

Kennispark Industries: profiel

Inleiding

In de afgelopen jaren heeft Kennispark intensief gewerkt aan de regionale roadmap voor Twente, waarin de keuze voor regionale programmering en projectontwikkeling onderbouwd wordt. Veel bedrijven en instellingen zijn betrokken geweest bij het opstellen van deze roadmap (in 50 verschillende sessies hebben ca 500 organisaties deelgenomen). Deze roadmap geeft in feite een beeld van het DNA en duiding van de kansen voor regionaal-economische ontwikkeling.

Zoals verwacht is de industriële sector een dominante sector in de regio en de sector waar economische groei verwacht wordt. Deze verwachte groei is gekoppeld aan de waarneming dat de industrie door de snelle integratie van ICT in product, proces en businessmodel aan de vooravond van een ingrijpende verandering staat. Door het kunnen koppelen van informatiedragers (devices) ontwikkelen wij ons richting een connected samenleving. De industrie krijgt in toenemende mate beschikking over efficiëntere en vernieuwende processen en producten. ICT en industriële processen verweven steeds verder door middel van embedded (sensor)systemen en verbinding met internet. Deze ontwikkeling wordt Smart Industry genoemd, de convergentie van automatisering, digitalisering, robotisering, product-ontwikkeling en productietechnologie.

Twente heeft een goede positie om in een trekkende rol in Nederland te spelen op het gebied van Smart Industry, gezien de kenmerken van de regio als industriële regio en de kennisposities van de Universiteit en Saxion, ondersteund door een ROC met specifieke aandacht voor de maakindustrie.

Kenmerken Twente/Oost-Nederland, keuze voor industrie

De High Tech sector is de basis voor de slimme maakindustrie en is de voorloper in de ontwikkeling van Smart Industries en is sterk aanwezig in Twente. De industrie in Twente zorgt voor ruim 42.000 banen (LISA, 2013), en is na Handel (ruim 57.000) en Zorg (ruim 46.000) de grootste werkgever. Van die 42.000 banen zijn 28.000 te kwalificeren als High Tech Systemen en Materialen. De Industrie is een grote verschafter van werk voor middelbaar personeel. Dit in tegenstelling tot de Handel en Zorg, waar juist relatief veel of lager- of hogeropgeleiden werkzaam zijn. Twente heeft een relatief hoog percentage van de beroepsbevolking in de midden-categorie (TwenteIndex, 2013), en tegelijkertijd een laag aandeel hogeropgeleiden.

De economische structuur rondom het High Tech profiel verschilt ten opzicht van andere regio's in Nederland en daarbuiten. Hierna worden de belangrijkste verschillen toegelicht.

Geen leidende Corporate Roadmaps, veel MKB

De maakindustrie in de Twentse regio bestaat uit een beperkt aantal grote industriële bedrijven en een relatief groot aantal bedrijven in het MKB. De grote bedrijven maken deel uit van internationale waardeketens en hebben weinig interactie met bedrijven in de regio. Hun Roadmaps zijn dus niet leidend voor de regio. Ook de bedrijven in het midden- en kleinbedrijf richten zich veelal op afzetmarkten buiten de regio. Geografische clustering van bedrijfsactiviteiten in waardeketens binnen de regio is voor de Twentse economie, in tegenstelling tot sommige andere regio's, een factor van ondergeschikt belang.

Hoogwaardige halffabricaten

De Twentse maakindustrie levert hoogwaardige halffabricaten voor diverse nationale en internationale OEM'ers. Het gaat daarbij vooral om metalen en kunststof onderdelen, om componenten en om modules. Deze worden in Twente geproduceerd en geleverd in verschillende markten en met een grote variëteit aan toepassingsgebieden. De Twentse maakindustrie is dus in staat een breed afzetgebied te adresseren, door haar brede technologiebasis en haar vermogen te innoveren in verschillende toepassingsgebieden en markten.

