



# ÅRSBERÄTTELSE 2024

# INNEHÅLL

- 3 Partner och stöd för tillväxt i mikroföretag, små och medelstora företag
- 4 Långsiktig och målmedveten företagsutveckling
- 7 KOSEKs statistik 2024
- 8 Företagsutveckling
- 9 Ytterligare ett livligt år inom nyföretagarrådgivningen
- 10 Efterfrågan på ägarskiftstjänster bibehålls på en hög nivå
- 11 Näringsmarknadsföring
- 12 Kokkola Material Week – en unik nätverksmöjlighet
- 14 Högklassigt mässutbud
- 15 Projekt
- 16 Bothnia Green Energy-projektet
- 18 Projekt för företagarlostran nådde över 800 unga i Mellersta Österbotten
- 19 Projektet Target Circular. Arbete vid finländska pilotföretag ledde till en arbetsbok för att utveckla affärsverksamhet
- 20 Resultaträkning 31.12.2024
- 21 Balansräkning 31.12.2024
- 22 Evenemang 2024

Styrelsemedlemmar

KOSEKs verkställande direktör

KOSEKs organisation 2024



# Partner och stöd för tillväxt i mikroföretag, små och medelstora företag

**K**OSEKs verksamhet var fortsättningsvis stark under verksamhetsåret. På hösten genomförde Karleby stad och KOSEK en enkät som riktades till företag i Karleby och inbringade 249 svar. På skalan 1–5 blev vitsordet 3,7 för hur nöjda företagen var med KOSEKs tjänster. Det här är samma betyg som i fjol. De svarande var mer nöjda än genomsnittet med KOSEKs nyföretagarrådgivning.

Utifrån responsen på företagsenkäten är det viktigt att fortsätta förtydliga KOSEKs roll. Ur styrelseordförandens synvinkel måste vi fokusera alltmer på att med låg tröskel stödja tillväxten för mikroföretag samt små och medelstora företag. På KOSEKs verksamhetsområde är en betydelsefull målgrupp också naturbruksföretag. KOSEK har mycket att erbjuda dem i utvecklingen av affärsverksamheten utifrån resultat- och balansräkningen.

När man pratar om företagstillväxt är ägarskiften en viktig vridningspunkt, eftersom de ofta leder till tillväxt. KOSEK stöder ägarskiften med sina experttjänster. Därutöver har vi än en gång arrangerat evenemanget Mellersta Österbottens Företagsmarknad tillsammans med våra samarbetspartner. Det är en träffpunkt för dem som överväger att sälja sin företagsverksamhet samt dem som funderar på att bli företagare genom att köpa ett verksamt bolag.

Tillväxtmöjligheter erbjuds också av de stora industriprojekt som är aktiva i Karleby. När vi pratar om

storindustri är det KOSEKs uppgift att sammanföra olika parter genom att till små och medelstora företag förmedla information om vilka underleverantörtjänster storindustrin behöver samt förmedla information om utbudet av små och medelstora företag på området till storindustrin.

Under verksamhetsåret fokuserade KOSEK alltmer på företagarlostran. Enligt vår uppfattning finns det skäl att inleda företagarlostran redan under grundskolan. Eftersom det inte går att finansiera sådan verksamhet med medel ur strukturfonder skapades projekt som bildningsväsendet i kommunerna i Mellersta Österbotten gärna deltog i. År 2025 erbjuder KOSEK tjänster inom företagarlostran i både Karleby och Perho men i fortsättningen skulle det vara viktigt att engagera också övriga kommuner i landskapet.

Vi har också uppdaterat KOSEKs tjänsteavtal med målet att stärka KOSEKs företagsutveckling inom rådgivnings- och utvecklingstjänster för affärsverksamheten i såväl mikroföretag, små och medelstora företag som företag som representerar naturbruk. Dessutom bidrar KOSEK med affärsmarknadsföring och kommunikation, erbjuder företagarlostran, deltar i projektverksamhet samt främjar tillgången på kunnig arbetskraft.

**Lauri Laajala**  
KOSEKs styrelseordförande



# Långsiktig och målmedveten företagsutveckling

**K**OSEKs verksamhet som partner för mikroföretag och små och medelstora företag styrs av ett långsiktigt och målmedvetet arbete. Det här framkommer bland annat genom hur vi har infört olika teman i vår årsklocka. Under verksamhetsårets första kvartal koncentrerade vi oss på företagets arbetskraft, rekrytering och artificiell intelligens och under det andra kvartalet på ägarskiften och finansiering. För det tredje kvartalet var temat försäljning och marknadsföring och för det fjärde internationalitet och industri. Till exempel våra evenemang försökte vi planera så att de passade ihop med temat för kvartalet i fråga.

Artificiell intelligens är ett ämnesområde som varit synligt under verksamhetsåret. Inom temat ordnades även en workshop. I företagen är det aktuellt att fundera på användningsändamål för AI och naturligtvis funderar vi på KOSEK på hur AI kan utnyttjas i vår egen verksamhet. Vid sidan av AI betonades starkt tillgången till kunnig arbetskraft i vår verksamhet under det första kvartalet. Detta var ett av de delområden där vi under året samarbetade intensivt med kommunförsöket inom sysselsättning. I den stora bilden är vårt mål att främja en helhet där yrkeskunniga personer utexamineras från läroanstalterna för de regionala företagens behov.

Kommunförsöket inom sysselsättning fungerade som KOSEKs samarbetspartner vid arrangemangen av

Minustako yrittäjä-evenemang på finska och engelska och dessutom för ett motsvarande evenemang för ukrainare som flyttat till Karleby, på deras eget modersmål.

Företagande och tillgång till arbetskraft var också teman för KOSEKs tio månader långa projekt inom företagarlostran, som avslutades i slutet av oktober. Ledaren för projektet övergick sedan som fast anställd

sakkunnig till KOSEK och framöver går man vidare med projektets mål genom att samarbeta intensivt med bildningstjänsterna i Karleby och Perho. Syftet är att erbjuda elever i årskurs 7–9 och gymnasiet en långsiktig syn på hurdana utbildnings-, arbets- och företagarmöjligheter som erbjuds i deras egen hembygd i framtiden.

