

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書

(出國類別：出席國際會議)

出席 2014 年第 23 屆歐洲育成 年會(EBN)暨荷蘭鹿特丹台灣 商機日出國報告

服務機關：經濟部中小企業處

報告人：葉處長雲龍

派赴國家：西班牙萊伊達及荷蘭鹿特丹

出國期間：103 年 6 月 21 日~ 6 月 29 日

報告日期：103 年 9 月 26 日

中華民國 103 年 9 月 26 日

**出席 2014 年第 23 屆歐洲育成年會(EBN)
暨荷蘭鹿特丹台灣商機日出國報告
目 錄**

	頁次
壹、會議摘要報告.....	3
貳、前言.....	7
參、會議名稱.....	8
肆、會議地點.....	8
伍、會議目的.....	8
陸、第 23 屆 EBN 歐洲國際育成年會.....	9
柒、荷蘭鹿特丹台灣商機日.....	24
捌、拜會育成加速器及萊頓生醫園區.....	26
玖、心得與建議.....	30
附件一、團員名單	
附件二、行程表	
附件三、台灣商機日與會廠商簡介	
附件四、照片集	
附件五、EBN 簡報	
附件六、MOU	

壹、會議摘要報告

會議名稱	2014 年第 23 屆 EBN 歐洲育成年會暨荷蘭鹿特丹台灣商機日		
會議時間	2014 年 6 月 21 日至 29 日		
出席者	<p>經濟部中小企業處</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 葉處長雲龍 ■ 陸技正金峰 	<p>新興產業加速育成聯盟</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 工研院總監 徐竹先 ■ 工研院副組長 張午寧 ■ 工研院經理 陳冠廷 ■ 工研院莊茵茵 ■ 中原大學副執行長王世明 ■ 中原大學主任 林淑容 ■ 高雄應用科技大學主任 鄭宗杰 ■ 高雄應用科技大學經理 許盛凱 ■ 國立台灣科技大學主任 陳伯奇 ■ 朝陽科技大學主任劉素娟 ■ 國立高雄大學創新育成中心專任經理 	<p>公司企業人員</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 阿邦師特助 宋昀臻 ■ Me Works 合夥人徐建凱 ■ Me Works 合夥人陳衍翰 ■ 橙的電子 總經理許欽堯 ■ 艾斯克立必恩 總經理陳銘哲 ■ 艾斯克立必恩 經理陳君瑋 ■ 易吉益豐源 秘書楊佳欣 ■ 台灣睿智總經理 Harry Liang ■ 造能科技研發經理陳慧修 ■ 造能科技管理師郭建宇 ■ 滙訊專案經理 蘭佳霖 ■ 愛剋智慧顧問 Soukaina Adnane ■ KS SOGO

		<p>宋文龍</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 南港生技育成中心主任 夏尚樸 ■ 高雄醫學大學經理梁郁敏 ■ 國立中央大學經理楊心宜 ■ 國立屏東科技大學經理張家豪 	<p>董事長</p> <p>原島榮一</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KS SOGO 財務部協理 謝佩娟 ■ KS SOGO 營業部經理 黃俊仁 ■ KS SOGO 販促部副理 劉芳銘 ■ KS SOGO 秘書室副理 陳慧芳 ■ KS SOGO 營業課人員 廖惠思 ■ KS SOGO 商品開發人 曾育峰
<p>會議要點及重要事項</p>	<p>本年度第 23 屆 EBN 歐洲育成年會，由本處葉處長率新興產業育成加速聯盟等育成專家及新創/創新等企業出席與會，會前特別安排拜會荷蘭鹿特丹大學 Erasmus Center for Entrepreneurship(ECE)及萊頓生醫園區。ECE 近年來轉型為歐洲極具規模的加速器育成加速器及知名企業；萊頓生醫園區目前已躋身歐盟 10 大生技園區，吸引許多國際企業，台灣也有柏登生醫、台灣微脂體兩家業者進駐。並在當地舉行台灣商機日，由我育成加速器聯盟所培育之潛力團隊進行媒合活動，同時與見證 ITRI(工研院)-TGN(Taiwan Globalization Network)- BAE(Business Angel Europe)三方合作備忘錄簽署儀式，建立未來台歐共同育成加速合作平台。</p>		

