



# **BUSINESS CLUB MILAN IN**

*La fabbrica dei Business Link*



## L'IDEA, I VALORI, L'ADESIONE

### Cosa è MILAN IN

Milan IN è un'associazione senza scopo di lucro, nata dal newsgroup yahoo [Linkedin\\_Users\\_Milan\\_Club](#), per iniziativa di un gruppo di utenti LinkedIn, con il preciso obiettivo di aggregare persone provenienti dai più diversi ambiti professionali che credano nel networking come strumento prezioso per il business, che siano ambiziosi, che amino il proprio lavoro e che considerino la capacità di sviluppare affari profittevoli un'espressione nobile della creatività umana.

### La nostra VISION

- L'ambizione professionale, l'intraprendenza, l'operosità, la creatività, la passione per il lavoro e la correttezza nei rapporti professionali sono i valori che l'associazione promuove e sostiene
- Consideriamo il business un'espressione della creatività umana. Lo sviluppo e la promozione di attività di business, nel rispetto dei valori, può dare un ritorno positivo sia sugli operatori che sul contesto sociale in cui si opera.
- Consideriamo Milan IN come una comunità di persone, del mondo delle professioni e dell'impresa, interessate ad allargare, oltre i confini tradizionali della propria azienda e/o del proprio contesto di riferimento, la rete di contatti, nel mondo del lavoro e degli affari, per creare maggiori opportunità professionali per se stessi e per gli altri, per creare nuove opportunità di business tra i membri, per ampliare la conoscenza di mondi professionali diversi dal proprio.

### La nostra MISSION

- Stimolare la produzione di nuove idee ed occasioni di business, e la creazione di squadre che le mettano in pratica
- Creare occasioni di riflessione e dibattito sia formali che informali su temi inerenti al mondo degli affari e del lavoro, mediante l'organizzazione di aperitivi, cene, convegni, seminari e corsi
- Promuovere all'interno della società una visione positiva del mondo degli affari

### Perché Aderire

Milan IN vuole essere soprattutto un Club dove le persone si incontrino realmente. Far parte del Club significa quindi fare nuovi incontri con persone, vicine o lontane al proprio ambito professionale, con le quali stringere alleanze, accordi di business o far partire un progetto.

Le attività del Club seguono due percorsi paralleli e complementari:

1) La promozione, ad opera della struttura ufficiale, dell'immagine del Club tramite internet, i giornali e altri media, la promozione di iniziative di servizio agli associati come meeting, cene, corsi etc., la ricerca di finanziamenti per le attività del Club.



2) Le attività spontanee proposte dai soci: Business Ideas, Business Team, incontri.  
Se hai un'idea di business e cerchi persone con cui condividerla e far partire un progetto, puoi lanciarla sul FORUM del sito e cercare tra i soci le persone che possono darti una mano.

## **Come aderire**

Aderire è semplice. Innanzi tutto occorre essere iscritti a LinkedIn, dopodichè visitare il sito [www.milanin.com](http://www.milanin.com) e, nel menu a sinistra selezionare "Entra nel Club". Occorre compilare un modulo che richiede circa 30 secondi ed il gioco è fatto. Nel giro di poco tempo si entra in contatto con moltissime persone, tutte dell'area di Milano e tutte interessate al Business Social Networking.

L'iscrizione al Club è gratuita fino al 31/12/2007. E' possibile rinunciare alla qualifica di socio in qualsiasi momento.

## **BENVENUTA! BENVENUTO!**

Sia che tu decida di impegnarti nella struttura organizzativa del Club, sia nel caso in cui tu voglia semplicemente incontrare persone o proporre a tutti la tua idea di business, qui, a Milan IN sei WELCOME!

## LE ATTIVITA'

### Presenta te stesso

Il Club non vive solo sul WEB ma, anzi, soprattutto nella realtà: VOGLIAMO che le persone si incontrino.

Dopo il successo della Cena Sociale del 30/11, molti ci hanno richiesto di avere a disposizione un luogo fisico di incontro dove, con una periodicità maggiore rispetto a quella delle cene, i soci avessero la possibilità, in un'atmosfera conviviale, davanti a un buon bicchiere di vino o ad un cocktail, di discutere di un'affare, o semplicemente di scambiarsi opinioni.

Abbiamo lavorato parecchio con il comitato Marketing per individuare un locale adatto ai nostri incontri e per elaborare una serie di eventi che consentissero ai nostri soci di proseguire nell'attività di networking, e, grazie ad un'accordo con "Pacino Cafè" <http://www.pacinocafe.it/>, di Piazza Bacone, 9 a Milano, a partire da **LUNEDI' 15 MAGGIO, OGNI LUNEDI' SERA fino al 17 LUGLIO 2006**, e da **LUNEDI' 23 OTTOBRE** fino al **18 DICEMBRE 2006** ha luogo l'iniziativa "PRESENTA TE STESSO" (il lunedì con il socio), durante la quale il socio che lo desidererà può presentare se stesso agli altri che intervengono alla serata. Il format che abbiamo pensato prevede le seguenti attività:

Ore 20.30 – 21.30: Presentazione Socio (20 minuti circa) e dibattito (30 minuti circa)

Ore 21.30 – 23.30: Discussione libera su temi proposti dal socio "protagonista" o dai presenti

Vogliamo che Milan IN diventi anche un Circolo Culturale dove le persone si incontrino e si scambino opinioni perchè **riteniamo che ci sia cultura nel Business.**

Per questo invitiamo i nuovi soci a partecipare a questi eventi e a proporsi come "Protagonisti" per le serate del lunedì.