Förutom att de storprojekt som planeras inom industrin i Karleby även i bästa fall erbjuder många nya arbetsmöjligheter erbjuder de även intressanta utsikter för företagen i KOSEKs område. KOSEKs roll i stadens Invest in-verksamhet är framför allt att främja uppkomsten av olika nätverk av underleverantörer och konsortier som kan svara på kommande byggnadsbehov. Vårt mål är att så många mikroföretag och små och medelstora företag som möjligt skulle få arbete genom dessa projekt. Detta mål främjades till exempel genom Industry Meeting Point-evenemanget som ordnades i samband med Kokkola Material Week.





En utmaning som berör hela landet är det enorma antalet företag där företagaren under den närmaste tiden kommer att avsluta sin företagsverksamhet och för vilka det vore viktigt att hitta ett naturligt kontinuum. Av denna orsak främjar KOSEK också ägarskiftet på många sätt. Mellersta Österbottens Företagsmarknad, som redan etablerat sin ställning som ett traditionellt evenemang om ägarskiftet, ordnades denna gång i Nivala i april, och KOSEK var en av arrangörerna. Evenemanget ordnas turvis i Karleby och i samarbete med utvecklingsbolag i närområdet.

Kokkola Material Week ordnades i november och samlade åter en rekordpublik. Huvudkoordinatör för evenemanget var KOSEK i samarbete med Karleby stad. Det är fint att se hur Kokkola Material Week blivit ett viktigt internationellt evenemang inom materialkemi som varje höst lockar ett par tusen besökare från olika håll i världen till sina seminarier. Ett varmt tack till deltagarna och dessutom till alla de organisationer som bidrog till arrangemangen av evenemanget.

Under verksamhetsåret riktade vi i allt större utsträckning våra blickar även mot naturresursbranschen och samarbetet med andra organisationer som stöder jordbruk, såsom MTK och Pro Agria. KOSEKs sakkun-

niga hjälper jordbruksföretagare både i svåra ekonomiska situationer och när företagen sinsemellan funderar till exempel på att utnyttja maskinparken på sina gårdar för maskinarbeten i samband med olika byggnadsinvesteringar.

Finlands medlemskap i NATO för också med sig nytt på företagsfältet i Finland. Utvecklingsbolagen i Mellersta Österbotten, Österbotten och Södra Österbotten har tillsammans med beslutsfattare och Försvarsmaktens experter sammanställt sina tankar om hur företagen kunde dra nytta av NATOs anskaffningar.

**Timo Lahtinen**  
Verkställande direktör





# KOSEKs statistik 2024

För KOSEKs personal kumulerades under verksamhetsåret 2024 totalt 6 750 registreringar/aktiviteter med företag, andra aktörer inom området och företrädare för kommunerna samt i anslutning till olika projekt. Av alla registreringar var 1 448 egentliga företagsbesök/möten.

Genom KOSEKs nyföretagarrådgivning grundades 71 företag i Karleby och Perho 2024. Nyföretagarrådgivningen hade totalt 174 kunder i Karleby och Perho.

I följande diagram och tabeller presenteras KOSEKs besök enligt kommun och typ av besök. KOSEKs CRM uppdaterades till en ny version under 2024, vilket gör att det är inte möjligt att göra en direkt jämförelse med tidigare år.

## KOSEKs aktiviteter efter typ

| Aktivitetstyper | 2024 |
|-----------------|------|
| Företagsmöte    | 1448 |
| Bakgrundsarbete | 5302 |
| Sammanlagt:     | 6750 |

| Aktiviteter efter plats      | 2024 |
|------------------------------|------|
| Karleby                      | 4353 |
| Perho                        | 801  |
| Övriga Mellersta Österbotten | 414  |
| Övriga Finland               | 899  |
| Utomlands                    | 910  |
| Sammanlagt:                  | 7377 |

## Nyföretagarrådgivning 1.1 – 31.12.2024

|                      | 2024 | 2023 |
|----------------------|------|------|
| Kunder st.           | 174  | 334  |
| Grundade företag st. | 71   | 84   |



# FÖRETAGSUTVECKLING

Företagande väcker intresse, vilket framkom i det stora antalet kunder vid nyföretagarrådgivningen. I Karleby ökade antalet ukrainska kunder kraftigt. Bland planerna för personer med invandrarbakgrund som överväger företagande framkom ett nytt drag; av dem planerar allt fler grunda ett företag inom en bransch som motsvarar deras utbildningsbakgrund. I Perho stärks kommunens livskraft även av företagande som bisyssla genom en firma eller faktureringsjänst.

På grund av företagarnas åldersstruktur fortsätter behovet av ägarskiften att öka. Ägarskiften för med sig nya möjligheter, eftersom ett alternativ till en företagarbana allt ofta består av att köpa ett verksamt företag. I år ordnades Mellersta Österbottens Företagarmarknad i Nivala.

Inom KOSEKs företagsutveckling vändes blicken allt oftare även i riktning mot naturresursbranschen. KOSEK hjälper gärna jordbrukarföretagare att utveckla sin affärsverksamhet samt skapa olika konsortier med hjälp av vilka jordbruksföretagare kan utnyttja maskinparken på sina gårdar till exempel som serviceproducenter för storprojekt.



## Ytterligare ett livligt år inom nyföretagarrådgivningen

**E**fterfrågan på tjänster vid KOSEKs nyföretagarrådgivning fortsatte vara livlig. En orsak är de stora investeringar i industrin som planeras i Karleby och som håller fart på näringslivet. Detta framkommer även som ett intresse för företagande.

