

ENENTO GROUP OYJ

Vuosikatsaus

2022

Building trust in the everyday.



Sisällys

ENENTO	4
VUOSI 2022	7
Toimitusjohtajan katsaus	8
Avainluvut.....	11
Keskeiset tapahtumat vuonna 2022	12
STRATEGIA	13
Megatrendit	15
Vastuullisuus	16
LIIKETOIMINTA-ALUEET	17
Liiketoimintamalli	18
Business Insight	19
Consumer Insight	22
Digital Processes	24
VASTUULLINEN TYÖNANTAJA	26
OSAKKEENOMISTAJILLE	30

Lukijalle

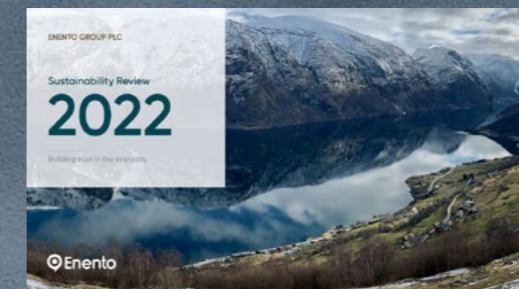
Enento Groupin vuoden 2022 raportointi koostuu vuosikatsauksesta, hallituksen toimintakertomuksesta ja tilinpäätöksestä sekä vastuullisuusselvityksestä ja palkitsemisraportista.



Vuosikatsaus 2022



Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2022



Vastuullisuusselvitys 2022

Building trust in the everyday

Kuten ihmiskunnan vahvimmat siteet, myös kestävät taloudet ja yhteiskunnat perustuvat luottamukseen.

Yli vuosisadan ajan olemme varmistaneet, että arjen tärkeät päätökset, kuten kodin ostaminen tai yrityksen perustaminen, perustuvat luotettavaan tietoon. Liiketoimintamme ydin on kerätä ja muuntaa dataa älykkyydeksi ja osaamiseksi, jota käytetään ihmisten, yritysten ja yhteiskunnan välisessä vuorovaikutuksessa.

Olemme edelläkävijöitä uusien, dataan perustuvien ja yhteiskuntaa älykkäästi ohjaavien ratkaisujen kehittämisessä.

Johtavana pohjoismaisena asiantuntijayrityksenä intohimonamme on rakentaa luottamusta jokapäiväiseen elämään.

A person is seen from the back, sitting at a desk and working on a laptop. The laptop screen displays a location pin icon. In the background, a window offers a view of a city with various buildings and trees. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter.

Enento

Enento lyhyesti

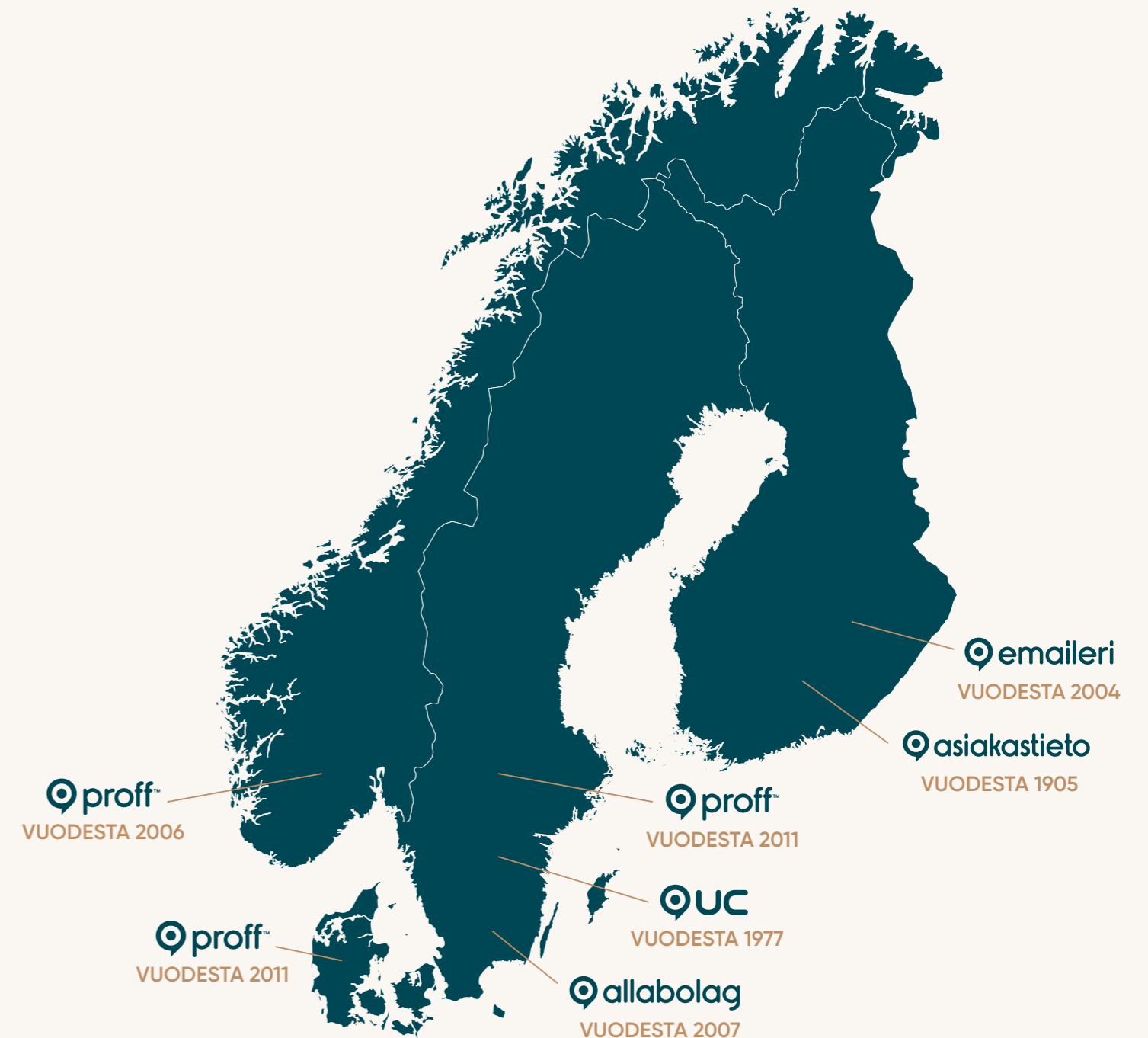
Liiketoimintamme ydin on kerätä ja muuntaa dataa älykkyydeksi ja osaamiseksi, joita käytetään ihmisten, yritysten ja yhteiskunnan välisessä vuorovaikutuksessa. Vastuullisuus on Enenton liiketoiminnan ytimessä. Edistämme kestäväää kehitystä yhteiskunnassa esimerkiksi ehkäisemällä ylivelkaantumista ja auttamalla asiakkaita tekemään vastuullisia ja kestäviä päätöksiä.

Enento Group on yksi Pohjoismaiden johtavista digitaalisten yritys- ja kuluttajatietopalveluiden tarjoajista. Enenton juuret ulottuvat aina suomalaisen luotonhallinta-alan syntyyn vuoteen 1905 asti, jolloin suomalaiset pankit, tukkukauppiat ja vähittäiskauppaketjut perustivat Enenton edeltäjän.

Enenton tuotteita ja palveluita käytetään pääasiallisesti riskienhallinnassa, rahoituksessa ja hallinnossa, päätöksenteossa sekä myynnissä ja markkinoinnissa. Asiakkaitamme ovat suuret rahoitus- ja pankkialan yritykset, tukku- ja vähittäiskauppiat, pienet ja keskiuuret yritykset sekä kuluttajat. Tarjoamme laajan, kattavaan tietokantaamme perustuvan palveluvalikoiman. Dataa kerätään useista

tietolähteistä ja omien tiedonhankintakanaviemme kautta. Tuotevalikoimamme sisältää kaikkea yksittäisistä raporteista vaativiin, integroituihin riskienhallintaratkaisuihin.

Enento Groupin osake on ollut listattuna Nasdaq Helsinkiin vuodesta 2015. Kesäkuussa 2020 vaihdoinme nimeimme Asiakastieto Groupista Enento Groupiksi.



Enento Group Oyj 2022



LIKEVAIHTO

31.12.2022

167,5 milj. euroa



MARKKINA-ARVO

31.12.2022

514 milj. euroa



KULUTTAJA-ASIAKKAAT

Noin

500 000



VÄHEMMÄN PÄÄSTÖJÄ

Vuodesta 2019

74 %



OIKAISTU KÄYTTÖKATE

31.12.2022

61,2 milj. euroa



HENKILÖSTÖ

Keskimäärin

447



YRITYSASIAKKAAT

Noin

76 000



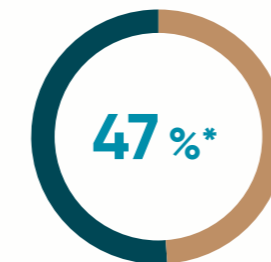
UUSIA PALVELUITA

Lanseerattu 2022

31

Palvelumme

Toimimme kolmella liiketoiminta-alueella: Business Insight, Consumer Insight ja Digital Processes.

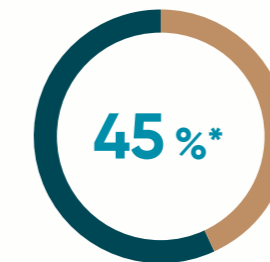


BUSINESS INSIGHT

Enterprise Solutions tarjoaa ja kehittää palveluja strategisille ja suurasiakkaille keskeisillä asiakastoimialoilla, kuten pankki- ja rahoitusallalla.

Premium Solutions tarjoaa yritystietopalveluja pk-yritysten tarpeisiin.

Freemium Solutions kehittää freemium-mallin mukaisia yritystietosivustoja kaikilla pohjoismaisilla markkinoilla.

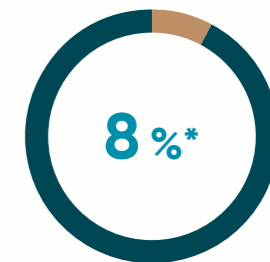


CONSUMER INSIGHT

Consumer Credit Information -palveluja käytetään ensisijaisesti riskienhallinnassa, rahoituksessa, hallinnossa ja päätöksenteossa.

Consumer Information Marketing -palveluja käytetään tyypillisesti myynnin ja markkinoinnin tarpeisiin, asiakkaiden etsimiseen ja tietojen parantamiseen CRM-järjestelmissä.

Direct to Consumer kehittää ja tarjoaa johtavia kuluttajatieto- ja identiteetinsuojapalveluita Suomessa ja Ruotsissa.



DIGITAL PROCESSES

Real Estate and Collateral Information

- Kiinteistö- ja asuntotietoa
- Tietoa rakennuksista ja niiden arvonmäärittämisestä
- Vakuushallintaprosessien automatisointiratkaisut
- Asuntokauppojen digitalisointiratkaisut

Compliance Services

Compliance-palveluita yritysten tosiasiallisten edunsaajien ja poliittisesti vaikutusvaltaisten henkilöiden tunnistamiseen.

