



VUOSIKERTOMUS 2024

SISÄLTÖ

- 3** Mikro- ja pk-yritysten kumppani ja kasvun tukija
- 4** Yrityskehittämistä pitkäjänteisesti ja suunnitelmallisesti
- 7** KOSEKin tilastot 2024
- 8** Yrityskehittäminen
- 9** Uusyritysneuvonnassa jälleen vilkas vuosi
- 10** Omistajanvaihdospalveluiden kysyntä säilyi korkealla tasolla
- 11** Elinkeinomarkkinointi
- 12** Kokkola Material Week – ainutlaatuinen mahdollisuus verkostoitumiseen
- 14** Laadukasta messutarjontaa
- 15** Hankkeet
- 16** Bothnia Green Energy -hanke. Aktiivisen toiminnan vuosi
- 18** Yrittäjyyskasvatushanke tavoitti yli 800 keskipohjalaisnuorta
- 19** Target Circular-hanke. Suomalaisten pilottiyritysten työskentelyn pohjalta syntyi työkirja liiketoiminnan kehittämiseksi
- 20** Tuloslaskelma 2024
- 21** Tase 2024
- 22** Tapahtumat 2024
- 23** KOSEKin organisaatio
 - Hallituksen jäsenet
 - KOSEKin toimitusjohtaja
 - KOSEKin henkilöstö 2024



Mikro- ja pk-yritysten kumppani ja kasvun tukija

KOSEKin toiminta jatkui vahvana toimintavuoden aikana. Syksyllä Kokkolan kaupunki ja KOSEK toteuttivat kokkolalaisille yrityksille yrityskyselyn, johon saatiin 249 vastausta. Asteikolla 1-5 tyytyväisyys KOSEKin palveluihin sai arvosanan 3,7, joka oli sama kuin edellisvuonna. Keskimääräistä tyytyväisempiä vastaajat olivat KOSEKin uusyritysneuvontaan.

Yrityskyselystä saadun palautteen perusteella on tärkeää jatkaa KOSEKin roolin kirkastamista. Hallituksen puheenjohtajan näkökulmasta meidän täytyy keskittyä entistä vahvemmin matalan kynnyksen periaatteella mikro- ja pk-yrityksiin ja tukea kasvua siinä yritys kentässä. KOSEKin toimialueella merkittävä kohderyhmä on myös luonnonvara-alan yritykset. Niidenkin liiketoiminnan kehittämiseen tuloslaskelman ja taseen kautta KOSEKilla on paljon annettavaa.

Kun puhutaan yritysten kasvusta, yksi tärkeä nivelkohta on omistajanvaihdot, joiden yhteydessä kasvua usein tapahtuu. KOSEK tukee omistajanvaihdoksia asiantuntijapalveluillaan, minkä lisäksi olimme jälleen järjestämässä kumppaneidemme kanssa Keski-Pohjanmaan yritysmarkkinat-tapahtumaa. Se on kohtaamispaikka yritystoimintansa myymistä harkitseville sekä niille, jotka miettivät yrittäjäksi ryhtymistä ostamalla toiminnassa olevan yrityksen.

Kasvumahdollisuuksia tarjoavat myös Kokkolaan

vireillä olevat teollisuuden suurhankkeet. Kun puhutaan suurteollisuudesta, KOSEKin tehtävänä on toimia törmäyttäjänä jakamalla pk-yrityksille tietoa suurteollisuuden tarvitsemista alihankintapalveluista sekä välittämällä suurteollisuudelle tietoa alueen pk-yritysten tarjonnasta.

Toimintavuoden aikana KOSEK panosti entistä enemmän yrittäjyyskasvatukseen. Näkemyksemme mukaan yrittäjyyskasvatus on syytä aloittaa jo perusopetuksen oppilaista. Koska rakennerahastoista sitä ei voida rahoittaa, rakennettiin hankkeita, joihin keskipohjalaiskuntien sivistystoimet lähtivät hienosti mukaan. Vuonna 2025 KOSEK tarjoaa yrittäjyyskasvatuksen palveluita Kokkolassa sekä Perhossa, mutta jatkossa olisi tärkeä saada mukaan muutkin maakunnan kunnat.

Päivitimme myös KOSEKin palvelusopimusta tavoitteena vahvistaa KOSEKin yrityskehittämistä niin mikro- ja pk-yritysten kuin luonnonvara-alaa edustavien yritysten liiketoiminnan neuvonta- ja kehittämispalveluissa. Tämän lisäksi KOSEK tekee elinkeinomarkkinointia ja viestintää, antaa yrittäjyyskasvatusta, on mukana hanketoiminnassa sekä edistää osaavan työvoiman saatavuutta.

LAURI LAAJALA

KOSEKin hallituksen puheenjohtaja

Yrityskehittämistä pitkäjänteisesti ja suunnitelmallisesti

KOSEKin toimintaa mikro- ja pk-yritysten kumppanina ohjaavat pitkäjänteisyys ja suunnitelmallisuus. Tämä näkyy muun muassa siinä, miten olemme teemoittaneet eri aiheita vuosikelloomme. Toimintavuoden ensimmäisellä kvartaalilla keskityimme yritysten työvoimaan, rekrytointiin sekä tekoälyyn, ja toisella kvartaalilla omistajanvaihdoksiin ja rahoitukseen. Kolmatta kvartaalia teemoittivat myynti sekä markkinointi, ja neljättä kansainvälisyys ja teollisuus. Esimerkiksi erilaiset tilaisuudet ja tapahtumat pyrimme ajoittamaan niin, että ne istuvat kyseisen kvartaalin teemoihin.

Tekoäly oli yksi toimintavuoden aikana näkyvästi esillä ollut aihealue, jonka tiimoilta järjestettiin myös työpaja. Yrityksissä on ajankohtaista miettiä käytötarkoituksia tekoälylle, ja luonnollisesti käymme KOSEKissa läpi sitä, miten voimme hyödyntää tekoälyä meidän omassa tekemisessä. Tekoälyn ohella erityisesti ensimmäisellä kvartaalilla toiminnassamme painottui vahvasti osaavan työvoiman saatavuus, joka oli yksi osa-alueista, jonka tiimoilta teimme vuoden aikana tiivistä yhteistyötä työllisyyden kuntakokeilun kanssa. Isossa kuvassa tavoitteemme on viedä eteenpäin kokonaisuutta, jossa oppilaitoksista valmistuu ammattitaitoisia työntekijöitä alueemme yritysten tarpeisiin.

Työllisyyden kuntakokeilu oli KOSEKin kumppanina toteuttamassa myös suomen-

ja englanninkielisten Minustako yrittäjä-tilaisuuksien lisäksi vastaavaa tilaisuutta Kokkolaan muuttaneille ukrainalaisille heidän omalla äidinkielellään.

Yrittäjyydestä ja työvoiman saatavuudesta oli kyse myös KOSEKin 10 kuukauden pituisessa yrittäjyyskasvatus-hankkeessa, joka päättyi lokakuun lopulla. Hankkeen vetäjä siirtyi sittemmin KOSEKin vakituiseksi asiantuntijaksi, ja hankkeen tavoitteita viedään

jatkossa eteenpäin tiiviissä yhteistyössä Kokkolan ja Perhon sivistyspalveluiden kanssa. Tarkoituksena on tarjota yläastelaisille ja lukiolaisille pidemmän aikavälin näkymää siihen, millaisia kouluttautumis-, työskentely- ja yrittäjämahdollisuuksia heidän omalla kotiseudullaan on tulevaisuudessa.