Ett särdrag under verksamhetsåret i Karleby var att antalet ukrainska kunder mångdubblades. Deras besök vid nyföretagarrådgivningen underlättades av ett utmärkt samarbete mellan KOSEK och kommunförsöket inom sysselsättning, som till exempel sänkte språkmuren. Utöver Minustako yrittäjä-evenemang på finska och engelska ordnades bland annat ett motsvarande evenemang på de ukrainska kundernas modersmål.

Ukrainarnas intresse för företagande sträckte sig över flera branscher, såsom reparation av fordon, maskiner och anordningar, skönhetsvård och tjänster som ökar kännedomen om ukrainsk kultur.

Utöver ukrainare användes tjänsterna vid nyföretagarrådgivningen även av många andra kunder med invandrarbakgrund. Av dem hade allt fler planer på att grunda ett företag inom en bransch som motsvarar deras utbildningsbakgrund, såsom kunnande inom programvarubranschen.

Vid sidan av kunder som överväger företagande på heltid användes nyföretagarrådgivningens tjänster i Perho av kunder som planerade företagande som bisyssla genom firma eller faktureringservice. I en liten kommun är företagande som bisyssla ett viktigt tillskott i kommunens livskraft samtidigt som tjänsterna ger ett tillägg i tjänsteutbudet.

Syftet med KOSEKs nyföretagarrådgivning är att erbjuda lättillgänglig service med låg tröskel. Det här underlättas genom digitala kanaler som gör det smidigare att sköta ärenden med rådgivningstjänsten. När KOSEK med sina sakkunniga har blivit bekant i samband med att företaget grundades är det också lätt att fortsätta ta kontakt med KOSEK i övriga skeden av företagets livscykel.

# Efterfrågan på ägarskiftestjänster bibehålls på en hög nivå

**A**gar- och generationsskiften är i dag en alltmer naturlig del av ett företags livscykel. Efterfrågan på KOSEKs ägarskiftesrådgivning har bibehållits på en hög nivå och fenomenet märks också i KOSEKs nyföretagarrådgivning; allt fler som funderar på att bli företagare överväger att köpa ett redan verksamt företag.

Behovet av ägarskiften är stort i hela landet. I Mellersta Österbotten är en stor del av landskapets företagare över 55 år gamla och av alla företag i området vill 35 procent göra ett ägarskifte inom de kommande fem åren.

En förutsättning för ett lyckat ägarskifte är att man börjar förbereda övergången till en ny ägare i god tid. Utgångspunkten är att ett företag alltid borde vara i försäljningsskick, men det finns många faktorer i anslutning till ett ägarskifte som kräver omsorgsfulla förberedelser till och med flera år i förväg.

I Perho är det möjligt att få Leader-finansiering för ägarskiften och den här möjligheten har utnyttjats aktivt. Leader-finansieringen är ämnad för planering av köp av redan befintliga företag. Då kan bidraget användas till exempelvis för beskattningen eller för att skaffa sig värderingstjänster.

Utöver det löpande arbetet som genomförts under verksamhetsåret var KOSEK medarrangör för den traditionella Företagsmarknaden som sätter fart på ägarskiftena, och som ordnades i Nivala i april. 80 säljare, köpare och specialister på företagsaffärer deltog i evenemanget. Planeringen av evenemanget inleddes hösten innan i samarbete mellan KOSEK, Mellersta Österbottens företagare och NIHAK.

Företagsmarknaden erbjuder en unik och förtroendefull träffpunkt att nätverka, hitta nya affärverksamhetsmöjligheter samt få experternas råd i frågor som berör ägarskiften. Utöver företagsköp ökar evenemanget också kunskapen om ägarskiften. År 2025 kommer Företagsmarknaden att arrangeras i Karleby.

HALUATKO  
OSTAA TAI  
MYYDÄ  
YRITYKSEN?



Keski-Pohjanmaan

Yritysmarkkinat

NIVALASSA 20.4.2024





# NÄRINGSMARKNADSFÖRING

**K**okkola Material Week har etablerat sin ställning som en årlig mötesplats för internationella experter på materialkemi. I seminarierna deltog denna gång cirka 2 000 besökare från olika håll i världen.

Även Underleverantörsmässan i Tammerfors och evenemanget Pohjoinen Teollisuus i Uleåborg visade sig vara utmärkta nätverksevenemang för regionala företag. Efter en paus på några år fylldes alla åtta platser på KOSEKs och Karleby stads gemensamma avdelning.

# Kokkola Material Week – en unik nätverksmöjlighet

**K**okkola Material Week ordnades i november för tolfte gången. I seminarierna deltog ungefär 2 000 besökare och dessutom följde hundratals åskådare med anförandena som strömmades live. Det internationella evenemanget, som fokuserar på kemiindustrin, bioekonomin och batteritekniken, samlade utöver forskare, utvecklare och experter också representanter för företagen samt studerande.

Kokkola Material Week bestod av sju delar, inklusive GeoKokkola, ReKokkola och BioKokkola som också ordnades i föl.

Utställarlokalen för Kokkola Material Week, som koordineras av Visit Kokkola, var fullbokad i ett tidigt skede. Publiken kunde bekanta sig med totalt 19 företags och aktörers tjänster och produkter. Med tanke på framtiden ska man nu fundera på fler utställarplatser eftersom intresset är så stort och dessutom ökar.



## Nyheten Future Fair

En nyhet under Kokkola Material Week var Future Fair-delen som avslutade evenemanget och riktade sig speciellt till unga. Under den här delen av evenemanget diskuterades framtida arbetstillfällen i Karlebyregionen i form av paneldiskussioner. Såväl företagens som de unga studerandenas och nyligen utexaminerades synpunkter lyftes fram. Till Future Fair-delen hade studerande vid Kpedu och Centria yrkeshögskola bjudits in.

