



ÅRSBERÄTTELSE 2025

Innehåll

3 Styrelseordförandes översikt

4 Verkställande direktörens översikt

7 KOSEKs statistik år 2025

8 FÖRETAGSUTVECKLING

9 Antalet kunder fortsatte öka i nyföretagarrådgivningen

10 KOSEK synlig på många sätt i företagslivet i Perho

11 Ökad öppenhet vid ägarbyten

12 Företagarfostran blir en del Av KOSEKs tjänsteutbud

13 NÄRINGSMARKNADSFÖRING OCH EVENEMANG

14 Gemensam avdelning på underleverantörsmässan har visat sig fungera

15 Kokkola Material Week

18 PROJEKT

19 Bothnia Green Energy-projektet
Utveckling av innovativa energilösningar i Kvarkenregionen

20 Target Circular-projektet främjade
cirkulär ekonomi och hållbar affärsverksamhet

21 Videoprojektet Framtidens skapare gav ungdomar information om arbetsliv
och företagande

22 Projektet Keski-Pohjanmaan vastuullisuuskumppanit

23 KOSEKs organisation 2025

Styrelsemedlemmar år 2025

KOSEKs organisation 2025

24 Resultaträkning

25 Balansräkning

Styrelseordförandes översikt

KOSEKs kärnuppdrag är företagsutveckling och målgruppen är mikro- och sm-företag i Karleby och Perho. Nyligen utökade vi företagsutvecklingens målgrupp till aktiebolag inom primärproduktionen. ProAgria ger jordbruksföretagare rådgivning i frågor som gäller produktionen, men jag tror att KOSEK har mycket att ge i frågor som gäller företagsverksamheten. Där gör vi gärna en insats.

En av våra kärnuppgifter är rådgivning till nya företag, det vill säga vi är med som företagarens partner genast från start då ett nytt företag grundas. Våra företagsutvecklare utarbetar inga affärsplaner, men är däremot med som sparringpartner vid utarbetande av affärsplaner, för att företaget ända från början ska ha goda förutsättningar att existera och växa. När ett företag grundas är KOSEK med som följeslagare och hjälper med alla möjliga frågor som kan uppstå i företaget under dess livscykel.

Vår utmaning är att få fram till alla som vill bli företagare eller redan är det att man alltid först ska kontakta KOSEK när företaget behöver en utvecklingsinsats. Våra företagsutvecklare söker lösningar, vare sig det är fråga om internationalisering, finansiering eller kanske ägarbyte. En läkare uppsöker inte människor för att kartlägga eventuella vårdbehov, men när en människa behöver vård uppsöker hen en läkare. Riktningen borde vara den samma även när företag behöver hjälp, men hur ska man få fram det här? Och hur kan vi försäkra oss om att vi är en organisation som det är lätt att närma sig? Till exempel frukostmöten med olika teman i Karleby och Perho har på ett konkret sätt visat hur mycket sakkunskap KOSEK har att erbjuda företag.

Mellersta Österbotten behöver nya företagare, och på sätt och vis borde vi få en hel generation att bli intresserad av företagande. KOSEKs nya tjänst företagarlostran är ett steg i rätt riktning, men ännu mera omfattande företagarlostran borde ges. Hoppas att skolorna för årskurserna 7-9 och gymnasierna tar emot den resurs som KOSEK är gällande det här. Jag menar inte att alla borde bli företagare, men företagarlostran kan så fröet till en företagarlostran i

livet. Det är något som för människor framåt och hos en del väcks tanken att bli företagare.

Företagarlostran är viktigt också därför att vi i Mellersta Österbotten har ett enormt behov av ägarbyten eftersom våra företagare blir äldre. Ett ägarbyte är ofta en lång process, och även här står KOSEK gärna till tjänst med kunskap, eller skaffar den någon annanstans vid behov. Även med tanke på ett starkt företagsfält vore det viktigt att ensamföretagare vågade anställa. Till exempel i Perho finns cirka 160 ensamföretagare, och om ens 10 procent anställde en person varje år skulle det innebära 16 nya jobb i Perho varje år.

I vårt område planeras storprojekt även framöver. KOSEKs roll är att hjälpa mikro- och sm-företag att komma in i inköpsnätverk genom att förmedla information och sammanföra projektens stora aktörer och underleverantörer. Våra företag som är underleverantörer har mycket kunnande som behövs i de stora projekten. Det viktigaste är att företagen är aktiva i rätt tid.

LAURI LAAJALA

KOSEKs styrelseordförande



Verkställande direktörens översikt

Vår region visade sig år 2025 främst som försiktigt förväntansfull inom näringslivet. I bakgrunden verkade för sin del konjunkturkänsligheten, Mellersta Österbotten är ju i förhållande till invånarantalet i toppen när det gäller Finlands export. Dessutom ökar störningarna i den internationella verksamhetsmiljön osäkerheten och det avspeglas i exportindustrins utsikter. Stora investeringsprojekt, export och ett starkt sm-företagsfält stöder emellertid en långsiktig tillväxt. Vår sysselsättningsgrad är fortfarande hög och invånarantalet har hållits stabilt.