Sen lisäksi, että Kokkolaan suunnitteilla olevat teollisuuden suurhankkeet tarjoavat parhaimmillaan runsaasti uusia työmahdollisuuksia, ne avaavat mielenkiintoisia näkymiä KOSEKin alueen yrityksille. KOSEKin rooli kaupungin Invest in-toiminnassa onkin erityisesti edistää erilaisten alihankintaverkostojen ja työyhteisöliittymien syntymistä vastaamaan tuleviin rakennustarpeisiin. Tavoitteena on, että mahdollisimman moni mikro- ja pk-yritys saisi töitä näistä hankkeista. Tätä tarkoitusta palveli esimerkiksi Kokkola Material Weekin yhteydessä järjestetty Industry Meeting Point.



Koko maan kattava haaste on se valtava yritysten määrä, joissa yrittäjä on luopumassa lähiaikoina yritystoiminnasta, ja joiden toiminnalle olisi tärkeä löytää luonnollinen jatkumo. Sen takia myös KOSEK edistää omistajanvaihdoksia monin tavoin. Jo perinteeksi muodostuneet, omistajanvaihdoksiin keskittyvät Keski-Pohjanmaan Yritysmarkkinat, järjestettiin tällä kertaa Nivalassa huhtikuussa KOSEKin toimiessa yhtenä järjestäjätahona. Tapahtuma pidetään vuorovuosina Kokkolassa ja lähialueella yhteistyössä sika-läisten kehitysyritysten kanssa.

Marraskuussa järjestetty Kokkola Material Week keräsi jälleen ennätysyleisön KOSEKin toimiessa tapahtuman pääkoordinaattorina yhteistyössä Kokkolan kaupungin kanssa. On hienoa nähdä, miten Kokkola Material Week on kasvanut merkittäväksi materiaalikemian kansainväliseksi tapahtumaksi, joka tuo syksyisin seminaareihin pari tuhatta kävijää eri puolilta maailmaa. Lämmin kiitos osanottajien lisäksi kaikille niille organisaatioille, jotka olivat kanssamme toteuttamassa tapahtumaa.

Toimintavuoden aikana suuntasimme yrityskehittämisessä entistä enemmän katsettamme myös luonnonvara-alan suuntaan ja siellä yhteistyöhön muiden

maataloutta tukevien organisaatioiden, eli MTK:n ja Pro Agrian kanssa. KOSEKin asiantuntijat auttavat maatilayrittäjiä niin haastavissa taloustilanteissa kuin silloin, jos yrittäjät miettivät keskenään esimerkiksi tilojensa konekannan hyödyntämistä vaikkapa erilaisten rakentamisinvestointien konetöissä.

Uutta yrityskenttään tuo myös Suomen NATO-jäsenyys. Keski-Pohjanmaan, Pohjanmaan ja Etelä-Pohjanmaan maakunnissa toimivat kehitysyritykset ovat koonneet ajatuksiaan yhdessä päättäjien ja Puolustusvoimien asiantuntijatahojen kanssa, miten maakuntien yritykset voisivat hyötyä NATO:n tekemistä hankinnoista.

TIMO LAHTINEN

Toimitusjohtaja





KOSEKin tilastot 2024

KOSEKin henkilökunnalle kertyi toimintavuoden 2024 aikana yhteensä 6750 kirjausta / aktiviteettiä yrityksien, alueen muiden toimijoiden ja kuntien edustajien kanssa sekä eri projekteihin liittyen. Kaikista kirjauksista varsinaisia yrityskäyntejä / tapaamisia oli 1448 kappaletta.

Kokkolassa ja Perhossa perustettiin vuonna 2024 KOSEKin uusyritysneuvonnan kautta 71 yritystä. Uusyritysneuvonnalla oli yhteensä 174 asiakasta Kokkolassa ja Perhossa.

Seuraavissa kuvioissa ja taulukoissa KOSEKin käynnit on esitetty kunnittain ja käynnin tyyppin mukaisesti. KOSEKin CRM päivitettiin uuteen versioon vuoden 2024 aikana, minkä vuoksi suoraa vertailua aiempiin vuosiin ei ole mahdollista tehdä.

Aktiviteettilajit	2024
Yritystapaaminen	1448
Taustatyö	5302
Yhteensä	6750

Aktiviteetit sijainnin mukaan	2024
Kokkola	4353
Perho	801
Muu Keski-Pohjanmaa	414
Muu Suomi	899
Ulkomaat	910
Yhteensä	7377

Uusyritysneuvonta, asiakkaat ja perustetut yritykset, vertailu edelliseen vuoteen Kokkola ja Perho yhteensä

	2024	2023
Asiakkaita kpl	174	334
Perustetut yritykset kpl	71	84

YRITYSKEHITTÄMINEN

Yrittäjyys kiinnostaa, mikä näkyi uusyritysneuvonnan korkeina pysyneinä asiakasmäärinä. Kokkolassa ukrainalaisten asiakkaiden määrä nousi voimakkaasti. Maahanmuuttajataustaisten, yrittäjyyttä harkitsevien suunnitelmissa näkyi yksi aikaisemmasta poikkeava piirre; heistä entistä useampi suunnittelee yrityksen perustamista toimialalle, joka vastaa heidän koulutustaustansa. Perhossa kunnan elinvoimaa vahvistavat myös sivutoimiset yrittäjät, jotka toimivat toiminimellä tai laskutuspalvelua käyttämällä.

Yrittäjien ikärakenteesta johtuen omistajanvaihdosten tarve jatkaa kasvuaan. Omistajanvaihdoksiin avautuu uusia mahdollisuuksia, koska aikaisempaa useammin yksi vaihtoehto ryhtyä yrittäjäuralle on ostaa toiminnassa oleva yritys. Keski-Pohjanmaan Yritysmarkkinat järjestettiin tällä kertaa Nivalassa.

KOSEKin yrityskehittämisessä katse kääntyi entistä useammin myös luonnonvara-alan suuntaan. KOSEK auttaa mielellään maatilayrittäjiä liiketoiminnan kehittämisessä samoin kuin luomaan erilaisia työyhteisliittymiä, joiden avulla maatilayrittäjät voivat päästä hyödyntämään tilojensa konekantaa esimerkiksi suurhankkeiden palveluntuottajina.



Uusyritysneuvonnassa jälleen vilkas vuosi

KOSEKin uusyritysneuvonnan palveluiden kysyntä jatkui vilkkaana. Yhtenä syynä ovat Kokkolan seudulle suunnitella olevat teollisuuden suurinvestoinnit, jotka ylläpitävät hyvää pohinää elinkeinoelämässä. Tämä näkyy myös kiinnostuksena yrittäjyyttä kohtaan.

Kokkolassa toimintavuoden erityispiirre oli ukrainalaisten asiakkaiden määrän moninkertaistuminen. Heidän asiointiaan uusyritysneuvonnassa helpotti KOSEKin ja työllisyyden kuntakokeilun erinomainen keskinäinen yhteistyö, joka esimerkiksi madalsi kielimuuria. Suomen- ja englanninkielisten Minustako yrittäjä -tilaisuuksien lisäksi ukrainalaisille muun muassa järjestettiin vastaava tilaisuus heidän äidinkielellään.