## **RASSEGNA 'PRESENTA TE STESSO' REALIZZATI NEL 2006 (Locandine di presentazione pubblicate sul sito di Milan IN)**

### **L'Angelo che realizza i tuoi sogni: Lunedì 20 novembre Sergio Saibene si presenta ai soci del Club**

Soldi, Soldi... Solved! Ho un'idea: chi mi aiuta? Il Business Angel!

- Investe in imprese startup come Business Angel
- Ricerca capitali negli ex paesi emergenti (India, Cina, Russia...)
- Coinvolge investitori privati e fondi internazionali in operazioni di turnaround industriale
- Il suo pane quotidiano: M&A, Quotazioni, spin off, fund raising, strutturazioni di operazioni di private equity

E' Sergio Saibene, 10 anni di esperienza in qualità di VP nello lo startup di spin off del gruppo British Telecom in Europa ed in Asia, fino a diventare CEO e Azionista di uno di questi spinoff (220 persone - settore entertainment).

Poi, Alice Ventures, Venture Capital sponsorizzato da Mediobanca, con startup nel mondo ICT e Biotech.

Dal 2004, con Brand diversi spazia dal ruolo di investitore a quello 'target monitoring'.

Laureato in scienze dell'informazione a Milano, master in Business administration a Londra, professore a contratto all'università di Milano.

Se dovesse riassumere la sua attività la definirebbe : 'L'arte di fare il mestiere', cioè come far convergere nelle PMI finanza, innovazione ed internazionalizzazione.

Anche il Business ha i suoi Angeli. Anche in Italia... Ovviamente a Milano e naturalmente: Soci di Milan IN, il nostro Club!

Lunedì 20 Novembre Sergio Saibene si è presentato ai soci del Club.

### **La comunicazione che cambia: Lunedì 13 novembre Vittorio Orefice si presenta ai soci del Club**

Vittorio Orefice, Esperto di comunicazione elettronica, è stato tra i primi in Italia a proporre Lotus Notes, da 25 anni si occupa di informatica e da 15 è imprenditore nel settore ICT, con Digiway, Advanced Business Partner di IBM.

E' recentemente uscito un suo articolo su I-DOME, il più importante Magazine online Italiano del settore.

E' un convinto sostenitore dell'outsourcing (come si può leggere in un altro suo articolo realizzato in collaborazione con APIMILANO) e della collaborazione tra aziende.

Lunedì 13 novembre partecipare alla presentazione di Vittorio è stata un'ottima occasione per mettere a confronto le proprie esperienze o per approfondire, per chi non è esperto un tema attualissimo come quello della comunicazione elettronica.



## **La sua missione è il tuo successo: Lunedì 6 novembre Fabio Paron si presenta ai soci del Club**

Nel trimestre immediatamente successivo alla giornata di formazione con Salesbrain le vendite sul Canale indiretto sono cresciute del 25% rispetto all'anno precedente. Danilo Belloni, Country Manager di Xerox.

Neuromarketing è una pozione eccezionale per il successo nella comunicazione e nella vendita. Effetti collaterali? L'assuefazione: io non riesco più a farne a meno. Matteo Ranzi, Business Manager di Ingram Micro.

La vendita è l'anima del business... a tutti i 'venditori' di Milan IN e non solo, il Club è fiero di presentare il nostro socio Fabio Paron. Fabio ha un MBA in Bocconi, una lunga carriera alle spalle, che lo vede Direttore Contratti in Siemens, Direttore commerciale e marketing presso un'azienda del Gruppo Fracarro, Amministratore Delegato della casa editrice Royal Swets Italia, dove aumenta gli utili del 60% all'anno per tre anni consecutivi.

Ma il suo successo arriva con l'applicazione di nuove metodologie comunicative alla vendita. Apre la sua società di consulenza Paron & Partners, diventa partner certificato SalesBrain Italia, cura l'edizione italiana del libro: 'Neuromarketing, il nervo della vendita'.

La sua lista di clienti soddisfatti è il suo miglior biglietto da visita.

Lunedì 6 novembre Fabio si è presentato ai soci del Club.

## **Albergo... dolce Casa! Lunedì 23 Ottobre Pietro Martani si presenta ai soci del Club**

Il modello dell' 'albergo diffuso', parecchie centinaia di immobili gestiti, un fatturato in crescita esponenziale, l'apertura di una sede a Parigi e prossime aperture previste a Londra, Francoforte, Barcellona, Bruxelles.

Se a Milano c'è un imprenditore giovane, di successo ed innovativo, prima o poi arriva a Milan IN.

Pietro Martani è laureato in relazioni internazionali, Master in Business Administration all'Istituto. Ha vissuto in Francia, in Svizzera e negli Stati Uniti dove è stato Assistente del Ministro dell'economia dello stato di New York.

Dopo aver girato un po' tutto il mondo, nel 2002 fonda Rentxpress con la quale gestisce, con la logica dell'albergo diffuso, parecchie centinaia di immobili in 7 città italiane e a Parigi.