本次重點工作如下：

一、荷蘭鹿特丹商機媒合

此次 TBD 目的在於協助台灣廠商與歐洲企業、創投、商會建立合作關係並布局歐洲市場，今年在荷蘭的鹿特丹舉辦，更獲得鹿特丹商會的大力協助，當地的企業、創投、顧問公司、商會等熱情參與。本次台歐雙方共同舉辦「荷蘭鹿特丹台灣商機日」活動，邀請台灣團隊進行業務簡報，尋求跨國合作與投資機會。

二、拜會荷蘭著名育成加速器及企業

透過拜會荷蘭鹿特丹大學 Erasmus Center for Entrepreneurship(ECE)及萊頓生醫園區，了解歐洲成功育成加速器運作模式，並與已成功進軍歐洲市場的台灣企業進行交流，邀請他們分享如何槓桿台歐資源，成功布局歐洲市場。

三、TW-EBN 雙邊合作會議

為加強台歐雙方的育成中心交流，深化創業育成國際化合作。在 6 月 26 日台灣與 EBN 的雙邊合作會議中，特地安排 Twinning Program，於會議中安排台歐雙方的育成中心，介紹其育成中心的特色及可提供的資源，並建立合作模式，協助台灣育成企業擴展歐洲市場能量。

四、出席「第 23 屆 EBN 歐洲育成年會」

本屆 EBN 年會以 “Empower Youth; Accelerate Entrepreneurship; Transform Lives” 為主題，以加速器的資源來協助青年創業，而本處葉雲龍處長也受邀擔任此次大會的演講者，分享台灣的獨特經驗，如何透過策略性思維，串聯法規鬆綁、創新的募資方式、開放式的人才培養、加速器與育成中心的資源，加速台灣中小企業高速成長與拓展第二市場。

結論與建議	<ul style="list-style-type: none">一、持續積極參與國際育成組織，鞏固我國際育成地位二、深化台灣商機日(TBD)，協助中小企業拓展國際市場三、國際育成年會結合創新競賽，相得益彰四、建立國際間育成中心的巡迴(Rotation)交流模式，協助創業團隊接軌國際
--------------	--

貳、前言

面對全球化的競爭挑戰，台灣中小企業要加速成長發展，唯有與時俱進，秉持「全球思維、在地行動」的理念，拓展國際視野，掌握世界脈動與發展契機，才能在瞬息萬變的經濟情勢中脫穎而出，成為贏家。

所謂「知識決定視野」，經濟部中小企業處除致力於打造台灣創業育成生態系統，朝向以知識為基礎的創業型社會發展外，為推動我國育成發展與國際接軌，本年度亦組團前往美國矽谷，一探全球高科技創業聖地的面貌與成功關鍵；遠行西班牙及荷蘭，尋求台歐育成加速國際合作契機；藉由參與美國育成協會（NBIA）、歐洲商業創新中心網絡（EBN）之年度育成盛會，汲取全球創業育成新知及趨勢、觀摩新創企業成長典範。

本處透過積極建立與美國育成協會、歐洲商業創新中心網絡等重要國際育成組織之合作機制，結合我國新興產業育成加速器 4 大聯盟，打造歐美、亞洲及新興市場之國際育成平台，連結人才、資源、市場，創造商業媒合機會，營造多贏局面，期在知識經濟的世界潮流下，引領國內中小企業提升軟實力與競爭力，並進一步走向國際。

參、會議名稱

第 23 屆歐洲育成協會國際育成年會暨荷蘭鹿特丹商機日

肆、會議地點

西班牙萊伊達及荷蘭鹿特丹

伍、會議目的

為汲取世界最新育成發展趨勢，協助我中小企業加速成長，本處與新興產業加速器聯盟、育成專家及新創/創新企業等，共同組團前往西班牙萊伊達出席 2014 年 6 月 25 日至 27 日歐洲育成協會 (EBN) 第 23 屆歐洲國際育成年會，超過 500 位以上育成專業人士與會。