UT en Saxion: Kraamkamer voor nieuwe bedrijven

Naast de bestaande activiteiten van de maakindustrie heeft Twente in de afgelopen decennia bewezen een kraamkamer te zijn voor nieuwe technologie en innovatie. Vanuit de kennisinstellingen (universiteit Twente en Saxion) zijn 1000 bedrijven gestart, met een overlevingspercentage van meer dan 60% na 10 jaar. Jonge bedrijven actief in een breed scala aan afzetgebieden, zoals bluetooth, mobiele apps, microfluidica, technische geneeskunde, zijn gestart in Twente.

Starters en bestaande industrie

De dynamiek van starters verschilt van die van langer bestaande bedrijven. De (high tech) starters richten zich vaak op een technologie met een beperkt aantal afzetmarkten. Regelmatig zijn de innovaties die in de markt gezet worden disruptief van aard, wat door het bestaand bedrijfsleven vaak als een kans met een hoog afbreukrisico wordt gezien. Het bestaand bedrijfsleven daarentegen innoveert meestal met kleinere stappen en is meer dan starters gericht op het in toom houden van de risico's van innovaties.

Human Capital

Scholen en opleidingsinstituten zijn nog te weinig gericht op het aanleren van de benodigde '21st century skills'. Enerzijds omdat deze niet altijd goed zijn onder te brengen in de bestaande opleidingstrajecten, anderzijds omdat de vraag vanuit de markt nog niet voldoende scherp is.

Tekorten aan high tech gekwalificeerde arbeidskrachten doen zich nu al, zij het beperkt, voor. Als gevolg van de demografische ontwikkeling (pensioengolf), de technologisering van andere sectoren, zoals de gezondheidszorg, en de te verwachten effecten van reshoring zal de druk op de arbeidsmarkt van high tech kenniswerkers de komende jaren nog verder toenemen.

In Twente werken overheid, onderwijs en bedrijfsleven samen in het Techniekpact Twente om de instroom, doorstroom en behoud van technisch talent in de regio te stimuleren volgens onderstaand model. Doelgerichte acties in de verschillende ontwikkelingsfasen van het individu moeten het 'life long learning' concept inhoud geven en zorgen voor een arbeidspotentieel dat ook op de langere termijn beantwoordt aan de behoefte van de HTSM sector in Twente.

UT en Saxion: Kraamkamer voor nieuwe kennis voor de industrie

De Universiteit Twente en Saxion hebben de afgelopen jaren geïnvesteerd in de kennisopbouw rond smart industry. Een keuze die zich nu uitbetaalt: beide instellingen hebben een unieke positie in Nederland op verschillende kennisvelden die relevant zijn voor de industrie. Deze kennisposities zijn belangrijke assets voor Twente om op voort te bouwen, ook in de regionaal economische ontwikkelingscontext.

Niet alleen in kwantitatieve zin, maar ook in kwalitatieve zin is de HTSM sector in Twente dominant aanwezig. Hier wordt het industriële fundament van een competitieve maakindustrie met een sterke kennispositie bij de kennisinstellingen (op gebieden als nanotechnologie, biomedische technologie, IC technologie en materialen) gecombineerd.

De sterkte punten van de Twentse kenniseconomie zijn geconcentreerd in het HTSM-domein. Dit betekent dat als HTSM de voorloper is in Smart Industry, dan kan de regio Twente een belangrijke trekkersrol vervullen voor de slimme maakindustrie in Oost Nederland.

Kennispark Industries: de opdracht

Visie

Kennispark is de centrale speler (de spil) in Oost Nederland op het gebied van High Tech. Vanuit de excellente kennisposities van de Twentse kennisinstellingen wordt de samenwerking met de industrie vormgegeven. Science based engineering (SBE), MESA+, CTIT, MIRA en TFF (lectoraten Saxion) bieden de wetenschappelijke basis om de valorisatie van kennis richting de industrie te organiseren. Door het inrichten van initiatieven op een hoger TRL niveau wordt het bedrijfsleven betrokken bij de inhoudelijke kracht.

Regionaal-economische groei zit vooral in de industrie, maar de regionale assets zitten bij de kennisinstellingen. Door vooral te investeren in het valoriseren van die kennisposities wordt het bedrijfsleven bewogen die wetenschappelijke resultaten om te zetten in toepasbare kennis.