Ma Pietro Martani non si ferma: da poco è nata Halldis, che ai servizi di Rentxpress unisce la fornitura di 'spazi di business'.

Il suo obiettivo, come dichiara in una recente intervista apparsa su 'Sistemi e Impresa', è 'diventare sempre più internazionali'.

Lunedì 23 ottobre, prima serata dopo la pausa estiva, Pietro ci ha raccontato la sua storia, le sue ambizioni, i suoi progetti.

**E tu ce li hai i superpoteri? Lunedì 17 Luglio**  
**Anna Maria Altamura si presenta ai soci del Club**

Il marketing di serie A a Milan IN: Chi non ricorda lo slogan 'E tu ce li hai i superpoteri?' per il lancio di Swiffer (r). Tra i nostri soci c'è Anna Maria Altamura, ideatrice della campagna pubblicitaria che ha portato il prestigioso Premio Freccia d'Oro del Direct Marketing a Leo Burnett.

Oggi è responsabile per l'ideazione di strategie integrate e interattive di marketing e comunicazione, in ARC, agenzia di marketing relazionale del Gruppo Leo Burnett, tra i primi network al mondo nel direct marketing, nella promozione delle vendite e nella consulenza per la valorizzazione della Marca.

Come si ottengono le competenze per creare modalità di interazione e comunicazione realmente efficaci? Anche passando attraverso mille esperienze e apparenti contraddizioni. Anna ci racconta: 'ho studiato giurisprudenza quando in molti credevano sarei diventata un Medico; ha scelto un Master in economia quando i più erano oramai certi avrei fatto l'Avvocato. Ho frequentato la scuola di giornalismo e l'accademia di sceneggiatura, quando...'

Chiarezza degli intenti e corretta definizione di un obiettivo. Vision strategica, forza della coerenza e la dirompenza di una soluzione strategicamente creativa sono le sue armi.

Lunedì 17 Luglio, Anna Maria ci ha "raccontato se stessa."

**Executive Search: lunedì 10 Luglio**  
**Angelica Mirza si presenta ai soci del Club**

Head Hunter canadese, partner in Alexander Hughes, più di 10 anni di esperienza nel mercato delle risorse umane Inglese ed Italiano, da 5 anni nel settore Executive Search, Degree in Soci-Criminology all'università di Calgary (Canada) e Master's in Administration alla Boston University. E' stata inoltre consulente Michael Page International.

Angelica Mirza è in Italia da ottobre 2005 e lunedì 10 luglio ci ha parlato di se stessa, mettendo un particolare accento sulle differenze culturali, di comportamento e di mentalità nel mondo del Business.

**Cibo a chi muore di fame: lunedì 3 Luglio**  
**Franco Gualtieri si presenta ai soci del Club**

Solidarietà e Business si sono incontrate Lunedì 3 luglio al consueto appuntamento di Milan IN.

Franco Gualtieri entra in ISEO Consulenti di Direzione nel 1962, ne diventa Direttore Generale nel 1967 e nel 1978 acquista la società. Una carriera intensa, con interventi di consulenza direzionale e formazione manageriale in importanti imprese ed organizzazioni italiane.

Scrive e contribuisce a vari libri editi da Franco Angeli, come Quale Qualità. Ma Franco Gualtieri ha due ambiziosi obiettivi:

1. dare il cibo a chi muore di fame;
2. dare una casa a chi ne ha bisogno.

Lunedì 3 luglio ci ha presentato se stesso ed il primo di questi progetti: le 'Piattaforme agroalimentari', strutture organizzate per conferimento, stoccaggio, lavorazione,



trasporto, vendita e acquisto (tramite internet) dei prodotti agroalimentari (carne, pesce, frutta e verdura) per soddisfare sia le esigenze della popolazione locale (parliamo di Iran, Ethiopia, Turchia....) che degli operatori internazionali.

**A tempo di Management: lunedì 26 Giugno  
Maurizio Quarta si presenta ai soci del Club**

Ha scritto su: Il Sole 24 Ore, Il Mondo, Espansione, Hamlet, Banca e Lavoro, Direct Marketing e Comunicazione, L'Imprenditore, Italia Oggi. Ha una rubrica fissa su L'impresa titolata 'Changing Management'. Ha recentemente pubblicato il volume 'Temporary Management - Ascoltiamo l'Europa', di prossima ripubblicazione per Franco Angeli.

Laurea DES - Bocconi, carriera manageriale nel marketing internazionale - business development di aziende multinazionali (Olivetti, Manuli Rubber, Kone Elevators) e nel management consulting (McKinsey). Oggi è Managing Partner di Temporary Management & Capital Advisors, che opera nel temporary management e nel turnaround da crisi in aziende di medie dimensioni. Maurizio Quarta, socio Milan IN, lunedì 26/6 ci ha raccontato la sua storia.

**Borse.it - Tra Business e Finanza: Martedì 13 Giugno  
Stefano Taioli si presenta ai soci del Club**

Stefano Taioli, nostro socio, CEO di Borse.it, ingegnere elettronico, con diversi master frequentati, lavora in Borse.it fin dagli albori e ha riportato la sua esperienza maturata nelle diverse fasi di vita di una impresa internet, sopravvissuta alla bolla della new economy: i cambiamenti dei modelli di business, le strategie, l'organizzazione per competere meglio oggi nel web.