Av exportfrågorna vill jag i det här sammanhanget lyfta fram båtindustrin i Karlebyregionen. Trots osäkerheten i den globala verksamhetsmiljön är efterfrågan på stora, över 40 fot långa kvalitetsbåtar livlig på vissa marknader, och i det här segmentet hör våra båtbyggare till världstoppen. Detta kunde också ses på Finlands båtmässa förra sommaren, och efterfrågan fortsätter att vara stark. Det bästa är att båtbranschen med sina underleverantörer också är en otroligt viktig sysselsättare.

Av KOSEKs projekt avslutades i årsskiftet projektet Bothnia Green Energy som genomfördes i Kvarkenregionen samt projektet Target Circular som främjade cirkulär ekonomi och hållbar affärsverksamhet. De anställda inom Bothnia Green Energy-projektet har övergått till andra uppgifter utanför KOSEK, och projektchefen för Target Circular-projektet, som ledde projektet med 50 procents arbetstid, har gått tillbaka som företagsutvecklare vid KOSEK på heltid.

I mars inleddes projektet Hållbarhetspartner i Mellersta Österbotten (Keski-Pohjanmaan vastuullisuuskumppanit) som erbjuder aktuell information om olika delområden inom hållbarhet. Mikro- och sm-företag och lantbruksföretagare stöder allt oftare på frågor som anknyter till ansvarsfull affärsverksamhet i till exempel offertbegäran och finansieringsbeslut. Av denna orsak är det viktigt att företagen stärker sitt kunnande så att de till exempel kan beskriva hur ansvarsfullhet och hållbarhet verkställs i deras företag. KOSEK är huvudgenomförare

i projektet och delgenomförare är Yrkehögskolan Centria, Karleby stad och Yrityskannus Oy.

I läroanstalternas projekt är KOSEK med och utvärderar projektens duglighet med tanke på kommunal finansiering. Vanligtvis deltar vi också i styrgruppernas verksamhet, vilket innebär att vi kan försöka se till att projekten motsvarar företagets behov och att de får en kommersiell fortsättning efter att



projekten avslutats.

Utöver detta bedriver vi mycket samarbete med läroanstalter för att garantera att nuvarande och kommande företag har tillgång till kunnig arbetskraft. Det innebär bland annat prognostisering. Det är viktigt att förlägga utbildningar så att företaget har färdigt utbildade anställda när verksamheten inleds. När man talar om kunnig arbetskraft är en annan viktig samarbetspartner Sysselsättningstjänsterna i Mellersta Österbottens sysselsättningsområde. Vi hjälper varandra för att företagen i vår region ska få den arbetskraft som de behöver och så att behovet av arbetskraft och den lediga arbetskraften kan fås att möta varandra.

I företagsutvecklingen genomförde KOSEK mångsidiga tjänster för mikro- och sm-företag både i Karleby och Perho. Fokus lades på företagsbesök, vilket hjälper oss att förutse företagets kommande behov. Frukostevenemangen Minustako yrittäjä, som genomfördes på fyra språk, visade sig vara behövliga, och Finansieringskliniken som ordnades i september sammanförde företagare, finansiärer och placerare. KOSEKs gemensamma avdelning på Underleverantörsmässan var full – precis som i fjol.

Efterfrågan på tjänster som erbjuds av KOSEKs nyföretagarrådgivning har ökat för varje år. Av denna orsak har vi utökat personalresurserna inom nyföretagarrådgivningen och ordnat så att vi förutom på finska, svenska och engelska också kan betjäna ukrainska kunder på deras modersmål.

Det största marknadsföringsevenemanget i vår region är det internationella evenemanget Kokkola Material Week som genomförs av KOSEK i samarbete med Karleby stad. På programmet stod bland annat evenemanget Business Insights, där fokus låg på aktuella underleveransmöjligheter och på hur mikro- och sm-företagen i regionen kan ta del av dem. På FutureFair-evenemanget, som avslutade veckans program, presenterade man karriärvägar inom industrin för studerande till exempel i Kokkola Industrial Parks område.

Särskilt stolt är jag över att företagarlostran ingår i KOSEKs tjänster framöver. Företagarlostran kan fås i årskurserna 7–9 och i gymnasierna i våra ägarkunder Karleby och Perho. Tidigare har företagarlostran erbjudits via Österbottens företagarlostran i Vasala. Den företagarlostran som erbjuds av KOSEK är väldigt konkret och med hjälp av den byggs en starkare förbindelse mellan utbildningen och det lokala näringslivet. På så sätt får de unga erfarenheter och inblickar som stöder deras val av karriär och planer inför framtiden.

I Invest In-verksamheten består KOSEKs roll av att hjälpa mikro- och sm-företagen i regionen att bilda olika arbetsmanslutningar så att de har så goda möjligheter som möjligt att bli serviceproducenter i storprojekt.

KOSEKs roll är också att få sådana tjänster till regionen som fortfarande saknas här och samtidigt skapa möjligheter för mindre serviceföretag. Ett exempel på detta är Evidensias djurklinik KarleVet som bidrog med ett efterfrågat tillägg i våra veterinärtjänster.

TIMO LAHTINEN

Verkställande direktör



KOSEKs statistik år 2025

För KOSEKs personal kumulerades under verksamhetsåret 2025 totalt 5051 registreringar/aktiviteter med företag, andra aktörer inom området och företrädare för kommunerna samt i anslutning till olika projekt. Av alla registreringar var 993 egentliga företagsbesök/möten.

