

7 lucruri pe care proprietarii de IMM nu le știu despre AI

Mituri frecvente despre implementarea inteligenței artificiale în companii și ce arată datele în locul lor.

-
- 01** „AI-ul o să ne concedieze oamenii.”
 - 02** „Trebuie să arunc Excel-ul și programul de contabilitate și să iau tot nou.”
 - 03** „AI în firmă înseamnă un chatbot pe site.”
 - 04** „E prea scump, e doar pentru corporații.”
 - 05** „Am nevoie de date uriașe și de un departament IT/data science.”
 - 06** „Cumpăr unealta AI și gata, treaba e făcută.”
 - 07** „E riscant pentru datele confidențiale ale clienților.”

MIT #1

„AI-ul o să ne concedieze oamenii.”

Realitatea

Datele spun altceva. Un studiu OECD pe 5.000 de IMM-uri la nivel global arată că 83% dintre firme spun că adoptarea AI nu le-a redus nevoia de personal, ci le-a crescut nevoia de angajați calificați. AI-ul preia sarcini repetitive, cum ar fi introducerea datelor, sortarea mesajelor sau generarea rapoartelor, nu joburi întregi. Rolul oamenilor se mută spre verificare, relația cu clientul și deciziile care chiar necesită judecată.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- Riscul real nu e „AI îmi ia omul”, ci „concurrentul meu face în 2 ore ce mie îmi ia 2 zile”.
- Bugetul economisit din task-uri repetitive se redirecționează spre vânzări și relații cu clienții.
- Echipa are nevoie de instruire, nu de disponibilizare. Altfel, adopția eșuează.

MIT #2

„Trebuie să arunc Excel-ul și programul de contabilitate și să iau tot nou.”

Realitatea

AI-ul cu adevărat util pentru un IMM nu înlocuiește sistemele existente, le augmentează. Regula de bază: soluțiile AI se conectează la ERP-ul sau la instrumentele deja folosite, nu le înlocuiesc, pentru că înlocuirea completă e scumpă, riscantă și inutilă atunci când sistemul de bază funcționează. Problema tipică nu e programul folosit, ci faptul că datele sunt izolate în tab-uri și aplicații care nu comunică între ele.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- Primul pas e integrarea, un agent care citește și scrie în sistemul actual, nu migrarea.
- O firmă care lucrează bine pe Excel poate adăuga automatizare deasupra, fără să schimbe nimic.
- Semnul că ai nevoie de altceva: date duplicate manual în 3-4 locuri diferite.

MIT #3

„AI în firmă înseamnă un chatbot pe site.”

Realitatea

Chatbot-ul e cea mai vizibilă aplicație, dar nu e nici pe departe cea mai valoroasă pentru un IMM. În practică, cele mai mari câștiguri vin din automatizări „invizibile”: un agent care citește comenzile primite pe email și le introduce în sistem, clasificare automată de documente, generare de oferte și facturi, sau un asistent intern care răspunde la întrebări din documentația companiei. Exemplul tipic: procesarea unei comenzi scade de la 35-45 de minute manual la câteva minute cu un flux automatizat.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- Întreabă „ce proces repetitiv ne mănâncă cel mai mult timp”, nu „ce chatbot cumpărăm”.
- Procesarea documentelor, programările și actualizarea stocurilor sunt candidați mai buni decât un chat vizibil.
- Un chatbot fără procesele din spate rezolvate arată bine, dar mută problema, nu o rezolvă.

MIT #4

„E prea scump, e doar pentru corporații.”

Realitatea

Pentru un flux de lucru concret, nu „AI în toată firma”, costurile de implementare pornesc de la câteva mii de euro, iar ROI-ul tipic raportat de firme românești care au implementat corect este de 8-14 luni. Costul licențelor lunare pentru unelte AI de nivel business e, de regulă, de ordinul zecilor de euro pe utilizator, mult sub costul unei angajări. Adoptarea AI în România este totuși scăzută, în jur de 15-16% dintre IMM-uri, ceea ce înseamnă un avantaj competitiv real pentru firmele care încep devreme, nu o cheltuială de lux.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- Costul de ignorat AI, adică a rămâne în urmă față de concurență, e adesea mai mare decât costul adopției.
- Pornește cu un singur flux, măsoară orele economisite, apoi extinde.
- Există și granturi și instrumente de finanțare pentru digitalizare. Merită verificate înainte de buget propriu.

MIT #5

„Am nevoie de date uriașe și de un departament IT/data science.”

Realitatea

Majoritatea soluțiilor AI utile pentru un IMM folosesc modele deja antrenate, nu construite de la zero, și se pot conecta la documentele și datele existente ale firmei, oricât de puține ar fi. Nu e nevoie de un istoric de milioane de rânduri. De multe ori sunt suficiente câteva sute de documente, oferte sau conversații cu clienții pentru un rezultat util. Complexitatea reală nu stă în volumul de date, ci în calitatea și organizarea lor.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- „Nu avem date suficiente” e, de cele mai multe ori, un motiv de amânare, nu un blocaj real.
- Curățarea și structurarea a ceea ce ai deja contează mai mult decât cantitatea.
- Un consultant extern poate substitui echipa internă de IT sau data science pe termen scurt.

MIT #6

„Cumpăr unealta AI și gata, treaba e făcută.”

Realitatea

Costul real al unei implementări nu e abonamentul lunar, ci timpul de învățare și organizare a echipei. O firmă care „cumpără licențe” fără să-și instruiască oamenii nu vede rezultate. Regula practică: rezolvă o problemă concretă, măsoară rezultatul (ore economisite, calitate, erori), apoi scalează ce a funcționat și renunță la ce nu a adus valoare. Fără acest ciclu, AI-ul devine încă un cont nefolosit, la fel ca multe alte abonamente software.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- O unealtă pe care echipa n-o adoptă efectiv e buget aruncat, indiferent cât de bună e tehnic.
- Alocă timp dedicat de instruire în prima lună, nu doar acces la cont.
- Documentează procesul ca să poată fi predat și repetat și de alți angajați.

MIT #7

„E riscant pentru datele confidențiale ale clienților.”

Realitatea

Riscul real nu vine, de regulă, din implementarea controlată a AI-ului, ci din lipsa uneia: angajați care introduc date de clienți în conturi gratuite, personale, fără garanții contractuale de confidențialitate. Fenomenul se numește „shadow AI”. Recomandarea de bază pentru datele clienților sau ale angajaților este alegerea variantelor de tip „business”, cu condiții clare privind confidențialitatea și tratamentul datelor, nu a conturilor gratuite individuale.

Ce înseamnă asta pentru afacerea ta

- Întreabă orice furnizor AI, explicit, dacă datele tale sunt folosite pentru antrenarea altor modele.
- O politică internă simplă, despre ce se poate introduce în ce unealtă, reduce cel mai mult riscul.
- Ignorarea subiectului nu elimină riscul, doar mută folosirea AI-ului „pe ascuns”, necontrolat.