**L'uomo che comprò la rete: lunedì 5 Giugno  
Gianluca Leotta si presenta ai soci del Club**

La storia di Gianluca Leotta, nostro socio, oggi collaboratore di uno dei più prestigiosi studi legali d'Italia: Gianni, Origoni Grippo and Partners, dove si occupa di Fusioni e Acquisizioni e Private Equity, Imprenditore dall'età di 18 anni, che nel 2000 venne definito da Panorama: 'L'uomo che compra la rete'

**Fare business in Irlanda: lunedì 29 maggio  
Vito Garofalo e Mario Caizzone si presentano ai soci del Club**

Serata all'insegna dell'**internazionalizzazione del Business**, con la presentazione dei soci Vito Garofalo, Senior Marketing Adviser, SEMEA Southern Europe, Middle East and Africa di Enterprise Ireland, Agenzia Irlandese per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese sul territorio irlandese, e Mario Caizzone, Senior Partner dello studio di consulenza internazionale Cahill-Caizzone&Associates

**Lunedì 22 Maggio 2006 ore 20.30:  
Leonardo Bellini Presenta Se Stesso al Pacino Café**

Ci ha parlato del suo libro e della sua storia: Leonardo Bellini, Autore del Libro "Fare Business con il WEB" edito da Lupetti, E-Business Development Manager in Matrix Spa e docente di corsi e seminari di internet marketing, CRM e comunicazione presso Centri di Formazione Manageriale (MIP, ISTUD, STOGA, LRA) e il Politecnico di Milano.



**Lunedì 15 Maggio 2006 ore 20.30:  
Eric Le Bihan Presenta Se Stesso al Pacino Cafè**

Ci ha parlato di sé Eric Le Bihan, Fondatore e Managing Director di Parla.it spa, un importante operatore di telefonia VOIP in Italia, ex Direttore Generale della filiale di Telecom France in Inghilterra.

## Le 'Cene': Networking Dinner

Agli incontri "Presenta Te Stesso" più tematici e quindi più selettivi come numero di partecipanti (20-30) si affiancano le "Networking Dinner": eventi nati con il solo scopo di far incontrare il maggior numero possibile di soci del Club. Mediamente ad una "Networking Dinner" partecipano 80 - 100 soci. Circa la metà di questi sono nuovi iscritti.

Per massimizzare la creazione di nuovi legami tra le persone durante l'evento, la preparazione della Cena prelude alcuni importanti passi:

- 1) Viene stilata entro 3 - 4 giorni prima dell'evento una lista dei partecipanti. La lista comprende: nome, cognome, professione, azienda e profilo (linkedin e milanin) del socio partecipante
- 2) Tutti coloro che interverranno ricevono una email contenente la lista di cui sopra e tutti i soci sono invitati a prendere contatto preventivamente con le persone alle quali sono più interessate.
- 3) Le cene sono sempre a buffet, in modo che non ci siano tavoli a dividere le persone e che si possano scambiare più biglietti da visita possibili
- 4) ... ultimo ma non meno importante: l'atmosfera! L'aria che si respira durante la cena è carica di entusiasmo, per le nuove conoscenze che si faranno, per le nuove opportunità che nasceranno. I soci fondatori sono a disposizione dei nuovi iscritti per farli entrare subito nel meccanismo, si stringono mani, si parla della nuova o vecchia idea... le 3 ore passano in un attimo e alla fine della serata si arriva a casa stanchi ma certi di avere aggiunto molti legami importanti alla nostra rete di relazioni professionali.

### NETWORKING DINNER REALIZZATE FINORA

14 Luglio 2005: Presso la "Taverna dei Golosi" - Milano

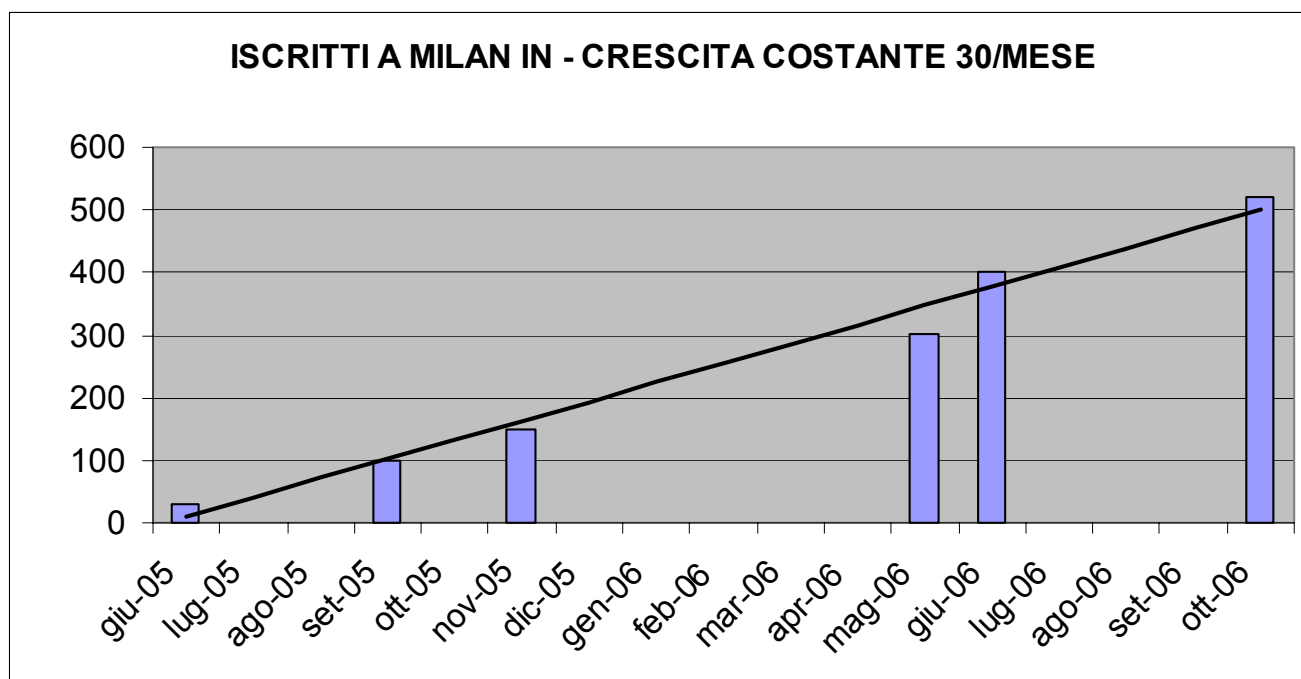
30 Novembre 2005: Presso "Le jardin au bor du lac" - Segrate