* % konsernin liikevaihdosta vuonna 2022



Vuosi 2022

HAASTATTELUSSA
TOIMITUSJOHTAJA
JEANETTE JÄGER



Kannattava kasvu jatkui – Suhdannekestävyys vahvuutena epävarmoina aikoina

”Ensimmäinen vuoteni toimitusjohtajana oli intensiivinen, mutta samalla myös erittäin palkitseva. Otimme tärkeitä askelia matkallamme kohti yhtenäistä pohjoismaista yritys- ja kuluttajatietoyhtiötä: Lanseerasimme uusia palveluita, vahvistimme läsnäoloamme Pohjoismaissa ja saavutimme vahvan taloudellisen tuloksen vuoden aikana. Henkilökohtaisella tasolla vuodessa oli pitkälti kyse Enenton henkilökuntaan ja yrityksen kulttuuriin tutustumisesta”, Enenton toimitusjohtaja Jeanette Jäger sanoo.

Miten toimintaympäristö vaikutti Enenton toimintaan vuonna 2022?

Vuosi 2022 alkoi siinä toivossa, että COVID-19-pandemia olisi vihdoinkin ohi ja maailma saisi aloittaa uuden, vakaamman vaiheen. Valitettavasti edesämme oli kuitenkin uusi kriisi Ukrainan sodan seurauksena. Yhteiskuntaa kohtasi taloudellinen epävarmuus korkean inflaation, energian hintojen ja korkojen nousun myötä. Tämä kehitys vaikutti laajasti asiakkaidemme toimintaan ja siten myös liiketoimintaamme.

Vuosi kuitenkin osoitti, että epävarmoina aikoina olemme suhdannekestävä yritys. Myrskyisästä toimintaympäristöstä huolimatta tuloksemme kehiti-

tyi pitkän aikavälin taloudellisten tavoitteidemme mukaisesti. Liikevaihtomme kasvoi 5,1 % vertailukelpoisilla valuuttakursseilla 167,5 miljoonaan euroon ja oikaistu käyttökattomme kasvoi 5,9 % edellisvuodesta ennätyselliseen 61,2 miljoonaan euroon. Jatkoimme investointeja nykyaikaisiin teknologioihin ja prosesseihin tehokkuuden ja tuottavuuden parantamiseksi koko organisaatiossa ja ryhdyimme toimenpiteisiin kustannusten vähentämiseksi.

Liikevaihdon kasvua tuki erityisesti kuluttajaluottotietoliiketoimintamme sekä Suomessa että Ruotsissa. Kasvu oli hieman maltillisempaa Business Insight -liiketoiminta-alueella. Digital Processes -liiketoiminta-alueella compliance-palvelujen kysyntä oli erittäin vahvaa Venäjän Ukrainaan kohdistuneen

hyökkäyksen vuoksi. Kiinteistö- ja vakuustietopalveluiden myynti jäi kuitenkin selvästi vuoden 2021 tasosta kiinteistömarkkinoiden laskiessa merkittävästi Suomessa ja Ruotsissa.

Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät saavutukset vuonna 2022?

Katsausvuoden tärkeimpiä saavutuksiamme olivat useiden strategisten palveluiden lanseeraukset, joihin lukeutuivat muun muassa päivittäinen luottokisteri Ruotsissa ja uusi riskienhallintatarjontamme Norjassa. Yhteispohjoismainen freemium-yritystietoalustamme on nyt käytössä kaikissa toimintamaissamme ja olemme myös ottaneet tärkeitä askelia uuden yhteisen dataratkaisun kehittämisessä. Ruotsissa lanseerasimme ensimmäisen vastuullisuustuotteen, ESG-raportin, ja toimimme ensimmäisenä palveluntarjoajana markkinoille ilmastoriskidataa vesistöjen lähellä sijaitsevista kiinteistöistä. Suomessa jatkoimme jo vuodesta 2017 asti tarjoamiemme ESG-palveluiden kehittämistä. Esimerkiksi pitkäaikainen asiakkaamme LähiTapiola hyödyntää yrityslaina-asiakkailtaan kerättyjä ESG-tietoja kaikissa tulevilla rahoituspäätöksissään.

Jatkoimme asiakasmäärämme kasvattamista Norjassa ja Tanskassa, ja Tanskassa meidät nimettiin gasellyritykseksi, mikä kertoo nopeasta kasvustamme. Olen erittäin tyytyväinen myös asiakaskokemuksemme kehitykseen: sekä kuluttaja- että yritysasiakkaamme ovat vakaasti palveluidemme suosittelevia. Vuonna 2022 kuluttaja-asiakkaidemme NPS oli 8 ja strategisten ja suurten yritysasiakkaiden NPS oli 48.

Olen todella ylpeä ja iloinen osaavista ja sitoutuneista työntekijöistämme sekä hienosta yrityskulttuuristamme. Meidät sertifioitiin jälleen Great Place to Work -työpaikaksi Ruotsissa, Norjassa ja Suomessa, mikä on mielestäni todiste siitä, että työntekijämme ovat tyytyväisiä palveluksessamme.

Vuoteen 2022 sisältyi tietysti myös haasteita, mutta saimme niistä arvokasta oppia. Joulukuussa yksi IT-toimittajistamme Ruotsissa joutui sulkemaan verkkoliikenteen varotoimenpiteenä tietoturvahäiriön takia, mikä vuoksi osa Enenton palveluista oli lyhyen aikaa poissa käytöstä. Suhtaudumme kaikkiin tietoturvaan liittyviin tapauksiin erittäin vakavasti. Samalla olen ylpeä työntekijöistämme, jotka työskentelivät yhtenä tiiminä minimoidakseen asiakkaillemme aiheutuneet vahingot ja pitivät yhteiskunnan kannalta tärkeät palvelut toiminnassa.

Palveleeko nykyinen strategianne edelleen Enenton tavoitteita? Mitkä ovat painopistealueet vuonna 2023?

Kävimme vuoden 2022 aikana läpi strategiaamme ja totesimme sen olevan edelleen pätevä: Vahvistamme johtavaa asemaamme luottotietoliiketoiminnassa ja tavoitteenamme on olla johtava yritysietopalvelujen tarjoaja sekä datalähtöisten liiketoimintaprosessien palveluntarjoajana asiakkaiden ykkösvalinta. Tavoitteleme kannattavaa kasvua. Samalla olemme kohdistaneet katseemme kuluvaan vuoteen ja strategian toteuttamiseen. Vuonna 2023 keskitymme seuraaviin asioihin:

- **Customer first:** Ylivertainen asiakaskokemus on ratkaisevan tärkeää olemassaolollemme ja kilpailuasemamme säilyttämiselle.
- **Empowered people:** Meidän on varmistettava, että olemme houkutteleva työnantaja ja meillä on kasvuhenkinen oppiva organisaatio, joka edistää innovointia ja jatkuvaa kehittymistä.
- **One Enento:** Jatkamme matkaamme yhdeksi pohjoismaiseksi yritykseksi kehittämällä yhteistä tuote- ja palveluportfoliota, yrityskulttuuria ja toimintatapoja, teknologiaa ja asiakaspalvelumalleja kaikissa toimintamaissamme. Yksi tärkeimmistä yhteispohjoismaisista hankkeistamme liittyy yhteisen liiketoiminta-alustan kehittämiseen. Olemme äskettäin esitelleet hankkeen uuden suunnitelman, ja jatkamme sen mukaisesti pohjoismaisten kyvykkyyksien rakentamista ja tähtäimessämme entistä kustannustehokkaampi toiminta. Uskomme vakaasti, että olemalla aidosti pohjoismainen voimme saavuttaa mittakaava- ja synergiaetuja.
- **Operational excellence:** Epävarmoina aikoina meidän on käytettävä resurssejamme tehokkaasti varmistaksemme kannattavuuden ja mahdollistaaksemme tulevan kasvun. Tämä tarkoittaa toiminnan priorisointia sekä kustannustehokasta, skaalautuvaa ja hyvin johdettua toimintaa. Tehokkaalla toiminnalla ja yhteispohjoismaisella liiketoiminta-alustallamme pyrimme parantamaan pysyvästi kustannusrakennettamme.

YHTEISPOHJOISMAINEN FREEMIUM-YRITYSTIETOALUSTAMME ON NYT KÄYTÖSSÄ KAIKISSA TOIMINTAMAISSAMME.



Millaisena näet Enenton tulevaisuuden?

Toimintaympäristön epävarmuus jatkuu, ja arvioimme vuoden 2023 olevan meille edelleen haastava sekä kasvun että kannattavuuden kannalta. Liikevaihtoomme vaikuttaa myös Tambur-alustamme liittyvän yhteistyösopimuksen päättyminen ruotsalaisten pankkien kanssa vuoden 2023 toisella neljänneksellä.

Tulevaisuudessa näkyy kuitenkin paljon valonpilkahduksia. Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteemme ovat ennallaan: Tavoittelemme yli ajan keskimäärin 5–10 prosentin liikevaihdon kasvua vuodessa, ja tavoitteenamme on, että oikaistun käyttökäteen (EBITDA) kasvuvauhti ylittää liikevaihdon kasvuvauhdin.

Odotamme Enenton palveluiden kysynnän kasvavan edelleen. Palvelujamme tarvitaan sekä hyvinä että huonoina aikoina, ja tarjoamme laajan ja tasapainoisen valikoiman sekä syklisiä että ei-syklisiä palveluita. Dataamme tarvitaan pienentämään riskejä ja mahdollistamaan päätöksentekoa, ja laadukkaan ja ajantasaisen tiedon tiedon merkitys korostuu erityisesti kriisien aikana. Mitä vaikeammaksi tilanne kehittyy, sitä enemmän yritykset pyrkivät varmistamaan, että niillä on riittävästi tietoa siitä, kenen kanssa ne työskentelevät. Muun muassa riskienhallintapalvelut kestävät taloudellisesti vaikeita aikoja erittäin hyvin.

Enentolla on vahva markkina-asema sekä Suomessa että Ruotsissa, ja meillä on hyvät mahdollisuudet

kasvattaa markkinaosuuttamme entisestään niin näissä maissa kuin Norjassa ja Tanskassa. Asiakkaamme arvostavat datamme laatua ja monipuolisia tietolähteitämme. Kehitämme jatkuvasti uusia palveluita, jotka luovat uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Pitkäaikaiset asiakassuhteemme ja korkea asiakastyytyväisyytemme tukevat meitä kasvutavoitteissamme.

Millainen rooli vastuullisuudella on liiketoimintamallissanne? Miksi se on nyt tärkeämpää kuin koskaan?

Vastuullisuus on ollut Enenton toiminnan ytimessä vuodesta 1905 lähtien. Viime ajat ovat entisestään korostaneet toimintamme tarkoitusta: Rakennamme luottamusta jokapäiväisessä elämässä. Vakauden luominen markkinoille on nyt tärkeämpää kuin koskaan. Meillä on edelleen erittäin tärkeä tehtävä ylivelkaantuneisuuden ehkäisemisessä. Laadukkaan vastuullisuusdatan merkitys lisääntyy koko ajan, ja ESG-palvelumme edistävät yritysten läpinäkyvää liiketoimintaa.