Innoveren is een noodzakelijkheid voor het bedrijfsleven in Oost Nederland om de kansen op het gebied van Smart Industry in te vullen. Dat gaat niet meer alleen. De ontwikkelingen in de wereld gaan te snel en daarom is open innovatie en samenwerking een voorwaarde voor bedrijven om mee te kunnen in concurrentiële ontwikkelingen.

Samenwerking over de grens om de schaalbaarheid van kennis en toepassing te vergroten, ligt daarbij voor de hand gezien de ligging van Twente ten opzichte van Duitsland. Door te investeren in die samenwerking worden de kansen van regionale bedrijven om de omzet in Duitsland te vergroten groter.

Missie

Kennispark is de regionale architect op het gebied van High tech valorisatie en wordt als zodanig erkend in Oost Nederland (Technology Valley). Door het ontwikkelen/verfijnen van het regionale ecosysteem (kennis, talent, services en instrumenten) in combinatie met het initiëren/begeleiden van relevante bewegingen (procesmanagement) worden perspectiefvolle kennisposities omgezet in concrete toepassingen bij het bedrijfsleven.

Binnen de regionale agenda Smart Industry (als invulling van het vooral door Kennispark ontwikkelde actieprogramma Oost Nederland, BOOST) worden vooral initiatieven ontwikkeld die excellente posities versterken, zoals Connected Systems (hardware en ICT), Microfluidica/Photonica (nanotechnologie), composieten, condition based maintenance en advanced manufacturing.

Strategie

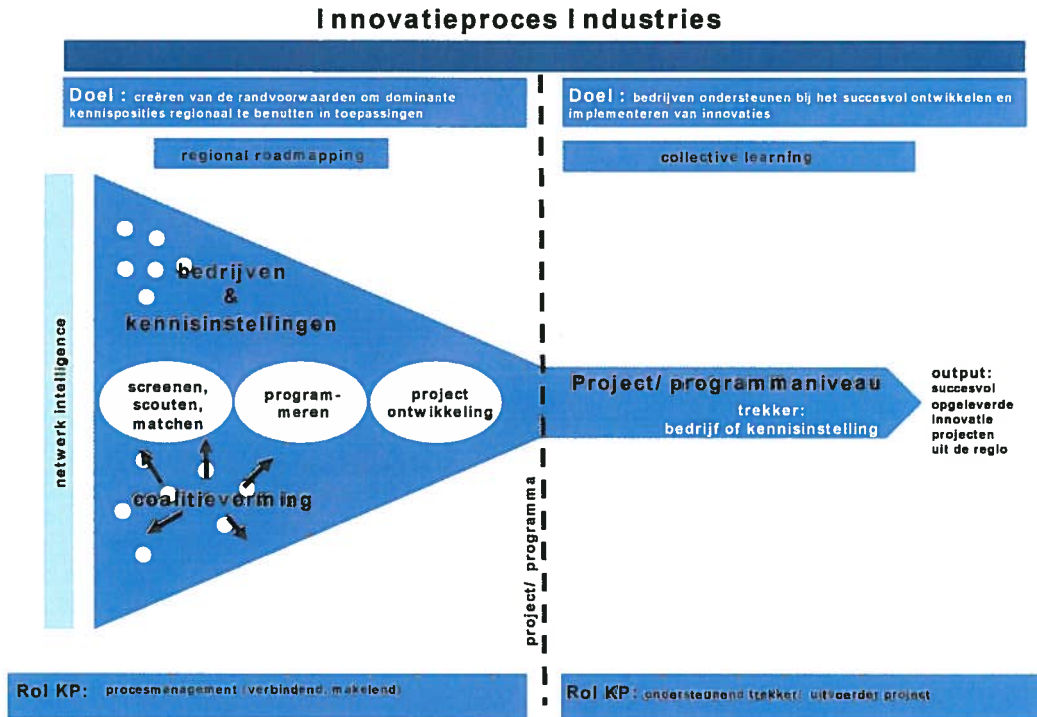
Het ecosysteem kent drie niveau's waarop geacteerd wordt:

