

ENENTO GROUP OYJ

Vuosikatsaus

2021

---

Building trust in the everyday.

 Enento



## SISÄLLYS

Vuosi lyhyesti .....	3
Toimitusjohtajan katsaus .....	4
Enento Group lukuina .....	6
Strategia 2020–2023 .....	7
Pohjoismainen markkina .....	8
Liiketoimintamalli .....	9
Liiketoiminta-alueet .....	10
Business Insight .....	11
Consumer Insight .....	13
Digital Processes .....	15
Vastuullisuus .....	17
Henkilöstö.....	18
Enento sijoituskohteena .....	21

## LUKIJALLE

Enento Groupin vuoden 2021 raportointi koostuu vuosikatsauksesta, hallituksen toimintakertomuksesta ja tilinpäätöksestä, vastuullisuusselvityksestä sekä palkka- ja palkkioselvityksestä.

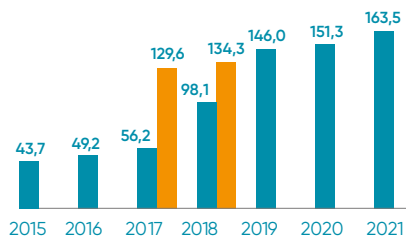


# Vastuullisuustietojen tarve päätöksenteossa kasvaa

**KESKITYMME VASTUULLISUUTEEN KAIKILLA RINTAMILLA.** Olemme vastuullinen työnantaja ja vastuullinen sijoituskohde, mutta tuemme myös asiakkaitamme vastuullisten päätösten tekemisessä. Enento Groupin tavoitteena on olla johtava ESG-palvelujen tarjoaja, jonka monipuolisia vastuullisuuspalveluja yritykset voivat hyödyntää riskienhallinnassa, luottoprosesseissa, hankinnoissa ja asiakkuudenhallinnassa. Ensimmäinen listaamattomien yritysten Vastuullisuusraportti, joka on saatavilla Suomen-markkinoilla, lanseerataan Ruotsissa vuonna 2022.

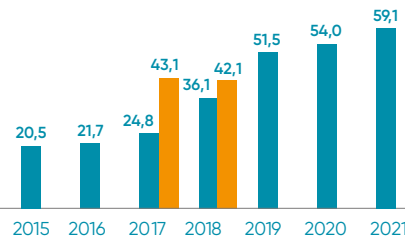
LIIVEVAIHTO 2015–2021

■ Raportoitu, MEUR  
■ Pro forma, MEUR



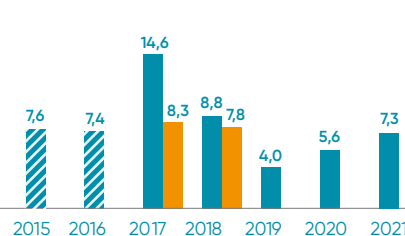
OIKAISTU KÄYTTÖKATE 2015–2021

■ Raportoitu, MEUR  
■ Pro forma, MEUR



UUSIEN PALVELUIDEN OSUUS LIIVEVAIHDOSTA 2015–2021

■ Raportoitu, MEUR  
■ Pro forma, MEUR



Uusien tuotteiden ja palveluiden osuuskien laskentatapaa on muutettu tilikaudesta 2017 alkaen siten, että osuuksiin lasketaan mukaan viimeisen 24 kuukauden aikana lanseerattujen tuotteiden kokonaisymyynti. Tilikausina 2015–2016 osuus laskettiin viimeisen 12 kuukauden aikana markkinoille tuotujen tuotteiden ja palveluiden liikevaihdosta lisättynä sitä edellisen 12 kuukauden aikana markkinoille tuotujen tuotteiden ja palveluiden liikevaihdosta.

LIIVEVAIHTO  
**163,5**  
MILJ. EUROA

**8,1%**  
LIIVEVAIHDON KASVU

HENKILÖSTÖ  
**432**  
KESKIMÄÄRIN 2021

OIKAISTU KÄYTTÖKATE  
**59,1**  
MILJ. EUROA

## Vuosi 2021

MAALISKUU	HUHTIKUU	HUHTIKUU	KESÄKUU	HEINÄKUU	HEINÄKUU	LOKAKUU	MARRASKUU
<b>29.3.</b> Varsinainen yhtiökokous	<b>1.4.</b> Uusi liiketoiminta- aluerakenne ja Data & Analytics -yksikkö  <b>12.4.</b> Varojenjako EUR 0,95 osakkeelta	<b>21.4.</b> Toimitusjohtaja Jukka Ruuskan ilmoitus jatkaa tehtävässään 31.10.2021 asti	<b>24.6.</b> Goava Sales Intelligence AB -osakkuusyhtiö- hankinta	<b>8.7.</b> Uusi taloudellinen ohjeistus vuodelle 2021	<b>15.7.</b> Enento Groupin uusi toimitusjohtaja Jeanette Jäger aloittaa 1.1.2022	<b>29.10.</b> Gabriella Göransson aloittaa Consumer Insight -liiketoiminta- alueen johtajana 1.11.2021  Siri Hane aloittaa Business Insight -liiketoiminta-alueen johtajana 1.1.2022	<b>1.11.</b> Daniel Ejderberg aloittaa tietohallinto- johtajana 1.2.2022

# Vahdinvaihto hyvissä tunnelmissa

– vuosi päättyi vahvaan kasvuun

Päättynään vuonna Enento kävi läpi monia muutoksia eikä toimintaympäristökään ollut yllätyksetön. Enenton palvelujen kysyntä kasvoi, sillä tietoa luottamuksen ylläpitämiseksi markkinalla tarvittiin entistä enemmän. Vuosi 2021 jäikin Enenton historiin kirjiaan kymmenentenä peräkkäisenä kannattavan kasvun vuotena. Tänä aikana Jukka Ruuska yhdessä osaavan tiimensä kanssa kehitti yritystä ansiokkaasti. Jukka Ruuskan jälkeen Elina Strählman jatkoi toimitusjohtajana väliaikaisesti vuoden 2021 loppuun, kunnes Jeanette Jäger aloitti toimitusjohtajana tammikuussa 2022. Tässä haastattelussa Elina kertoo vuoden tapahtumia ja Jeanette esittää ajatuksiaan tulevast.



## **Pandemian jatkuminen leimasi jo taakse jäänyttä vuotta. Miten se vaikutti Enenton toimintaan?**

**Elina:** Vaihteleva koronatilanne edellytti erilaisia toimenpiteitä henkilöstömme ja asiakkaidemme terveysturvallisuuden vaalimiseksi ja toisaalta liiketoiminnan ylläpitämiseksi. Markkinat olivat yllättävän myönteiset, sillä kuluttajakysyntä elpyi kaikilla markkina-alueillamme. Yritysten taloudellinen tilanne säilyi kokonaisuudessaan vakaana. Valtiöt tukivat rajoitusten kohteeksi joutuneita toimialoja, mikä vähensi niiden rahoitustarvetta. Niinpä riskienhallintapalveluidemme kysyntä ei kasvanut kuten epävakaina aikoina yleensä. Mielenkiintoinen ilmiö oli myös pandemian aikaansaama vilkastuminen kiinteistömarkkinoilla.

