

APICE CALCIO

MATCH *Day* Magazine



vs



31-01-2026



Classifica

* una partita in meno, il finale della partita verrà recuperato il giorno 04/02/2026

1		Ebolitana Calcio 1925	51	10		Lions MM Montemiletto	29
2		USD APICE CALCIO 1964	48*	11		Castelpoto	26
3		Battipagliese Calcio	45	12		Rossoblu Castel S. Giorgio	25
4		Agerola	38*	13		Buccino Volcei	25
5		Costa D'Amalfi	36	14		Pol. Santa Maria Cilento	23
6		Città Di Solofra	36	15		Salernum Baronissi	22
7		Sanseverinese	33	16		Virtus Monteforte Irpino	19
8		San Vito Positano 1956	30	17		U.S. Angri 1927	19
9		Pro Sangiorgese	30	18		Poli. Puglianello	19

TURNO PRECEDENTE

TURNO ODIERNO

PROSSIMO TURNO

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

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

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

Editoriale sul Girone B



a cura di **PASQUALE CIAMBRIELLO**



A) L'undici titolare sceso in campo contro l'Agerola;
B) Mister Cioffi;
C) Perretta autore del momentaneo vantaggio prima della sospensione;
D) L'esultanza del gruppo al nostro vantaggio.

La 23ª giornata del Girone B di Eccellenza conferma un campionato apertissimo, soprattutto nelle zone alte della classifica, dove ogni punto pesa come oro. Tra vittorie pesanti, pareggi tattici e una gara interrotta, il turno appena andato in archivio ha lasciato più di un verdetto in sospeso.

A prendersi la scena è l'Ebolitana che però non va oltre lo 0-0 esterno contro la Sanseverinese. Un pareggio che consente ai salernitani di restare al comando con 51 punti, ma che ne rallenta la corsa proprio nel momento clou della stagione.

Ne approfitta in parte l'Apice che resta a 48 punti con una gara da completare. La sfida esterna contro l'Agerola, infatti, è stata interrotta alla fine del primo tempo per un malore accusato dall'arbitro. Al momento dello stop il punteggio era di 1-0 in favore dell'Apice grazie alla rete realizzata da Perretta. Il match verrà ripreso mercoledì 4 febbraio, ripartendo dalla seconda frazione di gioco e dal risultato maturato nel primo tempo.

Gli uomini di Cioffi, in caso di vittoria, aggancerebbero proprio l'Ebolitana in vetta alla classifica, riaprendo ufficialmente la corsa al primo posto.

Alle spalle delle battistrada continua a viaggiare forte la Battipagliese, che supera con autorità il Salernum Baronissi per 2-0, salendo a 45 punti e restando pienamente in scia promozione.

Successo pesante anche per il Costa d'Amalfi, che batte in casa l'Angri 2 a 0, confermandosi così squadra solida e difficile da affrontare.

Pareggi spettacolari e combattuti a Castelpoto, dove i padroni di casa impattano 2-2 contro la Polisportiva Santa Maria Cilento, e a Castel San Giorgio, con l'1-1 tra i padroni di casa ed il San Vito Positano.

Senza reti invece la sfida tra Lions Montemiletto e Buccino Volcei (0-0), così come quella tra Sanseverinese ed Ebolitana, risultato che tiene entrambe in zona medio-alta della classifica.

Vittoria di misura ma pesantissima per la Virtus Monteforte, che supera 3-2 la Polisportiva Puglianello, mentre il Solofra conquista tre punti importanti battendo 2-1 la Pro Sangiorgese, che resta invischiata nella parte bassa della graduatoria.

Il campionato entra ora nella sua fase più calda: la ripresa di Agerola - Apice potrebbe riscrivere la vetta, mentre alle spalle delle big nessuno sembra intenzionato a mollare. Il Girone B resta uno dei più avvincenti e imprevedibili dell'intero panorama regionale.

Interviste ai *Protagonisti*

|||||

Daniel (Danny) Deyanov *Dimitrov*



Dimitrov ormai sei in questa società da un po' come ti trovi qui ad Apice e come ti stai trovando con i tuoi compagni?

Qui ad Apice adoro l'ambiente e il clima di amicizia che si respira. Sono stato accolto con grande ospitalità e questo mi rende davvero felice di far parte di questa squadra.