1. Het roadmapniveau: opstelling regionale roadmap/agenda op het gebied van innovatie en ondernemerschap
2. Instrumentniveau: programma- en projectontwikkeling en services (events, voorlichting, financials)
3. Businesscase niveau: verrijking businesscases van (samenwerkende) bedrijven, business development support

Kennispark is vooral actief op de eerste twee niveau's. Vanuit de regionale kennisposities wordt een roadmap agenda opgesteld waar de kennisposities naar voren komen. Vanuit trendanalyse en benchmarking wordt ingeschat welke kansen bestaan om de regionale economie een impuls te geven. Vanuit een gedragen visie wordt vervolgens gewerkt aan het concretiseren/vertalen van de roadmap in instrumenten.

De instrumenten is het volgende niveau, waarbij concrete acties (instrumenten) worden ontwikkeld om bedrijven en kennisinstellingen gezamenlijk te laten investeren in technologische vooruitgang.

Schematisch ziet dat er als volgt uit:



Het derde niveau is het businesscase niveau, waar bedrijven opgedane kennis in eigen producten, processen of diensten vertalen en in de markt zetten. Businesscases kunnen via projecten op programma's worden ondersteund, dan wel via omgevingen als AMMON (direct gericht op het ontwikkelen van pragmatische businesscases op basis van competentie mapping of op basis van maatschappelijke vraagstelling).

Doelstelling

De doelstelling op visieniveau is algemener dan de jaarplan gerelateerde doelstellingen. In algemene zin werkt Kennispark mee aan de ambitie die door de Twente Board is gedefinieerd, namelijk de verhoging van het bruto regionaal product. In de beleving van Kennispark is die ambitie met name waar de te maken door startende bedrijven en de bestaande industrie met potentie.

Kennispark Industries: positionering

Positie/rol

De rol van Kennispark Industries is vergelijkbaar met de Valleys in Gelderland. Hier komt de triple helix bij elkaar om de regionale roadmap c.q. innovatieagenda te bouwen en keuzes te maken in het concretiseren van kansen, het inrichten van instrumentarium en het bouwen van programma's en projecten. Gekeken wordt naar het bedrijfsleven in Nederland, relevante samenwerkingspartijen en de kansen over de grens (met name Duitsland, uit te bouwen naar de EU). De focus ligt op High Tech en Kennispark Industries hanteert de actieagenda Boost als leidmotief voor haar handelen.

Kennispark Industries combineert de inzet van stakeholders (Universiteit, Saxion, ROC, OOST NV, de Boost partners etc) door een neutrale en onafhankelijke positie ten behoeve van sociaal-economische groei van de regio. De toegevoegde waarde die Kennispark Industries levert aan de kennisinstellingen is kennis van de regionale roadmap en de 'network intelligence' in Oost Nederland, de procesmanagement capabilities (conceptualisatie, bouw, lobby en realisatie) om programma's en projecten in een bredere context te ontwikkelen (zoals Boost, fieldlabs, open innovatiecentra en consortia) en de financieringskennis (vooral programma- en projectfinanciering).

Stakeholders

Belangrijke stakeholders in dit plaatje zijn de kennisinstellingen als basis van de kennisposities. Ten opzichte van de reguliere projectdefinities van de UT en Saxion, heeft Kennispark geen toegevoegde waarde en die activiteit moet ook vooral bij de kennisinstellingen blijven. De lectoraten, de EU office van de UT en Strategic Business Development hebben tot doel om in samenwerking met thematisch relevante bedrijven, onderzoeken te definiëren en gefinancierd te krijgen (tweede en derde geldstromen). Vanuit Kennispark Industries kan, naast het vinden van relevante bedrijven voor projecten, vraagstellingen van bedrijven bij de instellingen aandragen (outside-in).

De activiteiten die binnen Kennispark Industries centraal staan, hebben een breder doel: namelijk het versterken van een kennispositie door het toegepast te krijgen bij een grotere groep bedrijven (de hogere TRL levels), het positioneren van die kennispositie in een regionaal en nationaal kader en het bevorderen van samenwerking tussen bedrijven onderling en tussen bedrijven en kennisinstellingen. Daarvoor is het van belang een goede samenwerking met de Universiteit (Zakelijke Directeuren en SBD) en de Lectors op te bouwen om de ontwikkeling van kennisposities goed te volgen en te kunnen plotten op de regionale roadmap.