Ukrainalaisten kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan ulottui useille toimialoille, kuten ajoneuvojen, koneiden ja laitteiden korjaamiseen, kauneudenhoitopalveluihin sekä ukrainalaisen kulttuurin tutuksi tekemiseen.

Ukrainalaisten lisäksi uusyritysneuvonnan palveluita käytti moni muukin maahanmuuttajataustainen asiakas. Heistä entistä useampi suunnitteli yrityksen perustamista toimialalle, joka vastaa heidän koulutustaustaansa, kuten vaikkapa ohjelmistotalan osaamista.

Päätöimistä yrittäjyyttä harkitsevien ohella Perhossa uusyritysneuvonnan palveluita käytti asiakkaita, jotka suunnittelivat sivutoimista yrittäjyyttä toiminimellä tai laskutuspalvelua käyttämällä. Pienessä kunnassa sivutoimiset yrittäjät ovat tärkeä lisä kunnan elinvoimalle, minkä lisäksi he tuovat lisämausteen palvelutarjontaan.

KOSEKin uusyritysneuvonnan periaatteena on tarjota palveluita matalalla kynnyksellä ja olla hyvin tavoitettavissa. Tässä auttavat digitaaliset kanavat, jotka sujuvoittavat asioiden hoitamista. Sekä Kokkolassa että Perhossa on nähtävissä myös "kanta-asiakkuuksien" määrän kasvu. Kun KOSEK asiantuntijoinen on tullut tutuksi yrityksen perustamisvaiheessa, saman tahon kanssa on helppo jatkaa asiointia yrityksen elinkaaren muissakin vaiheissa.

Omistajanvaihdospalveluiden kysyntä säilyi korkealla tasolla

 mistajanvaihdokset ja sukupolvenvaihdokset ovat entistä luontevampi osa yritysten elinkaarta. KOSEKin omistajanvaihdosneuvonnan kysyntä onkin säilynyt korkealla tasolla, ja ilmiö näkyy myös KOSEKin uusyrityснеuvonnassa; yhä useampi yrittäjyyttä harkitseva näkee yhtenä vaihtoehtona toimivan yrityksen ostamisen.

Tarve omistajanvaihdoksille on suuri koko Suomessa. Keski-Pohjanmaalla merkittävä osa maakunnan yrittäjistä on yli 55-vuotiaita, ja alueen kaikista yrityksistä 35 prosentissa halutaan tehdä omistajanvaihdos seuraavan viiden vuoden aikana.

Yksi onnistuneen omistajanvaihdoksen edellytys on, että sen valmistelu aloitetaan ajoissa. Lähtökohtaisesti yrityksen pitäisi olla koko ajan myyntikunnossa, mutta omistajanvaihdokseen liittyy monia tekijöitä, jotka vaativat huolellista valmistautumista jopa vuosien ajan.

Perhossa omistajanvaihdoksiin on mahdollista saada Leader-rahoitusta, jota on myös käytetty aktiivisesti. Leader-rahoitus on tarkoitettu olemassa olevan yrityksen ostamisen suunnitteluun, jolloin sitä voi hyödyntää esimerkiksi verotusta ja arvonmäärittystä koskevien asiantuntijapalveluiden hankkimiseen.

Läpi toimintavuoden jatkuneen perustyön lisäksi KOSEK oli mukana järjestämässä jo perinteeksi muodostuneita, omistajanvaihdoksia vauhdittavia Yritysmarkkinoita, jotka järjestettiin Nivalassa huhtikuussa. Tapahtumaan osallistui noin 80 myyjää, ostajaa ja yrityskauppojen asiantuntijaa. Tapahtuman suunnittelu aloitettiin edellisenä syksynä yhteistyössä KOSEKin, Keski-Pohjanmaan Yrittäjien ja kehitysyhtiö NIHAKin kanssa.

Yritysmarkkinat tarjoaa ainutlaatuisen ja luottamuksellisen kohtaamispaikan verkostoitua, löytää uusia liiketoimintamahdollisuuksia sekä saada asiantuntijoiden neuvoja omistajanvaihdoksiin liittyen. Varsinaisten yrityskauppojen lisäksi tapahtuma lisää tietoisuutta omistajanvaihdoksista. Vuonna 2025 Yritysmarkkinat järjestetään Kokkolassa.

HALUATKO
OSTAA TAI
MYYDÄ
YRITYKSEN?



Keski-Pohjanmaan

Yritysmarkkinat

NIVALASSA 20.4.2024



ELINKEINOMARKKINOINTI

Kokkola Material Week on vakiinnuttanut paikkansa materiaalikemian kansainvälisten osajien vuotuisena kohtaamispaikkana. Tällä kertaa seminaareihin osallistui noin 2 000 kävijää eri puolilta maailmaa.

Myös Alihankinta-messut Tampereella ja Pohjoinen Teollisuus-tapahtuma Oulussa osoittautuivat oivallisiksi verkostoitumistapahtumiksi alueen yrityksille. Muutaman vuoden tauon jälkeen KOSEKin ja Kokkolan kaupungin yhteisosaston kaikki kahdeksan paikkaa olivat täynnä.

Kokkola Material Week – ainutlaatuinen mahdollisuus verkostoitumiseen

Kokkola Material Week järjestettiin marraskuussa 12. kerran. Seminaareihin osallistui noin 2 000 kävijää, minkä lisäksi sadat katsojat seurasivat puheenvuoroja livestreamin kautta. Kemianteollisuuden, biotalouden ja akkutekniikan näkymiin keskittyvä kansainvälinen tapahtuma keräsi Kokkolaan tutkijoiden, kehittäjien sekä asiantuntijoiden lisäksi yritysten edustajia ja opiskelijoita.

Kokkola Material Week koostui seitsemästä osiosta, mukaan lukien edellisvuosilta tutut Opening Seminar, GeoKokkola, ReKokkola ja BioKokkola. Kokkola Material Weekin näytteilleasettajatila, jota koordinoi Visit Kokkola, varattiin täyteen jo varhaisessa vaiheessa. Yleisöllä oli mahdollisuus tutustua yhteensä 19 yrityksen ja toimijan palveluihin sekä tuotteisiin. Tulevaisuutta ajatellen pohditaan, miten järjestää lisää näytteilleasettajapaikkoja suuren ja lisääntyneen kiinnostuksen vuoksi.



Uutena osiona Future Fair

Uutta Kokkola Material Weekillä oli tapahtuman päättänyt Future Fair-osio, joka oli suunnattu erityisesti nuorille. Osiossa keskusteltiin paneelikeskustelujen muodossa tulevaisuuden työmahdollisuuksista Kokkolan seudulla sekä yritysten että nuorien opiskelijoiden ja vastavalmistuneiden näkökulmasta. Future Fair-osioon oli kutsuttu erityisesti Kpedun ja Centria-ammattikorkeakoulun opiskelijat. Kokkola Material Weekin osallistujille oli tarjolla monipuolista oheisohjelmaa, joka täydensi seminaariviikon antia. Perinteinen Kokkola Industrial Parkin tutustumis-

kierros tarjosi mahdollisuuden tutustua alueen teollisuuteen ja sen toimijoihin. Lisäksi järjestettiin opastettu kävelykierros historiallisessa Neristanin kaupunginosassa. Uutuutena Opening Seminarin jälkeen järjestettiin maksullinen Kokkola Material Week - networking dinner, jonka tyyppistä tilaisuutta on usein toivottu. Yhteistyössä Kokkola Material Weekin kanssa Titan Cateringin järjestämä tilaisuus tarjosi erinomaisen mahdollisuuden verkostoitumiseen ja keskusteluihin hyvän ruoan yhteydessä.