Genom KOSEKs nyföretagarrådgivning grundades 74 företag i Karleby och Perho 2025. Nyföretagarrådgivningen hade totalt 247 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 2024–2025, vilket gör att det är inte möjligt att göra en direkt jämförelse med tidigare år.

Aktivitetstyper	2025
Företagsmöte	993
Bakgrundsarbete	4058
Sammanlagt	5051

Aktiviteter efter plats	2025
Karleby	2307
Perho	358
Övriga	1393
Sammanlagt	4058

Nyföretagarrådgivning, Karleby och Perho	2025	2024
Kunder st.	247	174
Grundade företag st.	74	71



FÖRETAGSUTVECKLING

Antalet kunder fortsatte öka i nyföretagarrådgivningen

Antalet kunder fortsatte öka i nyföretagarrådgivningen under år 2025. Särskilt stor var ökningen bland ukrainska kunder, vilket påverkades av att KOSEK kan betjäna ukrainare på deras eget språk. Detta har sänkt tröskeln att söka rådgivning.

De mest populära branscherna där de ukrainska kunderna planerade att etablera sin företagsverksamhet var reparations- och renoveringstjänster, skönhetsvård samt städ- och livsmedelsbranschen. KOSEK ordnade utöver finsk-, svensk- och engelskspråkiga informationstillfällen också ryskspråkiga dylika, där man delade med sig av allmän information om företagande, bland annat om olika företagsformer, marknadsföring, beskattning och försäkringsärenden.

Också det osäkra ekonomiska läget påverkade ökningen i kundantal. Oro över framtiden för det egna lönet arbetet har fått en del att utreda vilka möjligheter företagande kunde erbjuda dem. Dessutom har ett fenomen från tidigare år fortsatt, nämligen arbetstagare från den offentliga vårdsektorn övergår

till att bli företagare för att sälja sina tjänster till privata aktörer.

KOSEKs samarbete med Sysselsättningstjänsterna har varit exemplariskt nationellt sett. KOSEK producerar bland annat sparring i anslutning till planering av affärsverksamhet för Sysselsättningstjänsterna och ger utlåtanden om startpeng.

En riksomfattande undersökning som färdigställdes 2025 bekräftade hur viktig och effektiv nyföretagarrådgivningen är. Enligt undersökningen är 80 procent av de företag som använt sig av nyföretagarcentralernas rådgivning fortfarande verksamma fem år senare, medan motsvarande procenttal bland alla nya företag är ungefär 50 procent.

Varje företag som grundats via nyföretagarcentralen ger i genomsnitt 1,3 årsverken genast under grundningsåret. Fem år senare är siffran i genomsnitt 2,6 årsverken. På årsnivå innebär detta till och med 10 000 nya arbetsplatser i Finland.



KOSEK synlig på många sätt i företagslivet i Perho

Likhet med tidigare år var KOSEK på många sätt närvarande i Perhoföretagens vardag. Inom nyföretagarrådgivningen i Perho kunde man också se att företagsverksamhet inom till exempel må bra-tjänster planerades vid sidan av lönearbetet. Kunderna kom ofta till företagsrådgivaren med en färdig företagsidé, men de behövde hjälp med bland annat hur det skulle löna sig att genomföra företagandet i en situation där personen i fråga samtidigt har ett avlönat arbete. Skulle till exempel fakturerings-tjänst vara den bästa lösningen?

I fråga om företagens stora investeringar var verksamhetsåret ganska lugnt. I stället för finansiering för byggnadsverksamhet eller anskaffningar av utrustning fanns det större efterfrågan på till exempel Leader-finansiering som användes bland annat för att skaffa experttjänster.

Experter användes särskilt inom ägarskiften och KOSEK har ordnat evenemang inom ämnet även i Perho. Under verksamhetsåret utreddes flera ägarskiften och genom experttjänsterna kunde man för sin del säkerställa högklassiga ägarskiften. KOSEKs roll har varit att hjälpa både personer som säljer eller som överväger att köpa företag med att få korrekt information och hjälpa dem att hitta

finansieringskällor. Utöver detta deltar KOSEK intensivt i projekt och tillför den hjälp som behövs för tillfället.

Som en ny tjänst i Perho erbjöd KOSEK företagarförstöret. Projektet Hållbarhetspartner i Mellersta Österbotten (Keski-Pohjanmaan vastuullisuuskumppanit), där KOSEK är huvudgenomförare, hjälper för sin del mikro- och sm-företag i Perho att svara på de ökande kraven på ansvarsfullhet och hållbarhet.

I företagsgrupprojektet Kasvulla menestykseen, som förvaltas av Perhon Kehitysyhtiö och där fem lokala företag deltog, var KOSEK med som samarbetspartner.

I omställningen av jordbruket blir bondgårdarna mångsidigare och de utvidgar sin verksamhet utanför traditionell matproduktion. I denna förändring fungerar KOSEK som lantbruksföretagarnas stöd när de planerar nya affärsfunktioner till sina gårdar. ProAgria erbjuder i sin tur rådgivning i frågor som berör produktionen. I Perho har KOSEK ordnat träffar för lantbruksföretagare där man bland annat gått igenom hurdana binärningar inom lantbruk man kunde ha på gårdarna.