2 Maggio 2006: Presso "Pacino Cafè" - Milano

21 Giugno 2006: Presso "Le jardin au bor du lac" - Segrate

## ISCRITTI A MILAN IN

Nel corso di ogni evento rileviamo il numero dei nostri iscritti. Il grafico che segue mostra l'andamento delle iscrizioni nel primo anno di vita dell'associazione.





## **SITO INTERNET (A cura del Team IT di Milan IN)**

Il nuovo sito di Milan IN è un potente strumento tecnologico a disposizione dei membri del Club. Di concezione avanzata fin dalla progettazione (la quasi totalità dei contenuti è pubblicata e aggiornata dinamicamente), è stato realizzato grazie all'integrazione e alla customizzazione da parte degli specialisti IT di Milan IN dei migliori pacchetti applicativi Open Source per il lavoro di gruppo e la teledidattica (la piattaforma è disponibile sotto licenza GPLv2 su <http://developer.berlios.de/projects/milaninew/>). Sviluppato e mantenuto interamente grazie a risorse interne, è oggi una vera e propria piattaforma collaborativa che offre ai soci potenti strumenti di interazione.

### **Sottosistema di comunicazione**

Forum di discussione avanzato, con un potente editor, notifica via mail automatica e personalizzabile dei nuovi messaggi, gestione capillare dei permessi di accesso e sezioni riservate per i comitati e i gruppi di lavoro.

#### **Instant Messaging interno.**

Elenco soci 'attivo', che segnala la presenza on-line e contiene rilanci diretti a Instant Messaging, e-Mail e Profilo Personale.

Sistema automatico per invitare i propri contatti personali a unirsi al Club, concettualmente simile allo strumento analogo presente in Linked IN.

### **Sottosistema di personal publishing**

Profilo personale, con personalizzazione del livello di visibilità e sistema di indicizzazione intelligente delle parole chiave, che permette di individuare immediatamente i soci che condividono gli stessi interessi.

Home page personale: ogni socio può realizzare sul nostro sito la propria pagina di presentazione professionale.

#### **Blog personale.**

(in corso di sviluppo) Database CV, per tenere il proprio Curriculum sempre a disposizione in un luogo raggiungibile via Internet.

### **Sottosistema di workgroup**

Calendario e Agenda condivisi.

Project Management collaborativo.

Sistema informativo di gestione e tracciamento delle problematiche ('Trouble Ticketing').

Sistema di Knowledge Management per l'archiviazione, la condivisione e l'aggiornamento cooperativo della conoscenza.

Motore WIKI di ricerca intelligente e tracciamento evolutivo della conoscenza nel sistema di Knowledge Management

### **Utilities**



Bacheca di news sull'attività associativa.

Galleria fotografica degli eventi sociali.

(in corso di sviluppo) Newsfeed RSS personale

# STATUTO

## ARTICOLO 1 (Denominazione e sede)

Il "BUSINESS CLUB MILAN IN" (di seguito denominato Club) è un'associazione senza finalità di lucro e ha sede nell'abitazione del suo Presidente.

## ARTICOLO 2 (Scopi e finalità)

Scopi e finalità del Club sono:

- Stimolare la produzione di nuove idee ed occasioni di business e la creazione di squadre che le mettano in pratica
- Creare occasioni di riflessione e dibattito sia formali che informali su temi inerenti al mondo degli affari e del lavoro, mediante l'organizzazione di aperitivi, cene, convegni seminari e corsi
- Promuovere all'interno della società una visione positiva del mondo degli affari

## ARTICOLO 3 (Soci)

### Sezione A (Requisiti)

Può diventare Socio ogni persona maggiorenne, di buona condotta morale e di ottima reputazione, iscritta al sito [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com), che accetti il link con il presidente del Club.