Sidosryhmillä tärkeä rooli

Tapahtuman järjestäminen vaatii laajaa yhteistyötä eri sidosryhmien kanssa. Tapahtuman tuottaja Julia Vaahtera kiittää erityisesti paikallisia yrityksiä, oppilaitoksia ja tutkimuslaitoksia, jotka ovat aktiivisesti mukana tapahtuman toteuttamisessa ja ohjelman suunnittelussa. ”Osallistujien kokemus on tapahtuman keskiössä. Tavoitteena on luoda tapahtuma, jossa on tiivis tunnelma ja hyvä ilmapiiri, ja jossa osallistujat voivat verkostoitua helposti ja luontevasti. Erityistä huomiota kiinnitetään myös siihen, että tapahtuma tarjoaa mahdollisuuksia oppia uutta ja jakaa tietoa.” Kokkola Material Weekin onnistumisen edellytyksenä on saumaton viestintä. Tapahtuman toteuttaminen vaatii kuukausien valmistautumisen, ja tiivis yhteistyö Kokkolan kaupungin ja järjestäjäorganisaatioiden kanssa mahdollistaa positiivisen kiinnostuksen tapahtumaa kohtaan vuodesta toiseen. Merkittävä rooli oli myös markkinoinnilla ja tapahtuman viestinnällä, josta vastasi KOSEK:n viestintäkoordinaattori Johanna Haikola. Onnistunut tapahtuma näkyy ja kuuluu sekä printissä, digitaalisessa mediassa että tienvarsimainoksissa.





Tarjontaa myös suurelle yleisölle

Perinteinen yleisötapahtuma tarjosi myös kaupunkilaisille mahdollisuuden osallistua Kokkola Material Weekiin. Tänä vuonna tapahtuma järjestettiin Kokkolan ydinkeskustassa Kauppakeskus Chydeniassa 26. lokakuuta. Yleisö pääsi tutustumaan yritysten ja toimijoiden erilaisiin osallistaviin esittelypisteisiin sekä osallistumaan Kokkolan suurteollisuusalueen kiertoajelulle. Uutena elementtinä Open Day -tapahtumassa oli paneelikeskustelu teemalla 'Suurteollisuutta selkokielellä', jonka moderoi Keskipohjanmaan päätoimittaja Suvi Tanner. Paneelikeskustelu striimattiin myös Keskipohjanmaan digitilaajille. Päivä oli onnistunut ja tapahtuma sai runsaslukuisen määrän erityisesti lapsiperheitä kiinnostumaan teollisuusalueen tarjoamista mahdollisuuksista sekä tutustumaan alueen koulutusorganisaatioihin.

KOSEK toimi Kokkola Material Weekin pääjärjestäjänä Julia Vaahtera vastatessa viikon kokonaisuudesta. Järjestelyissä olivat lisäksi mukana Kokkolan kaupunki, Centria-ammattikorkeakoulu, Geologian tutkimuskeskus, Kokkola Industrial Park, Kokkolan yliopistokeskus Chydenius / Oulun yliopisto, KPedu, Luonnonvarakeskus, Visit Kokkola ja Viexpo.



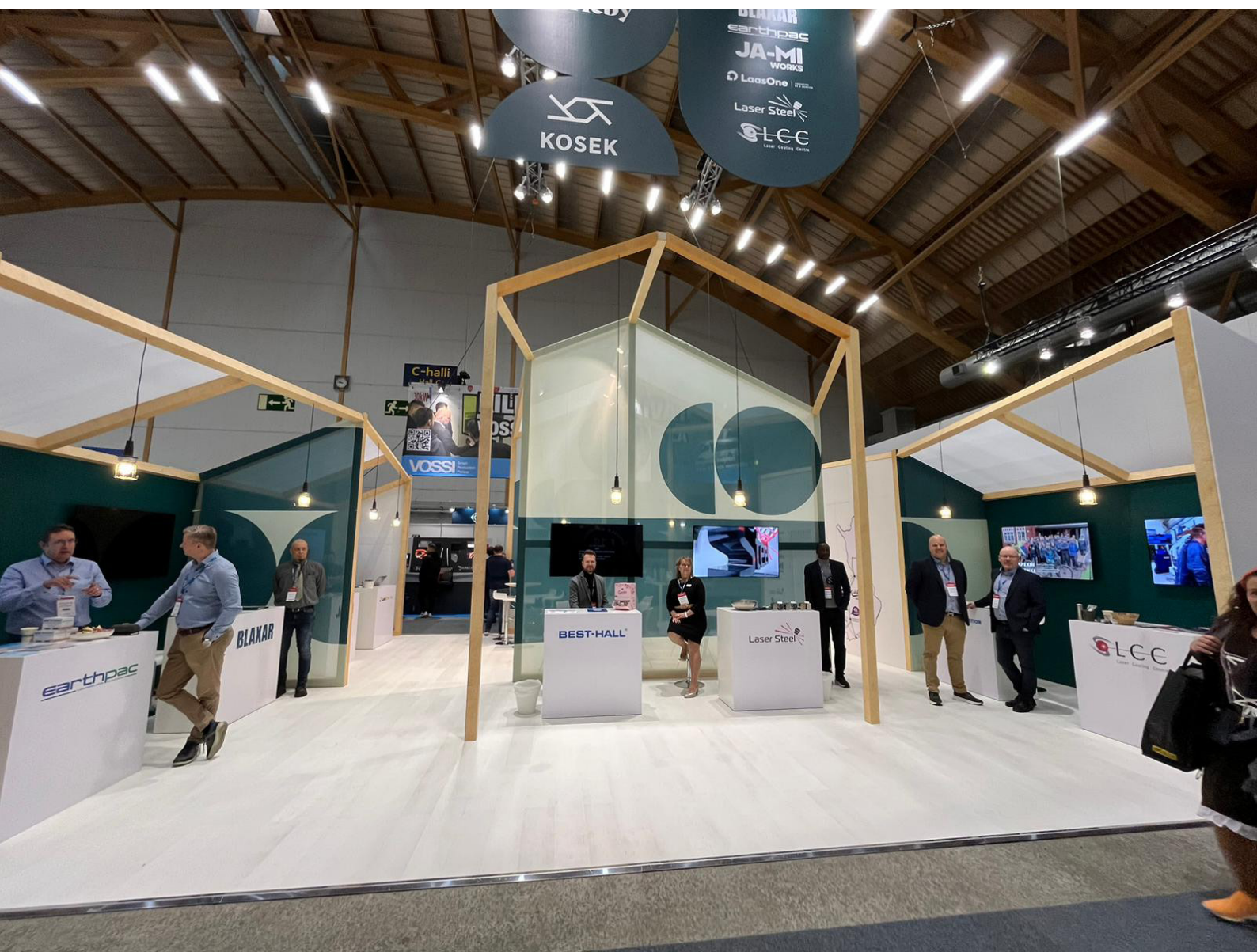
Laadukasta messutarjontaa

Alihankinta-messut vahvisti asemaansa Pohjoismaiden suurimpana ja johtavana teollisuuden tapahtumana. Tampereen Messu- ja Urheilu-keskuksessa 1.-3. lokakuuta järjestettyyn tapahtumaan osallistui lähes 23 000 teollisuuden ammattilaista, joista kävijöitä oli yli 17 000. Alihankinta-messut tarjosikin ainutlaatuisen kohtaamispaikan, jossa toimittajayrityksillä ja hankkijoilla oli mahdollisuus verkostoitua.