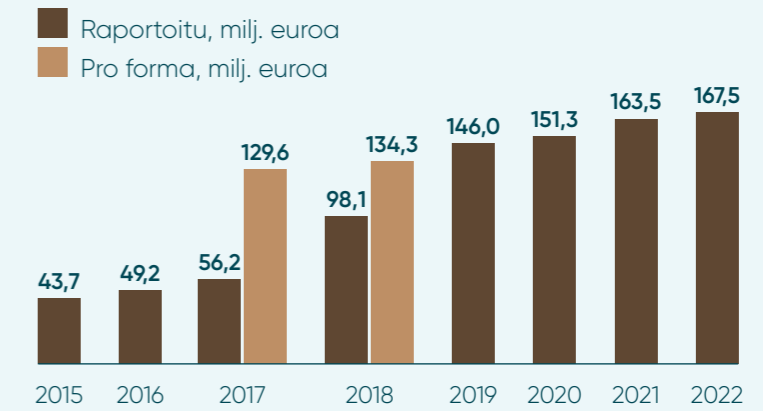
Haluan vilpittömästi kiittää kaikkia asiakkaitamme, työntekijöitämme ja osakkeenomistajiamme vuodesta 2022, ja odotan innolla tiiviin yhteistyön jatkumista tulevina vuosina.

Jeanette Jäger

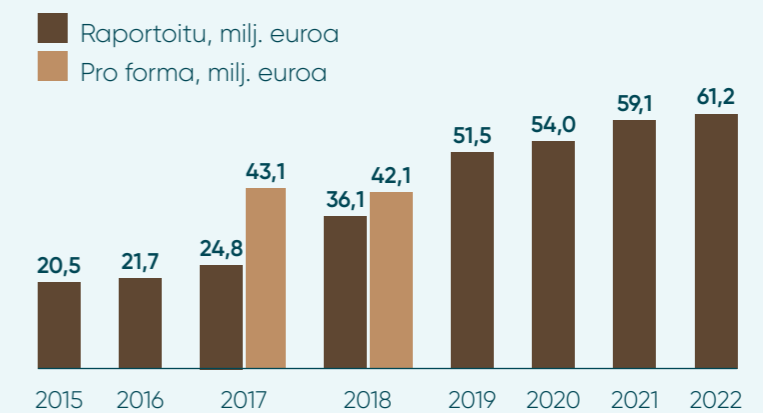
Avainluvut

MILJ. EUROA	2022	2021
Liikevaihto	167,5	163,5
Liikevaihdon kasvu, % (vertailukelpoisin valuuttakurssein)	5,1	5,9
Liikevaihdon kasvu, % (raportoiduin valuuttakurssein)	2,5	8,1
Liikevoitto (EBIT)	25,8	35,2
Liikevoittovoittomarginaali, %	15,4	21,6
Oikaistu käyttökate (EBITDA)	61,2	59,1
Oikaistu käyttökatemarginaali, %	36,6	36,2
Oikaistu liikevoitto (EBIT)	49,1	49,0
Oikaistu liikevoittomarginaali, %	29,3	30,0
Uusien palveluiden osuus liikevaihdosta, %	4,6	7,3
Vapaa kassavirta	33,9	29,8
Osakekohtainen tulos (EUR)	0,72	1,08
Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen	2,2	2,4

LIKEVAIHTO 2015–2022



OIKAISTU KÄYTTÖKATE 2015–2022



Keskeiset tapahtumat vuonna 2022

TAMMIKUU



Siri Hane aloitti Business Insightin johtajana.

LUE LISÄÄ

HELMIKUU



Daniel Ejderberg aloitti Enento Group Oyj:n tietohallintojohtajana.

LUE LISÄÄ

MAALISKUU

Seitsemän ruotsalaispankin yhteenliittymä ilmoitti lopettavansa yhteistyösopimuksen Enenton kanssa ruotsalaisen Tambur-asuntokauppa-alustan osalta ja ostavansa alustan Enentolta.

LUE LISÄÄ

TOUKOKUU



Teimme lisäinvestoinnin ruotsalaiseen Goava Sales Intelligence AB -yhtykseen ja omistusosuutemme nousi 48,2 prosenttiin.

LUE LISÄÄ

LOKAKUU



Asiakastieto Suomessa, UC Ruotsissa ja Proff Norjassa saivat Great Place to Work -sertifikaatin. Sertifikaatti perustuu työntekijöiden palautteeseen ja Great Place to Work -organisaation tekemään riippumattomaan analyysiin.

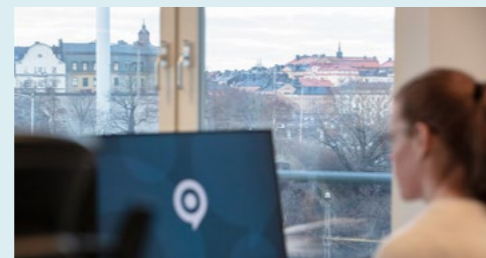
LUE LISÄÄ



Jeanette Jäger aloitti Enento Group Oyj:n toimitusjohtajana.

LUE LISÄÄ

MAALISKUU



Lanseerasimme Ruotsissa uutena palveluna ESG-raportin, joka sisältää vastuullisuustietoa yhtiöstä ja toimialasta. Suomessa toimimme markkinoille päivitetyn ESG-raportin ja -palvelun, jonka avulla yritykset voivat raportoida ESG-tietoja.

LUE LISÄÄ

HUHTIKUU



Päivitetty PEP- ja pakoteraportti uusilla toiminnolla lanseerattiin Suomessa.

LUE LISÄÄ

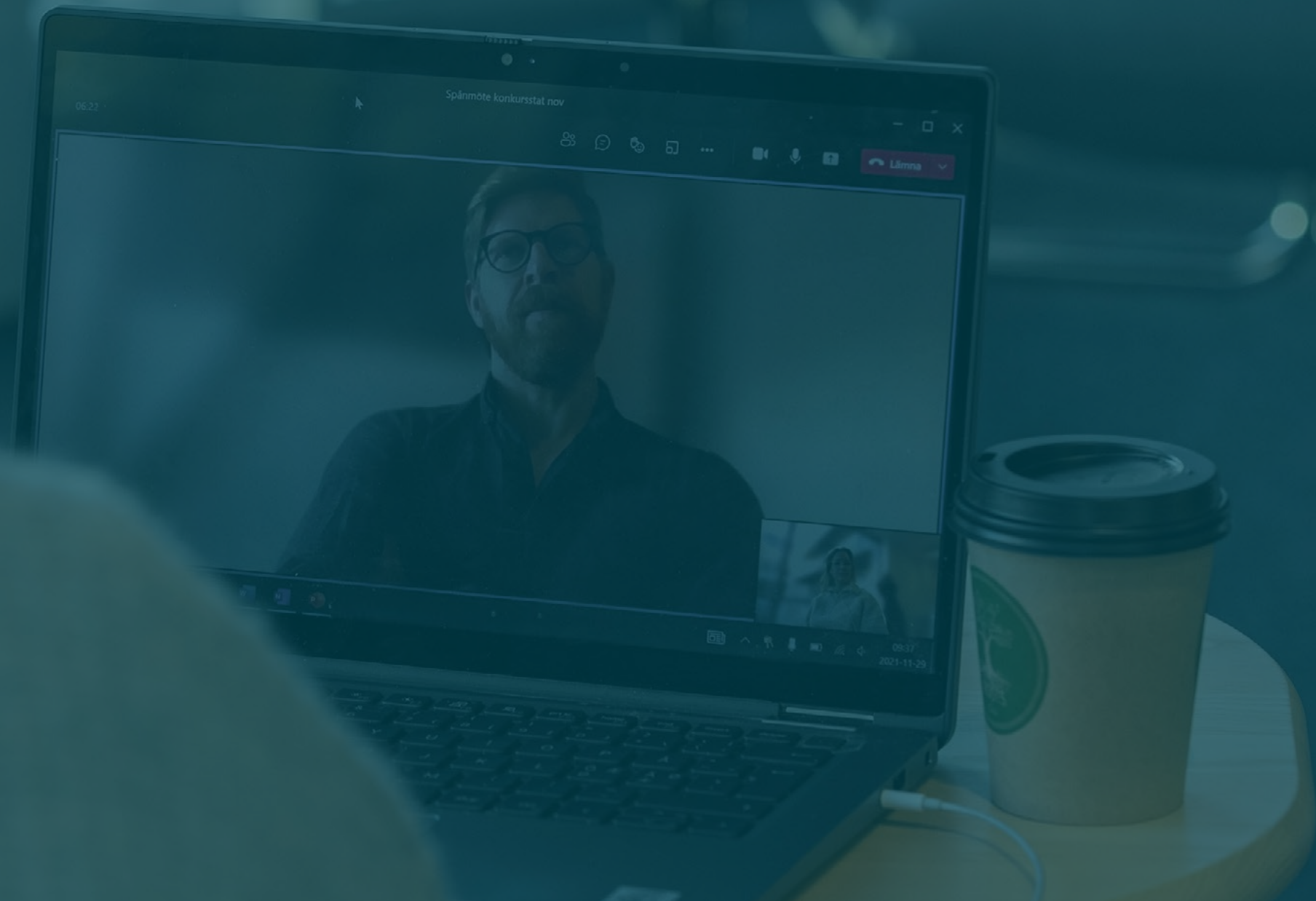
ELOKUU



Andreas Darner aloitti strategia- ja muutosjohtajana.

LUE LISÄÄ

Strategia



Strategiamme

Enento on yli vuosisadan ajan toiminnallaan varmistanut, että arjen tärkeät päätökset, kuten asunnon hankinta tai yrityksen liiketoiminnan kasvattaminen, perustuvat luotettavaan tietoon.

Toimintamme tarkoitus: We build trust in the everyday

Keräämme ja muunnamme dataa tiedoksi ja älykkyydeksi, joita käytetään ihmisten, yritysten ja yhteiskunnan välisessä vuorovaikutuksessa.

Visiomme:

Pohjoismaisena asiantuntijayrityksenä tarjoamme yhteiskunnalle älykkäitä ratkaisuja.

Rakennamme luottamusta pohjoismaisissa yhteiskunnissa muuntamalla dataa älykkyydeksi sekä auttamalla yrityksiä toimimaan kestävämmällä tavalla ja tekemään vastuullisia päätöksiä. Samaan aikaan ehkäisemme ylivelkaantumista yhteiskunnassa.

Strategiamme on viime vuosina osoittautunut kestäväksi makrotalouden haasteiden keskellä. Pohjoismaiset brändimme edustavat luottamusta ja laatua, ja laaja palveluvalikoimamme tarjoaa ratkaisuja sekä talouden nousu- että laskusuhdanteissa.

Tulevaisuudessa jatkamme strategista polkuamme vahvistaaksemme johtavaa asemaamme luottotietoliiketoiminnassa ja saavuttaaksemme aseman johtavana yritystietopalvelujen tarjoajana ja asiakkaiden ensisijaisena valintana datavetoisissa liiketoimintaprosesseissa.