Marketing en communicatie

Bij een meer valley-achtige benadering hoort een naam die past bij de ambitie, maar niet het opgebouwde loslaat. In een valley-uitstraling is de naam Twente beperkend, met name omdat Twente voor zoveel gebruikt wordt en daarmee minder onderscheidend wordt. Met een oriëntatie op kennisposities en de industrie, wordt daarom de naam Kennispark Industries gebruikt. De koepelnaam Kennispark is dan het gemeenschappelijke beeldmerk.

In de voorgaande jaren is vooral ingezet om het beeldmerk en het communiceren van de activiteiten en resultaten. In de komende jaren pleiten wij ook voor meer marketing-inspanningen. Vooral voor het internationaal aandacht winnen, is een slimme marketing strategie een belangrijke. Die competentie hebben we echter niet huis.

Kennispark Industries: plan van aanpak 2016 (- 2020)

Regionale roadmap/agenda

Doel: het constant up to date houden van de regionale roadmap en de daaruit afgeleide agenda voor regionale zwaartepunten. Voor de komende jaren is daarbij de regionale Actieagenda Smart Industry Boost het uitgangspunt. Binnen die actieagenda, die gebaseerd is op de aanpak die in Twente is uitgewerkt, is het toekomstperspectief geschetst en actielijnen benoemd om dat te concretiseren.

Deliverable: aanscherpen Boost, matchen met regionale roadmap en agenda

Activiteiten:

- Network intelligence: onderhouden contacten met de regionale kennisinstellingen, relevante organisatie en bedrijfsleven (screenen en scouten)
- Organiseren interactiesessie met bedrijfsleven en kennisinstellingen
- Adviseren/matchen kennisinstellingen en bedrijven over samenwerking, financieringsvormen, strategieontwikkeling, procesinrichting e.d.
- Betrekken industrie bij inhoudelijke focus via High tech Industry Board
- Invullen Support Office High Tech NL (gemeenschappelijke events, promotie en Hannover Messe)
- Aansluiting bij Smart Industry NL, Achterhoek, Brainport Industries e.d. om eigen agenda aan te scherpen

Indicatoren 2016:

- Aantal interactiesessie/events: 20
- Aantal deelnemende bedrijven: 150
- Aantal geholpen bedrijven: 100
- Positionering/vulling Boost

Instrumenten

Doel: het uitzetten van activiteiten en het ontwikkelen van programma's en projecten ten behoeve van kennisontwikkeling, validatie en toepassing. Bij programma's, fieldlabs en open innovatiecentra gaat het om langdurige ondersteuning om de resultaten, benoemd per initiatief, te realiseren.

Deliverables: programma's en projecten

Activiteiten:

- Fieldlabs, ondersteuning bij de ontwikkeling en uitrol van de fieldlabs:
 - Camino, condition based maintenance
 - Flexible manufacturing
 - Secure connected systems garden (cyber security)
 - Smart welding factory
 - TPAC (composieten)
- Applied research centra: ondersteuning bij inhoudelijke ontwikkeling en vertaling in projecten met het relevante bedrijfsleven
 - Fraunhofer
 - Sanderink Technology Center
 - TPRC
- Open innovatiecentra als landplaats voor het MKB: ondersteuning bij de verdere inhoudelijke ontwikkeling, ontwikkelen van projecten en leggen contacten met relevant MKB
 - Oicam
 - PSP
 - Texperium
 - Leo
 - VKON