### Sezione B (Classificazione dei Soci)

1- SOCIO EFFETTIVO Ha tutti i diritti, facoltà e privilegi ed è sottoposto a tutti gli obblighi che il Club comporta secondo quanto previsto dal presente. Può essere eletto a ogni carica del Club. Ha diritto di voto ogni volta che una questione è sottoposta ai Soci. Dovrà inoltre frequentare regolarmente le Riunioni, versare senza ritardo le sue quote, partecipare alle attività del Club.

2- SOCIO AGGREGATO Socio che, per motivi di salute od altri motivi riconosciuti validi dal Consiglio Direttivo, non può frequentare regolarmente le riunioni, ma desidera tuttavia rimanere associato al Club. Tale qualifica viene concessa dal Consiglio Direttivo e deve essere riveduta dal Consiglio stesso periodicamente. Il Socio aggregato non potrà essere eletto ad alcuna carica e non gli compete il diritto di voto. Il Socio aggregato dovrà egualmente versare le quote stabilite dal Club per tale categoria di Soci.

3- SOCIO ONORARIO Persona non associata a questo Club, cui il Club desidera conferire una speciale distinzione per particolari meriti acquisiti nel mondo del Business o per particolari servizi apportati al Club stesso. Il Club versa la quota d'iscrizione e i contributi straordinari richiesti al Socio onorario, che può partecipare alle riunioni, ma non ha il diritto di voto e non può ricoprire cariche. La qualifica di Socio onorario può essere concessa dal Club previo parere favorevole del Consiglio Direttivo.

4- SOCIO PRIVILEGIATO Socio senza interruzione da quindici o più anni che, per motivi di malattia, età avanzata od altre ragioni riconosciute valide dal Consiglio Direttivo del Club, debba rinunciare alla sua qualifica di Socio effettivo. Il Socio Privilegiato verserà le quote stabilite dal Club per tale categoria di Soci; Il Socio Privilegiato ha diritto al voto ed a tutti i privilegi dei Soci Effettivi, ma non può essere eletto ad alcuna carica del Club.



5- SOCIO VITALIZIO Socio senza interruzione da venti o più anni, che abbia reso notevoli servizi al Club, oppure che abbia mantenuto attiva ed ininterrotta associazione per un periodo di quindici o più anni e che abbia almeno settanta anni di età. Il Socio Vitalizio gode di tutti i diritti e privilegi del Socio Effettivo e non è soggetto al versamento della quota sociale. Nulla osta che il Club possa richiedere ad un Socio Vitalizio il versamento di contributi che ritenesse opportuni.

Sezione C (qualifica di Socio)

L'ammissione di nuovi Soci è possibile con la seguente procedura:

1- La domanda di ammissione perverrà al Presidente del Consiglio Direttivo, tramite l'apposito form presente sul sito [www.milanin.com](http://www.milanin.com) (vedi art. 13). Al candidato verrà richiesto il pagamento dell'eventuale quota associativa e la connessione LinkedIn con il Presidente. Effettuato il pagamento ed accettata la connessione la candidatura sarà accettata in via provvisoria e comunicata per email a tutti i Soci. Entro 15 giorni dall'approvazione i Soci hanno facoltà di presentare opposizione all'ingresso del nuovo membro, al Consiglio Direttivo, che valuterà l'eventuale rifiuto del Socio provvisorio deliberando a maggioranza.

2- Per la riammissione del Socio dimessosi, valgono le stesse modalità elencate al punto precedente.

#### **ARTICOLO 4 (Quote e contributi)**

Sezione A

Ogni nuovo Socio deve versare la quota di ammissione al Club stabilita dal Consiglio Direttivo; la quota deve essere riscossa prima che il candidato abbia acquisito la notifica di Socio e che il Segretario lo abbia notificato al Club.

Sezione B

L'ammontare della quota di ammissione per i nuovi Soci e del contributo annuo dovuto da tutti i Soci viene determinato ogni anno dal Consiglio Direttivo.

Sezione C

Ogni Socio deve versare la quota annuale fissata entro trenta giorni dall'Approvazione del Bilancio.

#### **ARTICOLO 5 (Dimissioni)**

Le dimissioni devono essere presentate per iscritto al Presidente del Club e perché siano accolte è necessario che il Socio sia in regola con il pagamento di tutte le somme dovute sino alla data delle dimissioni.

#### **ARTICOLO 6 (Decadenza ed Espulsione)**

Sezione A

Il Socio effettivo può essere dichiarato decaduto dalla qualifica di Socio effettivo con delibera

del Consiglio nel caso in cui:

1. manchi alla metà delle Riunioni nel corso dell'anno sociale, senza valida giustificazione.
2. non ottemperi al pagamento dei contributi sociali entro 30 giorni dalla richiesta formale. Il Socio effettivo dichiarato decaduto rimarrà obbligato al pagamento dei contributi.

Sezione B

Ogni Socio può essere espulso dal Club per motivate, gravi e valide ragioni con voto di 2/3 dell'intero Consiglio Direttivo, previo invito al Socio a fornire, entro 30 giorni, proprie precisazioni sui fatti che gli sono contestati.

## **ARTICOLO 7 (Cariche sociali)**

Sezione A

Le cariche sociali del club sono: il Presidente, l'immediato Past-President, il Vice-President, il Segretario, il Tesoriere e i Consiglieri.

Sezione B

Possono ricoprire le cariche solo i Soci effettivi in regola con le quote ed i Soci Vitalizi.

