercati di riferimento.
- Aumento fatturato da 20M nel 2010 a 250M nel 2015.
- Piena gestione dei tre mercati di riferimento: implementazione strategia, creazione di un team, sviluppo del brand, lancio e implementazione della strategia commerciale.
- Preparazione, lancio e supervisione del business plan della compagnia nelle aree di competenza:
  - Italia: da 7 aeroporti nel 2010 a più di 20 aeroporti nel 2015; da 18 rotte a più di 120 rotte.
  - Svizzera: da 1 aeroporto a 3 aeroporti; da 2 a 6 rotte.
  - Malta: da 1 a 4 rotte.
- Responsabile di un team dedicato per i mercati di riferimento, di una sales force esterna (il team italiano di British Airways) e di 2 agenzie esterne di Comunicazione & PR.
- Membro di un team speciale (Interno a Vueling ed in collaborazione con IAG) proposto a definire gli accordi di incentivazione a livello globale per le agenzie di viaggio e le aziende.
- Portavoce della compagnia in Italia, Malta e Svizzera partecipando a numerose conferenze stampa per annunciare nuove rotte/basi e comunicare la strategia della compagnia.
- Coinvolto dal Direttore Distribuzione & Vendite nelle negoziazioni con i GDSs.
- Corporate Affairs a tutti i livelli (governo, autorità, aeroporti, regioni, città, camere di commercio, etc.).
- Responsabile per negoziare accordi di incentivazione con gli aeroporti, governi, regioni e camere di commercio.
- Riferimento chiave sul mercato italiano per accordi di interlinea con altri vettori (Qatar Airways, Cathay Pacific, etc.), in collaborazione con il Dipartimento di Strategia della compagnia aerea.
- Comunicazione costante e teamworking con gli uffici centrali della compagnia a Barcellona, in particolare con Affari
- Istituzionali, Comunicazione, Distribuzione, Marketing, Network Planning, Pricing, Revenue, Pricing, Prodotto, Operazioni, Strategia e Vendite.
- Promosso a Regional Manager a Gennaio 2013.
- Responsabile per il mercato italiano da Maggio 2010, per Italia e Svizzera da Gennaio 2012.

#### Country Manager Italy

Olympic Air [ 10/2009 - 05/2010 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Direct Report all' International Sales Director

- Start-up della nuova Olympic Air con la creazione della filiale italiana ed apertura della sede legale, lancio della nuova strategia commerciale.
- Responsabile per il budget del mercato italiano.
- Responsabile per Comunicazione, Marketing, Pricing, Network Planning, Operazioni, Strategia e Vendite.
- Responsabile di un team dedicato e di 2 uffici sul territorio italiano (Milano & Roma).

**Country Manager Italia**

**SkyEurope Airlines** [ 02/2006 - 10/2009 ]

Paese: Italia

Direct Report al Chief Commercial Officer

- Responsabile per il budget del mercato italiano.
- Principali aree che direttamente/indirettamente riportavano a me: Affari istituzionali, Comunicazione, Distribuzione, Marketing, Network Planning, Prodotto, & Strategia e Vendite.
- Preparazione, lancio e supervisione del business plan della compagnia nel mercato italiano: da 2 aeroporti italiani nel 2006 a 10 aeroporti italiani
- Responsabile per negoziare accordi di incentivazione con gli aeroporti, governi regionali e camere di commercio. Portavoce della compagnia in Italia partecipando a numerose conferenze stampa per annunciare nuove rotte e comunicare la strategia della compagnia.

**Group Reservations Manager**

**Caldana Tour Operator** [ 02/2005 - 01/2006 ]

Città: Toscolano Maderno (Brescia)

Paese: Italia

Direct report ai proprietari del tour operator

- Principali responsabilità: Analisi dei competitors, Pricing, Strategia e Vendite.

**Organizzazione voli e pullman per eventi sportivi**

[ 09/1991 - 07/1999 ]

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Master in Data Analysis**

**Talent Garden** [ 2022 ]

**Master in Marketing Management e Turismo Internazionale**

**Centro Studi Comunicare l'Impresa** [ 2005 ]

**Laurea in Lingue e Letterature Straniere**

**Università degli studi di Pisa** [ 2004 ]

**Corso di Amministrazione, Contabilità e Bilancio.**

**Progetto Europa** [ 2021 ]

**Business Development - Strategic Planning**

**LinkedIn** [ 2020 ]

**Financial for Non-Financial Managers**

**LinkedIn** [ 2020 ]

**Pricing Strategy Explained**

**LinkedIn** [ 2020 ]

**Vueling Crisis Communication for the Spokesperson**

**Llorente & Cuenca Group** [ 2014 ]

#### COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: Italiano

**Altre lingue:**

**Inglese**

ASCOLTO C1 LETTURA C1 SCRITTURA C1

PRODUZIONE ORALE C1 INTERAZIONE ORALE C1

**Spagnolo**

ASCOLTO C1 LETTURA C1 SCRITTURA C1

PRODUZIONE ORALE C1 INTERAZIONE ORALE C1

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

#### COMPETENZE DIGITALI

Social Network / Google suite (Gmail, Google Drive, Google Slide, Google Docs, Google Sheets, Google Forms, Google) / Microsoft Office (Microsoft Word Microsoft Excel Microsoft Powerpoint Microsoft Access) / Padronanza del pacchetto Apple (Pages, Keynote, Numbers) / Ottima conoscenza dei sistemi Windows Office e sistemi Mac OS

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*