## **Enento tavoittelee 5–10 prosentin keskimääräistä liikevaihdon kasvua ja sitä suurempaa oikaistun käyttökateen kasvua. Lisäksi tavoitteena on vahvistaa uusien palvelujen osuutta. Miten onnistuitte näiden tavoitteiden saavuttamisessa?**

**Elina:** Onnistuimme erinomaisesti ja saavutimme tavoitteemme. Liikevaihtomme kasvoi pitkän aikavälin tavoitteiden mukaisesti ja nousi 8,1 prosenttia vuoden takaisesta 151,3 miljoonasta eurosta 163,5 miljoonaan euroon. Oikaistu käyttökateemme nousi 9,5 prosenttia 59,1 miljoonaan euroon. Etenimme hyvin myös uusien palvelujen kehityksessä, ja niiden osuus nousi 7,3 prosenttiin liikevaihdosta.

**Jeanette:** Vuoden 2021 tunnusluvut ovat todella erinomaiset. Enenton henkilöstö on tehnyt erinomaista työtä, josta on hyvä jatkaa.

### Monia muutoksia tapahtui myös Enenton sisällä vuoden aikana. Miten ne vaikuttivat toimintaanne?

**Elina:** Vuosi oli todellakin tapahtumarikas ja työntäyteinen. Selkeytimme organisaatiotamme huhtikuun alussa siirtymällä neljästä liiketoiminta-alueesta kolmeen ja perustamalla uuden Data & Analytics -yksikön. Muutoksen ansiosta kuluttaja- ja yritystietopalvelut keskitettiin omiin alueisiinsa, kun taas digitaaliset prosessit jatkavat aiemmalla tarjonnalla. Jatkoimme aktiivisesti uusien palvelujen ja osaamisemme kehittämistä, kuten mittavaa investointiamme yhteiseen pohjoismaiseen palvelualustaan. Teimme myös investoinnin tarjontamme laajentamiseksi ostamalla vähemmistöosuuden Goava Sales Intelligence AB:stä. Samalla sovimme ehdoista, joilla voimme hankkia enemmistöosuuden. Toimitusjohtajan lisäksi johtoryhmässämme oli muita henkilövaihdoksia. Kehityksemme osoittaa, että sopeuduimme muutokseen hyvin ja pidimme palvelujemme laadun korkeana valmistautuen samalla tulevaan menestykseen. Vuosi on ollut todella kiireinen, joten minusta oli ilahduttavaa huomata, että kyselyn mukaan enentolaisten työtyytyväisyys on pysynyt korkealla. Organisaatiomuutos on otettu vastaan myönteisesti.

### Vastuullisuuden kehittäminen on yksi nopeammin kasvavista trendeistä asiakastoimialoillanne. Miten se näkyi vuoden 2021 aikana?

**Elina:** Vastuullisuus on meilläkin aivan keskiössä, sillä tarjontamme avulla asiakkaamme voivat tehdä parempia ja vastuullisempia päätöksiä. Panostimme sekä vastuullisen palvelutarjonnan että oman vastuullisuutemme kehittämiseen. Palvelukehityksessä olemme toimialamme edelläkävijä vastuullisuudessa, ja aiomme säilyttää asemamme. Esimerkiksi jo Suomessa tarjolla oleva ESG-raportti tullaan lanseeraamaan vuonna 2022 myös Ruotsissa. Vuodelle 2023 asettamamme nollapäätötavoitteemme saavuttamiseksi otimme uusia askeleita myös oman vastuullisuutemme parantamisessa ja julkaisimme ensimmäisen vastuullisuusraporttimme.

### Jeanette, sinut valittiin Enenton toimitusjohtajaksi heinäkuussa ja aloitit työt nyt vuoden alussa. Mikä Enentossa kiinnosti?

**Jeanette:** Kiinnostuin välittömästi Enentosta yhteiskunnan toimijoiden välisen luottamuksen rakentajana. Tuemme palveluillamme kestävää taloutta ja vastuullista luoto-

nantoa. Ylivelkaantumisesta ja sen ehkäisemisestä on käyty viime aikoina laajaa julkista keskustelua erityisesti Ruotsissa, ja positiiviselle luottotiedolle on todellista tarvetta. Myös Enenton vahva markkina-asema ja tunnetut paikalliset brändit, kuten Asiakas-tieto, UC ja Proff, vakuuttivat minut. Tietysti minua houkutteli myös osaava henkilöstö ja mukava työyhteisö, joka otti minut vastaan lämmöllä.

### Millaisena näet alkaneen vuoden markkinat?

**Jeanette:** Asiakastoimialamme ovat jatkuvassa muutoksessa. Esimerkiksi pankki- ja rahoitussektorin toimintatavat ovat viimeisten kymmenen vuoden aikana muuttaneet radikaalisti, enkä usko kehityksen pysähtyvän. Digitalisaation eteneminen, vastuullinen luotonanto ja kiristynyt sääntely ovat asiakkaillemme tärkeitä teemoja. He tarvitsevat entistä laadukkaampaa ja helpommin käytettävää tietoa päätöstensä perustaksi.

### Entä millaisena näet Enenton tulevaisuuden?

**Jeanette:** Markkina-asemamme on vahva, ja pohjoismainen läsnäolomme on vahvistunut vuosi vuodelta. Asiakaskuntamme ja henkilöstömme tyytyväisyys on korkealla. Uskon, että oma aiempi kokemukseni digitaalisesta liiketoiminnasta ja innovatiivisten palvelujen kehittämisestä sekä pohjoismaisesta yhteistyöstä tukee kehitystämme yhä eteenpäin. Enentolla pitkä ja menestyksenkäs historia. Viimeisen kymmenen vuoden aikana kehitys on ollut todella nopeaa, kun suomalaisesta Asiakastiedosta on kasvanut ensin pörssiyritys, joka sitten on laajentunut pohjoismaiseksi Enento-konserniksi. Samaan aikaan yrityksen liikevaihto on kasvanut 350 prosenttia. Saavutus vetää nöyräksi. Jatkan nyt työtä yhdessä kaikkien enentolaisten kanssa, jotta myös tulevaisuutemme olisi yhtä valoisa.

**Elina:** Haluan omalta osaltani kiittää henkilöstöämme ja asiakkaitamme sekä osakkeenomistajiamme luottamuksesta Enentoa kohtaan. Toivotan Jeanetelle onnea uuteen tehtävään. Aloitamme Enentossa uutta aikakautta hyvin luottavaisina tulevaan.

# ENENTO GROUP 2021

Building trust in the everyday.

Brändimme Suomessa ovat Asiakastieto ja Emaileri, Ruotsissa UC, Allabolag ja Proff sekä Norjassa ja Tanskassa Proff.



**OSAKE LISTATTU NASDAQ HELSINKIIN**



**MARKKINA-ARVO** 31.12.2021  
**793** milj. euroa



**LIKEVAIHTO** 31.12.2021  
**163,5** milj. euroa

**OIKAISTU KÄYTTÖKATE** 31.12.2021  
**59,1** milj. euroa



Kumppaneita Euroopassa ja Pohjois-maiden alueella.