Neljä strategista painopistealuetta

CUSTOMER FIRST

– asiakasarvon maksimointi ja kilpailuasemamme varmistaminen

ONE ENENTO

– pohjoismaisuus ja sen tuomat mittakaavaedut

OPERATIONAL EXCELLENCE

– kustannus-
tehokkuuden sekä skaalautuvan ja hyvin johdetun toiminnan varmistaminen

EMPOWERED PEOPLE


– oppiva organisaatio, joka keskittyy kasvuun, kokonaisvaltaiseen yhteistyöhön ja voimaannuttavaan johtamiseen

Strategiset tavoitteet

1. Säilyttää ja vahvistaa johtavaa asemaamme luottotietoliiketoiminnassa
2. Tulla johtavaksi yritystietopalvelujen tarjoajaksi
3. Olla ensisijainen valinta tietoon perustuvan liiketoiminnan palveluprosesseissa



Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

-  Oikaistun käyttökateen kasvuvauhti ylittää liikevaihdon kasvuvauhdin
- 5-10 %** Liikevaihdon kasvu
- < 3x** Nettovelan ja oikaistun käyttökateen suhde

Koska markkinakasvun odotetaan kuitenkin hidastuvan Pohjoismaiden BKT-kehityksen mukaisesti, olemme sopeuttaneet strategiaamme siten, että siinä keskitytään infrastruktuurin ja toimintojen yksinkertaistamiseen sekä strategian toteuttamiseen ja kannattavuuteen. Liiketoiminnan kannattavuus on keskeinen edellytys Enenton kasvulle tulevaisuudessa.

Olemme investoineet pohjoismaisten kyvykkyyksien rakentamiseen osana pohjoismaista IT-alustan kehittämisohjelmaa. Matka jatkuu liiketoimintalähtöisellä lähestymistavalla, jotta voimme varmistaa paremman taloudellisen tuloksen lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä. Uskomme vahvasti pohjoismaisuuden tuomiin mittakaava- ja synergiaetuihin, mutta niiden saavuttaminen vaatii pidempiaikaista työtä, joka riippuu merkittävästi palveluiden modernisoinnista ja asiakkaiden siirrosta uusien palveluiden käyttäjiksi. Tämä edellyttää määrätietoista keskittymistä oikeaan suuntaan.

Tavoitteenamme on jatkossakin tarjota markkinoille laajat, pohjoismaiset ESG-palvelut, jotka tukevat asiakkaidemme vastuullista päätöksentekoa. Lisäksi konsernin tavoitteena on olla hiilineutraali vuoteen 2023 mennessä ja saavuttaa nettopäästöjen nollataso vuoteen 2030 mennessä.

Megatrendit

Kahden megatrendin odotetaan vaikuttavan positiivisesti Enenton liiketoimintaympäristöön:

Datan ja prosessien digitalisointi

Uskomme yhteiskunnan digitalisaation merkitsevän Enenton palveluiden kysynnän merkittävää kasvua pitkällä aikavälillä. Jatkamme panostamista suuren kasvupotentiaalin omaavien uusien palveluiden kehittämiseen luotto- ja yritystietopalveluissa sekä pitkälle automatisoitujen prosessien ja digitaalisten, reaaliaikaisten palveluiden kehitykseen Enenton yleisen kehitysohjelman mukaisesti.

Vastuullisuusdatan kasvava tarve

Ympäristöön, yhteiskuntaan ja hallintotapaan liittyvät vaatimukset vaikuttavat yhä enemmän kaikkiin toimialoihin, ja sääntely-ympäristö lisää yritysten vaatimuksia toimittaa vastuullisuusdataa ESG-riskistään ja -mahdollisuuksistaan. Uskomme, että riskienhallinta-, compliance- ja ESG-palvelumme auttavat asiakkaitamme hyötymään tästä kehityksestä ja vastaamaan siihen tehokkaasti.



Vastuullisuus

Kestävät taloudet ja yhteiskunnat perustuvat luottamukseen

Enento perustettiin vuonna 1905 torjumaan ylivelkaantumista yhteiskunnassa. Siitä lähtien olemme kasvattaneet kokemus- ja osaamispohjaamme innovatiivisten, tietoon perustuvien palvelujen kehittämiseksi. Kestävän talouden edistäminen yhteiskunnassa on aina ollut kaiken liiketoimintamme keskiössä. Edistämme kestävästä taloudesta vahvistamalla yhteiskuntaa tiedolla ja kasvattamalla luottamusta päätöksentekoprosesseihin yksilöiden, yritysten ja yhteiskuntien välillä korkealaatuisen datan avulla.

Yhteiskunnat kohtaavat yhä enemmän uusia ja toinen toistaan monimutkaisempia haasteita, joihin lukeutuvat muun muassa ilmastonmuutos, makrotalouden epävakaus ja yhteiskunnan heikoimpien ryhmien haavoittuvuus, ja me olemme päättäneet olla osa ratkaisua. Tästä syystä meidän on jatkuvasti kehitettävä toimintaamme ja mukauduttava muutoksiin, jotta voimme olla edelläkävijä uusien asiakkaidemme tarpeisiin vastaavien dataan pohjautuvien ratkaisujen kehittäjänä.

Enenton vastuullisuusstrategia

Vastuullisuusstrategiamme tukee liiketoimintastrategiaamme. Vastaamme sen avulla pitkän ja lyhyen

aikavälin odotuksiin, joita on asiakkailtamme, osakkeenomistajillamme ja muilla yhteiskunnassa toimivilla sidosryhmillä, joihin toimintamme vaikuttaa. Vastuullisuusstrategiamme ja tavoitteemme perustuvat jatkuvaan dialogiin sidosryhmiemme kanssa sekä viimeisimpään olennaisuusarviointiimme, joka toteutettiin syksyllä 2022 ja joka on linjassa liiketoimintastrategiamme kanssa.

Neljä painopistealuetta

Vastuullisuusstrategiamme koostuu neljästä painopistealueesta, jotka koskevat ympäristöä, yhteiskuntaa ja hallintotapaa ja tukevat YK:n kestävä kehityksen tavoitteita (SDG).

- **Enento Group kestävä talouden mahdollistajana** – tukee SDG 8 -tavoitetta: Ihmisarvoista työtä ja talouskasvua
- **Enento Groupin vastuullisuuspalveluiden kehittäminen** – tukee SDG 12 -tavoitetta: Vastuullinen kuluttaminen
- **Enento Groupin ympäristövaikutus** – tukee SDG 13 -tavoitetta: Ilmastotekoja
- **Enento vastuullisena työpaikkana** – tukee SDG 5 -tavoitetta: Sukupuolten tasa-arvo ja SDG 8 -tavoitetta: Ihmisarvoista työtä ja talouskasvua



Lisätietoa vastuullisuustyöstämme, tavoitteistamme ja saavutuksista löytyy vuoden **2022 vastuullisuusselvityksestä**.

Keskeiset tunnusluvut ja toimenpiteet vuonna 2022

Hiilidioksidipäästöt vähenivät **74 %** vertailuvuoteen 2019 verrattuna – tänä vuonna pyrimme pitämään matkustamiseen liittyvät päästöt alhaisina ja kulkemaan kohti nettonollatavoitettamme vuodelle 2030.

Annoimme Suomessa ja Ruotsissa talouskoulutusta yli **700** nuorelle aikuiselle TarkkaFyrkka- ja The Bill-koulutusohjelmissamme (1 100 vuonna 2021).

Vuosittaisen henkilöstökyselymme Nordic Trust -indeksi oli **75 %** (80 % vuonna 2021) ja saimme jälleen Great Place to Work -sertifioinnin.

1,3 milj. (700 000) Pohjoismaisten yritysten määrä, joista olemme keränneet ESG-tietoja. Vuoden aikana lanseerasimme Ruotsin markkinoilla uuden vastuullisuusraportin sekä ilmatoriskitietopalvelumme osana asuntoarviointitarjontaamme.

37,5 miljoonaa yksityishenkilöiden luottokyselyä datallamme Suomessa ja Ruotsissa.

2 619 (2 320) dataamme pohjautuvaa mainintaa tiedotusvälineissä.

Strategisten ja suurten yritysasiakkaiden NPS-tulos: **48**



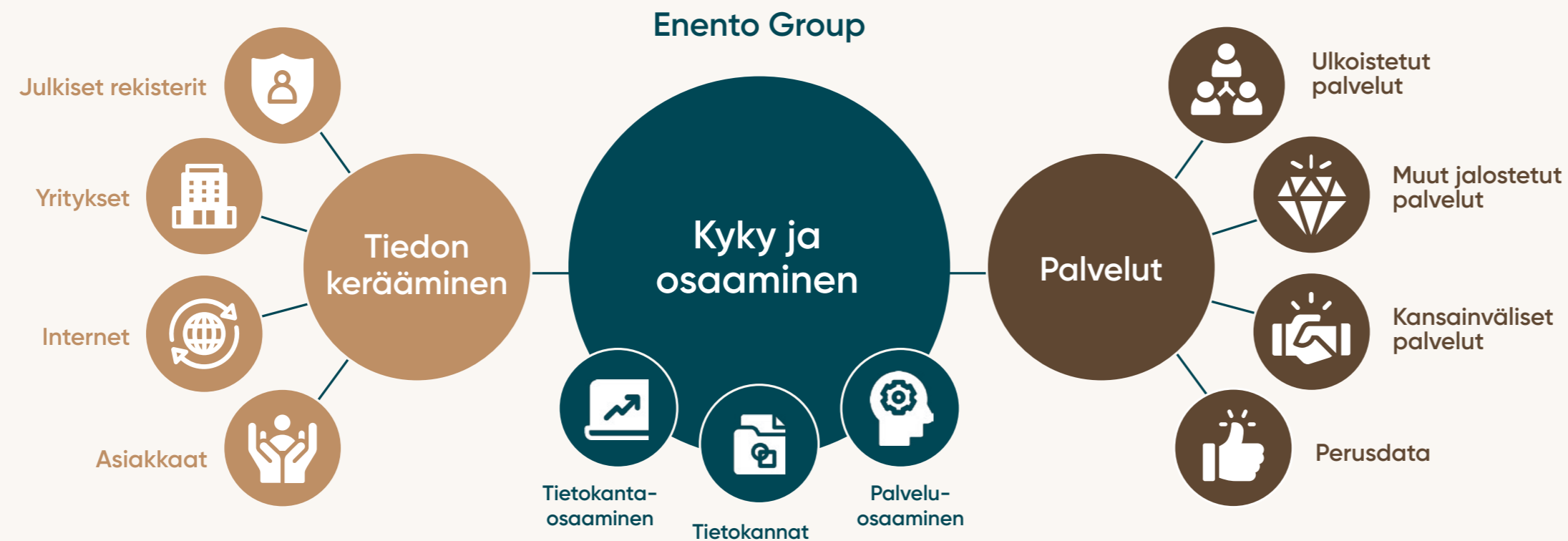
Liiketoiminta-alueet

Liiketoimintamalli

Digitaalisen ja skaalautuvan liiketoimintamallimme ytimessä on älykkyys.

Tarjoamme laajan ja kattavaan tietokantaamme perustuvan palveluvalikoiman. Dataa kerätään useista julkisista tietolähteistä, suoraan yrityksiltä, verkosta ja Enenton omien tiedonhankintakanavien kautta. Kun data on tallennettu tietokantaam-

me, sitä voidaan hyödyntää useita kertoja ilman lisäkustannuksia. Tiedonkäsittely ja tietokannat ovat liiketoimintamme ydin. Asiakkaamme käyttävät jaostettua dataamme eri jakelukanavien kautta.