為替台灣中小企業拓展歐洲市場，於本屆 EBN 年會前，本團特別安排前往荷蘭鹿特丹拜會荷蘭鹿特丹大學 Erasmus Center for Entrepreneurship (ECE) 及萊頓生醫園區，除了解歐洲成功育成加速器運作模式外，並與已成功進軍歐洲市場的台灣企業進行交流，邀請他們分享如何槓桿台歐資源，成功布局歐洲市場。隨團與會出席的各育成中心及企業於 6 月 23 日在鹿特丹舉辦台灣商機日活動 (Taiwan Business Day in Rotterdam, TBD) 上進行簡報，本活動協辦單位 TGN 邀集當地的企業、創投、顧問公司、商會等近 50 人熱情參與。TBD 除協助團員及育成企業拓展商機及人脈外。另在本處葉處長的見證下，由我國新興產業加速器工研院與 TGN (Taiwan Globalization Network) 及 BAE (Business Angel Europe) 三方合作簽署備忘錄，建立未來台歐共同育成加速合作機制，未來雙方將在平等互惠的原則下，推動台歐中小企業之創業育成加速發展。

陸、第 23 屆 EBN 歐洲育成協會年會

一、EBN 年會簡介

歐洲育成網絡(European Business & Innovation Center Network, 簡稱 EBN)其宗旨在於推廣創新以及培育創業家精神，透過全球逾 200 家認證 BIC 單位，提供創業家創業資源、財務及市場營運經驗。EBN 長期組織各類多元活動給所有會員參加，促進會員交換資訊；遊說政府推動育成中心機制、建立優秀育成中心表彰制度、對進駐企業與進駐期滿企業介紹策略合作對象、貿易夥伴與投資機構等。

本年度第 23 屆 EBN 歐洲育成年會於西班牙萊伊達舉辦，萊伊達（加泰隆尼亞語：Lleida）是西班牙加泰隆尼亞自治區西部萊伊達省的首府和最大城市。也是加泰隆尼亞最老的城市之一，1297 年成立的萊伊達大學是中世紀亞拉岡王國最老，今天西班牙境內第三老的大學。萊伊達的經濟主要是商業和服務業，其農業也相當重要。

本屆年會主題為“Empower Youth; Accelerate Entrepreneurship; Transform Lives”，鑑於歐洲青年失業率居高不下，爰以加速器的資源來協助青年創業，本處葉雲龍處長受邀擔任此次大會的演講者，分享台灣的經驗，以透過策略性思維，串聯法規鬆綁、創新的募資方式、開放式的人才培養、運用加速器與育成中心的資源，加速台灣中小企業高速成長與拓展第二市場。葉處長的演講引起現場廣大迴響，會後許多歐洲育成界人士向葉處長請益台灣經驗，希冀能借鑑台灣已趨成熟的政策規劃面及實戰經驗豐富的執行面，發展出更好的育成方案。

二、NBIA 年會架構

EBN 年會期間皆舉辦各式研討會課程及頒獎活動等，以促進會員交流，本年度議程安排如次：

表 1：NBIA 第 28 屆年會議程

Wednesday, 25th June – Day 1					
14:00~15:00	Preconference Networking as a Service: a discovery journey across the new EBN				
15:30~17:00	Social Innovation	Smart mobility	Connected internationally	Creativity-ready	Skilled EU-BICs
17:00~18:00	Plenary Session ebn.201 - The virtuous circle of Int'l collaborative projects				
20:00~21:30	Welcome Cocktail Reception at La Seu Vella				
Thursday, 26th June – Day 2					
8:45~9:15	Registration				
9:15~10:15	Plenary Session Opening ceremony The vision of European policies to boost Young entrepreneurs				
10:15~11:30	Plenary Session ebn.202 - Smart enablers accelerating young enterprises				
11:30~12:00	Coffee Break				
12:00~13:15	Plenary Session ebn.203 -Young entrepreneurs building &transforming economies				
13:15~14:30	Networking Lunch				
14:30~16:30	Parallel Workshop 2.1 “New & better Crowd-funding platforms”	Parallel Workshop 2.2 “New frontier for Entrepreneurship education”	Parallel Workshop 2.3 “Skilled EU-BICs”	Parallel Workshop 2.1 “New & better Crowd-funding platforms”	
16:30~17:00	Coffee Break - Networking				
17:00~19:00	EBN Annual General Assembly (For Members Only)		TW-EU Twinning Program		
20:30~23:30	Gala Dinner at La Finca Prats				
Friday, 27th June – Day 3					
9:30~10:30	Plenary Session ebn.204 - Inspiring territories for young entrepreneurs initiatives 經濟部中小企業處葉雲龍處長演講				
10:30~11:00	Coffee Break - Networking				
11:00~13:00	Parallel Workshop 3.1 “All is about Social	Parallel Workshop 3.2 “Rock & unlock the	Parallel Workshop 3.3 “New models for coaching and		