Ciò che apprezzo di più è il fatto che tutti si prendono cura l'uno dell'altro: ci trattiamo come una vera famiglia. **Quali sono le caratteristiche che ti contraddistinguono?**

Direi che le mie qualità distintive sono il gioco palla al piede e la capacità di creare occasioni da gol.

Voglio essere considerato un giocatore affidabile, qualcuno su cui i compagni possono contare per fare la differenza in campo e dare sempre il massimo. Sono una persona che vuole imparare continuamente e migliorarsi giorno dopo giorno. **Hai anche segnato il tuo primo goal con la maglia bianco blu che emozione è stata?**

Quando ho segnato il mio primo gol ero felicissimo, pieno di adrenalina. Ringrazio Dio e il Mister per avermi dato l'opportunità di mettermi in mostra e vivere un momento così speciale.

Come valuti la tua crescita da quando sei arrivato in Italia?

Da quando sono arrivato ad Apice sento di essere cresciuto molto, grazie soprattutto alla guida del Mister Cioffi. Sto ricevendo gli stimoli giusti e spero davvero che questo percorso continui nella stessa direzione.

.....

Ibrahima (Ibra) Kali *Kouyate*

Ibra sei stata anche tu una riconferma qui ad Apice, come stai vivendo quest'anno?

Innanzitutto voglio ringraziare la società e l'allenatore: sono stati loro a darmi questa opportunità e a credere in me. La riconferma ad Apice per me ha un valore enorme. Sto vivendo questa stagione con grande entusiasmo: insieme ai miei compagni stiamo facendo cose importanti e il nostro obiettivo è continuare su questa strada, per i tifosi e per tutta la comunità.

Come ti senti in questo gruppo e cosa provi quando segni un goal e a chi li dedichi?

In questo gruppo mi sento davvero a casa. C'è un grande spirito di squadra e tutti lavoriamo nella stessa direzione. Quando segno provo un'emozione indescrivibile, e il mio primo pensiero va sempre all'allenatore, ai compagni, ai

tifosi e a tutte le persone che ripongono fiducia in me.

Cosa vuoi augurare ai tifosi?

Ai tifosi auguro di continuare a starci vicino, come hanno sempre fatto. Da parte nostra c'è l'impegno totale: daremo tutto in campo per renderli orgogliosi e per regalare loro altre soddisfazioni.



I nostri sponsor: **Zullo** VIAGGI E TURISMO



Chi è il CEO e qual è la vostra storia?

Il nostro CEO è Alfredo Zullo, un leader visionario con oltre 15 anni di esperienza nel settore del trasporto. La sua passione per la mobilità e il servizio al cliente ha guidato la nostra crescita e innovazione. Storia: Fondata da mio nonno Alfredo Zullo senior nel 1964, la nostra azienda è iniziata come un piccolo servizio di trasporto locale. Con dedizione e impegno, ci siamo espansi nel tempo, specializzandoci nel noleggio con conducente. Oggi, operiamo con una flotta moderna e diversificata, offrendo servizi per eventi speciali, trasferimenti aeroportuali e viaggi aziendali. La nostra storia è caratterizzata da un costante miglioramento e dalla volontà di adattarci alle esigenze dei nostri clienti, rendendoci un punto di riferimento nel settore.

Qual è la vostra mission e in che ambito operate?

La nostra mission è fornire un servizio di trasporto sicuro, affidabile e confortevole, creando un'esperienza di viaggio senza stress per ogni cliente. Ci poniamo l'obiettivo di superare le aspettative, puntando sempre sull'eccellenza nel servizio e sulla soddisfazione del cliente. Ambito: Operiamo nel settore del trasporto persone, specializzandoci nel noleggio con conducente. Offriamo una gamma di servizi, dai trasferimenti per eventi e cerimonie ai viaggi di lavoro e alle escursioni turistiche ed anche trasporto scolastico. La nostra flotta è composta da veicoli di alta qualità come auto, minibus, autobus, dotati di comfort e tecnologie avanzate per garantire la massima sicurezza e comodità.

Il cuore del vostro operato: cosa e chi volete raggiungere?

Vogliamo raggiungere una clientela diversificata, che include famiglie, professionisti, turisti e aziende ed enti. Ciò che ci distingue è la nostra capacità di offrire un servizio personalizzato che soddisfa le esigenze specifiche di ciascun cliente. Obiettivo: Ci impegniamo a fornire un'esperienza di viaggio unica, garantendo comfort e sicurezza. Vogliamo anche promuovere la mobilità sostenibile nel nostro territorio, collaborando con fornitori locali e integrando pratiche ecologiche nel nostro operato. Il nostro obiettivo è costruire relazioni durature con i clienti, basate sulla fiducia e sulla soddisfazione.