Kilpailuetumme

TIEDONKERUU

- Tunnettu ja luotettava brändi
- Kehittyneet tietojenkäsittelykyvykkyudet
- Kokemusta tiedon louhinnasta jäsentämättömistä lähteistä

TIETOKANTA

- Granulaarinen tietokanta
- Huippulaadukas data

TUOTANTO

- Palveluiden korkea saatavuus ja laatu
- Korkeat tietoturva- ja yksityisyysstandardit

PALVELUNKEHITYS

- Huippuosaamista erilaisten datauniversumien yhdistämisessä
- Erinomaiset valmiudet rakentaa malleja ja algoritmeja
- Vuorovaikutus asiakkaiden kanssa osana kehitystyötä
- Kyky lanseerata ainutlaatuisia palveluita (esim. ESG-palvelut)

JAKELU JA MYYNTI

- Asiakkaiden liiketoimintaprosesseihin integroidut palvelut
- Freemium-yritystietosivustoillamme on kuukausittain yli 6 miljoonaa yksittäistä kävijää

LIIKETOIMINTA-ALUEET:
BUSINESS INSIGHT



Business Insight -liiketoiminnan kasvun ajureina Premium- ja Freemium-palvelut

Business Insight -liiketoiminta-alue tarjoaa asiakkaille korkealaatuista dataa ja analytiikkaa luotettavien luotto- ja liiketoimintapäätösten tekemiseen Pohjoismaissa. Business Insight koostuu kolmesta liiketoimintalinjasta – Freemium, Premium ja Enterprise – jotka palvelevat pieniä, keskisuuria ja suuria yrityksiä niiden jokapäiväisessä liiketoiminnassa.

Business Insight tarjoaa riskienhallinnan palveluita, jotka tukevat yritysten päätöksentekoa korkealaatuisella yritysluottotiedolla sekä monitorointi- ja scoring-malleilla. Business Insight tarjoaa myös työkaluja asiakkaiden targetointiin ja nykyisten asiakkaiden analysointiin. Vastuullisuus- ja ESG-tietojen (ympäristö, yhteiskunta ja hallintotapa) ollessa yhä tärkeämpiä asiakkaillemme, ESG-data, -raportit ja palvelumme ESG-tietojen raportointiin ovat olennainen osa palvelutarjontaamme. Asiakkaamme voivat käyttää palveluitamme joko verkkosivujemme kautta tai integroida tiedot suoraan omiin järjestelmiinsä.

Tulokset vuonna 2022

Business Insight -liiketoiminta-alueen liikevaihdon kasvun ajureita olivat pk-yrityksille suunnatut

Premium-palvelut ja yritysten online-näkyvyyteen keskittyvät Freemium-palvelut. Suuryrityksille suunnattujen Enterprise-palvelujen liikevaihdon kehitys oli kohtalaisen myönteistä Ruotsissa, mutta kasvu jäi maltillisemmaksi Suomessa. Liikevaihdon kehitys oli erityisen vahvaa Norjassa, missä Premium-palvelut ovat kasvaneet voimakkaasti pääosin onnistuneen myyntityön ja innovatiivisen tuotekehityksen johdosta.

Liikenne freemium-sivustoillamme Pohjoismaissa kasvoi 1,3 prosenttia vuoden 2022 aikana, ja olemme edelleen Pohjoismaiden johtava freemium-yritystiedon tarjoaja.

Liiketoiminta-alueen liikevaihto kasvoi 79,4 milj. euroon (2021: 78,5 milj. euroa). Raportoiduin valuuttakurssein kasvua oli 1,1 prosenttia ja vertailukelpoisin valuuttakurssein 3,1 prosenttia.

LIIKETOIMINTA-ALUEET: BUSINESS INSIGHT

Palveluiden kehitys vuonna 2022

Vuoden 2022 aikana Business Insight lanseerasi useita uusia palveluita. Ruotsissa lanseerattiin ensimmäinen ESG-raportti, ja jatkoimme ESG-tarjontamme kehittämistä Suomessa muun muassa tuomalla markkinoille ESG-raportointipalvelun, jonka avulla pk-yritykset voivat raportoida ESG-tietonsa helposti ja turvallisesti.

Vahvistimme riskienhallintapalvelujamme lanseeraamalla Ruotsissa uuden luottopisteytyksen lyhyemmälle luottonäkymälle ja pankkitoiminnan ulkopuolisille luotoille. Asiakkaamme ovat toivoneet tämänkaltaista palvelua nykyisessä haastavassa makrotaloudellisessa tilanteessa. Kehitimme myös scoring-malliamme Norjassa ja paransimme Proff Forvalt -palvelua. Suomessa lanseerasimme Salesforce-ratkaisun, joka tukee myynti- ja markkinointitarjontaan tarjoamalla yritystietomme automaattisesti yhteen yleisimmistä ja käytetyimmistä CRM-järjestelmistä.

Sijoitus Goavaan

Enento päätti lisäsijoituksesta pohjoismaiseen sales intelligence -tarjontaan kasvattamalla osuuttaan Goava Sales Intelligence AB:ssa.

CASE

TEHOKKAAMPI SOPIMUSPROSESSI SCANDICILLE

Aiemmin sopimusprosessi uusien yritysasiakassuhteiden solmimiseksi kesti jopa puolitoista viikkoa, mutta nyt Suomessa 63 hotellia omistava Scandic Hotels Oy voi toivottaa uudet asiakkaansa mukaan jo 10 minuutissa. Siinä ajassa asiakas on täyttänyt hakemuksen, saanut luottopäätöksen ja allekirjoittanut sopimuksen sähköisesti. Tämän mahdollistaa yritysasiakkaan sopimuspalvelu, jonka on kehittänyt Asiakastieto yhteistyössä Visma Signin ja Eduixin kanssa.

”Meille tärkein asia on, että tämän palvelun myötä asiakaskokemus on parantunut huomattavasti. Sopimuspalvelu tarjoaa meille kaiken tarvittavan sopimusten tekemiseen yritysasiakkaiden kanssa. Se tehostaa työtämme, auttaa asiakaspalvelussa ja vapauttaa aikaa muihin tehtäviin. Voimme seurata, missä vaiheessa sopimuksen tekeminen milloinkin on. Prosessi on entistäkin ekologisempi, koska paperia ei enää tarvita lainkaan”, sanoo Scandic Hotels Oy:n taloushallinnon kirjanpitäjä **Liisa Karvonen**.

TIIVISTÄ YHTEISTYÖTÄ

Uuden palvelun etuna on paitsi nopeus myös turvallisuus. Ihmillisten virheiden mahdollisuus sopimuksen solmimisessa on minimoitu.

Aiemmin asiakas täytti tietonsa ensin paperille, minkä jälkeen ne syötettiin järjestelmään käsin. Nyt asiakas täyttää yrityksen nimen tai y-tunnuksen Eduixin E-lomakkeelle, minkä jälkeen kaikki tarvittavat perustiedot, mukaan lukien sähköinen laskutusosoite, täydennetään automaattisesti.



AINA JOHDONMUKAISIA LUOTTOPÄÄTÖKSIÄ

Yritysasiakastilin avaamista varten tarvitaan luottopäätös, joka määrittää maksuehdot. Tämä edellyttää luottopolitiikkaa, jonka avulla yritys voi tehdä johdonmukaisia, vertailukelpoisia, jäljitettäviä ja turvallisia luottopäätöksiä vaivattomasti. Sopimuspalvelussa luottopäätös tehdään Asiakastiedon tieto- ja päätösmallien avulla.

”Luottopäätös tehdään automaattisesti, eikä asiakkaan tarvitse odottaa. Lomat tai tietojen puute eivät enää hidasta päätöksentekoa asiakastilin avaamisessa”, sanoo Asiakastiedon tuoteomistaja **Jaakko Nors**.

Palvelussa Visma Sign vastaa sopimusten arkistoinnista. Näin sopimuksen sisältöön on helppo palata myöhemmin, eikä myyjäyrityksen tarvitse huolehtia sopimusarkiston ylläpidosta. Tämä helpottaa muun muassa yrityksen tietosuojan liittyviä velvoitteita.

LIIKETOIMINTA-ALUEET: BUSINESS INSIGHT

Yhtiöön tehty 19,2 miljoonan Ruotsin kruunun lisäinvestointi kasvatti Enento Groupin omistusta Goavasta 48,2 prosenttiin. Suunnitelmissa on hankkia kaikki jäljellä olevat osakkeet vuonna 2025, mikäli Goavan toiminta kehittyä asetettujen tavoitteiden mukaisesti.

Tulevat tavoitteet

Odotamme makrotaloudellisen toimintaympäristön olevan haastavampi vuonna 2023 ja kysynnän laadukaille data- ja analytiikkapalveluillemme olevan korkealla tasolla yritysten pyrkiessä hallitsemaan ja lieventämään taloudellisia ja maineriskejään.

Kaikilla markkinoillamme on merkittävää kasvupotentiaalia erityisesti luottoriskienhallinta-, yritystieto- ja analytiikkapalvelujen saralla. Ruotsin markkinoilla olemme investoineet sovellusrajapintoihimme ja integraatiopalveluihimme, jotta kykenisimme tukemaan asiakkaitamme laadukkailla tieto- ja analytiikkatoiminnoilla. Vuonna 2023 aikana jatkamme tarjontamme parantamista ja siten vahvistamme asemaamme yritystietomarkkinoilla.

ESG-tarjonta herätti edelleen suurta kiinnostusta asiakkaissamme vuonna 2022. ESG-tiedon tarve kasvaa entisestään, kun yritykset alkavat reagoida uusiin EU-säädöksiin vuoden 2023 aikana. Tämä kiihdyttää entisestään kysyntää ESG-palveluillemme, jotka tulemme lanseeraamaan vuoden 2023 aikana myös Norjassa.

" BUSINESS INSIGHT
-LIIKETOIMINTA-ALUEEN LIIKEVAIHTO
KASVOI 79,4 MILJ. EUROON. KASVUA
OLI VERTAILUKELPOISIN VALUUTTA-
KURSSEIN 3,1 %.

CASE

MATHALLEN

MATHALLEN TAVOITTAU UUSIA KOHDERYHMIÄ TEHOKKAASTI

Mathallen on vuonna 2012 lanseerattu konsepti, joka perustuu Etelä-Euroopan ruokatoreilta saatuun inspiraatioon. Norjalainen Mathallen sijaitsee Vulcanissa Oslon sydämessä. Enento Groupiin kuuluvan Proffin henkilöstön tiedot ja osaaminen ovat olleet avain yrityksen onnistuneeseen markkinointityöhön.

Mathallenin taustalla oli visio paikasta, jonne ihmiset voisivat tulla nauttimaan ruokaa ja juomia eri puolilta maailmaa ja oppimaan uutta ruokalajeista, laatuotteista ja kulttuurista.

Pilottihanke käynnistettiin noin 30 eri myymälän ja ruokapaikan voimin. Tavoitteena oli luoda paikka, jossa uutuus- ja erikoistuotteiden ostopaikka yhdistyisi mielenkiintoisten uusien ruokailukonseptien löytämiseen.

"Mathallen on hyvin konkreettinen konsepti. Haluamme, että ihmiset tulevat Mathalleniin, kun he haluavat parhaan mahdollisen kokemuksen. Sitä varten meidän oli kuitenkin luotava vahva digitaalinen profiili. Meidän on annettava ihmisille syy tulla tänne ja saatava päätöksentekijät varaamaan pöytiä ja liittymään mukaan kampanjoihimme. Siinä kohtaa Proff tulee mukaan kuvioihin", sanoo Mathallenin Oslon johtaja **Frode Ronne Malmo**.