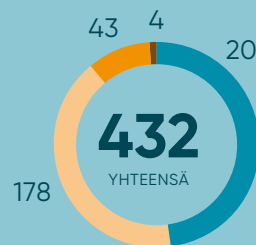
Noin **73 000** yritysasiakasta, jotka toimivat pankki- ja rahoitusalla, vähittäiskaupassa ja julkisella sektorilla tai ovat pienyrityksiä.



Lähes **500 000** kuluttaja-asiakasta.

## TYÖNTEKIJÄT

Keskimäärin vuonna 2021



RUOTSI SUOMI  
NORJA TANSKA

## LIIKETOIMINTA-ALUEET

31.12.2021



BUSINESS INSIGHT CONSUMER INSIGHT  
DIGITAL PROCESSES

# Strategia 2020–2023

We build trust in the everyday.

**STRATEGIAMME MUKAAN** tavoitteenamme on vahvistaa johtavaa asemaa luottotietotoiminnassa, tulla ensisijaiseksi vaihtoehdoksi tietoon perustuvissa liiketoiminnan palveluprosesseissa ja tulla johtavaksi yritystiedon toimittajaksi. Innovaatioihin keskittyminen, tulevaisuuteen sopivan innovatiivisen organisaation rakentaminen ja pohjoismaisen IT-palvelualustan kehittäminen mahdollistavat Enentolle näiden tavoitteiden saavuttamisen.

Nämä tavoitteet ovat edelleen perusteltuja, ja pyrimme pitkällä aikavälillä 5–10 %:n kasvuun. Uudet palvelut ovat tulevaisuuden kasvun avaintekijä, ja tavoitteenamme on määrätietoisesti kasvattaa uusien palveluiden osuutta liikevaihdosta.

Vastuullisuus on Enenton ytimessä. Konserni myötävaikuttaa kestävään yhteiskuntaan muun muassa estämällä ylivelkaantumista ja auttamalla asiakkaita tekemään vastuullisia päätöksiä. Pyrkimyksenä on tuottaa laaja pohjoismainen vastuullisuuspalveluiden tarjoama tukemaan asiakkaiden päätöksentekoa. Yritystasolla tavoitteena on, että konsernin nettopäästöt ovat nolla vuoteen 2023 mennessä.

Pohjoismaisena asiantuntijayrityksenä tuotamme palveluillamme yhteiskunnalle tietoa ja ymmärrystä.

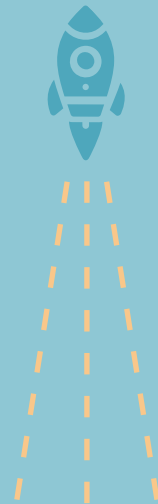
## Pitkän tähtäimen taloudelliset tavoitteet



- Keskimääräinen liikevaihdon kasvu vuositasolla 5–10 %.
- Oikaistun käyttökateen kasvuvauhti ylittää liikevaihdon kasvuvauhdin.
- Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen alle 3 x.

## Strategiset tavoitteet

1. Vahvistaa johtavaa asemaa luottotietotoiminnassa.
2. Ensisijainen valinta tietoon perustuvissa liiketoiminnan palveluprosesseissa.
3. Johtava yritystiedon toimittaja.



## Kasvumahdollisuuksia

Omistajatieto  
Uusi data  
Analytiikka  
Hankinnat

API-rajapinnat  
Petosten torjunta  
Asumisen prosessit  
Compliance-vaatimukset

Koneoppiminen  
Vastuullisuus

## Mahdollistajat

Innovatiivinen Future fit  
-organisaatio

Nordic Future Platform

# Pohjoismainen markkina

Kaikkiin Pohjoismaihin ulottuva, korkealaatuinen palvelutarjonta tuo huomattavaa lisäarvoa asiakkaille. Pyrimme siihen, että meillä on jokaisessa maassa johtava paikallinen tarjonta sekä kyky luoda asiakasarvoa pohjoismaisen tason keskeisellä palvelutarjoamalla.

## STRATEGINEN TAHTOTILA

### POHJOISMAINEN MONIPAIKALLINEN ULOTTUVUUS

Haluamme rakentaa todellisen pohjoismaisen läsnäolon, jotta voimme tarjota asiakkaillemme korkealaatuisia palveluja kaikissa Pohjoismaissa.

### AINUTLAATUISEN PALVELUTARJONTA

Läsnäolon laajentaminen Pohjoismaissa perustuu ainutlaatuisen palvelutarjonnan hyödyntämiseen ja kehittämiseen huomioiden muun muassa vastuullisuusnäkökulmat ja Open banking -mahdollisuudet.

### POHJOISMAISEN PALVELUALUSTAN TUOMAT MAHDOLLISUUDET

Alustan uudistaminen mahdollistaa keskeisen palvelukapasiteettimme skaalautumisen pohjoismaiselle tasolle.

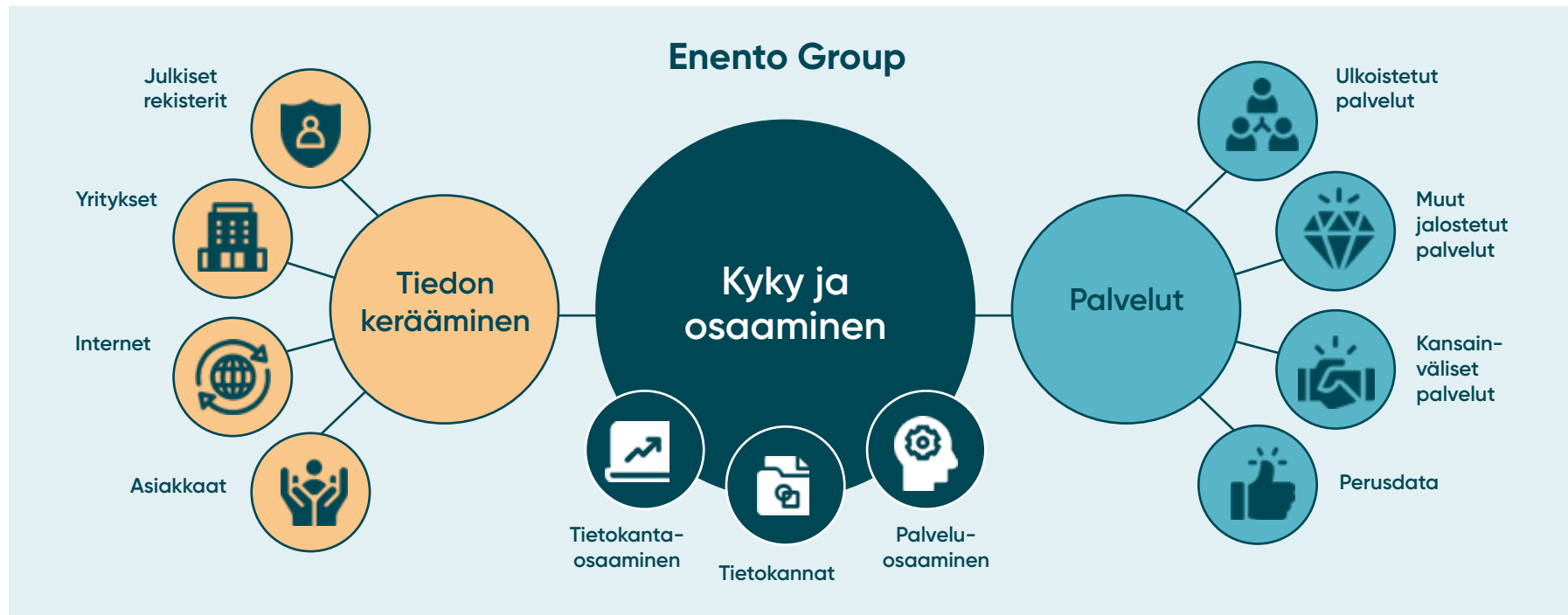
### POHJOISMAISET YRITYSKAUPAT

Pyrimme vahvistamaan ja laajentamaan läsnäoloamme Pohjoismaissa kohdennettujen yrityskauppojen avulla, jotka yhdessä Enenton osaamisen kanssa nopeuttavat asiakas-arvon luomista.