Sezione C

Le cariche non comportano compenso di sorta, per qualsiasi servizio reso al Club.

Sezione D

### **1- PRESIDENTE**

Spetta al Presidente la legale rappresentanza pro-tempore del Club. Convoca e presiede le Riunioni ordinarie e straordinarie del Consiglio Direttivo, i Meetings e le Assemblies dei Soci. Nomina i Comitati ordinari e speciali e collabora con i relativi Presidenti al Funzionamento dei comitati stessi e ne riceve le relazioni; cura che regolari elezioni siano convocate e tenute.

### **2- IMMEDIATO PAST-PRESIDENT**

Egli rappresenta la continuità tra l'attività passata e la presente.

### **3- VICE-PRESIDENTI**

Qualora il Presidente, per qualsiasi ragione, non sia in grado di adempiere le sue funzioni, delega il Vice-Presidente di grado a lui più prossimo che ne farà le veci operando con le stesse autorità del Presidente.

### **4- SEGRETARIO**

Provvede alla stesura ed alla conservazione dei verbali di tutte le Riunioni di Club. Attua le deliberazioni del Consiglio.

### **5- TESORIERE**

Cura gli incassi ed i pagamenti per conto del Club. Deposita e movimenta i fondi disponibili su conti bancari autorizzati dal Consiglio Direttivo. Tiene la contabilità del Club e provvede alla stesura dei bilanci Preventivo e Consuntivo che sottopone al Consiglio Direttivo.

## 10- CONSIGLIERI

Essi partecipano alle riunioni del Consiglio Direttivo e prendono parte alle deliberazioni e votazioni.

### Sezione E

I membri del Consiglio Direttivo saranno eletti secondo le procedure dell'art. 10 dello Statuto ed assumeranno la carica al 1 Gennaio, conservandola per la durata di seguito indicata:

- Il Presidente dura in carica due anni ed è rieleggibile.
- L'immediato Past-President dura in carica due anni, immediatamente successivi a quelli in cui ha ricoperto la carica di Presidente.
- Il Vice-President dura in carica 2 anni, salvo rinuncia o impedimento.
- Segretario e Tesoriere durano in carica due anni e sono rieleggibili.
- Ogni due anni verranno effettuate le elezioni.

## **ARTICOLO 8 (Consiglio Direttivo)**

### Sezione A (Membri)

Sono Membri del Consiglio Direttivo un massimo di 7 (sette soci). Essi sono: il Presidente, l'immediato Past-President, il Vice President, il Segretario, il Tesoriere e uno o più consiglieri, in modo che il Consiglio sia composto comunque in numero dispari.

### Sezione B (Riunioni)

Il Consiglio Direttivo si riunisce in seduta ordinaria di regola una volta ogni trimestre, alla data e nel luogo stabiliti di volta in volta dal Presidente. Riunioni straordinarie del Consiglio Direttivo possono essere convocate da Presidente su propria autonoma decisione o su richiesta di almeno la metà più uno dei componenti del Consiglio stesso. La riunione del Consiglio Direttivo è considerata valida se sono presenti almeno 3 (tre) dei suoi componenti. Il Consiglio delibera a maggioranza dei presenti, salvo che non sia richiesta da specifiche norme del presente statuto una diversa maggioranza da calcolarsi sul numero totale dei Membri. I Soci possono partecipare alle riunioni del Consiglio, senza diritto di voto.

### Sezione C (Compiti e funzioni)

Il Consiglio Direttivo è responsabile dell'esecuzione delle deliberazioni approvate dall'Assemblea dei Soci.

Oltre a quelli implicitamente ed esplicitamente altrove menzionati nel presente Statuto, il Consiglio Direttivo ha i seguenti compiti e poteri:

- a) programmare l'attività del Club per l'anno sociale e curarne lo svolgimento;
- b) controllare e stimolare l'attività dei comitati;
- c) organizzare le Assemblee e predisporre le proposte di delibere da sottoporre alle Assemblee stesse;
- d) predisporre, entro il 15 settembre di ogni anno, il Bilancio Consuntivo e preventivo, da sottoporre all'Assemblea dei Soci;

## **ARTICOLO 9 (Assemblea dei Soci)**

### Sezione A



L'Assemblea dei Soci è costituita da tutti i Soci Effettivi Vitalizi e Privilegiati, in regola con i pagamenti. Essa dovrà essere convocata dal Presidente mediante comunicazione inviata per email o consegnata almeno dieci giorni prima della data fissata ed è validamente costituita con la presenza della maggioranza dei Soci di cui sopra.

#### Sezione B

L'Assemblea dei Soci ha ogni e più ampio potere e le delibere sono assunte a maggioranza dei Soci presenti,

E' compito dell'Assemblea:

- a) eleggere il Presidente e gli altri membri del Consiglio Direttivo, secondo la procedura dell'art. 10;
- b) approvare il Bilancio Consuntivo ed il Bilancio Preventivo;

### **ARTICOLO 10 (Elezioni)**

#### Sezione A

Le elezioni dei Membri del Consiglio Direttivo in scadenza dovranno essere tenute entro il 15 ottobre di ogni biennio.

