

MARK UP

IL MARKETING E IL RETAIL

Tecniche Nuove S.p.a. - via Eritrea, 21 - 20157 Milano
Anno XXXIII luglio - agosto 2026 - MENSILE - € 12,00

n. 351

 Conserve Italia

Il capitale del gusto

Fare scala senza perdere identità: la nuova sfida del food italiano

#ALFEMMINILE

Monica Salvestrin racconta Nau! e l'occhiale su misura

TAKEACTION

Pinalli, la nuova fase tra rete, digitale e logistica

BEST PRACTICE, BEST COMPANY

Probios: quando sostenibilità e B Corp diventano modello d'impresa



L'APPROCCIO STRATEGICO

All'imprenditore che desidera sfruttare la potenza di calcolo portata dall'AI, Paola Pomi suggerisce un approccio strategico: solo dopo aver fatto un'analisi e fissato l'obiettivo che si intende raggiungere si procede alla costruzione dell'infrastruttura AI e delle attività ad essa affidate. "Alla base -completa Pomi- vi deve sempre essere la conoscenza di ciò che si va a utilizzare, dato che già ora sul mercato sono presenti intelligenze diverse che eseguono compiti differenti. Detto in altri termini: occorrono competenze specifiche per accogliere e sfruttare il cambiamento in atto e evitare di restare ostaggio di progetti che non portano valore ma entropia".

Next-Erp

L'azienda può diventare "solo Ai"?

Dove collocare, specie nel caso delle imprese retail, il confine tra i sistemi tradizionali di gestione di dati e processi e le molteplici anime semplificatrici dell'intelligenza artificiale? A colloquio con Paola Pomi

in Elena Giordano

Il tema è presente già da un po' presso i vertici delle aziende italiane: lo scheletro delle imprese, il classico Erp, è destinato a sparire, soppiantato dall'AI? Oppure senza Erp il disordine gestionale è destinato a crescere?

Paola Pomi, professoressa di Sistemi Orientati a Internet presso l'Università degli Studi di Parma, e ceo di Sinfo One, valuta che entrambe le posizioni siano corrette, ma limitatamente ad alcuni ambiti. "Di sicuro cambierà la modalità di interazione/interfaccia dell'Erp, che diventerà conversazionale, con l'operatore che porrà domande e dialogherà con il sistema.

Sono però convinta che nel retail la spina dorsale informativa non possa essere demandata in toto all'AI: regole, ruoli, transazioni devono rimanere di competenza del gestionale, mentre l'AI può lavorare come



Paola Pomi
ceo di Sinfo One

supporto efficace, senza però che le venga attribuita la capacità di modificare la natura dei processi o fare scelte strategiche".

NON DIPENDENZA

Il cambiamento -come sempre accade al presentarsi delle nuove tecnologie- va studiato, ma adottato in modo sistemico: nel caso dell'AI, il suggerimento di Pomi è quello di preservare la natura stessa dell'impresa, automatizzando e migliorando l'esistente con l'AI, partendo sempre dalla conoscenza che gli imprenditori italiani possiedono della propria realtà, bene prezioso che nessuna tecnologia potrà mai eguagliare.

"Un sistema che connette tutte le parti dell'azienda con dati che transitano in modo unico - l'Erp - possiede un estremo valore: non è detto che esegua i compiti in maniera più veloce dell'AI, ma la variabile temporale non è, a differenza di quanto accade per esempio negli Stati Uniti, l'unica da prendere in considerazione. Il nostro tessuto imprenditoriale, infatti, non guarda solo alla chiusura del semestre, ma al futuro dell'azienda".

La direzione che anche Sinfo One ha intrapreso è quella di implementare l'AI in maniera "controllata", intendendo il fatto che per ogni azione eseguita dall'AI viene previsto un audit trail, non derogabile: "Deve esserci sempre la possibilità di governare l'azione, controllarla, deve essere possibile annullare il comando precedentemente attivato e soprattutto bisogna creare una organizzazione che possa, nel caso di necessità, ritornare a operare senza AI; in poche parole, non si deve mai dipendere esclusivamente da essa". **M**