# Toimintamme perustuu digitaaliseen ja skaalautuvaan liiketoimintamalliin, jonka ytimenä on kyky ja osaaminen.

Palvelutarjontamme perustuu kattavaan tietokantaan, johon kerätään dataa useista julkisista lähteistä, yrityksiltä itseltään, internetistä sekä omien tiedonhankintakanaviemme kautta. Tieto, joka on tallennettu kerran, voidaan jalostaa useaan kertaan ilman lisäkustannuksia. Tiedonkäsittely ja tietokanta ovat liiketoimintamme ytimessä.



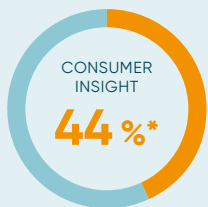
# Enenton liiketoiminta-alueet

Huhtikuun 2021 alusta lähtien olemme toimineet kolmella liiketoiminta-alueella aiemman neljän sijasta. Lisäksi olemme muodostaneet uuden Data and Analytics -toimintoyksikön. Organisaatiomuutoksen tavoitteena on mahdollistaa nopeampi ja sujuvampi strategian toteutus sekä korostaa datan ja analytiikan tärkeyttä.



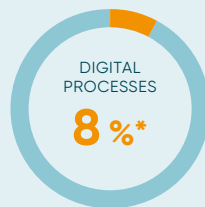
## BUSINESS INSIGHT -LIIKETOIMINTALINJAT

- **Enterprise Solutions** vastaa avaintoimialojen strategisille ja suurasiakkaille suunnattujen palveluiden kehittämisestä ja tarjoamasta mukaan lukien pankki- ja rahoitusalan.
- **Premium Solutions** tuottaa pk-yritysten tarpeisiin kohdistettuja yritystietopalveluita.
- **Freemium Solutions** kehittää freemium-yritystietosivustoja kaikilla pohjoismaisilla markkinoilla.



## CONSUMER INSIGHT -LIIKETOIMINTALINJAT

- **Credit Information** -palveluja käytetään ensisijaisesti riskienhallinnassa, rahoituksessa, taloushallinnossa ja päätöksenteossa.
- **Direct to Consumer** kehittää ja tuottaa pohjoismaisten markkinoiden johtavia kuluttaja-tieto- ja päätöksentekopalveluja.
- **Consumer Information Marketing** palvelee sekä kuluttajia että useita toimialoja, joista suurimpia ovat pankki- ja rahoitusala sekä muun muassa sähköinen kaupankäynti ja öljy- ja energia-ala.



## DIGITAL PROCESSES -LIIKETOIMINTALINJAT

### Real Estate and Collateral Information

- Kiinteistö- ja huoneistotiedot
- Tiedot ja arvonmääritykset rakennuksista
- Ratkaisut vakuudenhallinta-prosessien automatisoimiseksi
- Ratkaisut asuntokauppojen hallinnoinnin digitalisoimiseksi

### Compliance Services

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



# Freemium- ja premium-palvelut kasvun moottorina

## LIIKETOIMINTA-ALUEET: BUSINESS INSIGHT

Business Insight koostuu kolmesta liiketoimintalinjasta. Enterprise Solutions tarjoaa ja kehittää palveluja strategisille ja suurasiakkaille keskeisillä asiakastoimialoilla, kuten pankki- ja rahoitusalaalla. Premium Solutions tarjoaa yritystietopalveluja pk-yritysten tarpeisiin. Freemium Solutions kehittää freemium-mallin mukaisia yritystietosivustoja kaikilla pohjoismaisilla markkinoilla.

**LIIKETOIMINTA-ALUEEN LIIKEVAIHDON KASVUN** avaintekijät katsauskaudella olivat pk-yrityksille suunnatut premium-palvelut ja yrityksen näkyvyyteen keskittyvät freemium-palvelut. Liiketoiminta-alueen liikevaihto kasvoi 78,5 milj. euroon (2020: 74,2 milj.) kasvun ollessa 5,7 % raportoiduin valuuttakurssein ja 3,8 % vertailukelpoisin valuuttakurssein.

Liikevaihdon kehitys oli erityisen vahvaa Norjassa, jossa premium-palvelut kasvoivat merkittävästi. Freemium Solutions menestyi hyvin ja ylitti tavoitteensa kaikilla aktiivisilla markkinoilla pääasiassa onnistuneen myyntityön mutta myös innovatiivisen tuotekehityksen ansiosta.

Suuryrityksille suunnattujen Enterprise-palvelujen liikevaihdon kehitystä tukivat uudet palvelut, mutta kasvu jäi maltillisiksi riskienhallintapalveluiden kysynnän pysyessä edellisen vuoden tasolla. Lisäksi edellisvuoden liikevaihtoon vaikutti valtion koronatukiin liittyvien palveluiden kysyntä. Liiketoiminta-alue jatkaa aktiivista panostusta asiakaslähtöiseen palvelukehitykseen.

### Liikevaihtoa uusista palveluista

Vuonna 2021 Business Insight lanseerasi yhteensä 20 uutta palvelua ja kehittyi vahvasti myynnin vauhdittamana. Ilmaista yritystietoa tarjoava Freemium-alusta lan-

## BUSINESS INSIGHT

seerattiin strategiamme mukaisesti uusille toimipisteille Tanskassa ja Suomessa. Pohjoismainen kasvusertifikaatti Ruotsissa käynnistyi vahvasti ja lanseerattiin myös Suomessa. Yritysten positiivinen luottotietopalvelu (Yritysluottojen kyselyjärjestelmä YLKJ) alkoi tuottaa liikevaihtoa vuoden toisella neljänneksellä, ja jatko näyttää hyvältä. Investoimme myös myynti- ja markkinointiyhtiö Goavaan, joka alkaa tarjota palveluja kaikissa Pohjoismaissa ja täydentää erinomaisesti Business Insightin muita liiketoimintalinjoja.

Tärkeimmät panostukset tehtiin vastuullisuustarjontaan (ESG) Suomessa ja Ruotsissa. Suomessa toimimme markkinoille ESG Tarkastuksen. Se toimii liikennevalojärjestelmänä, joka antaa asiakkaillemme selkeän signaalin heidän vastuullisuusriskeistään. Asiakkaiden mielenkiinto vastuullisuustarjontaan kohtaan jatkuu, ja uusien EU-säädösten aiheuttama vastuullisuusdatan tarve kiihdyttää kasvua entisestään tulevalla kaudella.