	Innovation & Business model”	entrepreneur ecosystem”	mentoring”
13:00~14:30	Networking Lunch & Plenary Session Closing & Award Ceremony SMEA& EBN MOU 簽署		

1. 研討會課程

本屆年會主題為 “Empower Youth; Accelerate Entrepreneurship; Transform Lives” ，鑑於歐洲青年失業率居高不下，爰以加速器的資源來協助青年創業，因此本次年會研討會內容著重於青年創業家的成長歷程與經驗談、青創公司的建立與環境及各青創公司的營運狀況與核心能力。透過了解歐洲新創企業現況、未來發展之需求及認知育成企業從業人員能力需求，進而探討國際化趨勢對於育成中心之衝擊。另一方面可了解其他組織如何進行軟著陸方案及國際育成平台的鏈結資源，未來台灣育成團隊可與這些平台組織互動與連結，相互結盟進行軟著陸。

2. EBN 會議競賽

會議競賽可說是歷年會議中的傳統項目，因為此類競賽具有創造競爭的精神及提供成功企業展現其成果的機會等具體成果，因此大會依舊延續傳統，持續舉辦 EBN 會議的競賽。整個競賽是由近 30 名被提名者參與競賽，其身分可能是政策制定者、計畫或 BIC 經理人、或年輕創業家等，他們是由所有報名者中，經過嚴格篩選機制所挑選出來的，此競賽帶領大家進入一個創業探險之旅，有鼓舞人心助於年輕創業家的案例介紹，亦有充滿智慧與特別的政策(或方針)足以加速各國經濟轉型的最佳案例分享，相當精彩。

3. 頒發 EBN Soft-landing 證書

EBN 依例於年會第 2 天晚宴併同舉行年度頒獎典禮，獎勵優秀 Soft-landing 育成中心，本屆工研院、高雄應用大學育成中心以及朝陽科技大學育成中心獲頒 EBN Soft-landing full-membership 證書，代表其育成機制及成果已獲 EBN 認可。

三、EBN 研討會課程

研討會課程為會議重點項目之一，廣邀各國育成中心代表分享育成最新趨勢，分為專題講座、論壇等形式。本次課程為(1) 歐洲文創產業推動創新活動的做法 (2)國際鏈結 (3) 國際共同合作計畫 (4)歐洲育成中心對新創企業的輔導 (5)青年創業家的成長歷程與經驗談等。

課程簡介：

(一)創意就緒 (Creativity-Ready)

主持人：Valentina MONTALTO

(KEA, EU project manager and researcher)

此分論壇重點課題為各文創組織的業務發展計畫的介紹及其努力推動創新活動的做法與成果，相互借鏡並謀求合作之機會。綜合講員的介紹，可得知歐洲各國之間有眾多的合作計畫，往來密切，尤其是強調國際合作爭取合作的利基，各組織皆獲得各國政府和歐盟 EU 的支持。其任務為推動文創產業，該產業聚焦於創意、智財保護、訓練課程與國際合作。

各組織報告摘陳如下：

- 1.CREATIVE WALLONIA 的主體模式，就是破壞式創新、強勢進取、進攻式戰略及結構調整，加強和現代化的經濟體系，相當重視創意。
- 2.法國的 Claudia Lastra 介紹該組織的文創計畫，The Art Catalyst，其任務係將文創與科學相互結合，以創新、有趣、冒險的動態的方式，來挑戰未來的世界。
- 3.Ecommerce Europe 組織以 Cross-Border Ecommerce 為題，強調創新，認為 Digital Marketing 已過時，客製化的 Digital publishing, Visual analytics, Corporate training 則是未來趨勢。