Alihankinta-messut kiinnosti myös KOSEKin alueen yrityksiä. Muutaman vuoden tauon jälkeen kaikki kahdeksan Kokkolan kaupungin ja KOSEKin yhteisosaston paikkaa olivat täynnä, ja messujen kävijämäärän kasvu näkyi yhteisosastollakin. Alihankinta-messut järjestetään seuraavan kerran 30.9.-2.10.2025.

Pohjoinen Teollisuus on puolestaan kasvanut pohjoisen Suomen teollisuuden suur tapahtumaksi, joka järjestettiin Ouluhallissa 22.-23. toukokuuta. Tapahtuma nostaa esille teollisuuden tärkeitä puheenaiheita ja ilmiöitä, asiantuntijapuheenvuorojen rakentuessa ajankoh- taisten teemojen ympärille.

Pohjoinen Teollisuus järjestetään kahden vuoden välein. Tällä kertaa tapahtumassa vieraili lähes 4 000 teollisuuden asiantuntijaa ja päättäjää. Messupaikat oli loppuunmyyty, ja paikalla oli ennätysmäärä, yli 370 yritystä näytteilleasettajina. Pohjoinen Teollisuus onkin osoittautunut erittäin hyväksi verkostoitumistilaisuudeksi myös keskipohjalaisille yrityksille.



HANKKEET

Kymmenen kuukautta kestäneestä, yläastelaisille ja lukiolaisille suunnatusta Yrittäjyyskasvatushankkeesta saatiin erinomaista palautetta niin nuorilta kuin alueen yrityksiltä. KOSEK vie hankkeen tavoitteita jatkossa eteenpäin tiiviissä yhteistyössä Kokkolan ja Perhon sivistyspalveluiden kanssa.

Yrittäjyyteen, kasvuun ja kehittämiseen keskittyvässä kansainvälisessä Target Circular-hankkeessa valmistui työkirja liiketoiminnan kehittämiseksi suomalaisten pilottiyritysten työskentelyn pohjalta.

Myös Bothnia Green Energy-hankkeeseen sisältyi runsaasti monipuolista toimintaa. Hankkeen työn tuloksena Merenkurkun neuvoston vuosikokous perusti neuvoston alaisuuteen energiasektorin asioihin paneutuvan asiantuntijatyöryhmän.

Bothnia Green Energy -hanke

Aktiivisen toiminnan vuosi

Jos Bothnia Green Energy-hankkeen ensimmäinen vuosi sisälsi paljon erilaista valmistelutyötä, toiseen vuoteen mahtui runsaasti monipuolista toimintaa. Merenkurkun neuvoston alaisuudessa toteutettavan yhteistyöhankeen tavoitteena on edistää Merenkurkun alueella rajoja ylittävää yhteistyötä innovatiivisten energiaratkaisujen kehittämisessä.

Hanke koostuu kolmesta työpaketista. Niistä yhdessä hankkeeseen osallistuvat energiayhtiöt ovat valinneet teemoiksi tasasähköverkkojen mahdollisuudet uudessa energiajärjestelmässä, uuden teollisuuden tuottaman ylijäämälämmön hyödyntämisen sekä tiedon ja osaamisen vaihtamisen energiayhtiöiden välillä, jotta ne olisivat työntekijöiden silmissä entistä houkuttelevampia alan jättien rinnalla.

Samassa työpaketissa keskitytään myös rakennus- ja kiinteistöalaa energiatehokkuuden parantamiseen tekoälyn avulla. Kolmannessa työpaketissa vahvistetaan alueen yhteistyötä sekä näkyvyyttä kansallisesti ja kansainvälisesti.

Verkostoitumista ja yrityskäyntejä

Vuoden aikana on käyty lukuisia keskusteluja muun muassa siitä, millaisia energiaan liittyviä kehitystarpeita yrityksillä on. Tammikuussa vetytoimijoiden kanssa keskusteltiin ylijäämälämmöstä, ja helmikuussa Ruotsiin tehdyllä opintomatalla aiheena oli tasavirtaverkkojen käyttö. Tutustumiskohteena oli Ferroamp-yritys, joka on erikoistunut tasavirtaratkaisuihin kiinteistöjen sisällä. Osanottajat tapasivat myös Kuninkaallisen teknollisen korkeakoulun KTH:n sähkötekniikan professorin Hans-Peter Neen. Hän kertoi olevansa vakuuttunut, että tasavirtaratkaisut yleistyvät myös suurilla ja keskisuurilla jännitetasoilla. Suomesta matkalle osallistui kolme henkilöä, joista yksi oli energiayhtiöiden edustaja. Helmikuussa pidetyssä EnergyWeek-tapahtumassa Vaasassa jatkettiin hankkeen teemojen työstämistä, ja hankkeen toimesta järjestettiin myös seminaari, jossa keskusteltiin rakennus- ja kiinteistöalan tekoälyratkaisuista.

Maaliskuussa Kokkolassa vieraili Business Finlandin kautta delegaatio Brasiliasta. Delegaatioon kuului useita energia-alan yrityksiä, jotka tutustuivat liiketoimintamahdollisuuksiin sekä kartoittivat mahdollisia yhteistyökumppaneita. Delegaatio vieraili Oilonilla ja Hycamiten vedyntuotantolaitoksella, minkä lisäksi Heliostorage esitteli vieraille omia ratkaisujaan.

Vaasassa järjestettiin huhtikuussa Hackaton-tilaisuus, jossa työstettiin uusia ratkaisuja ja käyttökohteita ylijäämälämmölle. Länä oli opiskelijoita Merenkurkun alueelta, ja tarkoituksena oli luoda rajapintaa alueen yliopistoihin. Opiskelijat pohtivat ryhmissä muun muassa ylijäämälämmön hyödyntämistä ja sen muuttamista hyötylämmöksi esimerkiksi kasvihuoneviljelyssä, kalankasvatuksessa ja uimahalleissa. Oman erityispiirteensä tapahtumaan toi Vaasan yliopiston laaja kokoelma mekaanisia sekä 90-luvun digitaalisia Arcade-pelejä, joita pelaamalla opiskelijat virkistäytyivät ryhmätyöskentelyn lomassa. Tapahtumassa oli edustettuina myös energiayhtiöitä, ja osanottajat vierailivat Vaskiluodon voimalaitoksella tutustumassa edistykseen sähkökattiloihin ja lämpövarastoratkaisuihin.

