

APICE CALCIO

Magazine



MATCH *Day*



vs



05-10-2025



Marco Colarusso. Il nostro Capitano
Autore del goal che ha sbloccato la
gara nell'ultima gara di campionato

Classifica

1		USD APICE CALCIO 1964	13	10		Castelpoto	6
2		Ebolitana Calcio 1925	10	11		Città Di Solofra	6
3		Polisportiva Puglianello	10	12		Buccino Volcei	6
4		Battipagliese Calcio	9	13		Salernum Baronissi	6
5		Agerola	8	14		Lions MM Montemiletto	6
6		San Vito Positano 1956	8	15		Virtus Monteforte Irpino	5
7		Rossoblu Castel S. Giorgio	7	16		Pol. Santa Maria Cilento	3
8		Pro Sangiorgese	7	17		Sanseverinese	3
9		U.S. Anгри 1927	7	18		Costa D'Amalfi	2

TURNO PRECEDENTE

Sanseverinese	0-0	Salernum Baronissi
Castelpoto	3-1	Buccino Volcei
Città Di Solofra	3-1	San Vito Positano
LMM Montemiletto	1-0	Pro Sangiorgese
Castel S. Giorgio	1-1	U.S. Anгри 1927
Virtus Monteforte	1-1	Pol. S.Maria Cilento
Agerola	0-1	Ebolitana
Battipagliese	6-0	Pol. Puglianello
Costa D'Amalfi	0-2	APICE CALCIO 1964

TURNO ODIERNO

APICE CALCIO 1964	-	Agerola
Buccino Volcei	-	LMM Montemiletto
Pol. Puglianello	-	Virtus Monteforte
Salernum Baronissi	-	Battipagliese Calcio
Pol. S.Maria Cilento	-	Castelpoto
San Vito Positano	-	Castel S. Giorgio
Ebolitana	-	Sanseverinese
Pro Sangiorgese	-	Città Di Solofra
U.S. Anгри 1927	-	Costa D'Amalfi

PROSSIMO TURNO

Salernum Baronissi	-	Pol. Puglianello
Sanseverinese	-	APICE CALCIO 1964
Castelpoto	-	Virtus Monteforte
Città di Solofra	-	Buccino Volcei
LMM Montemiletto	-	Pol. S.Maria Cilento
Castel S. Giorgio	-	Pro Sangiorgese
Agerola	-	U.S. Anгри 1927
Battipagliese	-	Ebolitana
Costa D'Amalfi	-	San Vito Positano

Editoriale sul Girone



A) L'undici titolare sceso in campo nella trasferta di Maiori;

B) Colarusso autore del 1° goal;

C) L'esultanza della squadra al 2° goal

La quinta giornata del Girone B di Eccellenza campana ha segnato un punto di svolta per molte squadre in cerca di riscatto. Tra tutte, spicca la **Battipagliese**, protagonista di una prestazione maiuscola contro il sorprendente **Puglianello**, travolto con un netto 6-0. Anche l'**Ebolitana** ha mostrato i muscoli, espugnando il campo dell'**Agerola** guidato da mister *Serrapica*.

Ma il vero protagonista è stato il nuovo corso del **Castelpoto**, dove la "cura Maschio" ha già prodotto effetti tangibili: sei punti in due gare, compresa la preziosa vittoria contro il **Buccino**. Un segnale forte, che rilancia le ambizioni della squadra.

Pareggi senza grandi emozioni tra **Sanseverinese** e **Salernum**, e tra **Castel San Giorgio** e **Angri**, con quest'ultima penalizzata di un punto in meno in classifica a seguito del ricorso vinto dal **Solofra**. Proprio il **Solofra** ha festeggiato con una vittoria sul **San Vito Positano**, mentre il **Montemiletto** ha avuto la meglio sulla **Pro Sangiorgese**.

In vetta, l'**Usd Apice Calcio 1964** continua la sua marcia trionfale: il 2-0 sul **Costa d'Amalfi** conferma solidità e ambizione, in una gara tutt'altro che semplice. Infine, **Santa Maria Cilento** e **Virtus Monteforte** hanno chiuso in parità, con gli ospiti raggiunti nel finale.

Una giornata che ha ridisegnato equilibri e acceso nuove speranze. Il campionato è ancora lungo, ma il **Girone B** promette spettacolo.

Interviste ai Protagonisti

a cura di Gianluca Del Giudice, Antonino Biundo, Marco Cagliuli



Marco Colarusso

La partita conclusa è stata intensa: campo difficile e avversario ostico. Quali sono state le tue sensazioni sulla difficile trasferta di sabato e cosa significa per te aver trovato il primo gol stagionale?