Ökad öppenhet vid ägarbyten

Atmosfären kring företagens ägarbyten har blivit öppnare än tidigare, vilket gör det lättare att hitta en ny ägare särskilt när det gäller företag där företagaren går i pension. Det är viktigt med större öppenhet för det finns fortfarande många företag i KOSEKs område där ägarna redan nu är äldre.

Det är en bra idé att börja planera ägarbyten i god tid, oberoende av om det handlar om generationsskiftet eller försäljning av företag på den öppna marknaden. Vid ägarbyten är det enklare att sälja ett välskött företag, och samtidigt minskar risken om en äldre företagare plötsligt insjuknar.

KOSEK försöker också öka medvetenheten om de ägarbytestjänster som redan finns. Dessa har också varit alltmer efterfrågade i flera års tid. Utöver säljarna betjänar KOSEK också dem som överväger att köpa ett företag och söker efter ett lämpligt köpobjekt.

KOSEK är en av arrangörerna till Mellersta Österbottens företagsmarknad som har utvecklats

till en viktig årlig mötesplats för säljare och köpare. Företagsmarknaden ordnades i april i Karleby och ungefär 80 personer från olika delar av landskapet deltog i evenemanget.

På företagsmarknaden fanns tid att prata på tumanhand, så köpare och säljare hade möjlighet att bekanta sig med varandra och komma överens om eventuella fortsatta åtgärder. Under evenemangen observerades flera tydliga matchningar där köpare och säljare hittade varandra och kunde inleda preliminära förhandlingar om företagsköp.

Företagsmarknadens program omfattade mångsidiga expertanföranden om företagsköp och ägarbyten samt erfarenhetsberättelser om företagsköp.



Företagarfostran blir en del Av KOSEKs tjänsteutbud

KOSEK, Karleby stad och Perho kommun ingick i januari 2025 ett avtal om företagarfostran i KOSEKs regi i klasserna 7–9 och gymnasierna i Karleby och Perho. Avtalet innebär att företagarfostran i fortsättningen ska vara en del av KOSEKs normala verksamhet, jämfört med att företagarfostran tidigare genomförts i projekt som separata åtgärder och verksamhetsmodeller.

Målet med KOSEKs företagarfostran är att införa praktisk erfarenhet av arbetsliv och företagande i skolorna och på det sättet erbjuda ungdomarna möjligheter att bekanta sig med karriärvägar och de alternativ som företagande medför. På det sättet lär ungdomarna känna särdragen för närområdets näringsliv och centrala branscher. Dessutom stärker företagarfostran ungdomarnas beredskap inför arbetslivet.

En metod är att stötta skolorna i att öka företagar- och arbetslivsinriktning i de nuvarande studiehelheterna i klasserna 7–9 och gymnasierna. Det kostnadsfria konceptet med företagarfostran som KOSEK erbjuder är en tilläggsresurs i skolornas hektiska vardag. KOSEK bidrar bland annat med färdiga arbetslivsnätverk,

vilket hjälper till att bygga ännu tätare och mer inflytelserika kontakter mellan utbildningen och det lokala näringslivet.

Utifrån responsen från de unga ser ungdomarna företagande som ett sätt att sysselsätta sig när det till exempel blivit ännu svårare än tidigare att få sommarjobb. Ett alternativ är 4H-företagande som är ett befintligt och fungerande koncept.

Efter att verksamheten körde i gång i februari har KOSEK bland annat ordnat evenemang med företagartema för skolorna i samarbete med företagen. Ett av koncepten är lektionen Minustako yrittäjä? (ungefär Ska jag bli företagare?) som har hållits i flera skolor. KOSEKs projekt inom företagarfostran från tidigare år har varit till stor hjälp när man nu skapat innehåll till KOSEKs egen företagarfostran.

I enlighet med tjänsteavtalet ska företagarfostrans effektivitet utvärderas regelbundet en gång i halvåret. I den första responsen från skolorna har man till exempel berömt det smidiga samarbetet mellan KOSEK och skolorna samt innehållet i företagarfostran.



Towards a
Sustainable
Future

Towards
Sustainable
Future

- 14.11.202

14.11.202



NÄRINGSMARKNADSFÖRING OCH EVENEMANG

Gemensam avdelning på underleverantörsmässan har visat sig fungera

Den positiva responsen från tidigare Underleverantörsmässor har ökat företagets intresse för evenemanget i KOSEKs verksamhetsområde. Upplevelsen har visat att samarbete mellan företagen inleds enklast genom fysiska möten. I likhet med föregående år var alla åtta platser på KOSEKs gemensamma avdelning fyllda.

Konceptet för den gemensamma avdelningen, som fungerar enligt en nyckelfärdig princip, är simpelt och enkelt för företagen. Det räcker med att man tar med sig visitkort och broschyrer, eftersom allt annat finns färdigt. Företaget behöver bara sköta om sina resor och sin inkvartering. På mässavdelningen har alla åtta företag lika stor synlighet och egna diskar. Dessutom finns tillgång till ett lugnt utrymme där man kan sätta sig ner med kunden till exempel över en kopp kaffe.

KOSEK sparrar också företag i hur man får ut så stor nytta som möjligt av mässan. Det här påverkas av företagets verksamhet före, under och efter evenemanget. I mässan, som enligt gammalt mönster ordnades i månadskiftet september-oktober, deltog sammanlagt nästan 29 000 proffs inom industrin, av vilka 18 000 var besökare. Denna gång var försvarsindustrin mer synlig än tidigare som en ny industribransch.