Cosa vi ha spinto a sposare il progetto Apice Calcio?

Abbiamo scelto di sponsorizzare il progetto Apice perché crediamo fermamente nel potere dello sport di unire la comunità e promuovere valori positivi come il lavoro di squadra, la disciplina e l'inclusione. La nostra squadra di calcio locale rappresenta un orgoglio per la comunità e un simbolo di speranza per i giovani atleti. Sponsorizzando il progetto, non solo supportiamo gli atleti nelle loro aspirazioni, ma contribuiamo anche a promuovere il turismo e l'interesse per la nostra regione. Attraverso questa sponsorizzazione, vogliamo rafforzare il nostro legame con la comunità e dimostrare il nostro impegno nel sostenere iniziative che portano benefici alla società.



Spazio *Sei Sannio*

La Scienza del Cambiamento: **come le startup stanno rinnovando i settori tradizionali attraverso la trasformazione digitale**

Per molto tempo la trasformazione digitale è stata raccontata come un problema tecnico. Bastava introdurre un nuovo software, digitalizzare i processi, spostare online ciò che prima era offline. Un'operazione di aggiornamento, quasi un maquillage tecnologico, utile soprattutto a non apparire superati. Oggi questa narrazione non regge più. In molti casi, si è rivelata non solo ingenua, ma controproducente.

La digital transformation non riguarda la tecnologia. Riguarda il modo in cui un'organizzazione pensa, prende decisioni e crea valore. È un cambiamento strutturale, non uno strumento da installare. Ed è proprio per questo che le startup stanno diventando protagoniste nel rinnovare settori tradizionali che per anni sono sembrati impermeabili al cambiamento. Non perché abbiano accesso a tecnologie miracolose, ma perché non devono disimparare nulla. Molte aziende consolidate hanno investito cifre importanti in digitalizzazione. Sistemi gestionali avanzati, piattaforme cloud, automazione dei processi, intelligenza artificiale. Eppure, in numerosi casi, i risultati sono stati inferiori alle aspettative. Processi più complessi, decisioni più lente, clienti ancora insoddisfatti. Il problema non è la tecnologia in sé, ma il modo in cui viene utilizzata. Digitalizzare un modello inefficiente non lo rende migliore: lo rende inefficiente più velocemente. Le organizzazioni mature tendono a inserire il digitale all'interno di strutture pensate per un mondo analogico. Gerarchie rigide, processi lineari, decisioni centralizzate. In questo contesto, la tecnologia diventa un peso anziché una leva. Le startup, al contrario, partono da una pagina bianca. Non hanno processi da difendere né equilibri interni da preservare. Possono progettare il modello di business direttamente in funzione del digitale, ed è qui che avviene la vera trasformazione.

Le startup non "adottano" il digitale. Ci nascono dentro. Questo cambia radicalmente il loro approccio. Il cliente è al centro fin dall'inizio, i dati guidano le scelte, l'automazione non è un

progetto futuro ma un presupposto. Non esiste una distinzione netta tra online e offline: esiste l'esperienza. Nei settori tradizionali – manifattura, logistica, agrifood, servizi, sanità – questo approccio sta producendo effetti profondi. Le nuove imprese non competono sul terreno della scala o del prezzo, almeno inizialmente. Competono sulla capacità di ripensare il valore. Introducono piattaforme che riducono intermediari, servizi basati su dati in tempo reale, modelli pay-per-use che sostituiscono la proprietà con l'accesso. Non si limitano a fare le stesse cose in modo digitale: fanno cose diverse, rese possibili dal digitale.

Un errore frequente nel parlare di trasformazione digitale è confondere il mezzo con il fine. Intelligenza artificiale, cloud, Internet of Things o blockchain vengono spesso presentati come soluzioni in sé. Le startup più efficaci dimostrano il contrario. La tecnologia conta solo se risolve un problema reale. Il loro vero vantaggio non è tecnologico, ma metodologico. Testano rapidamente, raccolgono dati, imparano dal mercato. Usano il digitale per ridurre attriti, aumentare trasparenza, migliorare l'esperienza dell'utente. Non per stupire, ma per funzionare meglio.