"Päätöksentekijät käyttävät Proffia päivittäin, ja Proff voi tarjota alustan, jonka avulla tavoitamme kohderyhmämme tehokkaasti. Emme voi vain lähteä kampanjoimaan laajasti kaduille, joten halusimme löytää tavan tavoittaa kohdeyleisöme suoraan, ja Proffilla on paras ratkaisu siihen", Malmo sanoo.

"Olemme työskennelleet Proffin Johanneksen kanssa, ja hän on tutustunut huolellisesti konseptiimme ja siihen, mitä me haemme. Hän ymmärtää tarpeemme ja on yhtä kunnianhimoinen kuin mekin. Hän on neuvonut meitä toimivilla ratkaisuilla erittäin tehokkaasti, ja hänellä on positiivinen asenne."

Ruoka ja juoma ovat edelleen hyvin konkreettisia asioita, oli sitten pandemiaa tai ei. Asiakkaisiin oli luotava uskoa ja luottoa, jotta he uskaltaisivat tulla kodeistaan Mathallenin sosiaaliseen tilaan. Tapa, jolla Proff on kommunikoinut ja käyttänyt valokuvia ja myönteisiä viestejä mainostuksessa, on ollut avain menestykseen.

"Pandemian aikana me olemme onnistuneet kasvattamaan asiakasmääriämme, mikä on toimivan digitaalisen strategian ansiota. Odotamme innolla yhteistyötä Proffin kanssa myös tulevaisuudessa."



LIIKETOIMINTA-ALUEET:
CONSUMER INSIGHT



Kuluttajaluottotietopalvelujen kysyntä jatkui vahvana

Consumer Insight kehittää ja tarjoaa johtavia kuluttajatieto- ja päätöksentekopalveluja Suomessa ja Ruotsissa. Palveuillemme on keskeinen rooli kestävän talouden ja luotonannon tukemisessa sekä kasvavan ylivelkaantumisongelman torjumisessa. Consumer Insight palvelee sekä yrityksiä useilla toimialoilla että kuluttajia. Liiketoiminta-alueen palveluja käytetään ensisijaisesti riskienhallinnan, rahoituksen, hallinnon ja päätöksenteon tukena. Kuluttajille suunnatut palvelut auttavat kuluttajia ymmärtämään ja hallitsemaan paremmin raha-asioitaan ja suojautumaan identiteettivarkauksilta ja petoksilta.

Tulokset vuonna 2022

Consumer Insight -liiketoiminnassa vuosi 2022 oli vahva: volyymit olivat kasvussa ja orgaaninen kasvu oli voimakasta. Kuluttajaluottotietopalvelut olivat tärkein liikevaihdon kasvua edistävä tekijä kysynnän ollessa edelleen korkealla tasolla sekä Suomessa että Ruotsissa. Suomessa kuluttajaluottotietopalvelujen kysyntää kasvatti edelleen tilapäisesti tiukentuneen korkokattoasetuksen poistuminen vuoden 2021 aikana. Heikentynyt markkinakysyntä vaikutti negatiivisesti myyntiin ja markkinointiin keskittyvien kuluttajatietopalveluiden liikevaihdon kehitykseen. Suoraan kuluttajille suunnattujen palvelujen myynti pysyi suunnilleen edellisen vuoden tasolla.

Liiketoiminta-alueen liikevaihto kasvoi 75,4 milj. euroon (2021: 71,9 milj. euroa). Raportoiduin valuuttakurssein kasvua oli 4,9 prosenttia ja vertailukelpoisin valuuttakurssein 8,4 prosenttia.

Palveluiden kehitys vuonna 2022

Vuoden 2022 aikana jatkoimme uusien tietolähteiden lisäämistä ja uusien palveluiden kehittämistä tukeaksemme asiakkaitamme vastuullisten, kestävien ja oikeiden päätösten tekemisessä korkealaatuisen datan ja analytiikan pohjalta. Ruotsissa lisäsimme kuukausittain päivitettävät opintolainatiedot luottotietoraportteihin. Lanseerasimme Suomessa ja Ruotsissa myös mahdollisuuden hyödyntää tilitietoja

LIIKETOIMINTA-ALUEET: CONSUMER INSIGHT

eli PSD2-dataa ja jatkoimme työtämme positiivisten luottotietorekistereiden parantamiseksi. Ruotsissa laajensimme rekisterin päivittäin päivitettyjen tietojen kattavuutta. Jatkoimme myös uusien palvelujen kehittämistä kasvavalle verkkokaupan toimialalle sekä myynnin ja markkinoinnin tarpeisiin.

Tulevat tavoitteet

Enento on markkinajohtaja kuluttajatiedon alalla sekä Ruotsin että Suomen markkinoilla. Asemamme pankki- ja rahoitusalailla sekä kuluttajaluottomarkkinoilla on vahva. Nykyiset asiakkaamme arvostavat luottotietoraporttiemme ja niiden taustalla olevan datan korkeaa laatua ja laatu on kilpailuetumme myös uusien asiakkaiden hankinnassa. Edistyneet palvelumme, kuten scoring-mallit, positiiviset luottotiedot ja kehittyneet päätöksentekoratkaisut, tuovat lisäarvoa tarjoamaamme ja tekevät siitä ainutlaatuisen markkinoilla niin laadun, oikeellisuuden kuin luotettavuudenkin näkökulmasta.

Suoraan kuluttajille suunnatuissa palveluissa olemme jo saavuttaneet Ruotsissa ja Suomessa huomattavan jalansijan, ja näemme molemmilla markkinoilla huomattavaa kasvupotentiaalia palvelujen kehittämisen ja markkinointi-investointien myötä.

Olemme lanseeranneet useita uusia kuluttajamarkkinointitietopalveluita, ja tämän liiketoiminnan kasvattamisessa on merkittävää potentiaalia.

Ensisijaisena tavoitteenamme on tukea asiakkaitamme korkealaatuisen ja ainutlaatuisen tiedon sekä asiantuntemuksemme avulla. Vuonna 2023 jatkamme tarjoomamme kehittämistä positiivisten luottotietojen ja tilitietojen osalta. Panostamme päätöksenteko- ja scoring-ratkaisuihimme säilyttääksemme johtavan markkina-asemamme ja jatkamme investointeja myynti- ja markkinointitarjontaamme.

”**CONSUMER INSIGHT -LIIKETOIMINTA-ALUEEN LIIKEVAIHTO KASVOI 75,4 MILJ. EUROON. KASVUA OLI VERTAILUKELPOISIN VALUUTTAKURSSEIN 8,4 %.**

CASE

CREDDO

PAREMPAA KILPAILUETUA CREDDOLLE

Creddo on Ruotsissa toimiva lainanvälittäjä, joka auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä löytämään oikeat rahoitusratkaisut. Vuodesta 2019 alusta lähtien yritys on auttanut satoja yrityksiä kasvamaan Ruotsissa, Suomessa ja Alankomaissa. Perustamisestaan lähtien UC, joka on osa Enento Groupia, on ollut avainroolissa Creddon tarjonnan mahdollistajana.

”UC tuntuu loogiselta kumppanilta, kun on kyse lainavälityksestä. UC:llä on yksinkertaisesti parhaat tiedot, ja yrityksen luottotietoraporttipalvelu auttaa meitä tarjoamaan ratkaisun, joka on optimaalinen niin luotonantajille kuin lainanottajillekin”, sanoo Creddon operatiivinen johtaja **Johan Lohman**.

Operatiivisena johtajana (COO) hän keskittyy Creddon liiketoiminta- ja palveluprosessien optimointiin luottolaitoksille ja loppuasiakkaille.

LAAJENTUMINEN EUROOPASSA

Creddo välittää lainoja ensisijaisesti pienille ja keskisuurille yrityksille. Creddo tavoittaa sekä pienemmät yritykset, jotka tarvitsevat pienen luoton, että keskisuuret yritykset, jotka tarvitsevat velkarahoitusta, laajentavat liiketoimintaansa tai ovat ostamassa suurempaa varastoa. Yrityksille tarjotaan myös rahoitusapua kiinteistösijoituksia varten.

Erityisesti pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on monesti ollut vaikeuksia löytää joustavia rahoitusratkaisuja. Tämä on varmasti vaikuttanut osaltaan myönteiseen vastaanottoon, jonka Creddo on saanut Ruotsin markkinoilla. Viimeisen vuoden aikana yhtiö on myös aloittanut kansainvälisen laajentumisen Suomeen ja Alankomaihin.

KOHDERYHMIEN JA LUOTTOTIETORAPORTTIEN TARVE ON KASVUSSA

”Olemme jo jonkin aikaa käyttäneet UC Selekt -palvelua markkinointityömme kohderyhmien segmentointiin. Palvelun avulla käynnistimme hiljattain kampanjan, jolla tavoitimme 17 000 yrittäjää.

Palvelumme tukipilari on kuitenkin UC:n luottotietoraportti. Kun hakemus tehdään meille verkon kautta, se rekisteröidään automaattisesti, minkä jälkeen tehdään ensimmäinen seulonta UC:n kautta. Tämän perusteella kullekin hakijalle annetaan riskiluokka 1–5. Se on meille erittäin tärkeää tietoa. Sen perusteella voimme tehdä karkean seulonnan, joka on edellytyksenä hakemuksen käsittelyn jatkumiselle.

UC:llä on hyvä arvokonsepti. Lisäksi UC:n kanssa on helppo asioida. He vastaavat ahkerasti kysymyksiimme ja ovat olleet erittäin avuliaisina mukana kouluttamassa ihmisiä käyttämään palveluita. Lisäksi he antavat hyödyllistä palautetta ja vinkkejä, joista on ollut meille suuresti apua”, Johan Lohman sanoo.



LIIKETOIMINTA-ALUEET:
DIGITAL PROCESSES



Compliance-palvelujen kysyntä kasvoi, kiinteistömarkkinoiden volyymit laskivat

Digital Processes -liiketoiminta-alueen palvelut käsittävät muun muassa kiinteistö- ja huoneistotietoja, tietoja rakennuksista ja niiden arvonmääryksistä sekä ratkaisuja, jotka auttavat asiakkaita automatisoimaan vakuudenhallintaprosesseja ja digitalisoimaan asuntokauppojen hallinnointia. Liiketoiminta-alueen palveluita käytetään myös compliance-tarkoituksiin, esimerkiksi yritysten tosiasiallisten edunsaajien ja poliittisesti vaikutusvaltaisten henkilöiden tunnistamiseen.

Tällä hetkellä markkinatilanne on huomattavasti monimutkaisempi, nopeammin muuttuva ja epävarmempi kuin vain hieman yli vuosi sitten. Yritysten riskit ovat kasvussa, ja liiketoiminnan etiikan ja sosiaalisten riskien sekä niiden hallinnan tulee olla liiketoiminnan prioriteettien joukossa, osana päivittäisiä liiketoimintakäytäntöjä ja due diligence -prosesseja. Compliance-palveluillemme, kuten pakoteluetteloillemme, ilmatoriskeihin liittyville riskiarvioinneille sekä asuntoarviointitiedoille on nähtävissä kasvavaa kysyntää.