Kokkola Material Week

Kokkola Material Week, det största evenemanget för materialkemi i norra Europa, ordnades den 10–14 november 2025, nu för 13:e gången. Till de nio olika delarna som ordnades under veckan anmälde sig sammanlagt cirka 2 600 besökare. Evenemanget innehöll ett brett program med aktuella teman, från innovationer och cirkulär ekonomi till väteekonomi och storindustrins utveckling. Hela evenemanget ordnades live, utan streaming.

Grand Seminar var en av höjdpunkterna under veckan, och samlade företagsledare och beslutsfattare för att diskutera bland annat infrastruktur inom hållbar industri och stora investeringsprojekt.

Business Insights och Industry Meeting Point väckte stort intresse, särskilt bland regionens sm-företag. Delen Business Insights behandlade aktuella underleveransmöjligheter och framtidens samarbeten ur tre olika perspektiv: affärsmöjligheter som uppstår genom storprojekt, försvarsindustrins nya öppningar

och lokala bygg- och utvecklingsprojekt. Veckan kulminerade i Future Fair, som både i anföranden och en paneldebatt presenterade möjligheterna på KIP-området för studerande samt olika karriärvägar ur såväl ungas som mer erfarna anställdas perspektiv.

Gällande evenemangsarrangemangen genomfördes flera utvecklingsåtgärder. Anmälningssystemet uppdaterades för att bättre svara mot det ökade deltagarantalet och säkerhetssamarbetet med KIP Service gav ett smidigare evenemang med bättre säkerhet.

KOSEK är evenemangets huvudkoordinator. Seminarveckan arrangerades som ett samarbete mellan KOSEK, Karleby stad, yrkeshögskolan Centria, Geologiska forskningscentralen, Kokkola Industrial Park, Karleby universitetscenter Chydenius, Kpedu, Naturresursinstitutet, Uleåborgs universitet, Visit Kokkola, Karleby Hamn och KIP Service.



Evenemang 2025

- 14.1. Kasvulla menestykseen-työpaja Perho
- 15.1. Yrittäjyyskasvatuksen kehittäjätapaminen Perhon yrittäjille ja työelämän edustajille Perho
- 24.1. Yrittäjien aamukahvit - Teollisuustontit Kokkola
- 5.2. Kasvulla menestykseen-työpaja Perho
- 18.2. Veneklusteri ja Meriteollisuus Kokkolassa 2025 Kokkola
- 21.2. Yrittäjien aamukahvit - Kaupunkikuvatutkimuksen tulokset ja kaupunkimarkkinointi Kokkola
- 4.3. Maatalousyrittäjien päiväkahvitilaisuus Perhossa Perho
- 11.3. Kasvulla menestykseen-työpaja Perho
- 19.3. Hyötylämpö – puhtain energiamuoto? -seminaari Vaasa
- 25.3. KOSEK energia-iltapäiväkahvit yrityksille Kokkola
- 26.–28.3. Maatalousyrittäjien päiväkahvit Kälviä, Lohtaja, Öja
- 28.3. Yrittäjien aamukahvit - Kaupungin ajankohtaiset investointihankkeet Kokkola
- 5.4. Keski-Pohjanmaan Yritysmarkkinat Kokkolassa Kokkola
- 24.4. «Я - предприниматель» - Minustako yrittäjä -aamukahvitilaisuus Kokkola
- 28.4. YrittäjyysBOOST-hankkeen tekoälytyöpaja yrityksille Perho
- 28.4. Webinar about Excess heat - Heat Recovery from Wastewater in Properties and Cities Teams
- 29.4. Minustako yrittäjä -aamukahvitilaisuus Kokkolassa Kokkola
- 6.5. Kasvulla menestykseen-työpaja Perho
- 9.5. POP UP-yrittäjyyspäivä koululla Perho
- 23.5. Yrittäjien aamukahvit - Elinvoimalupaus ja uusi kaupunkistrategia Kokkola
- 3.–4.6. Kasvulla menestykseen-hankkeen päätösseminaari Perho
- 27.6. Yrittäjien aamukahvit - Kohti kesää – ajankohtaiset asiat Kokkola
- 3.9. Yrityksen rahoitusklinikka – Kasvua ja kehitystä rahoituksen avulla Kokkola
- 5.9. Yrittäjänpäivän tilaisuus koululla Perho
- 5.9. Valtakunnallisen Yrittäjänpäivän kakkukahvit Perhossa Perho
- 10.9. «Я - предприниматель» Бизнес-встреча за чашечкой кофе на русском языке Kokkola
- 10.9. PopUp asiakastapaaminen Kokkola
- 17.9. PopUp asiakastapaaminen Kokkola
- 19.9. Yrittäjien aamukahvit - Tontit ja kaavoitus Kokkola
- 19.9. Yritysten aamukahvit Perhossa Mukana Kuidut käyttöön-hanke Perho