4.Cluster 2020 是一個英德法的合作組織，目標是對未來的創新想法提供協助，以幫助其“下一代”成員的成長和成功，服務包括融資、優惠計畫，交叉創新和合作。

5.成立於 1988 年法國的 TVT Innovation，提供演藝界的創新包括各種新技術服務， Creative/Cultural Industries(CCI)及 Higher Education Institution(HEI)則是文創產業與學研單位，鼓勵文創企業創新。

(二)國際鏈結(Connected internationally)

主持人:Robert SANDERS, Head of International Projects,

EBN - Brussels (EU)

與談人:

- 1.Sofia ESTEVES, SPI-EBN - Porto (PT)/Brussels (EU)
- 2.Marie LONGSERRE, Santa Fe Business Incubator and NBIA - Santa FE, NM (US)
- 3.Philip KEMP, Business Foundations - Perth (AU)
- 4.Minna SANERI, EU-Malaysia CCI - Kuala Lumpur (MY)
- 5.Hang SI, WUXI China-Europe International Technology Transfer Centre - Wuxi (CN)
- 6.Kieran MOYLAN, BMW Assembly - Roscommon (IE)
- 7.Joan Joseph BERBEL, Accio - Barcelona (ES)

全球性的新創企業家，其核心議題就是網絡的力量以及拓展國外市場。帶領企業透過軟著陸進行國際化，是國際性的網絡組織(如 EBN 等)的主要業務。有很多專案針對這個國際化議題在進行，例如 EUROMED@Change, TESLA 和最近啟動的 CONNECT EU-BRAZIL。

透過此論壇可了解其他組織如何進行軟著陸方案以及其績效、了解國際育成平台的鏈結資源及如何與這些平台組織互動與連結，未來可供相互結盟進行軟著陸。

各組織報告摘陳如下:

1.EUROMED@Change(歐洲地中海區創業連結計畫)於 2013 年初推出，為地中海周邊國家的中小企業及創業團隊服務。初期以摩洛哥，突尼斯，埃及，黎巴嫩為測試點。

該計畫匯集來自歐洲各地的四個組織：ANIMA 投資網，歐洲商業與創新中心網絡（EBN），INNO 公司和索菲亞-安提波利斯基金會 (Fondation Sophia Antipolis)，以及超過 45 個企業、金融和創新網絡。計畫目標是動員地中海周邊高成長及最好的企業家。

UROMED@Change 軟著陸計畫藉由提供績優育成中心和組織的支持，協助多達 30 家創新企業簡單而實用的解決方案。加快這些新創企業國際化的學習過程，幫助它們在新的市場(國家)建立新的聯繫，並提供拓點的資源和必要的情報，以滿足特定的業務目標。

2.BNW 公司藉由 EBN Softlanding 的平台與育成中心的鏈結，尋找在世界各地的適合供應鏈廠商，協助該公司進行就地組裝。

3.SPI 與 EBN 合作，在巴西從 50 個創業團隊中選出 25 個團隊，施予 1~6 個月的訓練，與科學園區等單位合作，然後與 EBN-BIC 進行交換。這些團隊可獲 1000 歐元機票補助以及每個月 250 歐元的補助，第一梯次在 2014 年，第二梯次於 2015 年進行。交換過程透過線上填單→媒合→規劃→交換的程序進行。目前本計畫僅止於巴西與歐洲之交換，尚未擴及其他地區。

4.由江蘇省科協共同投資創建的“中國（江蘇）國際科技資源轉移網”計畫是無錫市科協 2013 年海智工程的重點工作，目標是實現網上技術專案展示和國際技術專案需求與供給自動匹配，提升無錫國際科技資源轉移及科技創業孵化的服務能力，搭建無錫與海外科技項目資源快速流轉的平臺。

(三)國際共同合作計畫的有效體系(The virtuous circle of Int'l collaborative projects)