Merenskurkun neuvosto perusti energiatyöryhmän

Vuoden isoin tapahtuma oli 23. toukokuuta Kokkolassa järjestetty Energiaseminaari ja seuraavana päivänä pidetty Merenkurkun neuvoston vuosikokous. Seminaaria valmisteltiin puolivuotta, ja kutsutapahtumaan osallistui noin 100 henkilöä Merenkurkun alueelta. Seminaarissa puhuivat yksikön päällikkö Petri Parviaisen Fingridiltä, Flexensin toimitusjohtaja Berndt Schalin ja yrittäjä Robin Häggblom. Parviaisen aiheena oli kantaverkon rooli energiamurroksessa, Schalin kysymyksiä, jotka olisi ratkaistava vetyinvestointien käynnistämiseksi, ja Häggblom kertoi, miten muuttunut turvallisuusympäristö vaikuttaa Itämeren alueella huoltovarmuuteen energiasektorilla. Heidän lisäksi Energiayhtiöiden toimitusjohtajat Kirsi Hautala, Stefan Damlin ja liiketoimintajohtaja Ann-Christine Schmidt keskustelivat paneelissa siitä, mitä energiamurros

tarkoitta merenkurkun alueen energiayhtiöille.

Perjantaina vuorossa oli Merenkurkun neuvoston vuosikokous. Bothnia Green Energy -hankkeen työn tuloksena vuosikokous päätti perustaa Merenkurkun neuvoston alaisuuteen energiasektorin asioihin paneutuvan työryhmän, joka käsittelee muun muassa sen tyyppisiä energia-aiheisia asioita, joita nousi esille edellispäivän seminaarissa. Neuvosto myös nimesi edustajansa työryhmään. Kokkolasta työryhmään kuuluvat kaupunginjohtaja Stina Mattila ja Kokkolan Energian toimitusjohtaja Kirsi Hautala.

Kesän aikana kartoitettiin toimijoita, jotka hyödynsivät ylijäämälämpöä. SuomiAreenan yhteydessä Porissa osallistuttiin BotH2nia-verkoston tapaamisen sekä tutustuttiin Harjavallassa rakenteilla olevaan P2X Solutionsin vetäytymiseen. Elokuussa Vaasassa vieraili Pohjoismaiden neuvoston Sdp-ryhmän delegaatio, jolle esiteltiin alueen energiasektoria sekä Bothnia Green Energy -hanketta.

Syksyllä valmisteltiin tasavirtapilottia muun muassa käymällä keskusteluita toimijoiden kanssa, joilla on jo käytössä tasavirtaratkaisu tai jotka suunnittelevat sellaista. Isomman mittakaavan tasavirtaratkaisua käsiteltiin esimerkiksi Danfossin, Enersensen, ABB:n, Autocircin, Ampernextin sekä ruotsalaisen Solenergispecialisten-yrityksen kanssa. Keskusteluihin osallistuivat lisäksi sähköistystarvetta selvittänyt huoltoasema Pohjanmaalta, Örnköldsvikin ulkopuolella sijaitseva maatila sekä Uumajassa suunnitteilla olevan pysäköintitalohankkeen edustajat. Tasavirtajärjestelmää on suunniteltu myös Pietarsaaren AIP:n teollisuusalueen tarpeisiin.

Lappeenrannassa järjestettiin syyskuussa Future Energy Solutions-tapahtuma, jossa hanke oli edustettuna keskustelemassa erilaisista lämpöratkaisusta. Lisäksi valmisteltiin marraskuulle ajoittuvaa rakennus- ja kiinteistöalan huipentumaa ja keskusteltiin muun muassa Kokkolan Vuokra Asunnot Oy:n kanssa siitä, miten yritys hyödyntää tekoälyä energiatehokkuuden parantamisessa. Hankkeella oli myös yhteistapaamisia Keski-Pohjanmaan alueen energiahankkeiden kanssa, ja syyskuun lopulla ohjelmassa oli hankkeen tiimipäivät Pietarsaareissa.

Lokakuussa Örnköldsvikissä järjestettiin energiayhtiöiden tapaaminen, jossa yhtiöt esittivät näkemyksiään hankkeen teemoista ja toiveitaan jatkosta. Tutustumiskohteena oli tasavirtaratkaisua suunnitellut maatila.

Tasavirta oli esillä myös Energiamesseilla Tampereella.

Ylijäämälämmön erilaisia käyttökohteita esiteltiin syksyn aikana kahdessa webinaarissa, jotka molemmat keräsivät noin 50 osallistujaa. Ensimmäisessä webinaarissa aiheena olivat ratkaisut, joissa ylijäämälämmöstä tehdään sähköä. Toisen seminaarin aiheena oli lämmön varastointiratkaisut, ja sen toteuttivat Leo Byskata sekä Lasse Pohjala. Siinä esittäytyi kolme yritystä; Hydroc, Heliostorage ja Vaasan Sähkö.

Kiinteistö- ja rakennusalan huipentuma ja matchmaking järjestettiin marraskuussa Uumajassa. Suomesta edustettuina oli sekä useita kiinteistömassojen edustajia että toimijoita, jotka toimittavat tekoälyä hyödyntäviä ratkaisuja kiinteistöjen energiatehokkuuden parantamiseksi.

Hankkeen ohjausryhmä on esittänyt toimintavuoden aikana hallinnollisia ja operatiivisia näkemyksiä siitä, mitä asioita hankkeessa olisi hyvä painottaa. Hankeryhmällä oli säännöllisiä tapaamisia verkossa ja perinteisiä kohtaamisia Suomessa ja Ruotsissa, minkä lisäksi huhtikuussa järjestettiin hanketyöpäivät Uumajassa. Hankkeella on ollut edustus Kokkolan kaupungin energiatyöryhmässä ja Hinku-hankkeen ohjausryhmässä, minkä lisäksi projektipäällikkö Leo Byskata on osallistunut KIP-alueen energiatyöryhmän toimintaan.

Hanke toteutetaan Merenkurkun neuvoston alaisuudessa. Sen lisäksi hanketta ovat toteuttamassa KOSEK, Pietarsaaren seudun kehitysyritys Concordia, Vaasan seudun kehitys Oy VASEK, Oy Merinova Ab, Skellefteå Science City AB, Uumajan kunta ja Övik Energi. Uutta ja erityistä on se, että mukana ovat Suomesta ja Ruotsista hankealueen kuntien energiayhtiöt, joiden intressejä ja tarpeita hankkeessa kuunnellaan. Energiayhtiöillä on lisäksi edustus ohjausryhmässä.



Yrittäjyyskasvatushanke tavoitti yli 800 keskipohjalaisnuorta

Yrittäjyyskasvatus on paljon muutakin kuin valmiuksien antamista yrittämisestä kiinnostuneille. Yrittäjyyskasvatus myös vahvistaa työelämätaitoja, innostaa lapsia ja nuoria oman elämänsä rakentamisessa ja auttaa heitä löytämään oma paikkansa muuttuvassa yhteiskunnassa.

Yrittäjäkäsvatuksella elinvoimaa Keski-Pohjanmaalle-hanke oli vuoden alusta käynnistynyt 10 kuukauden pituinen kehittämishanke, jonka toteutti KOSEK ja jonka projektipäällikkönä toimi Sari Yli-Hukka. Hankkeen tavoitteena oli kerätä tietoa nuorilta ja yrityksiltä, jotta voidaan tunnistaa maakunnan yläkouluikäisten työelämä- ja yrittäjyyskasvatuksen tarpeet ja vastata paremmin elinkeino- ja yrityselämän tarpeisiin.