- 23.9. **Kokkolan Meriklusterin avajaisseminaari** Kokkola
- 23.9. **KOSEK yrittäjöpäivällinen Perhossa** Perho
- 24.9. **Buusti BusinessMeet** Kokkola
- 25.9. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 2.10. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 2.–10.10. **Puhutaanko vastuullisuudesta? -tilaisuudet Keski-Pohjanmaalla**
Sykäräinen, Kokkola, Halsua, Kannus
- 7.10. **KOSEKin aamupala yrityksille Tervetuloa KOSEKin aamupalatilaisuuteen yrityksille!** Kokkola
- 9.10. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 16.10. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 23.10. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 22.–23.10. **Bothnia Green Energy project: Beyond Borders conference** Örnsköldsvik
- 24.10. **Yrittäjien aamukahvit - Luottamushenkilöt aamupalalla** Kokkola
- 25.10. **OpenDayKokkola @ Kauppakeskus Chydenia** Kokkola
- 31.10. **Yritysten aamukahvit Perhossa** Perho
- 4.11. **RAP (Recruiting Active People)** Kokkola
- 6.11. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 13.11. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 10.–14.11. **Kokkola Material Week Kokkola Material Week - Vastuullisesti kohti tulevaisuutta** Kokkola
- 19.11. **Welcome to the tenth webinar in the series about excess heat, organised by the Bothnia Green Energy Teams**
- 19.11. **Perhon maatalousalan yrittäjien päiväkahvitapaaminen** Perho
- 20.11. **PopUp asiakastapaaminen** Kokkola
- 20.11. **Menestyjät ja aloittaneet -tilaisuus** Perho
- 20.11. **Bothnia Green Energy -teemaluento** Kokkola
- 28.11. **Yrittäjien aamukahvit - Kaupungin ajankohtaiset investoinnit** Kokkola
- 28.11. **Tervatynnyrifinaali** Kokkola
- 28.11. **Joulunavaus ja Vuoden yrityksen julkistaminen** Perho
- 3.12. **Minustako yrittäjä -aamukahvitilaisuus Kokkolassa** Kokkola
- 4.12. **Perhon Kehitysyhtiön joulupuuro yrittäjille perheineen** Perho
- 9.12. **KOSEK aamupala: Yrittäjän hyvinvointi ja työkyky** Kokkola



PROJEKT

Bothnia Green Energy-projektet

Utveckling av innovativa energilösningar i Kvarkenregionen

Bothnia Green Energy-projektet var ett gränsöverskridande projekt som satte fart på utvecklingen inom hållbar energi i Kvarkenregionen. Projektet genomfördes 1.1.2023–31.12.2025 och sammanförde centrala finländska och svenska aktörer för att skapa nya nätverk, stöda innovationer och stärka företagens konkurrenskraft i regionen. Projektets centrala uppgift var att främja samarbete och investeringar i hållbara energilösningar så att företagen i regionen skulle ha förutsättningar att utveckla och kommersialisera framtida energiteknologier.

Power to Talent

I pilotförsöket Power to Talent behandlades en av de mest aktuella utmaningarna inom energibranschen: att locka och engagera kunnig arbetskraft. I ett intensivt samarbete med HR-avdelningarna vid sex energibolag skapade pilotförsöket en plattform till exempel för gränsöverskridande samarbete och gemensamt lärande.

Arbetet kulminerade i verktygsbacken Talent Attraction Toolbox där man samlade verktyg, metoder och observationer från pilotförsöket. Verktygsbacken hjälper också företag att utveckla sina HR-praxis och förbättra sin attraktionskraft som arbetsgivare.

Byggande och fastigheter

Det här pilotprojektet koncentrerades till att identifiera energibehov inom byggande och fastighetsbranschen samt att ta fram företag som erbjuder innovativa lösningar. En viktig milstolpe var ett matchmaking-evenemang som ordnades i Umeå 2024, där det uppstod över 70 möten med lösningsleverantörer och aktörer inom fastighetsbranschen.

Spillvärme

I spillvärmepilotförsöket undersöktes den stora potentialen för utnyttjande av spillvärme från industrin genom att sammanföra företag som producerar värme med aktörer som erbjuder lämpliga teknologier. Under projektet ordnades tio webinarier där experter, företag och intressentgrupper diskuterade teknologier, affärsverksamhetsmodeller och praktiska exempel.

Evenemangen ökade medvetenheten och kunnandet om hur spillvärme kan utnyttjas i Kvarkenregionen.

Inom pilotförsöket skapades verktygsbacken Excess Heat Toolbox som innehåller ett idéregister (37 lösningar från 29 företag) samt en rapport om centrala observationer och rekommendationer. Tillsammans erbjuder de en praktisk grund för företag som vill utnyttja möjligheterna med spillvärme.

DC-nät

I pilotförsöket DC Networks undersöktes hur energi kan överföras direkt med likström (DC) mellan produktion och förbrukning. Denna approach kan förbättra energieffektiviteten i vissa applikationer och i pilotförsöket granskades möjligheterna att genomföra detta i Kvarkenregionen. I arbetet ingick en genomförbarhetsundersökning som gjordes av AFRY. I undersökningen analyserades tekniska och ekonomiska förutsättningar vid två objekt: en industripark i Jakobstad och ett parkeringshus i Umeå.

I pilotprojektet skapades ett öppet beräkningsverktyg samt en video och ett slutwebbinarium som är tillgängliga på Kvarkenrådets webbplats. Dessa resurser hjälper företag och kommuner att bedöma när DC-lösningarna är nyttiga och hur de kan genomföras i praktiken.