主持人:Robert SANDERS, Head of International Projects, EBN - Brussels (EU)

主講人:Pedro De SAMPAIO NUNES, Head of EUREKA, Secretariat Brussels (BE)

10 位競賽參加者:

- 1.Cristèle COUGET, Innovons Ensemble -法國 土倫港市
- 2.Joe GREANEY, Westbic - 愛爾蘭 高威
- 3.Conor PATTERSON, Innovative Trainer - 北愛爾蘭 紐裡
- 4.Joel JOSEPHSON, ed2.0 Work - 北愛爾蘭 佩斯利
- 5.Juana RAMOS PEREZ, Etrera 2000 -義大利 墨西拿
- 6.Douglas THOMPSON, Innomatnet -葡萄牙 波爾圖
- 7.Patricia DANTAS, Startent - 葡萄牙 豐沙爾
- 8.Andrea BELLONI, Shapes -義大利 羅馬
- 9.Vittorio SIMONCELLI, 3C4 Incubation - 義大利 波坦察
- 10.Jose Vicente ORDEN-CEEI, Burgos Sodebur - 西班牙 布林戈斯

藉由優質之 EUREKA 成功典範介紹，了解其以新產品開發、創新服務與研究為出發，在技術、資源、產品開發、市場、資金、通路等各方面依合作夥伴之所需，提供適切的協助，形成特有之產業聚落或價值鏈，彼此互蒙其利、互利共生，始能創造成功的企業合作模式。因此創造與扶植相當多的成功企業，涵蓋水資源、流行、光電、能源、疾病防治與藥物輸送等產業，亦有效促進整體經濟的發展，是一相當值得學習的典範。

跨國之共同合作計畫的有效體系介紹，內容涵蓋其合作對象、規模、計畫內容、執行方式與成效等多重面向，除學習其精要外，亦可深入了解歐洲育成或加速器的能量與發展現況，提供將來可能合作的空間。

EBN 會議競賽可說是歷年會議中的傳統項目，因為此類競賽具有創造競爭的精神及提供成功企業展現其成果的機會等具體成果，因此大會依舊延續傳統，持續舉辦 EBN 會議的競賽。整個競賽是由近 30 名被提名者參與競賽，其身分可能是政策制定者、計畫或 BIC 經理人、或年輕創業家等，由所有報名者中，經過嚴格篩選機制所挑選

出來的，此競賽帶領大家進入一個創業探險之旅，有鼓舞人心助於年輕創業家的案例介紹，亦有充滿智慧與特別的政策(或方針)足以加速各國經濟的最佳轉型案例分享，相當精彩。

6月25日至26日舉辦的三場競賽，包括由具不凡抱負、雄心壯志的10個跨國共同合作計畫開始；到親自參加支持的10個具才幹BIC促進者；最後挑戰10個具有夢想的年輕創業家的創業夢。這30位競賽者於短暫時間內，在所有大會聽眾前，充分展現他們的創意發想與成功事蹟。第一場《跨國共同合作計畫》結束後由參與之所有大會聽眾，各自圈選理想的前3名，最後統計出此競賽之第一名。最佳計畫獎(best project award)為來自愛爾蘭高威市的Joe GREANEY (WESTBIC-ACE)，頒獎儀式於6月27日閉幕大會舉行。

European Business and Innovation Centres (BICs) 是一以區域性、地方性為基礎的，以鑑定、擇選及提供專業專家支持新創團隊或已設立之企業的組織。BICs 通常是以公/私立的夥伴關係模式運作，並結合政府資金及私人基金或善心捐款等。BICs 通常聚焦於資助新創的、具高成長潛能及能促進該區域經濟發展之創意事業。其中愛爾蘭 BIC 網絡是由包括 WestBIC、Dublin BIC、SEBIC、Cork BIC 和 NORIBIC 等六個位於愛爾蘭境內的營運與創意中心(BIC) 提供整個愛爾蘭的服務，協助企業解決其所面臨的問題。WestBIC 是整個歐盟(EU)超過 150 個類似的營運與創意中心(Business & Innovation Centre; BIC)之一，它也是 EBN (European Business & Innovation Centre (BIC) Network)的會員之一。在國際夥伴與合作計畫方面，WestBIC 協助創業家進入已鏈結的約 150 個 EU/BICs 網絡系統，包括實用的國際市場確認與驗證、進入市場的其他管道、技術 know-how、原物料及歐洲夥伴等，以支持創意團隊、新創公司、小至中型企業的快速發展與成長。