La partita di sabato è stata una battaglia, sapevamo che il Costa d'Amalfi è un avversario ostico da affrontare ma fortunatamente abbiamo trovato un gol per tempo e l'abbiamo portata a casa. Il mio primo gol stagionale è arrivato al momento giusto perché ha sbloccato la partita e ci ha dato lo slancio giusto per affrontare la gara nel migliore dei modi.

Domenica vi aspetta un'altra sfida importante, vi sentite pronti? In che modo la state preparando durante la settimana?

Sarà una gara importantissima; già dalle prime giornate di campionato stiamo osservando l'Agerola: una squadra giovane, molto preparata athleticamente e composta da buoni elementi dal punto di vista tecnico. Siamo momentaneamente primi in classifica e sappiamo che faranno il massimo per metterci in difficoltà ma stiamo preparando la partita nel migliore dei modi e speriamo che il risultato finale sarà a noi favorevole.

Dal punto di vista del capitano, come si



stanno inserendo i nuovi innesto e quali pensi siano gli obiettivi reali di questa squadra?

Io ho l'onore di portare al braccio la fascia da capitano, ma dico tutti i giorni ai ragazzi che siamo tutti capitani. Vedo un gruppo unito composto da ragazzi che remano tutti nella stessa direzione, soprattutto per merito del mister che tiene sempre alto il livello di concentrazione.

I nuovi arrivati si sono subito inseriti bene nel gruppo, nonostante nelle ultime due stagioni abbiamo raggiunto due salvezze a fine campionato. **Tredici punti in cinque giornate. Quali sono le tue considerazioni sull'inizio di stagione e dove potreste ancora migliorare?**

Dal mio punto di vista i punti in classifica dovrebbero essere 15 e non 13. Nella partita contro il Castel San Giorgio siamo stati superiori sotto ogni aspetto. Ma il calcio è anche questo, non siamo riusciti a chiudere la partita ed ottenere i tre punti. Comunque siamo solo all'inizio, la prima posizione in classifica sembra un sogno ma dobbiamo restare concentrati e pensare partita dopo partita.



Vincenzo Potenza

Sei entrato e hai segnato il gol decisivo. Una rete importante, ma non ancora sufficiente per sentirsi al sicuro in vista del ritorno. Che sensazioni hai e cosa servirà per chiudere il discorso qualificazione?

Segnare quel gol è stato emozionante, ma la vera soddisfazione è aver contribuito alla vittoria della squadra. Sapevamo che non sarebbe stata una gara semplice e, anche se non abbiamo espresso il nostro miglior calcio, abbiamo dimostrato carattere. La qualificazione ai quarti di finale è ancora tutta da conquistare, ma siamo pronti a dare il massimo. Servirà una prestazione intensa, lucida e coraggiosa: abbiamo le qualità e la determinazione per farcela, e vogliamo dimostrarlo sul campo.

La Coppa Italia è un obiettivo concreto per voi? Vi sentite una squadra in grado di arrivare fino in fondo?

Absolutamente sì. Per noi la Coppa non è una competizione secondaria, anzi. Sappiamo di avere un gruppo solido, compatto e con qualità importanti. Se continuiamo a lavorare con questa mentalità,



possiamo davvero ambire alla finale. Ci crediamo.

Quanto ha influito la partita di sabato sulla prestazione di oggi, sia a livello fisico che mentale?

Sabato è stata una battaglia. Il campo non aiutava e il Costa d'Amalfi è sempre un avversario ostico, soprattutto in casa. Abbiamo sofferto, ma siamo rimasti lucidi e abbiamo conquistato tre punti fondamentali. È chiaro che lo sforzo si è fatto sentire anche oggi, ma la squadra ha risposto con carattere.

Hai dimostrato grande versatilità in campo. In quale ruolo ti senti più a tuo agio e dove pensi di poter dare il meglio?

Mi adatto facilmente, ed è una qualità che cerco sempre di mettere al servizio della squadra. Che sia terzino destro, sinistro, mezz'ala o quinto, cerco di dare il massimo. Ogni ruolo ha le sue sfide, ma per me conta essere utile e pronto, ovunque serva.

Dal master all' *Apice* :

un percorso tra studio e campo



Il calcio è molto più di ciò che accade nei novanta minuti. È strategia, preparazione, comunicazione, lavoro di squadra. È tutto ciò che si costruisce dietro le quinte, lontano dai riflettori, ma che determina il successo di una squadra. Questo lo abbiamo scoperto davvero solo vivendo l'esperienza sul campo, grazie a un percorso formativo che ci ha portati dall'aula del Master dell'Università del Calcio direttamente dentro la realtà dell'Apice Calcio, dove abbiamo vissuto dieci giorni di stage intensi e stimolanti.