Vuonna 2022 asemamme markkinoilla pysyy edelleen vahvana. Samalla kasvumme pohjoismaisena toimijana vahvistuu ja luomme entistä enemmän lisäarvoa asiakkaillemme. Keskitymme palveluidemme käytön lisäämiseen koko asiakaskunnassa, ja jatkossakin suuri osa liikevaihdosta tulee uusista palveluista. Business Insightin tavoitteena on investoida Norjan markkinoille ja jatkaa yhteistyötä Goavan kanssa. Lisäksi keskitymme ESG- ja pohjoismaisiin palveluihin, kuten Freemium-alustaan ja API-sovellusrajapintoihin. Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät liittyvät markkinoiden elpymiseen ja sen tahtiin.

Pystymme tarjoamaan markkinoille tuotteita ja palveluita, jotka kiinnostavat asiakkaita toiminimistä suuryrityksiin. Asiakas voi siten kasvaa palvelujemme avulla ja yhdessä meidän kanssamme.

## LIME

**CRM-TOIMITTAJA LIME HYÖDYNTÄÄ PROFF FORVALTIN DATAINTEGRAATIOITA ASIAKASTYÖSSÄÄN**

Pohjoismaiden johtava CRM-järjestelmien toimittaja Lime tarjoaa yrityksille ratkaisuja fiksumpaan asiakkuudenhallintaan. Limellä on yli 30 vuoden kokemus CRM-järjestelmien kehittämisestä. Ruotsin Lundista vaatimattomasti aloittanut yritys on kasvanut pohjoismaiseksi pörssiyhtiöksi, joka työllistää yli 350 henkeä.

"Tavoitteenamme on alusta lähtien ollut kehittää poikkeuksellisen käyttäjäystävällisiä järjestelmiä, jotka helpottavat asiakkaidemme arkea. Yhdistämällä teknologian ja sitoutuneisuuden olemme pystyneet kasvamaan yhdeksi Pohjoismaiden johtavista CRM-toimittajista", toteaa Limen Norjan maajohtaja **Nicklas Weldingh**.

"Haluamme luoda poikkeuksellisia asiakaskokemuksia, ja uskomme, että tyytyväiset asiakkaat tuovat yrityksille uusia asiakkaita. Siksi haluamme tarjota yrityksille älykkäitä ja käyttäjäystävällisiä CRM-työkaluja, jotka helpottavat uusien asiakkaiden hankintaa ja mahdollistavat asiakkuuksien säilyttämisen ja syventämisen. Me kutsumme tällaisia yrityksiä asiakasmagneeteiksi", Weldingh jatkaa.

Limelle onkin tärkeää, että se pystyy tarjoamaan omille asiakkailleen Proffin toimittamaa yritystietoa. Weldinghin mukaan asiakkaat vaativat kattavaa, luotettavaa ja ajantasaista tietoa. Norjan Proff täyttää nämä vaatimukset ja auttaa Limeä luomaan Weldinghin mainitsemia asiakasmagneetteja.

"Ilman sopivia rakenteita uusien asiakkaiden löytäminen voi viedä aikaa. ACD-toiminnon (Add Company Data) avulla yritystietoja voidaan hakea suoraan Lime CRM:stä vain muutamalla klikkauksella", Lime kuvailee Proff Forvalt API-rajapintaa.

"Olen tyytyväinen, että voimme tarjota Proff Forvalt API:n asiakkaillemme. Proff on tarkka, joustava ja ammattimainen. Se on vahva ja luotettava brändi, juuri kuten haluamme itsekin olla", Weldingh päättää.



CASE

# Kuluttajaluottotiedon kysynnän elpyminen vauhditti vuotta

## LIIKETOIMINTA-ALUEET: CONSUMER INSIGHT

Consumer Insight kehittää ja tarjoaa johtavia kuluttajatieto- ja päätöksentekopalveluja Pohjoismaissa. Se palvelee sekä kuluttajia että useita merkittäviä toimialoja. 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.

**CONSUMER INSIGHT -LIIKETOIMINNAN** osalta vuosi 2021 oli hyvä: volyymit olivat suuria ja orgaaninen kasvu vahvaa. Kasvua tuki varsinkin kuluttajaluottoihin liittyvien palveluihin kysynnän elpyminen. Myös sääntelyyn liittyvä kehitys vahvisti myyntiämme vuoden loppupuolella, ja Suomessa korkokaton poistaminen 1.10. vaikutti myönteisesti. Liiketoiminta-alueen liikevaihto kasvoi 71,9 milj. euroon (2020: 66,2 milj.) kasvun ollessa 8,7 % raportoiduin valuuttakurssein ja 6,2 % vertailukelpoisin valuuttakurssein.

Koronapandemian kielteinen vaikutus oli vähäinen, ja liiketoiminta-alue elpyi, kun asiakkaiden aktiivisuus lisääntyi rajoitusten poistamisen myötä. Consumer Insight -liiketoiminta-alueen myynti- ja markkinointipalveluiden kehitys jatkui Suomessa vahvana asiakashankinnan ja uusien palveluiden tukemana.

Suoraan kuluttajille suunnattujen palvelujen positiivista kehitystä tukivat onnistuneet markkinointipanostukset. Palveluidemme kysyntää kasvatti lisääntyvä tietoisuus identiteettivarkauksilta suojautumisesta. Uusia rahoituslaitoksia tuli markkinoille vuoden 2021 aikana vain vähän, mutta kuluttajapuolen palvelut onnistuivat saamaan useita uusia strategisia asiakkaita.

## CONSUMER INSIGHT

Tarjontamme kautta edistämme positiivisia luottotietoja koskevan datan ja asiantuntemuksen saatavuutta. Vuonna 2021 positiivisen luottorekisterin kehittäminen jatkui Ruotsissa, jossa laajensimme sen päivittäin päivitettävien tietojen kattavuutta. Suomessa rakensimme valmiuden ottaa asuntolainat mukaan järjestelmään.

Vastuullisuus on toimintamme keskiössä, ja meillä on keskeinen rooli kestävän talouden ja luotonannon tukemisessa sekä yhteiskunnan kasvavan ylivelkaantumisongelman ehkäisemisessä.

### Uusia palveluja vuodelle 2022

Olemme kuluttajapuolen palveluiden markkinajohtaja Ruotsissa ja Suomessa. Asemamme on vahva niin pankki- ja rahoitusallalla kuin kuluttajaluottomarkkinoilla. Perusluottoraporttiemme ja datamme erinomainen laatu antaa meille hyvät lähtökohdat asiakashankintaan, mutta merkittävien valttimme ovat edistyneet palvelumme, kuten pisteytysmallit, positiiviset luottotiedot ja kehittyneet päätöksentekoratkaisut.

Vuonna 2022 Consumer Insight jatkaa positiivisen luottotietorekisterin kehittämistä. Kehitämme uusia palveluja nopeasti kasvavalle verkkokaupan alalle sekä myyntiin ja markkinointiin. Lisäksi keskitymme edelleen täydentämään PSD2- / Account Insight -palvelujamme.

Suoraan kuluttajille suunnatut palvelumme Ruotsissa ja Suomessa ovat jo saavuttaneet merkittävän markkina-aseman, ja meillä on edelleen vahvaa kasvupotentiaalia, jota uudet palveluominaisuutemme ja kannattavat markkinointipanostuksemme tukevat.