Tulokset vuonna 2022

Digital Processes -liiketoiminta-alueelle vuosi 2022 oli compliance-palvelujen kysynnän kannalta hyvä, ja liikevaihto kasvoi huomattavasti. Kiinteistömarkkinavolyymit päämarkkinoillamme Suomessa ja Ruotsissa laskivat erityisesti vuoden jälkimmäisen puoliskon aikana. Lisäksi maaliskuussa 2022 julkistettu pankkien päätös irtisanoa Ruotsin asunto-markkinoiden transaktiopalvelu Tamburin sopimus vaikutti negatiivisesti liiketoiminta-alueen taloudelliseen suorituskykyyn.

Liiketoiminta-alueen liikevaihto laski 12,7 milj. euroon (2021: 13,1 milj. euroa). Raportoiduin valuuttakurssein

LIIKETOIMINTA-ALUEET: DIGITAL PROCESSES

laskua oli 3,0 prosenttia ja vertailukelpoisin valuuttakurssein 0,9 prosenttia.

Compliance-tarjoamamme sisältävät palveluita yritysten tosiasiallisten edunsaajien ja poliittisesti vaikutusvaltaisten henkilöiden tunnistamiseksi sekä pakoteluetteloihin liittyviä tietopalveluita (asiakkaan tunnistaminen, eli KYC-palvelut). Compliance-palvelujen kysyntä kasvoi erityisesti Suomen pakoteluetteloitajiemme myötä, kun Venäjälle asetettiin lisäpakotteita Ukrainassa käydyn sodan vuoksi. Ennen vuotta 2022 pakoteluetteloitajien asiakkaita olivat pääasiassa finanssialan yritykset, joiden täytyi noudattaa KYC-säädöksiä ja vaatimuksia. Vuoden 2022 ensimmäisen vuosineljänneksen jälkeen luotettavien ja helposti saatavilla olevien KYC-palveluiden tarve on kasvanut merkittävästi kaikilla toimialoilla. Monille yrityksille ja sidosryhmille niistä on tullut olennainen osa due diligence -prosesseja sen varmistamiseksi, että asiakkaita tai muita vastapuolia ei ole sisällytetty viranomaisten laatimiin pakoteluetteloihin.

Palveluiden kehitys vuonna 2022

Vuonna 2022 jatkoimme compliance-palvelujemme kehittämistä, esimerkkinä pakoteluetteloitajien seurantapalvelut, ja jatkoimme edelleen kiinteistö-

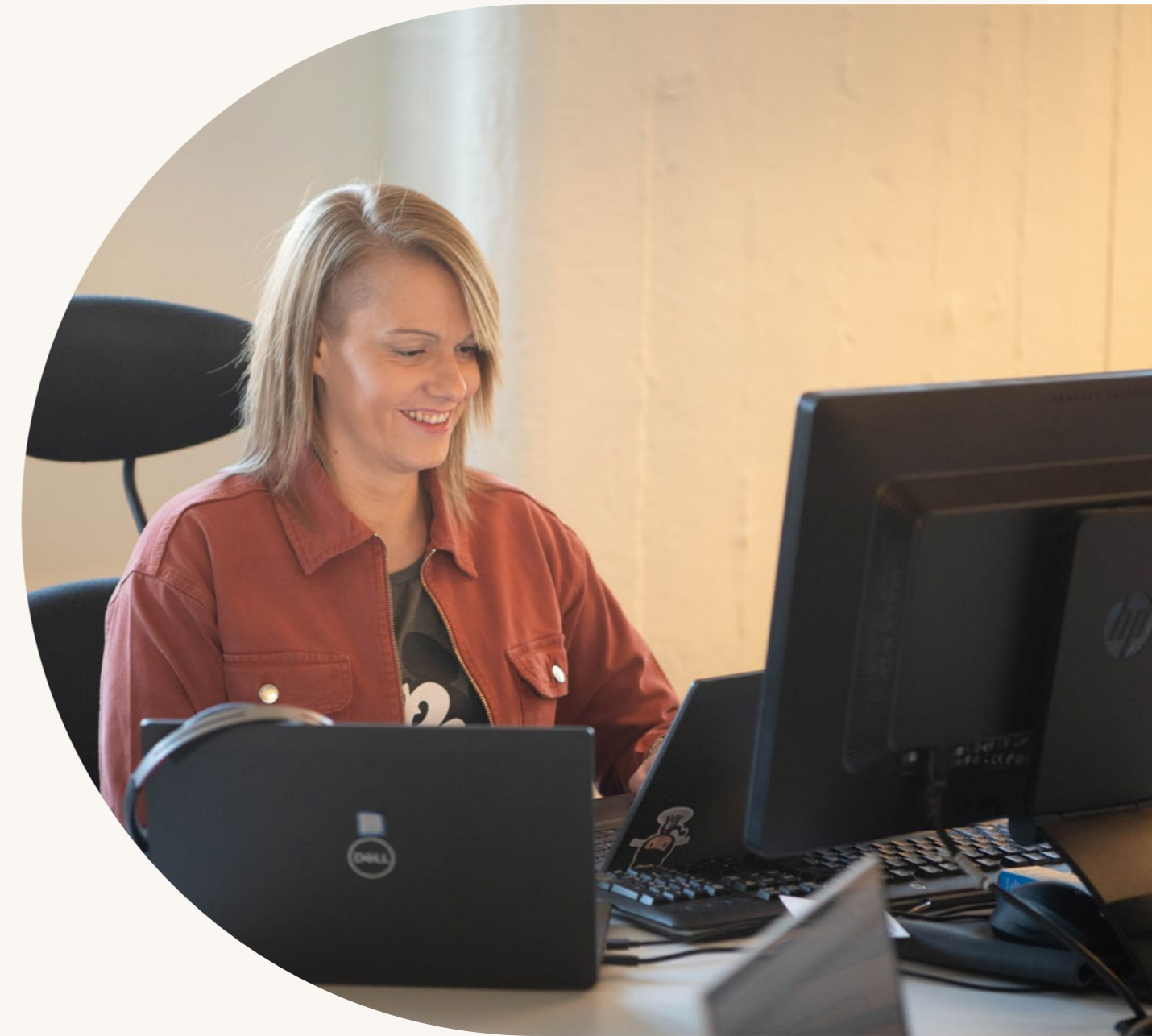
ja asuntotietopalveluiden kuten maatalousmaan arvonmäärityspalveluiden kehittämistä Suomessa. Kehitimme Ruotsissa myös uusia ilmatoriskiraportteja, joissa arvioidaan esimerkiksi tulviin liittyviä riskejä kiinteistöiden kohdalla.

Tulevat tavoitteet

Odotamme automatisoitujen ja luotettavien KYC-palvelujen kysynnän jatkuvan vahvana vuonna 2023 ja jatkamme compliance-palvelujemme kehittämistä markkinatarpeiden pohjalta.

Yksi erityinen palvelu- ja kehittämisalue perustuu uusiin rajapintoihin, joita avataan Suomen huoneistotietojärjestelmään. Uusien sovellusrajapintojen pohjalta pystymme julkaisemaan asiakkaillemme useita uusia raportteja, kuten omistus- ja vakuus-tietoraportteja sekä energiasertifiointiraportteja, vuoden 2023 ensimmäisellä vuosipuoliskolla.

Ruotsissa keskitymme erityisesti kiinteistövälittäjille suunnattuihin tietopalveluihimme, eli niin kutsuttuihin välittäjäraportteihin, ja kehitämme edelleen arvonmäärityspalveluitamme ja ilmatoriskiraportteja Ruotsin markkinoille.



” DIGITAL PROCESSES -LIIKETOIMINTA-ALUEEN
LIIKEVAIHTO OLI 12,7 MILJ. EUROA.

Vastuullinen työnantaja



Enento Group vastuullisena työnantajana

Enento Group rakentaa luottamusta arjessa asiakkaiden, yhteistyökumppanien, sijoittajien, yhteiskunnan, median sekä oman henkilöstönsä keskuudessa. Haluamme olla vastuullinen työnantaja, joka uskoo henkilökuntansa kykyihin ja luoda heille parhaan mahdollisen työympäristön.

Olemme lanseeranneet päivitetyn henkilöstöstrategian, joka keskittyy oppimiseen ja kehittymiseen, työntekijäkokemukseen ja voimaannuttavaan johtamiseen. Arvomme, yrityskulttuurimme ja vastuullinen työpaikkamme ovat strategiamme ja kaiken liiketoimintamme perustana.

Hybridityö Enentossa

Konsernissa jatkettiin hybridityöskentelyyn liittyvän osaamisen ja käytäntöjen kehittämistä ja päätettiin, että hybridityö tarkoittaa toimistossa työskentelyä vähintään kahtena päivänä viikossa, jotta voimme vaalia konsernin One Enento -kulttuuria ja kehittää sitä. Enento Groupissa hybridimalli tarkoittaa toimistotyön ja etätönn parhaiden puolien yhdistämistä siten, että jokainen työntekijä voi säilyttää terveen tasapainon työn ja perhe-elämän välillä. Jokaisel-

la tiimillä on valtuudet päättää, minä päivinä toimistolla työskennellään. Työtehtävien ja -velvollisuuksien luonne ohjaa päätöksentekoa siitä, missä ja milloin työtä tehdään. Uuden lähestymistavan löytäminen työhön vaatii kuitenkin jatkuvaa arviointia ja sopeutumista. Tällä tavoin voimme tunnistaa organisaatiollemme parhaiten sopivan mallin.

Työterveyspalvelut ja terveyden edistäminen

Enentossa terveys ja hyvinvointi ovat tärkeä osa työntekijöiden sitoutumisen ja motivaation turvaamista. Tämän tueksi meillä on mahdollista kääntyä paikallisten terveydenhuoltopalveluiden puoleen eri terveydenhuollon tarpeissa. Olemme päättäneet jatkaa kokouksettomia keskiviikkoja sekä viikoittaisia Health Hour -terveystunteja. Kokouksettomien

keskiviikkojen tarkoituksena on tukea tehokasta koulukulttuuria siten, että kaikilla olisi aikaa tuottaa työskenntelyyn tasapainoisessa ympäristössä, jossa on pienempi työtaakka ja vähemmän palaveriteita. Viikoittaiset terveystunnit tarjoavat työntekijöillemme mahdollisuuden harrastaa liikuntaa tunnin verran viikossa ja siten parantaa hyvinvointia ja vähentää stressiä. Näistä saamamme työntekijäpalaute on ollut arvokasta ja positiivista. Vuonna 2021 otimme osassa organisaatiota käyttöön Auntie-hyvinvointipalvelun, ja vuoden 2022 aikana se tuli käyttöön koko Enento-konsernille. Auntie on matalan kynnyksen palvelu, joka tukee työntekijöidemme hyvinvointia ja stressinhallintaa.