Kokkola Material Week bjöd på ett mångsidigt tilläggsprogram som kompletterade utbudet under

seminarieveckan. Den traditionella rundvandringen i Kokkola Industrial Park erbjöd en möjlighet att bekanta sig med områdets industri och aktörer. Dessutom ordnades en guidad rundvandring i den historiska stadsdelen Neristan. En nyhet efter Opening Seminar var den avgiftsbelagda middagen Kokkola Material Week-networking dinner – den sortens programinslag har ofta funnits med på önskelistan. Tillställningen ordnades av Titan Catering i samarbete med Kokkola Material Week och erbjöd en utomordentlig möjlighet att nätverka och diskutera olika frågor över god mat.

## Intressentgrupperna viktiga

Att arrangera ett evenemang som detta kräver ett brett samarbete mellan olika intressentgrupper. Evenemangets producent Julia Vaahtera riktar ett särskilt tack till de lokala företagen, läroinrättningarna och forskningsinstituten som aktivt deltagit i att genomföra evenemanget och planera programmet. "Deltagarnas upplevelse är central för evenemanget. Målet är att skapa ett evenemang med en intim stämning och bra atmosfär där deltagarna enkelt och naturligt kan nätverka. Särskilt fokus fästs också vid att evenemanget ska erbjuda möjligheter att lära sig något nytt och dela med sig av sin kunskap."

För att Kokkola Material Week ska lyckas förutsätts smidig kommunikation. Att genomföra evenemanget kräver månader av förberedelser och det nära samarbetet med Karleby stad och arrangörsorganisationerna möjliggör ett positivt intresse för evenemanget från år till år. Marknadsföringen av och kommunikationen om evenemanget spelar en viktig roll och dessa sköttes av KOSEKs kommunikationskoordinator Johanna Haikola. Ett lyckat evenemang både syns och hörs såväl i tryck, digitala medier som vägreklam.







## Utbud också för allmänheten

Det traditionella öppna evenemanget erbjöd stadsborna en möjlighet att delta i Kokkola Material Week. I år ordnades evenemanget i Karleby kärncentrum i köpcentret Chydenia den 26 oktober. Allmänheten fick bekanta sig med olika interaktiva presentationer som företagen och aktörerna bjöd på samt delta i en rundtur i Karleby storindistriområde. Ett nytt element under Open Day-evenemanget var en paneldiskussion på temat "Storindustri på klarspråk" (Suurteollisuutta selkokielellä) som modererades av tidningen Keskipohjanmaas chefredaktör Suvi Tanner. Paneldiskussionen strömmades också för prenumeranterna av digitala Keskipohjanmaa. Dagen var lyckad och evenemanget fick ett stort antal deltagare, särskilt barnfamiljer, att intressera sig för de möjligheter som industriområdet erbjuder samt bekanta sig med områdets utbildningsorganisationer.

KOSEK var huvudarrangör för Kokkola Material Week och Julia Vaahtera ansvarade för veckan som helhet. Dessutom deltog Karleby stad, Yrkeshögskolan Centria, Geologiska forskningsinstitutet, Kokkola Industrial Park, Karleby universitetscenter Chydenius/Uleåborgs universitet, KPedu, Naturresursinstitutet, Visit Kokkola och Viexpo.





