

La vita di Sergio Murri, dottore commercialista e amministratore unico di Cso

Dietro un'idea incredibile ho visto l'intuizione vincente

Mi divido fra l'amato mare di Gallipoli e il mare di Milano. Quello dei soldi

DI GABRIELE VENTURA

Flessibilità e lungimiranza spesso sono gli ingredienti di una carriera di successo. E cioè la capacità di riuscire a trovare, nell'ambito della propria professione, percorsi poco esplorati ma in settori chiave del mercato. È il caso di Sergio Murri, dottore commercialista esperto di credit management e amministratore unico di Cso (Centro di servizi in outsourcing), società specializzata in finanza aziendale e tutela del credito. Già perché Murri è un commercialista noto per essersi occupato solo di credito. Dal 1969, quando è iniziata la sua carriera in Dun & Bradstreet, società americana di business information. Ed è stata una fortuna. «Allora la società predicava cose che a noi italiani sembravano incredibili. Il fatto stesso di vendere le informazioni era una novità. E invece facevamo tantissimo business». È stato lì, infatti, che Murri ha conosciuto i sistemi di valutazione d'azienda e di finanza. «Se si parla di finanza si parla di crediti. E se in un'azienda si riesce a farli girare correttamente, spariscono tutti i problemi finanziari». Ed è stata questa la svolta, per l'attuale amministratore di Cso, che nel 1984 ha lasciato la società americana per costituirne una propria. Inventando il primo sistema telematico di valutazione d'azienda. «Facevamo cose che poi sono diventate obbligatorie nelle banche che producono rating interno. Anche se le banche, in Italia, hanno impedito la formazione di concorrenti. Un'ottima sponda, invece, l'abbiamo avuta dai tribunali, che hanno cominciato ad affidarci il recupero del credito prima di passarlo al legale. Era una strada totalmente nuova che arrivarono i giudici di Monza a chiederci come funzionava. E a quel punto è cominciato il sistema della litigation».

Una vera e propria intuizione, quella di Murri, che ha saputo coniugare gli insegnamenti degli americani alla scelta decisiva di mettersi in proprio, allargando gli orizzonti. «Gli americani, a un certo punto, si sono bloccati. Io invece avevo intuito che passare a dei sistemi sul pc sarebbe stato più semplice». Poi, nel 1996, una nuova sfida. Murri e Maurizio Dallocchio, ex direttore generale della Sda Bocconi e docente di finanza aziendale all'Università Bocconi, decidono di coniugare le proprie conoscenze e creare una nuova società: il Centro servizi in outsourcing, con sedi a Milano e Gallipoli (Lecce). «Cso è stata una nuova sfida. Ora siamo arrivati ad avere 30 ottimi giovani che possono guadagnare fino al 25% sul fatturato da loro svolto. Così hanno l'incentivo a non perdere i clienti». Con un programma che prende l'azienda fallita e ne aggiorna i crediti, movimentando nuovamente la contabilità. «È dal 1984 che lavoriamo ai software di valutazione del credito, quindi quelli che produciamo oggi non hanno nulla da invidiare a nessuno».

Il segreto, quindi, è stato cogliere l'innovazione e poi saperla sviluppare successivamente. Una strada, quella scelta da Murri, ancora oggi poco esplorata dai dottori commercialisti. Tanto che per i giovani rappresenterebbe una grossa opportunità. «Perché non se ne occupa nessuno. L'azienda, prima di tutto, ha bisogno di tenere i soldi nel cassetto, poi può fare azienda». Ha bisogno di un medico, insomma, che è proprio l'aspetto della professione che più attira l'amministratore di Cso. «Del mio lavoro mi piace fare il medico dell'azienda. Mi attira l'aspetto della salute, che prescinde dall'aspetto tributario o contabile, che viene dopo. Se mi si rompe il contachilometri, tanto per intenderci, non mi interessa nulla. Mi interessa che il motore vada bene».

La vita di Murri, oggi, si divide tra Milano e Gallipoli. Ma è in Puglia che può dedicarsi alla sua più grande passione: la barca a vela.

«Se uno non esce in mare a Gallipoli non ha idea di dove è arrivato. A vela vado anche all'isola d'Elba, e conosco bene l'Egeo e il mar Ionio. Ora sto studiando le Cinque Terre e la Corsica». Ma, nonostante la disparità tra Milano e Gallipoli, a Murri piace stare quei 15 giorni al Nord e quei restanti 15 in Puglia. «Mi piace molto il mare. E a Gallipoli c'è il mare. Ma a Milano c'è un mare di soldi». Per arrivarci, però, la capacità di intuire l'innovazione al momento giusto è fondamentale. (riproduzione riservata)



Foto: Chiara Babini

NOME
Sergio

COGNOME
Murri

NATO A
Mesagne
(Brindisi)

IL
10/7/1945

PROFESSIONE
Dottore commercialista
esperto di credit
management.
Amministratore
unico di Cso
(Centro di
servizi in
outsourcing)



L'abito

Mi piacciono quelli di Canali. Non ho una figura difficile da vestire

La passione

il buon cibo, che per me è un problema grave. Ma sono fortunato, perché ho un metabolismo molto elevato e riesco a mantenermi in forma



La tecnologia

Adoro gli orologi sportivi. Che mi sono indispensabili durante la navigazione (nella foto un Rolex Submariner)



L'hobby

Le barche a vela. Affitto le più belle e navigo nel Mediterraneo (nella foto un paio di scarpe da vela Slam)



Il rifugio

A Gallipoli. Se viene a trovarmi qualcuno, lo porto subito in gommone (nella foto un modello Arimar)