另外在 10 個競賽者報告前，藉由 EUREKA 成功典範的介紹與分享(EUREKA、EUREKA clusters、EUROSTARS、EUREKA successful stories)，可了解該組織在技術、資源、產品開發、市場、資金、通路等各方面如何依合作夥伴之需求，提供適切的協助，形成特有之產業聚落或價值鏈。

(四) 智慧加速新創企業 (Smart Enablers Accelerating Young Enterprises)

主講人:

1.Helen KOEPMAN: Deputy Head of Unit, EC-DG Connect (Innovation Unit)- Brussels (EU)

2.Huijuan Che : Jiangsu Association for science & Technology President (CN)

EU Business and Innovation Centres (EU/BIGs)

1.Zuzana SEBESTOVA : South Moravia Innovation Centre

2.Patricia DANTAS : CEEIM BIC Madeira

3.Stojan Gorup : INKUBATOR SEZANA

4.Valerie Noreau : LAVAL MAYENNE TECHNOPOLE

5.Jakub HRUSKA: CVUT

6.Juhane DASCON : ESTIA ENTREPRENDRE

7.Cristina FANJUL : CEEI ASTURIAS

8.Aleksey LOGVINSKIJ : Akademgorodok Technopark

9.Jose-Luis LATORRE : CEEI Aragon

10.Hassan OMAR : PICTI

這場研討會主題為「智慧加速新創企業實現的方法」，透過此議題可了解歐洲新創企業現況、未來發展之需求、認知育成企業從業人員能力需求及國際化趨勢對於育成中心之衝擊。主要是介紹歐洲各育

成中心對於新創企業，從創新想法開始，協助公司開創及如何將想法轉化為商品，並且成功上市，獲得快速銷售績效成長。主題聚焦在年輕新創企業，在 2008 年美洲金融風暴及 2011 歐洲金融危機之後，透過這場研討會更能了解歐洲新創事業必須有創新思維及作法；而育成中心也必須面臨新的環境衝擊，調整輔導方式，以期能成功輔導新創企業達到目標。

自 2011 年歐洲金融危機之後，高達兩位數的失業率造成新創企業設立量增加，但是以歐洲各國特殊的區域環境，面臨幾項問題，由於歐洲小國眾多，語言未統一，所以需要在歐洲各國成立據點，因此新創企業面臨從創新流程改善與亟需市場開發等狀況，此時 ECN 各育成中心就扮演非常重要的角色，從研發想法過濾、協助產品實現、協助建立生產供應鏈、協助行銷或者協助成立跨國公司、最後尋找創投資金等，都是目前與未來 10 年內必須解決之問題，其中 H2020 計畫就是加強 R&D 績效以及創新實現之具體想法與做法。

由於歐洲青年高失業率以及通貨高漲之情況下，新創企業更加要能掌控環境，了解金融趨勢，知道目標客戶之需求，如何規劃將有限資源投入在市場之中，育成中心所扮演的協助者的地位就越形重要，因此育成中心從業人員需提升自我能力，除對於基本財經知識之外，掌握國際環境變動與自我人際網路聯繫將成為育成從業人員必備之能力。21 世紀產品生命週期縮短，網際網路所帶來之便利，對於育成從業人員能力挑戰也越來越大，吸收新思維面對挑戰，才能帶領歐洲新創企業開創佳績。

(五) 青年企業家經濟的建立與轉型(Young entrepreneurs building & transforming economies)

與談人:

1.Ligia GONCALVES / WALK ME

- 2.Karen Prats / POP PLACES
- 3.Sergio GONZALEZ / BIOMIMETIKS
- 4.Michel GUERRA / ARATECH LABS
- 5.Jeremy GUILLAUME / SNAPKIN
- 6.Jonathan FALLON / TRIMAPS
- 7.Jose Carlos FERRER VELASCO / SOLBYTE
- 8.Arnaud LEGRAND / ENERGIENCY