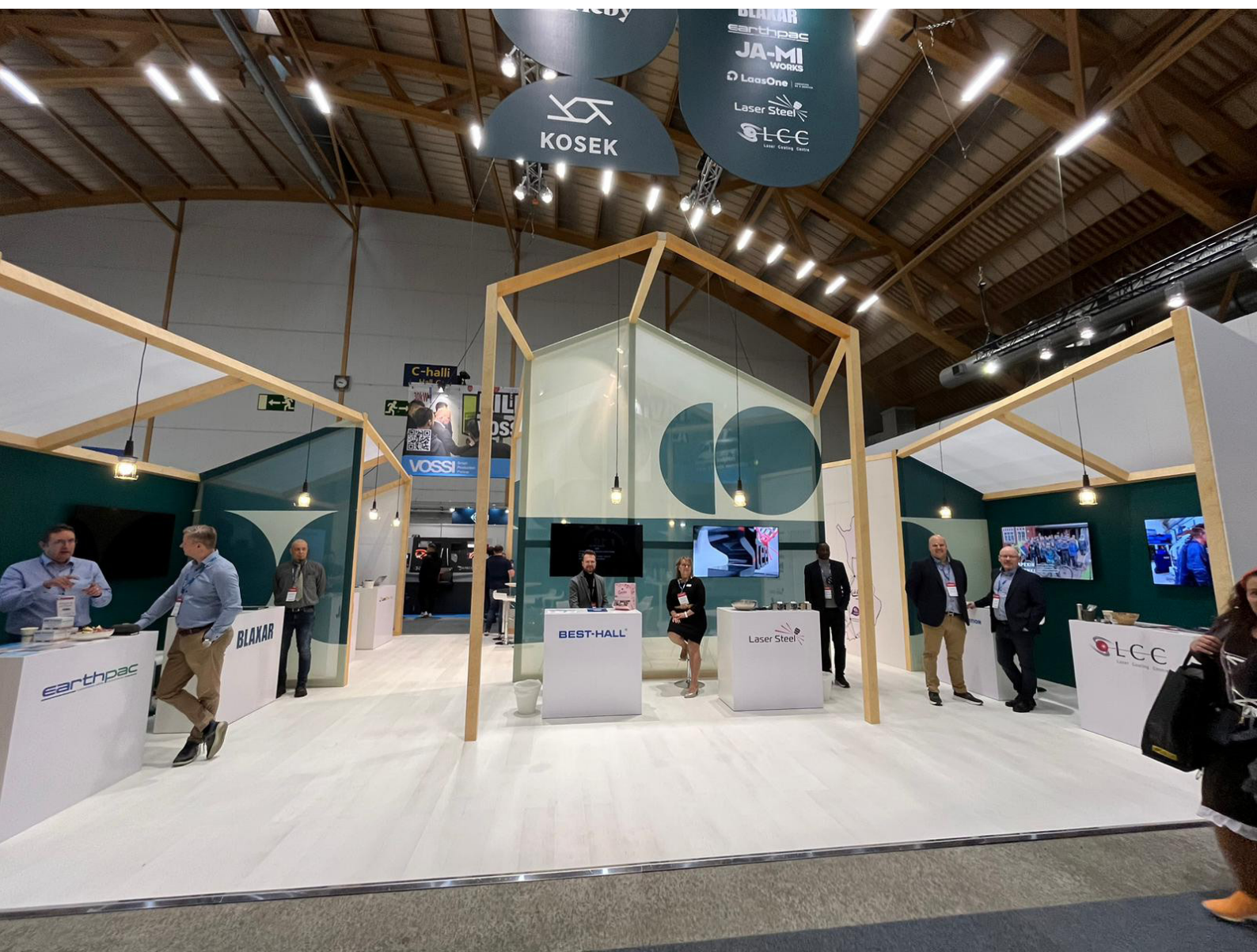
# Högklassigt mässutbud

**U**nderleverantörmässan stärkte sin position som ett av de största ledande industrievenemangen i Norden. Evenemanget ordnades i Tammerfors Mäss- och Idrottscentrum 1–3 oktober och lockade nästan 23 000 yrkesverksamma inom industrin, varav över 17 000 besökare. Underleverantörmässan erbjuder en unik träffpunkt där leverantörsföretag och köpare kunde nätverka.

Underleverantörmässan intresserade också företag på KOSEKs område. Efter några års paus var samtliga åtta platser i Karleby stads och KOSEKs gemensamma mässavdelning fyllda och det ökade antalet mässbesökare märktes också i den gemensamma avdelningen. Underleverantörmässan ordnas nästa gång 30.9–2.10.2025.

Pohjoinen Teollisuus har å sin sida vuxit till ett stort evenemang i norra Finland och ordnades 22–23 maj i Ouluhalli. Evenemanget lyfter fram viktiga teman och fenomen på industrifältet och expertframträdandena byggs upp kring aktuella teman.

Pohjoinen Teollisuus ordnas vartannat år. Den här gången besöktes evenemanget av närapå 4 000 sakkunniga och beslutsfattare inom industrin. Mässplatserna var slutsålda, och ett rekordstort antal, över 370 företag, deltog som utställare. Pohjoinen Teollisuus har visat sig vara ett särdeles bra nätverkstillfälle också för företag från Mellersta Österbotten.



# PROJEKT

**B**åde ungdomar och regionala företag gav utmärkt respons på det tio månader långa projektet inom företagarlostran som riktade sig till elever i årskurs 7–9 och gymnasiet. KOSEK går framöver vidare med projektets mål genom ett intensivt samarbete med bildningstjänsterna i Karleby och Perho.

I det internationella Target Circular-projektet, som koncentrerar sig på företagande, tillväxt och utveckling, färdigställdes en arbetsbok för utveckling av affärsverksamhet baserat på arbete som utförts inom finländska pilotföretag.

Även Bothnia Green Energy-projektet omfattade rikligt med mångsidig verksamhet. Som resultat av projektarbetet grundade Kvarkenrådets årsmöte en expertarbetsgrupp inom energisektorn som fungerar under rådet.

# Bothnia Green Energy-projektet

## Ett år av aktiv verksamhet

**B**othnia Green Energy-projektets första år omfattade mycket olika slags beredningsarbete. I det andra året ingick däremot rikligt med mångsidig verksamhet. Syftet med projektet, som genomförs under Kvarkenrådet, är att främja gränsöverskridande samarbete för utvecklandet av innovativa energilösningar i Kvarkenområdet.

Projektet består av tre arbetspaket. Av dem har de energibolag som deltar i projektet valt bland teman om möjligheter med likströmsnät i ett nytt energisystem, utnyttjande av överskottsvärme som produceras inom ny industri samt om kunskapsutbyte mellan energibolagen så att de kan vara alltmer attraktiva i de anställdas ögon vid sidan av branschjättarna.

I samma arbetspaket koncentrerar man sig också på att förbättra energieffektiviteten inom byggnads- och fastighetsbranschen med hjälp av artificiell intelligens. I det tredje arbetspaketet stärks det regionala samarbetet samtidigt som synligheten på nationell och internationell nivå utökas.

### Nätverkande och företagsbesök

Under året har man fört åtskilliga diskussioner bland annat om hurdana utvecklingsbehov företagen har i fråga om energi. I januari diskuterades överskottsvärme tillsammans med väteaktörer. I februari gjordes ett studiebesök till Sverige där temat var användningen av likströmsnät. Besöksmålet var företaget Ferroamp, som specialiserat sig på likströmslösningar i fastigheter. Deltagarna träffade även Kungliga tekniska högskolans professor i elteknik Hans-Peter Neen. Han berättade att han är övertygad om att likströmslösningar kommer att bli vanligare även på stora och medelstora spänningsnivåer. Från Finland deltog tre personer i studiebesöket och av dem var en representant för energibolag. Vid evenemanget Energy Week i Vasa i februari fortsatte man bearbeta projektets teman, och inom projektet ordnade man även ett seminarium med diskussioner om AI-lösningar inom byggnads- och fastighetsbranschen.

I mars besökte en delegation från Brasilien Karleby via

Business Finland. I delegationen ingick flera företag inom energibranschen som bekantade sig med affärsverksamhetsmöjligheterna och kartlade eventuella samarbetspartner. Delegationen besökte Oilon och Hycamites väteproduktionsanläggning och utöver detta presenterade Heliostorage sina egna lösningar för besökarna.

I april ordnades evenemanget Hackaton i Vasa, där man bearbetade nya lösningar och användningsobjekt för överskottsvärme. På plats fanns studenter från Kvarkenregionen och syftet var att skapa en gränsyta till universiteten i regionen. Studenterna diskuterade i grupper om bland annat utnyttjande av överskottsvärme och hur den omvandlas till nyttovärme till exempel vid växthusodling, fiskodling och i simhallar. Ett eget särdrag i evenemanget skapades genom Vasa universitets omfattande samling av mekaniska och digitala Arcade-spel från 90-talet som studenterna fick spela vid sidan av grupparbetet. I evenemanget deltog även representanter för energibolag, och deltagarna besökte kraftverket i Vasklot där de bekantade sig med moderna elpannor och ellagringslösningar.