Selkeät tavoitteet kaikille työntekijöille

Johtamisen laatu, tuki työyhteisöltä, selkeät tavoitteet ja osaamisen kehittäminen ovat keskeisiä tekijöitä, jotka vaikuttavat työntekijöiden sitoutumiseen työhön ja työhyvinvointiin. Grow Talk -mallia jatkettiin vuonna 2022 kannustamaan ja tukemaan jokaista työntekijää kasvamaan ammattilaisena ja menestymään yhdessä kollegoidensa kanssa. Grow Talk -keskustelut alkavat ensimmäisellä vuosineljänneksellä pidettävällä vuosittaisella henkilökohdaisella tavoitekeskustelulla. Tavoitekeskustelun jälkeen käydään kuukausittaisia seurantakeskusteluita esimiehen kanssa, ja arviointikeskusteluita pidetään kaksi kertaa vuodessa. Keskustelujen tarkoituksena on työntekijän sitouttaminen ja ymmärryksen parantaminen siitä, miten kukin työntekijä vaikuttaa yhteisten tavoitteiden saavuttamiseen. Keskustelu-

jen tarkoituksena on myös varmistaa, että jokainen työntekijä voi hyvin ja kykenee kehittymään työssään.

Oppiminen ja kehittyminen

Osana uudistettua HR-strategiaa olemme lanseeranneet uuden Valamis-oppimisalustan ja Enento Academyn tukeaksemme oppimista ja kehittymistä konsernissa. Enentossa oppiminen ja kehittyminen tapahtuvat sekä työn lomassa että erilaisten oppimispolkujen ja koulutustilaisuuksien kautta.

Vuonna 2022 siirtyminen uusiin tehtäviin konsernin sisällä oli edellisvuotta vilkkaampaa, millä on suuri vaikutus henkilökunnan pysyvyyteen.

Vuonna 2022 eLearning-kursseja tarjottiin edelleen Enento Academyn kautta, joka on kaikille työntekijöille avoin digitaalinen yhtiötason sisäisen koulutuksen foorumi. Kaikki Enenton sisäiset kurssit ja luennot ovat saatavilla Enento Academyn kautta. Enento Academy on erinomainen oppimisympäristö, joka auttaa ylläpitämään koko konsernin henkilöstön osaamista muun muassa turvallisuudesta, tietosuojasta, vaatimusten noudattamisesta, yhtiökäytännöistä ja palveluista. Olemme myös luoneet eLearning-kurssin vastuullisuudesta.

Vuoden 2022 aikana otimme edistysaskeleita voimaannuttavassa johtamisessa ja keskityimme kehittämään esihenkilöiden osaamista hybridijohtamisessa ja työ näillä osa-alueilla jatkuu uudistetun henkilöstöstrategian mukaisesti.

Great Place to Work ja uusi pulssikysely Winningtemp

Aloitimme vuoden 2018 lopulla yhteistyön Great Place to Work® -instituutin kanssa ja saimme ensimmäisen Great Place to Work -sertifikaattiimme syyskuussa 2020. Viimeisin Trust Index -kyselymme vuoden 2022 syyskuulta osoitti, että kannustava työpaikka on yksi Enento Groupin suurimmista

”**VIIKOITTAISET TERVEYSTUNNIT TARJOAVAT TYÖNTEKIJÖILLEMME MAHDOLLISUUDEN HARRASTAA LIIKUNTA TUNNIN VERRAN VIIKOSSA JA SITEN PARANTAA HYVINVOINTIA JA VÄHENTÄÄ STRESSIÄ.**



vahvuuksista. Trust Index -kyselyyn osallistui 91 prosenttia Enenton henkilöstöstä. Great Place to Work -sertifiointi perustuu Trust Index® -kyselyihin, joissa mitataan organisaation lähtötilannetta ja pyritään tunnistamaan vahvuuksia ja kehitysalueita. Kun Trust Index -pisteet ovat vähintään 70 prosenttia, organisaatiolle myönnetään kansainvälinen Great Place to Work® -sertifikaatti hyvästä työntekijäkokemuksesta ja yrityskulttuurista. Suomen Asiakastieto Oy ja UC AB ovat Great Place to Work -sertifioituja yrityksiä vuodesta 2020 ja Proff AS vuodesta 2021. Vuonna 2022 ne sertifioitiin jälleen Great Place to Work -yrityksiksi. Kyseessä oli viimeinen vuosi, jolloin toteutimme Great Place to Work -kyselyn. Jatkossa käytämme pulssikyselytyökalu Winningtempia Great Place to Work -henkilöstökyselyn sijaan.

Elokuussa 2022 aloimme teettää pulssikyselyitä kahden viikon välein Winningtemp-työkalulla. Uusi työkalu antaa meille reaaliaikaista tietoa organisaatiostamme. Säännöllisen palautteen avulla ymmärrämme paremmin, mitä toimia meidän kannattaa säännöllisesti toteuttaa eri tasoilla. Kyselyllä mitataan eri osa-alueita, joista

esimerkkejä ovat merkityksellisyys, henkilökohtainen kehittyminen, työtyytyväisyys, johtaminen, työtilanne ja tiimihenki. Winningtempin avulla edistämme hyvää palautekulttuuria.

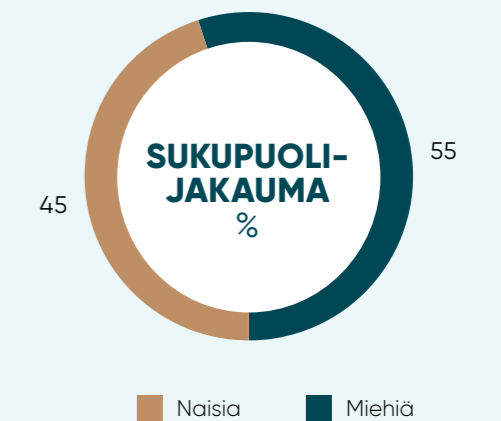
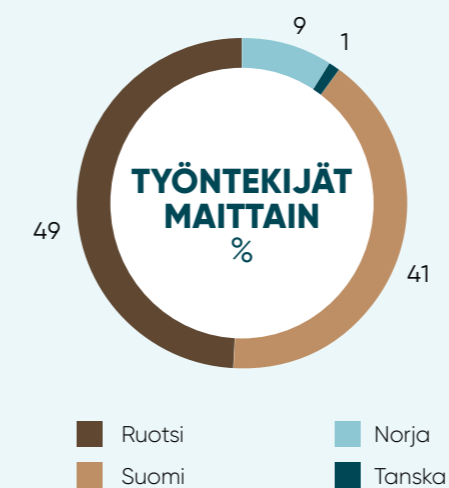
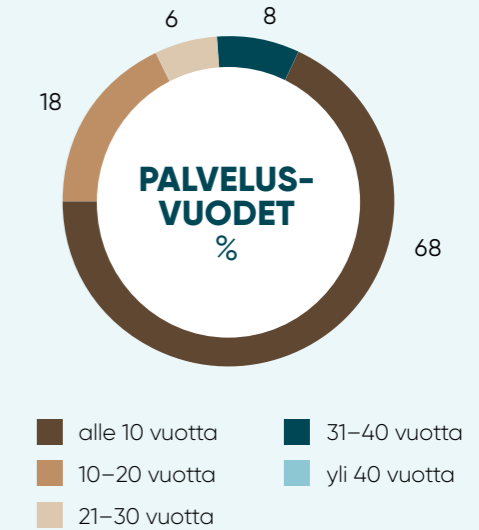
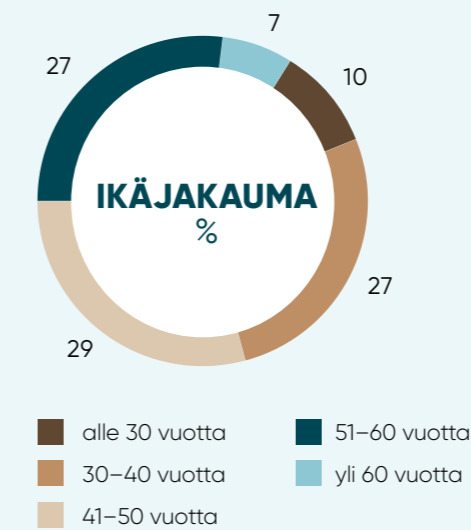
Enenton työntekijöiden Nordic Activity Group

Pohjoismainen Nordic Activity Group -ryhmä on luonut vahvan yhteisöllisyyden tunteen konserniin, ja työ tällä saralla jatkui myös vuonna 2022. Ryhmä on avoin kaikille Enenton työntekijöille, ja se koostuu aktiivisista työntekijöistä, jotka suunnittelevat ja toteuttavat tiimihenkeä ja työhyvinvointia edistävää toimintaa.

Lue lisää Enentosta vastuullisena työnantajana [Vastuullisuusselvityksestämme 2022](#).



ENENTON HENKILÖSTÖ 2022





Osakkeenomistajille

Hallitus



Patrick Lapveteläinen

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA



Petri Carpén

HALLITUKSEN JÄSEN



Erik Forsberg

HALLITUKSEN JÄSEN



Martin Johansson

HALLITUKSEN JÄSEN



Tiina Kuusisto

HALLITUKSEN JÄSEN



Minna Parhiala

HALLITUKSEN JÄSEN

Hallituksen jäsenten CV-tiedot löytyvät Enenton verkkosivuilta:

[LUE LISÄÄ](#)



Johtoryhmä



Jeanette Jäger

TOIMITUSJOHTAJA



Andreas Darner

STRATEGIA- JA MUUTOSJOHTAJA



Daniel Ejderberg

TIETOHALLINTOJOHTAJA



Gabriella Göransson

JOHTAJA, CONSUMER INSIGHT



Karl-Johan Werner

JOHTAJA, DATA & ANALYTICS



Eleonor Öhlander

JOHTAJA, HR



Siri Hane

JOHTAJA, BUSINESS INSIGHT



Mikko Karemo

JOHTAJA, SALES AND CUSTOMERS



Victoria Preger

JOHTAJA, MARKETING AND COMMUNICATIONS



Elina Stråhlman

TALOUSJOHTAJA



Heikki Ylpekkala

JOHTAJA, DIGITAL PROCESSES

Johtoryhmän jäsenten CV-tiedot löytyvät Enenton verkkosivuilta:

[LUE LISÄÄ](#)

Enento sijoituskohteena

Suhdannekestävyys

Laaja palveluvalikoima luo kestävyttä kaikkiin taloussuhdanteisiin

Kannattavaa kasvua

Skaalautuvan liiketoimintamallin ansiosta kasvamme kannattavasti

Osinkotuotto

Vahva kassavirta mahdollistaa vakaan osinkotuoton

Tulosjulkistukset ja yhtiökokous vuonna 2023

Enento Group julkaisee vuosittain tilinpäätöstitotteen, vuosikatsauksen, taloudellisen katsauksen, vastuullisuusselvityksen, puolivuositiedotuksen sekä kaksi osavuositiedotusta. Enento Groupin varsinainen yhtiökokous järjestetään Helsingissä 28.3.2023.

Vuosikertomus 2022 Viikko 10/2023

Osavuositiedotus (Q1) 24.4.2023

Puolivuositiedotus (Q2) 20.7.2023

Osavuositiedotus (Q3) 27.10.2023

Taloudelliset raportit ja esitykset ovat saatavilla **Enenton sijoittajasivuilla**.

Sijoittajasuhteiden yhteystiedot



Arto Pauku

Sijoittajasuhdejohtaja

Puh. +358 50 469 5380
arto.pauku@enento.com



Elina Strählman

Talusojohtaja

Puh. +358 10 270 7578
elina.strahlman@enento.com



Enento Group Oyj
| Puh. 010 270 7200
| Hermannin rantatie 6
| PL 16, 00580 Helsinki
| Y-tunnus 2194007-7
| enento.com/sijoittajat