Evenemang och höjdpunkter

Under projektet delade projektpartner aktivt information, skapade nätverk och förde fram nordiskt samarbete vid många evenemang. Projektet deltog två gånger i Energy Week och två gånger i Kockola Material Week. Partner gjorde också ett besök till Graz och Bukarest för att öka projektets synlighet utanför Kvarkenregionen. Projektet avslutades med ett slutseminarium i Örnsköldsvik.

Projektet genomfördes under ledning av Kvarkenrådet. I genomförandet av projektet deltog dessutom KOSEK, Jakobstadsregionens utvecklingsbolag Concordia, Vasaregionens Utveckling Ab VASEK, Oy Merinova Ab, Skellefteå Science City Ab, Umeå kommun och Övik Energi.

Target Circular-projektet främjade cirkulär ekonomi och hållbar affärsverksamhet

Target Circular – Supporting Sustainable SMEs to Success är ett internationellt utvecklingsprojekt som finansieras av Interreg Northern Periphery and Arctic-programmet. Syftet med projektet har varit att stöda sm-företag i övergången till cirkulär ekonomi och hållbar affärsverksamhet. Projektet genomfördes under perioden 1.1.2023–31.12.2025 och dess totala budget var cirka 1,6 miljoner euro.

I projektet bedrevs samarbete med organisationer inom företagsutveckling, forskningsanstalter och kluster inom cirkulär ekonomi från Irland, Finland, Norge och Island. Verksamheten koncentrerades till att stärka kunnandet inom sm-företag och hos företagsutvecklare samt utveckla nya metoder. Med hjälp av dessa kan företagen fatta mer systematiska beslut vid utvecklingen av hållbar affärsverksamhet.

I projektet utvecklades och pilottestades flera

verktyg och handlingsmodeller som stöd för företagsrådgivningen. Dessutom ordnades workshoppar och utbildningar för företag och företagsutvecklare. Ett centralt resultat var en finskspråkig handbok i utveckling av affärsverksamhet som riktades till företagsutvecklare. Handboken hjälper att strukturera företagets strategi, testa affärsverksamhetsidéer och fatta beslut med hjälp av evidensbaserade metoder.

I projektet utarbetades även material om affärsmöjligheter inom cirkulär ekonomi. Dessutom stärktes det internationella samarbetet, vilket stöder tillväxten i hållbara sm-företag och deras konkurrenskraft i nordliga områden. Med hjälp av handboken fortsätter KOSEK producera tjänsten som en del av sin egen verksamhet.

Mer information fås av Pekka Pohjola / KOSEK

Interreg



Co-funded by
the European Union

Northern Periphery and Arctic



Videoprojektet Framtidens skapare gav ungdomar information om arbetsliv och företagande

Videoprojektet Framtidens skapare – Unga utforskar arbetslivet – producerades tre undervisningsvideor med elever i klasserna 7–9 som målgrupp.

På videorna behandlar ungdomarna teman som är viktiga för dem, såsom arbetsliv, framtidstro och välbefinnande samt jämlikhet, likabehandling och delaktighet. Innehållet tog avstamp i ungdomarnas egna tankar och frågor och i videorna möter ungdomarnas perspektiv representanter från det riktiga arbetslivet.

Videornas teman var "Vad händer om jag gör fel?", "Finns det en plats för mig i framtiden?" och "Får alla vara med?". Den förstnämnda videon går in på en fråga som de unga tampas med, nämligen om man till exempel under praoperioden eller sommarjobbet får göra fel. I den andra videon diskuteras karriär- och studievägar samt om en elev redan i årskurs 8 borde veta vad hen vill bli när hen blir stor. I den tredje videon dyker man djupt ner i jämlikhets- och

likabehandlingsfrågor genom att begrunda om man får vara sig själv i arbetslivet. Videorna kompletteras av stödmaterial som innehåller diskussionsuppgifter för lektionerna. Videorna är 10–15 minuter långa och tvåspråkiga.

Projektet genomfördes under tiden 1.3.2025–31.12.2025. Dess helhetsbudget var 21 000 euro, varav Brita Maria Renlunds stiftelse beviljade 15 000 euro i stipendium till Karlebynejdens Utveckling Ab (KOSEK). Videoprojektet genomfördes som ett samarbete mellan KOSEK, Karleby stads undervisningstjänster och Ida Storbacka och Andreas Haals vid designbyrån Studio Frekvens. Studio Frekvens har ansvarat för projektets visuella utförande och videoproduktion.

Följande företag deltar i videorna: Tallqvist, Työplus, Österbottens handelskammare, Karleby stad, Opetusravintola Kokkolinna och Kpedu, Yrkeshögskolan Centria, Jukkola Systems och Kokkola Industrial Park (KIP). Följande elever deltog: Mio, Vilma, Otilia, Amanda, Adanna, Mejä, Otto, Juho, Aliisa, Juulia, Jussi och Inka.



Projektet Keski-Pohjanmaan vastuullisuuskumppanit

KOSEK är huvudgenomförare i projektet Keski-Pohjanmaan vastuullisuuskumppanit (Mellersta Österbottens hållbarhetspartner) där mikroföretag, små och medelstora företag verksamma i Mellersta Österbotten får hjälp att svara på de ökande kraven på hållbarhet. Dessutom hör regionala kommunala aktörer och tredje sektorn till målgruppen.