### Kvarkenrådet grundade energiarbetsgrupp

Årets största evenemang bestod av Energiseminariet, som ordnades i Karleby den 23 maj, samt Kvarkenrådets årsmöte, som hölls följande dag. Seminariet förbereddes i ett halvår och i inbjudningsevenemanget deltog cirka 100 personer från Kvarkenregionen. Vid seminariet talade enhetschef Petri Parviainen från Fingrid, verkställande direktör Berndt Schalin från Flexens och företagaren Robin Häggblom. Temat för Parviainens anförande var stamnätets roll i energiomsättningen. Schalin talade om frågor som borde lösas för att få i gång investeringar i väte och Häggblom berättade hur den förändrade säkerhetsmiljön påverkar försörjningstryggheten inom energisektorn i Östersjöområdet. Utöver detta förde energibolagens verkställande direktörer Kirsi Hautala och Stefan Damlin samt affärsverksamhetschef Ann-Christine Schmidt en paneldiskussion om vad energiomsättningen innebär för energibolagen i Kvarkenregionen.



På fredagen var det dags för Kvarkensrådets årsmöte. Som resultat av Bothnia Green Energy-projektets arbete beslutade årsmötet grunda en arbetsgrupp under Kvarkenrådet som fördjupar sig i energisektorn och som behandlar bland annat sådana energifrågor som togs upp under seminariet föregående dag. Kvarkenrådet utsåg även en egen representant i arbetsgruppen. Från Karleby deltar stadsdirektör Stina Mattila och Karleby Energis verkställande direktör Kirsi Hautala i arbetsgruppen.

Under sommaren kartlade man aktörer som utnyttjar överskottsvärme. I samband med evenemanget SuomiAreena i Björneborg deltog man i BotH2nia-nätverkets möte och bekantade sig med P2X Solutions väteanläggning som byggs i Harjavalta. I augusti besökte delegationen för Nordiska rådets Spd-grupp Vasa, där regionens energisektor och Bothnia Green Energy-projektet presenterades för besökarna.

Under hösten förbereddes ett pilotprojekt om likström bland annat genom att föra diskussioner med aktörer som använder en likströmslösning eller som planerar en sådan. En likströmslösning i större skala behandlades till exempel med Danfoss, Enersense, ABB, Auto-circ, Ampernext och svenska Solenergispecialisten. I diskussionerna deltog dessutom en servicestation från Österbotten som gjort en utredning av elektrifieringsbehovet, en bondgård utanför Örnköldsvik samt representanter för ett parkeringshusprojekt som planeras i Umeå. Likströmssystem har även planerats för AIP-industriområdet i Jakobstad.

I september ordnades evenemanget Future Energy Solutions i Villmanstrand, där projektet representerades i en diskussion om olika värmelösningar. Dessutom förberedde man ett höjdpunktsevenemang inom byggnads- och fastighetsbranschen i november och diskuterade med bland annat Kokkolan Vuokra Asunnot Oy om hur bolaget utnyttjar artificiell intelligens för att förbättra energieffektiviteten. Inom projektet ordnades även gemensamma träffar med energiprojekt i Mellersta Österbotten, och i slutet av september ordnades projektets teamdagar i Jakobstad.

I oktober ordnades en energibolagsträff i Örnköldsvik där bolagen framförde sina synpunkter på projektets teman och sina önskemål i fråga om fortsättningen. I samband med detta besökte man även en bondgård som planerat en likströmslösning. Likström var även ett av temana på Energimässan i Tammerfors.

Olika användningsobjekt för överskottsvärme presenterades på två webinarier under hösten. På båda evenemangen samlades cirka 50 deltagare. Vid det första webinariet var temat lösningar där överskottsvärme omvandlas till el. Temat för det andra seminariet var lagringslösningar för el. Seminariet ordnades av Leo Byskata och Lasse Pohjola. Tre företag presenterade sig vid seminariet: Hydroc, Heliostorage och Vasa Elektriska.

I november ordnades ett höjdpunktsevenemang med matchmaking inom fastighets- och byggbranschen i Umeå. Finlands representanter bestod av flera representanter för fastighetsmassor samt aktörer som tillhandahåller lösningar som utnyttjar AI för att förbättra energieffektiviteten i fastigheter.

Under verksamhetsåret har projektets ledningsgrupp presenterat administrativa och operativa synsätt på vilka frågor som borde betonas i projektet. Projektgruppen hade regelbundna möten på distans och traditionella möten i Finland och Sverige. Utöver detta ordnades projektarbetsdagar i Umeå i april. Projektet har representerats i Karleby stads energi arbetsgrupp och i Hinku-projektets styrgrupp. Utöver detta har projektchef Leo Byskata deltagit i verksamheten för KIP-områdets energi arbetsgrupp.

Projektet genomförs under Kvarkenrådet. Övriga projektpartner är KOSEK, Jakobstadsregionens utvecklingsbolag Concordia, Vasaregionens Utveckling Ab VASEK, Oy Merinova Ab, Skellefteå Science City Ab, Umeå kommun och Övik Energi. Nytt och speciellt med projektet är att energibolag från kommunerna i projektområdet i Finland och Sverige deltar i projektet. I projektet lyssnar man på energibolagens intressen och behov. Energibolagen har även representanter i styrgruppen.



# Projekt för företagarlostran nådde över 800 unga i Mellersta Österbotten

**F**öretagarlostran är mycket mer än att endast ge intresserade ungdomar förutsättningar för företagande. Företagarlostran stärker arbetslivsfärdigheterna, inspirerar barn och unga att skapa sitt eget liv och hjälper dem att hitta sin egen plats i ett föränderligt samhälle.