Osaavan työvoiman saatavuutta ja maakunnan elinvoimaisuutta on tärkeä edistää parantamalla tietoisuutta kasvavan ja kansainvälistyvän Keski-Pohjanmaan tulevaisuuden näkymistä ja yritysten työvoimatarpeista. Lisäksi perusasteen yläkouluikäisille halutaan tarjota opetusta ajankohtaisista työelämätaidoista, kuten ilmastonmuutoksen ymmärtämyksestä ja puhtaasta siirtymästä.

Hankkeessa pilotoitiin lukuisia toimintamalleja, joiden perusteella laadittiin yrittäjyyskasvatuksen kehittämisen käsikirja. Siihen on paketoitu hankkeen tulokset, ja käsikirja tarjoaa lisäksi konkreettisia työkaluja esimerkiksi kuntien opetuspalveluille sekä elinkeino- ja yrityselämälle.

Saatujen kokemusten perusteella yrittäjyys kiinnostaa nuoria, ja nuoret haluaisivat enemmän mahdollisuuksia osa-aikatyöhön ja kesätöihin. Moni nuori näkee yritystoiminnan mahdollisuutena työllistää itsensä, ja siinä KOSEKilla ja muilla kehitysyhtiöillä on tärkeä roolinsa tukea nuoria yrittäjyyden alkutaipaleella. Lisäksi nuoret toivoivat, että heitä kuunneltaisiin enemmän päätöksenteossa ja osallistettaisiin nuoria koskeissa asioissa.

Hankkeeseen osallistuivat kokkolalaiset yläkoulut Donnerska Skolan, Hakalahti, Kiviniitty, Lohtajan yläkoulu ja Lucina Hagman sekä yläkoulut Halsu-

alta, Vetelistä, Kaustiselta, Perhosta, Lestijärveltä ja Kannuksesta. Hanke tavoitti yhteensä yli 800 yläkouluikäistä keskipohjalaisnuorta. Hanke ei olisi onnistunut ilman niitä lähes 50 keskipohjalaista yritystä sekä yli sataa yritysten edustajaa ja työntekijää, jotka osallistuivat hankkeen käytännön toteutukseen, mistä heille lämmin kiitos.

Yrittäjyyskasvatuksella elinvoimaa Keski-Pohjanmaalle-hankkeen päärahoittaja oli Keski-Pohjanmaan liitto (Alueiden kestävä kasvun ja elinvoiman tukemisen AKKE-rahoitus) sekä kuntarahaosuuksilla Keski-Pohjanmaan kunnat Kokkola, Perho, Kannus, Halsua, Veteli, Kaustinen, Lestijärvi ja Toholampi sekä KOSEK omarahoitusosuudella. Hankkeen kokonaisbudjetti 10 kuukauden hankeajalle oli 65 496 euroa.



Yrittäjäkäsvatuksella elinvoimaa Keski-Pohjanmaalle-hankkeen punaisena lankana oli tuoda yritykset ja nuoret lähemmäksi toisiaan. Kuvassa nuorten kanssa keskustelevat Jukkola Systems Oy:n toimitusjohtaja **Joonas Jukkola** (vas.), Mehiläinen Oy:n Kokkolan yksikön työterveyslääkäri, yleislääketieteen erikoislääkäri **Jenni Oikarinen**, Keski-Pohjanmaan Osuuspankin HR- ja hallintoasiantuntija **Minna Haasala** sekä KOSEKin edustajana hankkeen projektipäällikkö **Sari Yli-Hukka**.

Target Circular-hanke: Suomalaisten pilottiyritysten työskentelyn pohjalta syntyi työkirja liiketoiminnan kehittämiseksi

Target Circular on 2023 käynnistynyt 3-vuotinen yrittäjyyteen, kasvuun ja kehittämiseen keskitetty kansainvälinen Euroopan unionin osarahoittama hanke, joka käsittää maantieteellisesti Pohjoisen periferian ja Arktisen alueen. Yhteistyömaina ovat Suomi, Norja, Islanti sekä Irlanti, ja hankkeen projektipäällikkönä toimii yrityskehittäjä Pekka Pohjola KOSEKista. Suomesta hankkeeseen kuuluu myös Centria-ammattikorkeakoulu.

KOSEKin osalta tavoitteena on erityisesti vahvistaa startup-kulttuuria Kokkolan seudulla. Niiden, joilla on ideoita, on tärkeää löytää tarvitsemansa apu, oli kyse rahoituksesta tai vaikkapa henkilö- tai tutkimusresursseista. Hankkeen kohderyhmänä ovat pk-yritykset ja yritysneuvontaa tekevät organisaatiot.

Vuoden 2024 aikana hankkeessa työstiin suomalaisten toimesta liiketoiminnan kehittämisohjelmaa yrityspilottiryhmässä, joka kokoontui kuusi kertaa. Läpileikkaavana periaatteena oli tieteellinen lähestymistapa asioihin ja hypoteesien muodostaminen omista tuote- ja palveluideoista. Viimeisellä tapaamiskerralla hankkeessa mukana olevat yritykset pitsasivat koylei-

sölle liiketoiminnan kehittämisohjelmassa kehittämänsä ideat.

Työskentelyn tuloksena syntyi Liiketoiminnan kehittämisen työkirja, jota on muokattu sopimaan suomalaisen yritys ympäristöön sekä kestävä liiketoiminnan suunnitteluun. Tavoitteena on tarjota yrityksille tutkimuksellisesti varmistettuja lähestymistapoja liiketoiminnan kehittämiseksi.

Työkirjan työkaluihin kuuluu esimerkiksi arvolupauskanvaasi, joka auttaa yrityksiä hahmottamaan, suunnittelemaan ja arvioimaan arvolupaustaan. Liiketoimintakanvaasia puolestaan on avattu laajemmin, jotta se palvelee mahdollisimman hyvin käytännön tekemistä. Työkirjassa huomioidaan myös liiketoiminnan kehittäminen kohti kiertotaloutta.

Hankkeeseen sisältyi vuoden aikana lisäksi verkostoitumista ja kokemusten jakamista muiden hankkeeseen kuuluvien maiden pilottiryhmien kanssa. Syksyllä Suomen pilottiryhmässä suunniteltiin oppimiesympäristöä ja pohdittiin, millainen Target Circularin kokonaisuus voisi olla jatkossa.