- Interreg programma's: ondersteuning bij ontwikkelen en uitvoering van programma's/projecten met een grensoverschrijdend programma. Elk programma/project heeft zijn eigen doelstellingen die bijdragen aan het algehele doel van Kennispark Industries:
 - IPRO noord: met het instrument I-Pro worden grensoverschrijdende samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen ondersteund op het gebied van industrialisatie en automatisering.
 - GEP: mogelijkheid om ondersteuning in te huren om de eigen organisatie door te lichten op het gebied van automatiseren en resource gebruik.
 - ROCKET: via het project Rocket wordt op micro- en nanotechnologische samenwerking gemikt. De kunststof-branche (composieten) wordt ook grensoverschrijdend verbonden.
 - S2M: kunststof gerelateerde oppervlakte-technologie, gemeenschappelijke kennisontwikkeling van Duitse en Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen;
 - Bionics: productontwikkeling op basis van de kennis die de natuur reeds voorhanden heeft, gebaseerd op sterke kennisposties in Bocholt en Groningen,
 - Procesoptimalisatie: ondersteuning bedrijven bij het vertalen van de Smart Industry uitdagingen in hun eigen omgeving

- Projecten
 - Ondersteuning bij het ontwikkelen van projecten, zijnde samenwerkingsverbanden van bedrijven en/of kennisinstellingen, vooral ook gerelateerd aan de fieldlabs, Applied Research Centra en Open Innovatiecentra;
 - ICT business developer, gericht op het matchen van kennis van CTIT met vraagstellingen in de industrie, het begeleiden van projecten en organiseren van opleidingen. Wordt geoperationaliseerd in 2016 (met specifieke targets in het project);
 - Hackatons: pressure cooker projecten waarbij studenten naar slimme oplossingen zoeken voor reële vragen bij overheden en bedrijven.

- MKB instrumenten: vanuit Kennispark wordt op businesscase niveau instrumentarium aangeboden om het regionale MKB te ondersteunen bij hun innovatievragen. Daarbij wordt uitgegaan van de beschikbare kennis en de faciliteiten bij de kennisinstellingen.
 - Wetenschapswinkel: 50 MKB vragen per jaar die door het leggen van inhoudelijke verbindingen beantwoord worden;
 - Regionale vouchers en kredieten: fonds dat kleine bedrijven (tot 50 medewerkers, starters en groeiers) kan ondersteunen bij kennisinkoop (voucher) en groei (krediet);
 - Facilites: het MKB inzicht geven in de verschillende faciliteiten van de kennisinstellingen en de randvoorwaarden waarbinnen die gebruikt kunnen worden;
 - Demola: een unieke, vraaggestuurde manier van samenwerking aan complex vraagstukken tussen bedrijven en multidisciplinaire studententeams onder begeleiding van een getrainde facilitator en in een tijdsbestek van 3 tot 4 maanden.

Indicatoren 2016

- Fieldlabs: 5
- Applied research Centra: 3
- Open Innovatiecentra: 5
- Interreg programma's: 6
- Projecten: 10
- Aantal deelnemers ICT business developer: 15
- Hackatons: 3 in 2016
- Voucher:
- Kredieten:

Businesscases

Voor de business development wordt samengewerkt met de stichting AMMON, een groeiend netwerk van technisch georiënteerde bedrijven dat onderling interacterend met technologische vraagstukken (valorisatie, Kennispark) of business cases (business development, AMMON) komt. Dat resulteert in nieuwe producten in Twente met de daarbij behorende omzet en werkgelegenheid.

Daarnaast zijn er businesscases die worden verrijkt met kennis van partijen uit het netwerk van Kennispark/Oost NV. Vanuit de uitvoeringsopdracht rond de regionale vouchers en kredieten, kunnen business developers MKB'ers ondersteunen bij het bouwen van een business case. Onderzocht zal worden of daar nog nieuwe initiatieven op ontwikkeld moeten/kunnen worden.

Indicatoren 2016:

- Oost NV (meervoudige businesscases tot gezamenlijke programma's) en AMMON (enkelvoudige businesscases), Kennispark sluit aan vanuit valorisatie opdracht in het versterken van businesscases
- Business development t.b.v. vouchers & kredieten

Kennispark Industries: organisatie

Om de positie van Kennispark Industries verder uit te bouwen en invulling te geven aan de inhoudelijke elementen van het jaarplan (waarbij veel genoemde activiteiten een langjarige horizon kennen), is een goed team nodig om op de verschillende activiteitsniveaus te kunnen acteren.