Projektet Livskraft till Mellersta Österbotten genom företagarlostran var ett utvecklingsprojekt som inleddes i början av året och pågick under 10 månader. Bakom projektet stod KOSEK med projektledaren Sari Yli-Hukka. Målet med projektet var att samla information av ungdomarna och företagen så att det går att identifiera vilka behov landskapets högstadieskolelever har inom arbetslivs- och företagarlostran och bättre svara på näringslivets och företagslivets behov.

Det är viktigt att främja tillgången på kunnig arbetskraft och landskapets livskraft genom att förbättra medvetenheten om framtidsutsikterna och företagens behov av arbetskraft i den expanderande och alltmer internationaliserade regionen Mellersta Österbotten. Dessutom vill man erbjuda högstadieskolelever i grundskolan undervisning i aktuella arbetslivsfärdigheter, såsom förståelse av klimatförändringen och den gröna omställningen.

Under projektet gjordes pilotstudier av flera verksamhetsmodeller som blev grunden för en utvecklingshandbok inom företagarlostran. I den samlas resultaten från projektet i ett paket och handboken erbjuder också konkreta verktyg till exempel för kommunernas undervisningstjänster samt för närings- och företagslivet.

Erfarenheterna visar att det finns ett intresse för företagande och att de unga önskar sig fler möjligheter till deltidsarbete och sommarjobb. Många unga ser företagsverksamhet som en möjlighet att sysselsätta sig själva och här spelar KOSEK och andra utvecklingsbolag en central roll som stöd för de unga när de inleder sin företagarkarriär. Dessutom hoppades de unga att man skulle lyssna på dem mer i beslutsfattandet och att ungdomar skulle göras delaktiga i ärenden som berör dem.

I projektet deltog följande högstadieskolor i Karleby: Donnerska Skolan, Hakalahti, Kiviniitty, Lohtajan yläkoulu och Lucina Hagman samt högstadieskolorna i Halso, Vetil, Kaustby, Perho, Lestijärvi och Kannus. Totalt nådde projektet över 800 högstadieskolelever i Mellersta Österbotten. Projektet skulle aldrig ha lyckats utan de nästan 50 företag samt över 100 företagsrepresentanter och anställda i Mellersta Österbotten som deltog i de praktiska arrangemangen. Varmt tack till dem.

Projektet Livskraft till Mellersta Österbotten genom företagarlostran finansierades av huvudfinansiären Mellersta Österbottens förbund (finansiering genom AKKE – Alueiden kestävä kasvun ja elinvoiman tukeminen), genom kommunandelar från kommunerna Karleby, Perho, Kannus, Halso, Vetil, Kaustby, Lestijärvi och Toholampi i Mellersta Österbotten samt genom en egenfinansieringsandel från KOSEK. Den totala budgeten för den 10 månader långa projektperioden var 65 496 euro.



Den röda tråden i projektet Livskraft till Mellersta Österbotten genom företagarlostran var att sammanföra företag och ungdomar. På bilden ses följande personer diskutera med ungdomarna: Jukkola Systems Oy:s vd **Joonas Jukkola** (till vänster), Mehiläinen Oy:s företagsläkare vid Karlebyenheten, specialistläkare inom allmänmedicin **Jenni Oikarinen**, HR- och administrativ specialist **Minna Haasala** vid Mellersta Österbottens Andelsbank samt projektchef **Sari Yli-Hukka** vid KOSEK.



# Projektet Target Circular: Arbete vid finländska pilotföretag ledde till en arbetsbok för att utveckla affärsverksamhet

**T**arget Circular är ett treårigt internationellt projekt för tillväxt och utveckling som inleddes 2003 och som delvis finansieras av Europeiska unionen. Geografiskt omfattar projektet den norra periferin och det arktiska området. Finland, Norge, Island och Irland är samarbetsländer och projektchef är företagsutvecklaren Pekka Pohjola från KOSEK. I Finland ingår Yrkeshögskolan Centria i projektet.

För KOSEKs del är ett specifikt mål att stärka start-up-kulturen i Karlebyregionen. Det är viktigt att de som har idéer hittar den hjälp de behöver, oberoende av om det handlar om finansiering eller exempelvis person- eller forskningsresurser. Projektets målgrupp är små och medelstora företag och organisationer som ägnar sig åt företagsrådgivning.

Under år 2024 utarbetades på finländskt initiativ ett utvecklingsprogram inom affärsverksamhet i en pilotarbetsgrupp för företag som samlades sex gånger. Arbetet genomfördes av ett vetenskapligt tillvägagångssätt samt av att ställa hypoteser utifrån egna produkt- och tjänsteidéer. Under det sista mötet pitchade företagen i projektet de utvecklingsidéer

de tagit fram inom utvecklingsprogrammet för en testpublik.

Som ett resultat av arbetet skapades Liiketoiminnan kehittämisen työkirja (Arbetsbok för affärsverksamhetsutveckling) som är utarbetad för att passa den finländska företagsmiljön och för att kunna användas vid planering av hållbar affärsverksamhet. Målet är att erbjuda företagen vetenskapligt verifierade approacher för att utveckla affärsverksamheten.

Till verktygen i arbetsboken hör till exempel en värdeerbjudandekarta (Value proposition canvas) som hjälper företagen att identifiera, planera och utvärdera sitt värdeerbjudande. Affärsmodellen Business model canvas är i sin tur mer omfattande så att den så bra som möjligt betjänar det praktiska utförandet. I arbetsboken beaktas också hur affärsverksamheten kan utvecklas i riktning mot cirkulär ekonomi.

Under året omfattade projektet också nätverkande och erfarenhetsutbyte med pilotgrupper i de andra deltagande länderna. Under hösten planerade pilotgruppen också en lärmiljö och begründade hur Target Circular-helheten kunde se ut i framtiden.