Il Master dell'Università del Calcio ci ha offerto una formazione solida e multidisciplinare. Lezioni tenute

da professionisti del settore, moduli dedicati al management sportivo, alla match analysis, al marketing e alla comunicazione: strumenti fondamentali per chi aspira a lavorare nel mondo del calcio. In aula si impara a leggere una partita, a comprendere i meccanismi che regolano una società sportiva e a gestire le dinamiche che ruotano attorno a un club. Ma la teoria, da sola, non basta.

Lo stage con l'Apice ha rappresentato il passo successivo, quello che trasforma le nozioni in esperienza. Abbiamo seguito da vicino la preparazione delle gare, osservato il lavoro dello staff tecnico e vissuto lo spogliatoio dall'interno. Ogni giornata è stata diversa: riunioni tattiche, momenti di analisi, cura dei dettagli organizzativi. Tutto contribuisce a costruire la prestazione che poi si vede sul campo la domenica.

In questi dieci giorni abbiamo imparato che nel calcio nulla è lasciato al caso. La gestione delle risorse, l'attenzione alla condizione dei giocatori, la capacità di reagire agli imprevisti: tutti elementi che incidono tanto quanto una scelta tecnica. L'Apice ci ha trasmesso il valore della compattezza e del lavoro collettivo. Dietro ogni vittoria non c'è solo il talento dei singoli, ma il contributo di un gruppo affiatato che rema nella stessa direzione. Uno staff di alto livello, composto da ex professionisti che hanno scelto con entusiasmo di investire in questa realtà, convinti del progetto ambizioso che la dirigenza sta costruendo.

Questa esperienza ci ha insegnato a guardare il calcio con occhi diversi. Non più soltanto come tifosi o appassionati, ma come osservatori attenti, consapevoli che dietro ogni azione ci sono ore di lavoro invisibili. Abbiamo capito quanto conti la programmazione, quanto pesi la comunicazione e quanto sia fondamentale la collaborazione tra tutti i reparti.

Portiamo a casa un bagaglio prezioso, fatto di insegnamenti, spunti e nuove prospettive. Ringraziamo l'Università del Calcio per averci offerto questa opportunità e l'Apice Calcio per averci accolti con disponibilità, professionalità e passione. Lo stage con l'Apice Calcio è stato un punto di svolta, un trampolino verso il futuro. Ora sappiamo dove vogliamo andare — e abbiamo iniziato a camminare nella direzione giusta.

a cura di **Gianluca Del Giudice, Antonino Biundo, Marco Cagliuli**

Spazio *Sei Sannio*

Guida Essenziale al mondo delle: *Startup*

Sentiamo parlare di "innovazione" ogni giorno, ma cosa significa davvero? Non è solo inventare qualcosa di nuovo, una scintilla, un'idea geniale chiusa in un laboratorio. L'innovazione è l'incendio che quella scintilla scatena nel mondo reale, è il processo che prende un'idea e la trasforma in un qualcosa che crea valore, cambia le abitudini e risolve problemi concreti.

L'economista Joseph Schumpeter ha usato un'immagine potente per descriverla: "distruzione creatrice". L'innovazione non si limita a migliorare ciò che esiste. Lo demolisce per costruire qualcosa di radicalmente nuovo. Se pensiamo all'evoluzione del modo in cui ascoltiamo la musica l'innovazione non è stata creare un CD con un suono leggermente migliore, ma l'arrivo di Spotify, che ha distrutto il concetto di possedere un album fisico, creando un mercato basato sull'accesso illimitato. Questa è la vera innovazione, una forza che riscrive le regole del gioco.

Ma perché le rivoluzioni più grandi non nascono quasi mai nei colossi aziendali, che pure hanno soldi e risorse? Perché le grandi aziende sono macchine perfette per gestire il presente, non per inventare il futuro. Sono strutturate per ridurre i rischi e ottimizzare processi già noti. Lanciare un prodotto rivoluzionario, con il 90% di probabilità di fallire, è un rischio che un manager difficilmente si assume. È qui che entrano in campo le startup. Non sono semplicemente "aziende più piccole". Sono squadre d'assalto, agili e veloci, nate per esplorare l'ignoto. Il loro obiettivo non è eseguire un piano perfetto, ma imparare più in fretta dei concorrenti, accettando il fallimento come parte del gioco.

Le startup sono i veri motori della "distruzione creatrice", le uniche capaci di scommettere tutto su un'idea che può cambiare il mondo.