In questo senso, la trasformazione digitale non è un progetto con una fine, ma un processo continuo. Le startup lo fanno bene. Nascono sapendo che il primo modello difficilmente sarà quello definitivo. L'adattamento non è una fase successiva, ma una condizione permanente. Questo approccio entra spesso in conflitto con la cultura delle organizzazioni tradizionali, abituate a pianificare, standardizzare e controllare.

Perché i settori tradizionali hanno bisogno delle startup

Nel mondo digitale, il vero vantaggio competitivo non deriva solo dalle risorse disponibili, ma dalla velocità di apprendimento. Le startup costruiscono sistemi che raccolgono dati fin dal primo giorno. Ogni interazione con il cliente diventa informazione, ogni errore una fonte di conoscenza. Le decisioni non si basano su intuizioni isolate o su previsioni a lungo termine, ma su evidenze continue. È lo stesso principio che ha rivoluzionato il mondo del software e che oggi sta trasformando settori considerati "lenti" o tradizionali.

Anche qui il parallelo con il calcio è evidente. Le squadre moderne non si affidano più esclusivamente all'intuizione dell'allenatore o al tal-

ento dei singoli. Analizzano dati, monitorano le performance, gestiscono i carichi di lavoro. Non per eliminare l'imprevisto, ma per ridurre l'incertezza. Le startup fanno lo stesso con il business: usano il digitale per prendere decisioni migliori, più rapide, più informate.

I settori tradizionali hanno bisogno delle startup proprio per questo motivo. La trasformazione difficilmente avviene dall'interno. Troppi vincoli, troppa inerzia, troppi interessi consolidati. Le startup agiscono come agenti esterni di cambiamento. Mettono in discussione assunti dati per scontati, introducono nuovi standard, obbligano il mercato a evolvere. Spesso non sostituiscono le imprese esistenti, ma le costringono a cambiare. In questo scenario, collaborazioni, partnership e modelli di open innovation diventano fondamentali. Le startup sperimentano, le aziende consolidate scalano. Quando questa relazione funziona, l'impatto è enorme. Quando non funziona, il rischio è quello di restare ancorati a modelli che il mercato ha già superato.

Alla base di tutto, però, c'è un elemento spesso sottovalutato: la cultura. La trasformazione digitale è prima di tutto un cambiamento culturale. Riguarda le persone, non i sistemi. Le startup crescono in contesti in cui il cambiamento è la norma, il fallimento è informazione e l'apprendimento continuo è parte del lavoro quotidiano. Le organizzazioni tradizionali, al contrario, sono spesso costruite per evitare l'errore, non per imparare da esso. Questo le rende fragili in un contesto che cambia rapidamente.

La tecnologia, da sola, non risolve questo problema. Può anzi amplificarlo. Senza un cambiamento nel modo di pensare, la digital transformation resta una parola vuota.

La lezione: trasformarsi o essere trasformati

La lezione finale è semplice, ma difficile da accettare. Nel breve periodo è possibile ignorare la trasformazione digitale. Nel lungo periodo, no. Come nello sport, si può vincere qualche partita con schemi superati, ma difficilmente si resta competitivi in un campionato che evolve. Le startup non stanno vincendo perché sono più giovani o più tecnologiche, ma perché pensano in modo diverso.

Usano il digitale come linguaggio naturale, non come traduzione forzata. Per questo stanno rinnovando settori che sembravano immutabili. La trasformazione digitale non è una moda né un progetto IT. È un cambiamento strutturale nel modo in cui si crea valore. Le startup lo dimostrano ogni giorno. Il resto del sistema può scegliere se imparare, collaborare o resistere. Ma non può fermare il cambiamento.

Perché, nel mondo digitale, non sopravvive chi è più grande. Sopravvive chi impara più velocemente.



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

NON
SOLO
BIRRA

CleanStyle

BONATTI
FASHION
Antonietta De Rosa



Avv. Giovanni PALERMO
Avvocato - Grafologo Giudiziario



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

GIVOVA



Studio Dentistico Errico

miwaenergia
IL NUOVO ORIZZONTE GAS E LUCE



VENTIGRANI



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



Pneumatic
Evolution s.r.l.
F.lli CASUCCIO



STUDIO LEGALE DE SIMONE
Avvocato Marianna De Simone



2M
CALCESTRUZZI S.R.L.

SICA

F.M.P. COSTRUZIONI GENERALI S.r.l.