



**Yritysmallilla tehdyt pitkän tähtäimen ennusteet ovat toteutuneet myös käytännössä lähes sellaisinaan, Topi Pentikäinen sanoo.**

Yritysmalli käytössä 20 vuotta

## Pentikin kasvu nojaa tarkkoihin ennusteisiin

*Posiolainen Pentik Oy on Yritysmallin yksi pitkäaikaisimmista käyttäjistä. Yhtiö hankki ohjelmiston dos-version vuonna 1987. Navita Yritysmallin Pentik otti käyttöönsä vuonna 2004.*

”Yritysmalli on meille yksinkertaisena ja helppokäyttöisenä ihanteellinen analysointi- ja ennusteohjelma”, tiivistää käyttökokemuksensa Pentikin hallituksen puheenjohtaja **Topi Pentikäinen**.

Pentik Oy:n toiminta on laajentunut Posiolta tasaiseen tahtiin. Yhtiöllä on nyt jo 71 myymälää, joista 3 on Ruotsissa ja 7 Norjassa. Suunnitelmissa on ensimmäisen myymälän avaaminen Sveitsiin, ja myymäläverkoston kasvattaminen kotimaassa vielä 5-10 myymälällä sekä myymälöiden koon tuntuva kasvattaminen.

Myymlöiden kasvuennus-

teita, kuluja ja menestystä Topi Pentikäinen seuraa Navita Yritysmallilla. Liikevaihdolle, kuluille, investoinneille, vaihto-omaisuudelle ja muille tunnusluvuille on ohjelmistossa omat rivinsä, joiden pohjalta seurataan tapahtunutta ja ennakoidaan tulevaa.

### Harrastuksesta yritystoiminnaksi

Pentik sai alkunsa vuonna 1971 Anu Pentikin keramiikka- ja nahkaharrastuksesta. Omakotitalon kellarista siirryttiin erilliseen keramiikkapajaan jo seuraavana vuonna. Keramiikkapajan ympärillä on nyt rakennuskokonaisuus, jota kutsutaan Pentik-mäeksi. Pentik-mäellä vieraili viime vuonna 110 000 matkailijaa.

1990-luvulla yritys keskittyi ydinosaamiseensa; keramiikan valmistukseen ja myyntiin. Tänä päivänä yritys suunnittelee, valmistaa ja myy Pentik-tuotemerkillä

käyttö-, lahja- ja piensisustustuotteita pääasiassa suoraan kuluttajille.

Pentik-ryhmä työllistää yli 300 henkeä, joista kolmannes työskentelee Posiolla. Ryhmän liikevaihto on yli 30 miljoonaa euroa. Liikevaihto on viisinkertaistunut viimeisten viiden vuoden aikana. Tavoitteena on liikevaihdon kasvattaminen yli 40 miljoonaan lähivuosina.

Uutena toimintona Pentik avaa nettikaupan. ”Uudistamme verkkopalvelumme ja samalla avaamme verkko-kaupan. Aluksi se rajataan kotimaan markkinoille, mutta myöhemmin se laajennetaan myös ulkomaille”, Pentikäinen kertoo.

### Ennusteet toteutuneet hyvin

Pentik laatii Navita Yritysmalliin kolmen toteutuneen tilikauden päälle ennusteet neljästä tulevasta kaudesta. Ennusteisiin otetaan mukaan

suunnitellut uudet myymälät ja muut merkittävät muutokset. Ennusteluvut tarkistetaan kolmesti vuodessa välitilinpäätösten yhteydessä.

”Oikeastaan viimeiset kymmenen vuotta tällä tavalla tarkasti tehdyt ennusteet ovat sitten toteutuneet myös käytännössä lähes sellaisinaan. Tämä on sidosryhmäyhteisissä, esimerkiksi rahoituspaketeissa, pistämätön väline”, Pentikäinen toteaa.

Pentikäisen mukaan Yritysmallin numerot ovat helpposti ymmärrettäviä. Niiden pohjalta yhtiön johdon on helppo saavuttaa yksimielisyys tulevaisuuden toimenpiteistä. Numeroista on yhtiössä niin pitkä toteumahistoria, että niiden pohjalta osataan arvioida strategisten investointien, esimerkiksi ulkomaisten myymälöiden, vaikutus yhtiön tuloskehitykseen.