## DANSKE BANK

### ASIAKASTIEDON POSITIIVINEN LUOTTOTIETO ON TÄRKEÄ OSA DANSKE BANKIN VASTUULLISTA LUOTONANTOA

Pankit ja rahoittajat tekevät vastuullisia luottopäätöksiä ja ehkäisevät kuluttajien ylivelkaantumista käyttämällä Asiakastiedon positiivisen luottotiedon palvelua. Sen avulla luotonhakijan maksuvara pystytään laskemaan tarkasti ja nopeasti.

Vastuullinen luotonanto on Danske Bankille luontainen toimintatapa, jota se on noudattanut aina.

”Mielestäni vastuullinen luotonanto on perusedellytys sille, että voimme toimia nyky-yhteiskunnassa. Jos haluamme houkuttaa asiakkaita tai työntekijöitä, meidän täytyy pystyä toimimaan vastuullisesti”, korostaa Danske Bankin Head of Retail Credit Portfolio **Jermu Säippä**.

Käytännössä vastuullisuus tarkoittaa sitä, että luottopäätöstä tehdessään pankki perehtyy yhdessä asiakkaan kanssa hänen tarpeeseensa ja taloudelliseen tilanteeseensa. Näin rahoittaja voi tarjota asiakkaalle oikeat ratkaisut ja oikean kokoisen luoton. Tässä Danske Bank hyödyntää Asiakastiedon positiivisen luottotiedon palvelua.

”Käytämme Asiakastiedon positiivisen luottotiedon palvelua kaikissa hakemuskanavissamme, ja se on olennainen osa luotonmyöntöprosessiamme. Olisi vaikea luopua tämän palvelun hyödyntämisestä, sillä saamme sen avulla varmistettua tiedon asiakkaan taloudellisesta tilanteesta readiajassa”, Säippä kertoo.

Asiakastieto rakensi positiivisen luottotiedon palvelun asiakkaidensa tarpeisiin vuonna 2013 ja kehittää sitä edelleen yhdessä asiakkaidensa kanssa. Nykyään palvelun tietojen avulla tehdään puoli miljoonaa vastuullista luottopäätöstä joka kuukausi.



CASE

# Hyvää kehitystä suotuisassa markkina- tilanteessa

## LIIKETOIMINTA-ALUEET: DIGITAL PROCESSES

Liiketoiminta-alueen palveluvalikoimaan kuuluvat muun muassa kiinteistö- ja huoneistotiedot, rakennuksia ja niiden arvo-  
tuksia koskevat tiedot sekä ratkaisut vakuuksienhallintaprosessien  
automatisoimiseksi ja asuntokauppojen hallinnan digitalisoimiseksi.  
Lisäksi palvelutarjonta sisältää compliance-palvelut yritysten tosi-  
asiallisten edunsaajien ja poliittisesti vaikutusvaltaisten henkilöiden  
tunnistamiseksi sekä pakoteluetteluihin liittyvät tietopalvelut.

**DIGITAL PROCESSES -LIIKETOIMINTA-ALUEELLE** vuosi 2021 oli vahvan kasvun aikaa. On-  
nistuneen palvelukehityksen ja suotuisan markkinatilanteen ansiosta complian-  
ce-palvelujen ja digitaalisten kiinteistö- ja huoneistotietopalveluiden myynti kasvoi  
merkittävästi. Liiketoiminta-alueen liikevaihto kasvoi 13,1 milj. euroon (2020: 10,9  
milj. euroa) kasvun ollessa 20,5 % raportoiduin valuuttakurssein ja 19,1 % vertailukelpoisiin  
valuuttakurssein .

Asuntomarkkinoiden aktiivisuus säilyi korkeana vuonna 2021 molemmilla päämark-  
kinoillamme eli Suomessa ja Ruotsissa, ja volyymit olivat erittäin korkealla tasolla eri-  
tyisesti toisella ja kolmannella vuosineljänneksellä. Tämä vaikutti myönteisesti asu-  
miseen liittyvien digitaalisten palveluidemme liikevaihdon kehitykseen. Digitaalisten  
palveluidemme kysyntää lisäsivät myös koronapandemia ja siihen liittyvät rajoitukset.

Organisaation osalta vahvistimme tiimiämme ja perustimme uuden tehtävän Joa-  
kim Wiljebrandin liittyessä joukkoomme Ruotsin Digital Processes -palvelujen johta-  
jana.



DIGITAL PROCESSES

**Asiakaskokemuksen parantaminen**

Digital Processes saavutti vuoden aikana tärkeitä virstanpylväitä uusien palvelujen kehittämisessä ja niihin panostamisessa. Liiketoiminta-alue jatkoi pohjoismaisten PEP-palvelujen (Politically Exposed Persons, poliittisesti vaikutusvaltaiset henkilöt) digitalisointia, sillä yritysten on pystyttävä yhä useammin osoittamaan, että asiakkaiden tuntemiseen liittyvät käytännöt ovat laadukkaita ja toimivat hyvin. Suomessa liiketoiminta-alue kehitti myös asuntojen ja kiinteistöjen hinta-arviointipalveluja mukaan lukien maatilojen peltojen ja metsien arvonmäärityspalvelut.

Ruotsissa otimme käyttöön uusia raportteja asunnon hinta-arviointipalveluihimme ja kiinteistötietojen raportointiin sekä kehitimme ilmatoriskiraportteja esimerkiksi tulvavahinkoihin liittyvien riskien arvioimiseksi. Tambur-asuntokauppapalvelu saavutti korkean kattavuuden asuntokauppojen kokonaisvolyymistä, ja jatkamme palvelun kehittämistä tiiviissä yhteistyössä avainasiakkaiden kanssa.

Strategian mukaisesti liiketoiminta-alue jatkaa vahvaa panostamista palvelukehitykseen, jolla edistetään compliance-palveluihin sekä kiinteistö- ja asuntokauppaan ja vakuuksien hallintaan liittyvien dataintensiivisten prosessien digitalisointia. Näillä aloilla asiakaskokemuksen ja prosessien tehokkuuden parantaminen tarjoaa merkittävää arvonluontipotentiaalia. Laadukkaiden ja digitaalisten compliance-palvelujen kysyntä vaikuttaa kasvavan, joten Digital Processes keskittyy tähän alueeseen pohjoismaisella tasolla vuonna 2022.

STABELO

**UC AUTTAA ASUNTOLUOTOTTAJA STABELOA NOUSEMAAN UUELLE TASOLLE**

Tehokkaan ja pitkälle digitalisoidun lainaprosessin ansiosta innovatiivinen asuntolainayritys Stabelo pystyy tarjoamaan asiakkailleen kilpailukyiset asuntolainakorot ja lyhyet käsittelyajat. UC on ratkaisevassa osassa Stabelon liiketoiminnassa ja digitaalisoinnissa.



"Meidän liikeideamme on tarjota valmiiksi neuvoteltuja asuntolainoja läpinäkyvin alennuksin digitaalisten kanavien kautta", kertoo **Hampus Brodén**, Stabelon toimitusjohtaja ja perustajaosakas.