Roadmapping/agendering

Voor de voortdurende aanscherping van de roadmap is het noodzakelijk goed contact te hebben met zowel de kennisinstellingen als het bedrijfsleven. Naast de inzet van de medewerkers van Oost die de verschillende netwerken bedienen, is ook een structurelere samenwerking met de kennisinstellingen na te streven. Het voorstel is om vanuit de UT (de zakelijk directeuren) en Saxion (coördinerend ten aanzien van lectoren en onderwijs) 0,5 fte te koppelen aan Kennispark Industries.

Veel input voor de roadmap/agenda wordt gehaald uit events en dedicated sessie met het regionale bedrijfsleven, veelal in samenspraak met de kennisinstellingen. Ervaring heeft geleerd dat het rendement die uit deze sessie wordt gehaald, wordt geoptimaliseerd als het wordt gefaciliteerd door een professional. Vooral in relatie tot een faciliteit als het Design Lab wordt verwacht kwalitatief hoogwaardige sessies te kunnen organiseren. Daar is wel capaciteit voor benodigd die door Kennispark moet kunnen worden aangestuurd, c.q. onderdeel is van het team.

Instrumenten

Om beweging in de markt te krijgen, is het noodzakelijk om instrumenten te kunnen aanbieden. De verschillende instrumenten staat genoemd in het jaarplan, vragen echter om kennis van het toepassingsgebied en capabilities om de instrumenten te ontwikkelen.

Eenzijds vraagt dat om te investeren in het begrijpen van thema's die in de roadmap worden benoemd en geselecteerd als kansrijk. Welke dynamiek zit in het thema, waar zit het ontwikkelpotentieel van de kennispositie richting toepassing, zijn er bedrijven die een trekkende rol willen innemen bij verdere uitwerking van het thema etc. Kortom: het duiden van nieuwe thema's en het uitwerken van een visie op het ontwikkelpotentieel.

Anderzijds vraagt het om het kunnen uitwerken van programma's, projecten en instrumentarium waarmee de brug tussen kennisontwikkeling en toepassing kan worden gebouwd. Op dat gebied bestaat er een duidelijk overlap tussen Starters&Groeiers (voor instrumentarium voor het MKB) en wordt nadrukkelijk samengewerkt met Oost NV ten behoeve van programma- en projectontwikkeling.

Business cases

In het activiteitenplan staan veel initiatieven die in ontwikkeld zijn of al functioneren. In samenwerking met Oost worden projecten en programma's ontwikkeld, die bij de uitvoering echter 'los worden gelaten'. In de uitvoering ondersteuning aan te kunnen bieden op het gebied van business case development, levert meer rendement van geselecteerde programma's/projecten op (bijvoorbeeld Frauenhofer, de verschillende Fieldlabs of het Sanderink Technology Centre). Daarmee wordt voor een deel het wegval van Syntens en de Kamer van Koophandel weer gedicht.

Eveneens in het perspectief van de weggevallen Syntens-functie worden programma's ontwikkeld waarmee op onderwerpen capaciteit kan worden ingezet om bedrijven te betrekken. Bijvoorbeeld Interreg-programma's waarmee bedrijven inhoudelijke worden geholpen (o.a. op het gebied van smart industrie in het programma I-Pro) en tevens worden gefaciliteerd in het samenwerking in Duitsland. Op het gebied van ICT wordt een fte ingevuld die vooral de maakindustrie kan begeleiden bij de integratie van nieuwe kennis in productieprocessen (samenwerking ook met de Achterhoek).

Algemeen

Om het effect van de activiteiten zo groot mogelijk te maken, is het van belang over de inhoudelijke voortgang te berichten. Goed voorbeeld doet volgen, wat vooral voor het MKB geldt. Het kunnen beschikken over capaciteit en middelen voor communicatie is daarvoor essentieel, waarbij de doelstelling moet zijn zoveel mogelijk aan te sluiten bij bestaande communicatie-instrumenten.

De managementfunctie moet alles bij elkaar brengen en logisch positioneren, verder brengen en overzicht houden. Zowel voor het onderdeel Kennispark Industries als ook in relatie tot Starter & Groeiers en de generieke Kennispark opdrachten (marketing, acquisitie, branding e.d.)