Klimatförändringen, överkonsumtionen av naturresurser och den föränderliga regleringen utmanar företagen och kommunerna att förnya sin verksamhet. Samtidigt erbjuder de nya möjligheter att utveckla hållbar affärsverksamhet samt öka den regionala livskraften. Projektet sammanför områdets aktörer för att påskynda övergången till kolneutralitet och ett samhälle som bygger på cirkulär ekonomi, bland annat genom att dela med sig av pålitlig och aktuell information om ämnet samt erbjuda företagen verktyg till hållbarhetsarbetet.

Av företagen på KOSEKs verksamhetsområde har en del redan reagerat på de ökande kraven på hållbarhet. Största delen av företagen står emellertid ännu i startgroparna när det gäller hållbarhetsarbetet. En utmaning som identifierats är ansvarsfullhets-/ hållbarhetsrapporteringen i ett läge då det krävs alltmer helhetsrapportering om hållbarheten till exempel av underleverantörer i stora projekt. Utöver beställarna bedömer också finansierarna i allt ökande

grad företagens ansvarsfulla agerande när de fattar beslut om finansiering. I projektet ordnas därför workshoppar där företagen bland annat handleds i hur man sätter ihop hållbarhetsrapportering.

Förutom rapporteringsstöd ges också stöd i praktisk företagsutveckling till exempel genom att hjälpa företagen förbättra sin affärsverksamhets energieffektivitet samt främja cirkulär ekonomi genom att öka användningen av returråvaror. Förbättrad energieffektivitet och användning av returråvaror är ett tecken på hållbarhet men kan också göra affärsverksamheten ännu mer ekonomiskt lönsam. När hållbarhet på olika sätt blir en del av vardagen förbättrar den sist och slutligen också företagets konkurrenskraft.

Projektfinansieringen kommer delvis från Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF) och projektet genomförs på Mellersta Österbottens förbunds område. Kommunala finansierare är Karleby, Kannus och Perho medan Yrkeshögskolan Centria, Karleby stad och Yrityskannus Oy är delgenomförare.

Projektets riktlinje är ett kolneutralt Finland, med särskilt mål att främja energieffektivitetsåtgärder och minska växthusgasutsläppen. Projektet genomförs under perioden 1.3.2025–31.8.2027.



KOSEKs organisation 2025

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 sysselsättningstjänster 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 2025

Ordförande

Lauri Laajala, kommundirektör, Perho kommun

Vice ordförande

Antti Sallansalmi, Mellersta Österbottens Företagare

Tarja Halonen, Österbottens handelskammare

Linda Boberg-Santala, Företagare

Jonas Heinola, Karleby stadsfullmäktige

Oliver Pietilä, Karleby stadsfullmäktige

Päivi Korpisalo, Karleby stad

Gina Tallqvist, Företagare



KOSEK

**KARLEBYNEJDENS
UTVECKLING AB**

Salutorget 5
67100 Karleby
Tfn. (06) 824 3400
info@kosek.fi
www.kosek.fi

KOSEKs organisation 2025

Timo Lahtinen har sedan 1.1.2021 verkat som KOSEK:s verkställande direktör. Hos KOSEK har i genomsnitt 10 personer arbetat med företagsutveckling och projekt under år 2025.



Kokkolanseudun Kehitys Oy Kosek



kosek_kokkola



KOSEK Kokkolanseudun Kehitys Oy

Resultaträkning 31.12.2025

	2025	2024
OMSÄTTNING	852 303,09	875 410,61
Övriga rörelseintäkter	234 764,77	248 236,39
Material och tjänster	-114 587,19	-112 571,21
Personalkostnader	-625 137,35	-676 971,79
Avskrivningar	-1 407,29	-4 435,20
Övriga rörelsekostnader	-351 811,92	-340 269,35
RÖRELSEVINST (-FÖRLUST)	-5 875,89	-10 600,55
Finansiella intäkter och kostnader	5 875,89	10 600,55
Vinst (-förlust) före boksluts dispositioner och skatter	0,00	0,00
Direkta skatter	- 543,88	- 23,56
RÄKENSKAPSPERIODENS VINST (-FÖRLUST)	- 543,88	- 23,56

Balansräkning 31.12.2025

AKTIVA	2025	2024
BESTÅENDE AKTIVA		
Materiella tillgångar	4 221,89	5 629,18
Placeringar	169 362,28	169 362,28
Bestående aktiva	173 584,17	174 991,46
RÖRLIGA AKTIVA		
Fordringar	227 014,83	194 775,34
Kassa och bank	310 703,36	391 005,58
RÖRLIGA AKTIVA	537 718,19	585 780,92
AKTIVA	711 302,36	760 772,38
PASSIVA		
EGET KAPITAL		
Aktiekapital	50 000	50 000
SVOP-fond	386 551,13	386 551,13
Balanserad vinst (förlust) från tidigare räkenskapsperioder	50 204,03	50 227,59
Räkenskapsperiodens vinst (-förlust)	-543,88	-23,56
Eget kapital	486 211,28	486 755,16
FRÄMMANDE KAPITAL		
Kortfristiga	225 091,08	274 017,22
Främmande kapital	225 091,08	274 017,22
PASSIVA	711 302,36	760 772,38