Kun Stabelo aloitti vuonna 2016, se panosti paljon asuntolainan hakuprosessin tehostamiseen. Brodénin mukaan Ruotsin asuntolainamarkkinat ovat erittäin hyvin digitalisoitavissa. Onnistumiseen tarvitaan kuitenkin dataa.

"UC oli ainoa toimija, joka pystyi toimittamaan kaiken tarvitsemamme datan. Heiltä saimme kaiken yhdestä paikasta. He pystyivät myös pakkaamaan datan meidän tarpeidemme mukaisesti. UC:ssä näimme kumppanin, joka halusi kehittyä kanssamme."

Stabelon käsittelyprosessi on huomattavan ripeä: enimmilläänkin päätöksen saaminen kestää vain neljä päivää. Nopeuden mahdollistaa automatisoitu lainanhallinta ja kaikkien asiakirjojen digitaalinen allekirjoittaminen pankkitunnusten avulla.

UC oli mukana kumppanina ja sparraajana, kun Stabelo rakensi automatisoitua hakemusten käsittelyprosessiaan.

"Loimme luottomallin, jota kehitimme eteenpäin yhdessä UC:n analyytikoiden kanssa. Kaikki tuotepäälliköstä asiakaspalvelijoihin ovat olleet erittäin sitoutuneita ja auttaneet meitä toteuttamaan tavoittelemamme korkean digitalisointioasteen", Brodén kertoo.

Yhteistyö UC:n kanssa on auttanut Stabeloa nousemaan uudelle tasolle ja tuomaan innovatiivisia ratkaisuja asuntolainamarkkinoille. Privata Affärer -julkaisu nimesi Stabelon vuoden asuntolainayhtiöksi 2020.

"Olemme erittäin tyytyväisiä yhteistyöhön UC:n kanssa. He ovat palveluhenkisiä, joustavia ja ammattimaisia. UC:n kyky mukauttaa palvelujaan meidän tarpeisiimme on ratkaisevasti auttanut meitä saavuttamaan digitalisointitavoitteemme. Näkemykseni mukaan heillä on luonteva rooli liiketoimintamme kehittämisessä myös jatkossa", Hampus Brodén toteaa.



# Vastuullisuus päivittäisessä toiminnassamme

Vastuullisuusstrategiamme ja toimenpiteemme tukevat konsernin yleistä liiketoimintastrategiaa. Vastaamme niiden avulla pitkän ja lyhyen aikavälin odotuksiin, joita on asiakkailtamme, sidosryhmillämme ja suurella yleisöllä sekä yhteiskunnan muilla tahoilla, joihin toimintamme vaikuttaa. Maailma ja yhteiskunta kohtaavat yhä enemmän uusia haasteita, ja olemme päättäneet olla osa ratkaisua. Sen vuoksi meidän täytyy kehittyä ja mukautua jatkuvasti.

**VASTUULLISUUSOHJELMAMME SISÄLTÄÄ** neljä strategiaamme ja tahtotilojemme mukaista painopistealuetta. Ne liittyvät neljään YK:n kestävän kehityksen tavoitteeseen, joihin olemme päättäneet keskittyä. Jokaista painopistealuetta johtaa stream leader, joka vastaa kyseisen alueen tavoitteiden toteutumisesta kokonaisuutena.

## Vastuullisuusohjelmamme neljä painopistealuetta ovat:

- Enento Group kestävän talouden mahdollistajana yhteiskunnassa
- Enento Groupin vastuullisuuspalveluiden tuotekehitys
- Enento Groupin ympäristövaikutus
- Enento Group vastuullisena työpaikkana



**Lue lisää Enento Groupin vastuullisuudesta.**



- Nettovaikuttavuussuhteemme vuonna 2021 oli +51 %, mikä kuuluu Upright-projektissa maailmanlaajuisesti analysoitujen yritysten parhaaseen 20 prosenttiin.
- Pystyimme jatkamaan CO<sub>2</sub>-päästöjemme vähentämistä edelleen vuoden 2021 aikana. Vuosina 2019–2021 olemme vähentäneet päästöjäme 87,5 %.
- Koulutimme yli 1 100 nuorta aikuista Suomessa ja Ruotsissa oman talouden hallinnan TarkkaFyrkka- ja The Bill -koulutuskonseptien avulla.
- Asiakaspalvelumme neuvoi ja koulutti kuukausittain yli 15 000 kuluttajaa luottotiedoissa ja oman talouden hallinnassa.
- Saimme vuosittaisessa työntekijätutkimuksessamme pohjoismaiseksi Trust Index -tulokseksi 79 % ja uusimme Great Place to Work -sertifikaattimme.
- Laadunhallintajärjestelmän sertifiointin yhteydessä ISO 9001:2015 -sertifikaattiin liitettiin Suomen lisäksi Ruotsi.
- Jatkoimme pohjoismaisen ESG-palvelutarjoaman kehittämistä ja laajennamme sen lanseerausta Ruotsiin vuonna 2022.



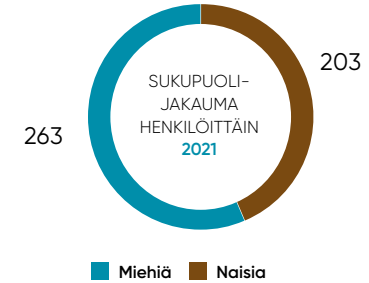
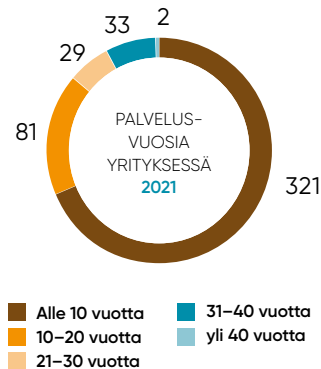
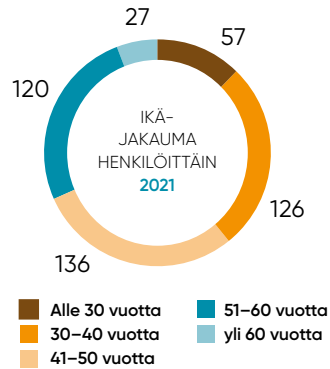
# Enento Group vastuullisena työn- antajana



Enento Group rakentaa arjen luottamusta asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden, sijoittajien, yhteiskunnan, median sekä oman henkilöstönsä keskuudessa. Haluamme olla vastuullinen työn-

antaja, joka uskoo henkilökuntansa kykyihin. Näin voimme luoda parhaan mahdollisen työympäristön.

**HENKILÖKUNNAN TERVEYDENTILAN** ja hyvinvoinnin selvittämisessä keskeisessä asemassa ovat olleet etenkin pandemian aikana kvartaaleittain toteutetut hyvinvointikyselyt eli niin kutsutut Pulssi-kyselyt. Olemme saaneet henkilöstöltä palautetta hyvistä ja parannettavista toimintatavoista sekä etätyötä koskevista havainnoista. Nämä palautteet ovat antaneet meille arvokasta tietoa henkilöstön jaksamisesta, motivaatiosta, johtamisen työntekijäkokemuksesta ja hybridityöskentelystä. Vuoden aikana toteutettiin työhyvinvointia tukevia toimenpiteitä, joista esimerkkinä Meeting Free Wednesdays -hanke. Hankkeen tarkoituksena on tukea tehokasta kokouskulttuuria niin, että jokaiselle jää aikaa tuottavaan työskentelyyn tasapainoisessa ympäristössä, jossa työn kuormittavuutta ja kokouksia on vähemmän. Lisäksi otimme käyttöön Auntie-hyvinvointipalvelun. Auntie on matalan kynnyksen palvelu tukemaan työntekijöidemme hyvinvointia ja stressinhallintaa. Hyvää palautetta on saavuttanut myös viikoittainen Health Hour -motivaatiotunti, jolla rohkaistaan työntekijää pitämään huolta omasta hyvinvoinnistaan.