L'Identikit della Startup: DNA da Esploratore

Per capire una startup, bisogna partire dalla definizione di Steve Blank, uno dei padri dell'imprenditorialità moderna: "Una startup è un'organizzazione temporanea, costituita per cercare un modello di business ripetibile e scalabile". Ogni parola è fondamentale: *Temporanea*: nessuna startup vuole rimanere tale. L'obiettivo è trovare la formula vincente e diventare un'azienda solida.

Ricerca: a differenza di un'azienda tradizionale, che sa cosa vende e a chi, una startup naviga a vista. La sua missione non è vendere, ma imparare, testando le proprie idee sul mercato.

Ripetibile e Scalabile: questo è il segreto. Un modello è "ripetibile" se ogni nuovo cliente si acquisisce con un processo standard. È "scalabile" se i ricavi possono crescere a razzo senza che i costi facciano altrettanto. Un ristorante per raddoppiare i clienti deve aprire un'altra sede (costi e ricavi crescono

insieme). Un'app può servire milioni di nuovi utenti con un aumento minimo dei costi. Questa è la scalabilità che attira i grandi investimenti. In Italia, lo Stato ha riconosciuto questa unicità nella figura della "startup innovativa", definita come una società di capitali con meno di 5 anni, un fatturato sotto i 5 milioni di euro e un oggetto sociale ad alto valore tecnologico. Per ottenere questo status, deve possedere almeno un requisito specifico: alta spesa in ricerca e sviluppo, un team con personale altamente qualificato (dottorati o laureati magistrali) o essere titolare di un brevetto. Non è solo burocrazia ma un "bollino di qualità" che segnala al mercato il potenziale dell'impresa e offre vantaggi fiscali a chi decide di investirci, alimentando l'intero ecosistema.

L'ecosistema italiano è in piena espansione. A fine 2023, l'Italia contava 13.394 startup innovative iscritte al registro speciale, un numero cresciuto del 23% dal 2019. Queste imprese generano una produzione di quasi 2 miliardi di euro e danno lavoro a circa 70.000 persone.

La Campania si conferma uno dei poli più dinamici, soprattutto nel Mezzogiorno, posizionandosi come seconda regione in Italia per numero di startup, subito dopo la Lombardia. La provincia di Napoli guida la classifica regionale con 786 startup, confermandosi un hub cruciale. I dati mostrano un ecosistema vivace ma ancora giovane, composto da realtà in fase iniziale che necessitano di un forte supporto per poter crescere e consolidarsi.

Chi aiuta le Startup a crescere

Nessuna startup vince da sola. Dietro ogni successo c'è una squadra di alleati strategici che la supporta in ogni fase della partita, dalla nascita dell'idea alla conquista del mercato.

L'Incubatore: il Settore Giovanile

L'incubatore è il "vivaio", la culla dove le idee grezze vengono protette e nutrite. Spesso collegati a università o parchi tecnologici, gli incubatori offrono le risorse di base come uno spazio di lavoro, formazione su come si scrive un business plan, i primi consigli da parte di mentor esperti e l'accesso a una rete di contatti. L'obiettivo non è fare il boom di vendite, ma capire se l'idea ha un potenziale reale. È il luogo dove si impara a camminare prima di iniziare a correre.

L'acceleratore: la preparazione atletica

Se l'incubatore è il vivaio, l'acceleratore è il ritiro pre-campionato. Si rivolge a startup che hanno già un team e un prototipo funzionante. Offre programmi intensivi, di solito di 3-6 mesi, con l'unico obiettivo di accelerare la crescita. In cambio di una piccola quota della società (equity), fornisce un primo investimento, una fitta rete di mentor specializzati e, soprattutto, l'accesso a un network di investitori. Il percorso solitamente si conclude con il "Demo Day", il giorno della presentazione ufficiale di fronte a una platea di potenziali finanziatori, pronti a scommettere sui campioni del

futuro.

Il Venture Capital: lo Sponsor Milionario

Il Venture Capital (VC) è il grande sponsor che entra in gioco quando la startup ha dimostrato di avere un prodotto che il mercato vuole e ha bisogno di capitali seri per conquistarlo. I fondi di VC investono somme ingenti, da centinaia di migliaia a milioni di euro, in cambio di quote societarie importanti e spesso di un posto nel consiglio di amministrazione. Il loro modello di business è una scommessa ad alto rischio dato che statisticamente 9 startup su 10 falliscono, ma puntano a trovare quell'unica che diventerà un "unicorno" (un'azienda valutata oltre il miliardo di dollari), generando ritorni capaci di ripagare tutte le perdite e produrre profitti stellari. Questi tre attori formano una filiera: gli incubatori scoprono i talenti, gli acceleratori li allenano e i Venture Capital li portano a giocare nei campionati che contano.