#### Sezione B

Il Consiglio Direttivo nominerà un Comitato Elettorale, composto da tre Soci tra cui l'ultimo Past-President, che prenderà, con congruo anticipo sulla scadenza di cui sopra, opportuni contatti con tutti i Soci, onde sondarne la disponibilità ed i suggerimenti. I risultati dei sondaggi effettuati saranno sottoposti al Consiglio Direttivo che predisporrà la lista dei Candidati alle varie cariche di Club, una volta ottenuto il gradimento e la disponibilità da parte degli interessati.

#### Sezione C

La lista dei Candidati verrà comunicata ai Soci contestualmente con la convocazione dell'Assemblea Elettorale.

#### Sezione D

Le elezioni dovranno essere fatte per scrutinio segreto dai Soci presenti e con diritto di voto. La scheda elettorale dovrà contenere i nominativi di tutti i candidati, distinti a seconda delle cariche a cui sono designati. L'elettore potrà depennare uno o più candidati proposti, sostituendoli con altri di proprio gradimento. Per risultare eletti è necessaria la maggioranza dei voti presenti.

#### Sezione E

L'Assemblea nominerà tre scrutatori che procederanno allo scrutinio ed alla successiva proclamazione dei risultati. Gli eletti assumeranno la carica il 1 Gennaio successivo.

#### Sezione F

Nel caso in cui la carica del Presidente o Vice-Presidente dovessi rendersi vacante per qualsiasi motivo, gli altri consiglieri in carica avanzeranno di posizione secondo il loro grado. Nel caso si



rendesse vacante qualsiasi altra carica, il Consiglio Direttivo nominerà un Socio per ricoprirlo fino alle successive elezioni annuali.

### **ARTICOLO 11 (Riunioni del Club)**

Le riunioni del Club dovranno essere tenute di regola una volta ogni mese, alla data e nel luogo stabiliti dal Consiglio Direttivo.

### **ARTICOLO 12 (Comitati Esecutivi)**

I Comitati rappresentano la struttura organizzativa dell'attività del Club e sono nominati dal Presidente e ratificati dal Consiglio Direttivo. I Comitati sono presieduti da un Manager, scelto tra tutti i soci (compresi i consiglieri) e nominato dal Presidente. Il Manager, per portare a termine gli scopi del Comitato si avvale della collaborazione dei soci che ritiene opportuno nominare come membri del Comitato stesso, previo nulla osta del CD, come collaboratori. Un Manager può essere assegnato a più Comitati. I Manager durano in carica per tre anni, salvo rinuncia o scioglimento del comitato.

### **ARTICOLO 13 (Comunicazioni)**

A tutti i soci, è assegnato un indirizzo email "nome.cognome@milanin.com". In caso di omonimia, verrà concordato un soprannome con il socio più recente e verrà assegnato un indirizzo email "soprannome.cognome@milanin.com". Questo indirizzo è l'indirizzo email ufficiale del Club. A tutti i soci è assegnato uno username ed una password di accesso al sito internet ufficiale del Club: "<http://www.milanin.com>". Sono considerate valide a tutti gli effetti le comunicazioni da e verso i soci effettuate tramite l'indirizzo email di cui sopra. La sede elettronica ufficiale del Club è il sito internet "<http://www.milanin.com>". Il presidente del Club potrà affiggere nelle apposite sezioni del suddetto sito annunci verso i soci, di interesse pubblico. Il sito "<http://www.milanin.com>" è da considerarsi a tutti gli effetti come bacheca del Club.

### **ARTICOLO 14 (Modifiche e Rinvio)**

#### Sezione A

Il presente Statuto può essere modificato su proposta del Presidente del Consiglio Direttivo o di uno dei suoi componenti, da una Assemblea del Consiglio Direttivo che dovrà essere convocata con un preavviso di almeno 10 giorni. Le modifiche allo Statuto dovranno ottenere il voto favorevole di almeno 2/3 dei Soci presenti all'Assemblea.

#### Sezione B

Per tutto quanto non previsto dal presente Statuto valgono le disposizioni del Codice Civile.

## TEAM

### FONDATORI

Alberto Borghesi  
Massimo Brembilla  
Venanzio Camarra  
Andrea Falzin  
Andrey Golub  
Silvia Lenich  
Svitlana Matsuska  
Pier Carlo Pozzati  
Massimiliano Rizzo  
Manuel Rocamora

### CONSIGLIO DIRETTIVO

Pier Carlo Pozzati - Presidente  
Venanzio Camarra - Vice Presidente  
Silvia Lenich - Segretario e tesoriere  
Massimo Brembilla - Consigliere  
Andrea Falzin - Consigliere  
Andrei Golub - Consigliere  
Svitlana Matsuska - Consigliere

### ORGANIZZAZIONE - COMITATI

#### **IT/Web Support**

[Andrey Golub](#) - Manager

#### **Finance and Controlling**

[Massimo Brembilla](#) - Manager

#### **Marketing and Promotion**

[Andrea Falzin](#) - Manager

#### **Project Management and Operations**

[Marco Marzagalli](#) - Manager Candidato

#### **Internationalization and External Affairs**

[Alessandro Landi](#) - Manager

#### **Formazione, attività ricreative e sportive**

[Sergio Bruno](#) - Manager

### SOCI ONORARI

Andrea Sianesi - Professore MIP - Politecnico di Milano, CEO di Asset S.r.l.