**TARGET
CIRCULAR**
Supporting Sustainable SMEs to Success

Tuloslaskelma 31.12.2024

	2024	2023
LIKEVAIHTO	875 410,61	947 378,17
Liiketoiminnan muut tuotot	248 236,39	259 147,39
Materiaalit ja palvelut	-112 571,21	-57 592,75
Henkilöstökulut	-676 971,79	-766 407,49
Poistot ja arvonalentumiset	-4 435,20	-1 009,31
Liiketoiminnan muut kulut	-340 269,35	-391 157,24
LIIKEVOITTO/-TAPPIO	-10 600,55	-9 641,23
Rahoitustuotot ja -kulut	10 600,55	9 641,23
Voitto/tappio ennen satunnaisia eriä	0,00	0,00
Voitto/tappio ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	0,00	0,00
Tilikauden verot	-23,56	-52,70
TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO	-23,56	-52,70

Tase 31.12.2024

VASTAAVAA	2024	2023
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineelliset hyöhykkeet	5 629,18	3 027,90
Sijoitukset	169 362,28	169 362,28
Pysyvät vastaavat yhteensä	174 991,46	172 390,18
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset yhteensä	194 775,34	194 937,93
Rahat ja pankkisaamiset	391 005,58	351 965,10
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	585 780,92	546 903,03
VASTAAVAA YHTEENSÄ	760 772,38	719 293,21
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	50 000,00	50 000,00
SVOP-rahasto	386 551,13	386 551,13
Edellisten tilikausien voitto (-tappio)	50 227,59	50 280,29
Tilikauden voitto (-tappio)	-23,56	-52,70
Oma pääoma yhteensä	486 755,16	486 778,72
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen yhteensä	274 017,22	232 514,49
Vieras pääoma yhteensä	274 017,22	232 514,49
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	760 772,38	719 293,21

Tapahtumat 2024

Listaukseen on koottu KOSEKin itse tai osittain järjestämiä tapahtumia ja messuosallistumisia.

- 31.1. Perhon alueen yritysten vierailu Kokkolan Suurteollisuusalueelle ja Kongsberg Maritimelle
- 12.2. Kokkolan ravintola-ala: mistä työntekijöitä? Tervetuloa mukaan toiseen ravintola-alan keskustelutilaisuuteen.
- 14.2. Tekoälyllä tehoja työhön - ChatGPT-työpaja PK-yrityksille Mitä tekoäly tarkoittaa sinun liiketoiminnassasi?
- 12.3. Minustako yrittäjä -aamupalatilaisuus Kokkolassa
- 13.3. Could I become an entrepreneur -breakfast event
- 14.3. – 22.5. Liiketoiminnan kehittämisohjelman työpajat / Target Circular -hanke
- 20.3. Tuotteistaminen tuplaa katteesi
- 22.3. Yrittäjien aamukahvit – Rakennusvalvonnan lupamenettelyt tutuiksi / Kokkolan kaupunki
- 5.4. Yritysten aamukahvit Perhossa
- 19.4. Yrittäjien aamukahvit – hankintatoimi tutuksi / Kokkolan kaupunki
- 20.4. Keski-Pohjanmaan Yritysmarkkinat Nivalassa
- 4.5. – 11.5. Kokkolan ilmastopyöräilyviikko
- 7.5. City Forum 2024
- 17.5. Ilmastotyöpaja yrityksille ja sidosryhmille
- 18.5. Yrittäjien kevätkrillaus Perhossa
- 23.5. Energiaseminaari, Merenkurkun neuvoston vuosikokous / Bothnia Green Energy -hanke
- 24.5. Yrittäjien aamukahvit – Vuoden 2024 Kuntabarometrin tulokset / Kokkolan kaupunki
- 14.6. Yritysten aamukahvit Perhossa Korjaamo Salmelan 20-vuotisjuhlapäivän merkeissä
- 28.6. Yrittäjien aamukahvit Kohti kesää – ajankohtaiset asiat / Kokkolan kaupunki
- 4.9. Yrityksen rahoitusklänikka
- 11.9. Buusti Business Meet!
- 27.9. Yrittäjien aamukahvit - Kaupunkikeskustan tulevaisuuden kuva / Kokkolan kaupunki
- 30.9. Social Selling LinkedIn as a Sales Tool / Bothnia Green Energy -hanke
- 1.10. «Я - предприниматель» Бизнес-завтрак в Коккола (Minustako yrittäjä – ukrainalaisille)
- 9.10. KOSEKin yrittäjälounas Perhossa
- 25.10. Yrittäjien aamukahvit - Ajankohtaiskatsaus saavutettavuudesta / Kokkolan kaupunki
- 26.10. Kokkola Material Week Open Day-tapahtuma kauppakeskus Chydeniassa
- 28.10. Yrittäjyyskasvatuksella elinvoimaa Keski-Pohjanmaalle -hankkeen loppuseminaari
- 21.11. Hyötylämpö webinaari, osa 1 / Bothnia Green Energy -hanke
- 11.11. – 14.11. Kokkola Material Week 2024
- 22.11. Yrittäjien aamukahvit - Yrittäjäkyselyn tulokset / Kokkolan kaupunki
- 28.11. Tervatynnyri pitchauskilpailun finaali
- 5.12. Hyötylämpöwebinaari, osa 2 / Bothnia Green Energy -hanke
- 9.12. NATO-hankinnat yrityksille

KOSEKin organisaatio

Kokkolanseudun Kehitys Oy, KOSEK on 19.9.2002 perustettu, Kokkolan kaupungin ja Perhon kunnan (1.1.2019 alkaen) omistama kehitysyhtiö.

KOSEK vastaa Kokkolan elinkeino-ohjelman toteuttamisesta ja yritysten tarvitsemista palveluista. KOSEK kehittää alueen yrityksiä ja toimialoja, edistää kansainvälisyyttä sekä palvelee omistajanvaihdoksissa.

Tuemme yrityksiä kasvussa ja investoinneissa uusien työpaikkojen luomiseksi. Viestimme Kokkolan vahvuuksista yritysten sijoittumispaikkana ja liiketoimintaympäristönä. Toimimme yhteistyössä koulutusorganisaatioiden ja työllisyyspalveluiden kanssa osaavan henkilöstön saamiseksi ja monipuolisen koulutuksen tarjoamiseksi.

KOSEK palvelee ja kehittää yrityksiä ja aluettamme, ja alueen yrityksille neuvontapalvelut ovat maksuttomia. Laajat verkostomme mahdollistavat monipuolisen kontaktipinnan alueellisesti, kansallisesti ja kansainvälisesti.

Hallituksen jäsenet vuonna 2024

Hallitus 15.5.2023 alkaen

Lauri Laajala, puheenjohtaja

Antti Sallansalmi, varapuheenjohtaja

Heikki Kiiskilä

Linda Boberg-Santala

Jonas Heinola

Oliver Pietilä

Kirsi Rytönen (12.12.2023 saakka)

Päivi Korpisalo (12.12.2023 alkaen)

KOSEKin toimitusjohtaja

KOSEKin toimitusjohtajana on toiminut

Timo Lahtinen 1.1.2021 alkaen.

KOSEKin henkilöstö 2024

Timo Lahtinen, toimitusjohtaja

Sami Viljanen, yrityskehittäjä

Kari Huhta, yrityskehittäjä

Magnus Nygård, yrityskehittäjä

Matthew Mendy, yrityskehittäjä

Pekka Pohjola, yrityskehittäjä

Janne Vähäkangas, yrityskehittäjä

Anne Koskinen, yrityskehittäjä, Perho

Sari Yli-Hukka, projektipäällikkö

Leo Byskata, projektipäällikkö

Johanna Haikola, viestintäkoordinaattori

(Kokkolan kaupungin markkinointi- ja viestintätiimi)



KOSEK

KOKKOLANSEUDUN
KEHITYS OY

Kauppatori 5

67100 Kokkola

Puh. (06) 824 3400

info@kosek.fi

www.kosek.fi



Kokkolanseudun Kehitys Oy Kosek



[kosek_kokkola](https://www.instagram.com/kosek_kokkola)



KOSEK Kokkolanseudun Kehitys Oy