Il Modello Sannio: l'Evangelista, il primo tifoso

Oltre a questa filiera classica, sui territori stanno nascendo modelli di supporto più agili e concreti. Uno degli esempi più interessanti è quello promosso da SEI Sannio, che introduce la figura chiave dell'Evangelista.

L'Evangelista è il "cliente-zero", il primo, coraggioso alleato di una startup, è "un'azienda o un professionista che, riconoscendo il potenziale di una soluzione, decide di 'adottarla' diventandone il primo cliente". Non si limita a comprare un prodotto, ma sposa un progetto quando è ancora in fasce, accettandone i rischi e le imperfezioni iniziali. Il rapporto tra la startup e il suo Evangelista è un'alleanza strategica, un "legame tra visione, rischio e impatto. I vantaggi sono enormi per entrambi.

Per la Startup: ottiene la cosa più preziosa in assoluto ossia la validazione del mercato. Avere un primo cliente che paga è la prova che il problema che si vuole risolvere è reale. Riceve feedback continui per migliorare il prodotto e ottiene un caso di successo da mostrare a futuri clienti e investitori.

Per l'Evangelista: accede in anticipo a una tecnologia innovativa, spesso personalizzata sulle sue esigenze, guadagnando un vantaggio sulla concorrenza. Diventa co-protagonista dell'innovazione, contribuendo a plasmare un prodotto perfetto per lui, spesso a condizioni economiche di favore.

Questo modello è importante perché scardina la mancanza di credibilità, il problema più grande di ogni giovane impresa. Come si trova il primo cliente se non si hanno clienti? L'Evangelista risolve questo paradosso. Sostituisce il capitale finanziario con il capitale di mercato, che vale molto di più.

Una startup con zero euro in cassa ma con un Evangelista che usa e paga il suo prodotto è più forte di una con un finanziamento ma nessun cliente.

Questo approccio è perfetto per territori come il Sannio, perché trasforma le aziende già esistenti nel primo e più importante motore di innovazione. Crea una rete basata sulla fiducia e sull'interesse reciproco, dove i problemi delle imprese locali vengono risolti dai talenti locali. È un modello di sviluppo dal basso che dimostra che per creare il fu-

turo non servono solo i capitali della Silicon Valley. A volte, basta un gruppo di imprenditori visionari disposti a fare il tifo, e a scendere in campo, per i giovani del proprio territorio. L'ecosistema startup italiano si trova a un punto di svolta. Sta maturando, diventando più tecnico, più ambizioso e sempre più orientato a competere non solo entro i confini nazionali, ma sulla scena globale. In questo nuovo paradigma, la figura dell'evangelista cessa di essere un lusso o un ruolo di nicchia per diventare un investimento strategico fondamentale.

L'evangelista è il catalizzatore in grado di trasformare il potenziale inespresso in trazione tangibile. È la figura che può aiutare le eccellenze tecnologiche nate nel Mezzogiorno a superare i divari geografici e ad accedere ai capitali del Nord e del mondo. È l'architetto della credibilità globale necessaria per sfidare le percezioni obsolete e posizionare l'Italia come un vero "strong innovator".

È il costruttore di comunità, i fossati difensivi più potenti nell'economia della conoscenza. Per i fondatori italiani che mirano a costruire aziende durature e di impatto, investire in un evangelista non significa semplicemente assumere una persona, ma investire nella costruzione di un movimento. È l'investimento strategico che può determinare la differenza tra una buona idea e un leader di mercato globale.



in foto: Steve Blank



Contattaci a:
info.sannio@sei.ventures

Sponsor 25/26



PUNTOEDIL



BASE
HOUSE

I Colori della Terra
Frutta e Verdura
di Renato Russo

GTSPORT



FAREnergia
fonti alternative rinnovabili



LOMA



UNT

LA NUOVA
TECNICA



BONATTI
FASHION
Antonietta De Rosa



Avv. Giovanni PALERMO
Avvocato - Grafologo Giudiziario



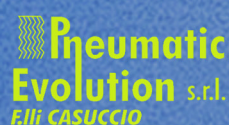
F.A.R.C.S.r.l.



miwaenergia
IL NUOVO ORIZZONTE GAS E LUCE



C.E.A. s.r.l.
CHEMICAL ENGINEERING ASSOCIATION



2M
CALCESTRUZZI S.R.L.