**TARGET  
CIRCULAR**  
Supporting Sustainable SMEs to Success



# Resultaträkning 31.12.2024

|                                                                 | 2024              | 2023             |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|
| OMSÄTTNING                                                      | 875 410,61        | 947 378,17       |
| Övriga rörelseintäkter                                          | 248 236,39        | 259 147,39       |
| Material och tjänster                                           | -112 571,21       | -57 592,75       |
| Personalkostnader                                               | -676 971,79       | -766 407,49      |
| Avskrivningar                                                   | -4 435,20         | -1 009,31        |
| Övriga rörelsekostnader                                         | -340 269,35       | -391 157,24      |
| <b>RÖRELSEVINST (-FÖRLUST)</b>                                  | <b>-10 600,55</b> | <b>-9 641,23</b> |
| Finansiella intäkter och kostnader                              | 10 600,55         | 9 641,23         |
| <b>Vinst (-förlust) före boksluts dispositioner och skatter</b> | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>      |
| Direkta skatter                                                 | -23,56            | -52,70           |
| <b>RÄKENSKAPSPERIODENS VINST (-FÖRLUST)</b>                     | <b>-23,56</b>     | <b>-52,70</b>    |

# Balansräkning 31.12.2024

| AKTIVA                                                      | 2024              | 2023              |
|-------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| BESTÅENDE AKTIVA                                            |                   |                   |
| Materiella tillgångar                                       | 5 629,18          | 3 027,90          |
| Placeringar                                                 | 169 362,28        | 169 362,28        |
| <b>Bestående aktiva</b>                                     | <b>174 991,46</b> | <b>172 390,18</b> |
| RÖRLIGA AKTIVA                                              |                   |                   |
| Fordringar                                                  | 194 775,34        | 194 937,93        |
| Kassa och bank                                              | 391 005,58        | 351 965,10        |
| <b>RÖRLIGA AKTIVA</b>                                       | <b>585 780,92</b> | <b>546 903,03</b> |
| <b>AKTIVA</b>                                               | <b>760 772,38</b> | <b>719 293,21</b> |
| PASSIVA                                                     |                   |                   |
| EGET KAPITAL                                                |                   |                   |
| Aktiekapital                                                | 50 000,00         | 50 000,00         |
| SVOP-fond                                                   | 386 551,13        | 386 551,13        |
| Balanserad vinst (förlust) från tidigare räkenskapsperioder | 50 227,59         | 50 280,29         |
| Räkenskapsperiodens vinst (-förlust)                        | -23,56            | -52,70            |
| <b>Eget kapital</b>                                         | <b>486 755,16</b> | <b>486 778,72</b> |
| FRÄMMANDE KAPITAL                                           |                   |                   |
| Kortfristiga                                                | 274 017,22        | 232 514,49        |
| <b>Främmande kapital</b>                                    | <b>274 017,22</b> | <b>232 514,49</b> |
| <b>PASSIVA</b>                                              | <b>760 772,38</b> | <b>719 293,21</b> |

# Evenemang 2024

Vi hade igen ett stort utbud av livliga evenemang, vilka drog ett brett spektrum av olika målgrupper på företagsfältet och andra företrädare för näringslivet.

Förteckningen innehåller evenemang och mässor som helt eller delvis har ordnats av KOSEK.

- 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 rahoituslinikka
- 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



# KOSEKs organisation 2024

**K**OSEKs Karlebynejdens Utveckling Ab, KOSEK grundades 19.9.2002 och är ett utvecklingsbolag som ägs av Karleby stad och Perho kommun (från och med 1.1.2019). KOSEK ansvarar för att genomföra Karlebys näringsprogram och för de tjänster som företagen behöver. KOSEK utvecklar företagen och branscherna i regionen, främjar internationalisering och betjänar vid ägarbyten. Vi stöder företag i tillväxt och investeringar för att skapa nya arbetstillfällen. Vi kommunicerar om områdets styrkor som placeringsort och affärsmiljö för företag. Vi samarbetar med utbildningsorganisationer och sysselsättningstjänsterna för att få kunnig personal och för att erbjuda mångsidig utbildning.

KOSEK betjänar och utvecklar företag och vår region, och rådgivningstjänsterna är avgiftsfria för företagen. Våra omfattande nätverk möjliggör en mångsidig kontaktyta regionalt, nationellt och internationellt.

## Styrelsemedlemmar år 2024

Styrelsen fr.o.m. 15.5.2023

**Lauri Laajala**, ordförande

**Antti Sallansalmi**, viceordförande

**Heikki Kiiskilä**

**Linda Boberg-Santala**

**Jonas Heinola**

**Oliver Pietilä**

**Kirsi Rytönen** (fram till 12.12.2023)

**Päivi Korpisalo** (fr.o.m. 12.12.2023)

## Verkställande direktör för KOSEK

Timo Lahtinen har sedan 1.1.2021 verkat som KOSEK:s verkställande direktör.

## KOSEKs personal 2024

**Timo Lahtinen**

**Sami Viljanen**, företagsutvecklare,  
nyföretagarrådgivning

**Kari Huhta**, företagsutvecklare, nyföretagarrådgivning

**Magnus Nygård**, företagsutvecklare

**Matthew Mendy**, företagsutvecklare

**Pekka Pohjola**, företagsutvecklare

**Janne Vähäkangas**, företagsutvecklare

**Anne Koskinen**, företagsutvecklare,  
nyföretagarrådgivning, Perho

**Sari Yli-Hukka**, projektchef,

**Leo Byskata**, projektchef,

**Johanna Haikola**, kommunikationskoordinator  
(Karleby stads marknadsförings- och  
kommunikationsteam)



## KOSEK

KARLEBYNEJDENS  
UTVECKLING AB

Salutorget 5

67100 Karleby

Tfn. (06) 824 3400

[info@kosek.fi](mailto:info@kosek.fi)

[www.kosek.fi](http://www.kosek.fi)



Kokkolanseudun Kehitys Oy Kosek



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



KOSEK Kokkolanseudun Kehitys Oy