### Grow Talk -tavoitekeskustelut

Henkilöstön työhön sitoutumiseen ja työhyvinvointiin vaikuttavat merkittävästi johtamisen laatu, kokemus työyhteisöstä, työn selkeät tavoitteet sekä osaaminen. Vuoden 2021 aikana jatkettiin Grow Talk -mallia, jossa jokaista työntekijää kannustetaan ja tuetaan kasvamaan ammattilaisena sekä menestymään yhdessä kollegojen kanssa. Grow Talk -keskustelut alkavat vuoden ensimmäisellä neljänneksellä käytävällä henkilökohtaisella vuositaso tavoitekeskustelulla. Tavoitekeskustelua seuraavat kuukausittaiset seuranta-keskustelut esimiehen kanssa ja arviointikeskustelut kaksi kertaa vuodessa. Keskustelujen tarkoituksena on luoda sitoutumista, tuoda ymmärrystä siitä, kuinka jokaisen työntekijän panoksella on vaikutus yhteisten tavoitteiden saavuttamiseen, sekä huolehtia jokaisen työntekijän hyvinvoinnista ja kehittämisestä työssään.

### Hybridityö Enentossa

Konsernissa jatkettiin pandemian jälkeiseen hybridityöhön liittyvää osaamisen kehittämistä sekä koko henkilökunnan työssä että hybridityön johtamisessa. Hybridityömalli Enento-konsernissa tarkoittaa sitä, että yhdistämme sekä toimisto- että etätyöskentelyn edut varmistamalla, että jokainen työntekijä voi säilyttää hyvän tasapainon työn ja perhe-elämän välillä. Kukin tiimi suunnittelee oman hybridityön tasansa. Tehtävien luonne puolestaan antaa suuntaa siihen, missä ja milloin työtä

tehdään. Uuden työskentelytavan löytäminen vaatii kuitenkin jatkuvaa arviointia ja sopeutumista voidaksemme löytää organisaatiollemme sopivimman mallin uuteen tapaan tehdä työtä. Teimme päätöksen SAFe-viitekehityksen käyttöönotosta tukemaan uusia tapoja organisaation toiminnan ketteröittämiseen. Aloitimme johtoryhmän kouluttamisella viime vuoden aikana ja jatkamme SAFe-koulutuksia kuluvana vuonna.

### Plaza Academy -oppimisympäristö on kaikkien saatavilla

Vuoden 2021 aikana jatkettiin eLearning-kursseja Plaza Academyssa, joka on kaikkien työntekijöiden käytössä oleva digitaalinen foorumi yritystason sisäiseen koulutukseen. Plaza Academyyn on tallennettu kaikki Enenton sisäiset kurssit ja luennot. Se on loistava oppimisympäristö, joka auttaa pitämään koko henkilökunnan ajan tasalla esimerkiksi turvallisuuteen, tietoturvaan, compliance-vaatimuksiin, yrityksen käytäntöihin ja palveluihin liittyvistä alueista. Oma e-Learning-kurssinsa on rakennettu myös vastuullisuusteeman ympärille.

### Great Place to Work

Vuoden 2018 lopulla käynnistyi yhteistyö Great Place to Work® -instituutin kanssa, ja se johti syyskuussa 2020 ensimmäiseen Great Place to Work -sertifiointiin. Syyskuus-

sa 2021 toteutettu viimeisin Trust Index-tutkimustulos osoitti, että yksi Enento Groupin suurimmista vahvuuksista on olla ystävällinen työpaikka. Trust Index -tutkimukseen osallistui peräti 91 % Enenton henkilökunnasta. Great Place to Work -sertifiointi perustuu Trust Index® -tutkimukseen, joka mittaa organisaation lähtötilanteen ja auttaa tunnistamaan sen olemassa olevat vahvuudet ja kehityskohteet. Trust Indexin ollessa 70 % tai yli organisaatio saa kansainvälisen Great Place to Work® -sertifioinnin hyvästä työntekijäkokemuksesta ja yrityskulttuurista. Suomen Asiakastieto Oy ja UC AB ovat olleet Great Place To Work -sertifioituja yrityksiä vuodesta 2020 ja Proff AS vuodesta 2021 lähtien.

### Enentolaisten oma Nordic Activity Group

Konsernin yhteisöllisyyttä tukemaan perustettu Nordic Activity Group jatkoi toimintaansa vuonna 2021. Kaikille enentolaisille avoin ryhmä muodostuu aktiivisista työntekijöistä, ja se suunnittelee ja toteuttaa yhteishenkeä sekä työhyvinvointia lisääviä aktiviteetteja ympäri vuoden. Pandemian aikana ryhmän organisoima toiminta on ollut fyysisten tapaamisten ja tilaisuuksien sijaan digitaalista, mutta tällöinkin toiminta on hakenut aina uusia, inspiroivia ja interaktiivisia muotoja.

### Henkilöstö ykkösprioriteettina

Enento Groupin henkilöstömäärä vuonna 2021 oli keskimäärin 432 (418) henkilöä, joista Suomen yhtiössä työskenteli 178 (169) henkilöä, Ruotsin yhtiössä 207 (206) henkilöä, Norjan yhtiössä 43 (42) henkilöä ja Tanskan yhtiössä 4 (2) henkilöä. Kiitos hyvän työnantajamielikkuvamme onnistuimme pandemiavuonna rekrytoimaan monia uusia, erittäin tervetulleita kollegoita joukkoomme. Henkilökunnan terveys ja turvallisuus on Enenton tärkein prioriteetti. Pandemian jatkuessa eri muunnoksineen konsernissa on tehty vuoden mittaan etätöitä kaikissa toimipisteissä niissä työtehtävissä, joissa se on mahdollista. Poikkeustilanteessa sisäiset arvomme ovat korostuneet ja tehneet näkyväksi luottamuksen rakentamista (We Build Trust), yhdessä kasvamista (We Grow Together) sekä välittämistä ja uskallusta (We Care and Dare).





# Enento sijoituskohteena

## Kasvumahdollisuus

Uudet palvelut ja prosessien digitalisoiminen luovat kasvua.

## Suhdannekestävyys

Enento Groupin palveluita tarvitaan niin hyvinä kuin huonoinakin aikoina.

## Osinkotuotto

Vahva kassavirta mahdollistaa hyvän osinkotuoton.



**Enento Group Oyj**

| puh. 010 270 7200  
| Hermannin rantatie 6  
| PL 16, 00580 Helsinki  
| Y-tunnus 2194007-7  
| [enento.com/sijoittajat](https://enento.com/sijoittajat)