本課程透過邀請多位年輕的創業家，到現場為大家介紹他們的企業本質、經營狀況、產品與服務、成長歷程、核心能力、市場反應、資金來源、輔導助益、團隊分工、創新特色與未來發展規劃。

經由多位傑出青年創業家的演說分享，讓不同領域的成功創業案例可供與會貴賓參考，同時大會也設計一張投票，讓所有聽眾可選出前三名優秀的青年創業家，並在閉幕時進行頒獎，除了增加演講者的動力與鼓舞，也讓所有聽眾更有參與感與專注力，使本課程的反應與互動更加熱烈。

每一個青創案例都有其利基市場，並擁有核心的技術或創新研發的能力，案例中又以軟體設計、雲端、行動裝置的應用佔多數，因為投入的資金門檻遠低於大型生產工廠，同時順應科技的潮流，走在資訊與趨勢的前端，才能避開現有大型企業的壓迫與威脅，進而走出一條潛力無窮的青創之路，值得分享與鼓勵國內青年創業家多多思考與學習。

在世界觀方面，每個案例都讓我們感受到青創家願意挑戰國際市場，國內市場可能只是初期的實驗對象，因此可用這些案例來建立國內青創業者的國際觀，畢竟台灣的國內市場仍小於西班牙與其他歐洲國家。

創新無所不在，在我們生活當中亦有許多可改善的事物，若能透過現況分析找出問題，再嘗試找出新的解決方案，就有可能創造出新

的商機，再透過創投資金的導入，補足技術與人才，設定適合的利基市場，就有機會能將夢想逐一實現，創新與創業不是有錢人的專利，只要有想法、有衝勁、有毅力，搭配顧問、專家與育成的輔導，就有機會開創一片新天地。

與談青年創業家內容摘陳如後：

『WALK ME』是一間由三位夥伴所組成的公司，他們熱愛登山，在一次的登山中想出了新的手機軟體用途，並以熱情+技術創造出許多手機 APP 軟體，產品類別主要是娛樂與遊戲類群，目前已有超過 4 百萬的用戶，他們對未來的期許是：持續創新、飛向夢想、與學校建立研究夥伴關係、走向國際。

『POP PLACES』是一個出租各式空間的網路平台，使用者先在網頁中設定一個地點，再勾選空間的使用型態，如：銷售產品、慶典活動、工作室、練舞廳、開店面、錄音室、藝術展覽空間、音樂會等，另可訂出承租價格與空間大小，再挑選細部的設施需求，如：停車場、廚房、Wifi、更衣室、桌椅、投影機、盥洗室、保全、燈光、白板等，此網路平台即會顯示出適合場所的照片、地圖標示、價格、地址，使用者若已選擇完成就能在線上先預約此出租空間，目前公司已成功媒合出租 1 萬筆的交易，並預計 2015 年 4 月的營收目標可達 200 萬歐元，且在 2015 年底拓展業務到全球各地的城市。

『BIOMIMETIKS』是一間仿生創新的公司，他們認為應該要結合工程師、藝術家與設計師，並從大自然中找到靈感，進而研發出聰明且可實現的設計產品；另外亦強調，教育者應該使用仿生做為工具來創造更多有創新概念的課程；企業領導者也應從生態系統中發展出更適合且有彈性的組織結構，讓大家都能從大自然中學習與成長。

『ARATECH LABS』是一間聚焦於專業錄音的音樂工具軟體公司，結合現在的數位行動裝置，可由畫面呈現收音的效果與範圍，讓

看不見的音波轉換成可視的 2D 雷達圖，使專業錄音室的人員可更輕易的調整並擺設麥克風與樂器，以達到最佳的收音效果。

『SNAPKIN』是一間 3D 空間掃描建置公司，透過攝影機以 360 度環視錄影進行 3D 空間量測，再將模型輸入工程繪圖軟體予以呈現，精準與快速的完成室內空間尺寸掃描並建立工程模組，公司目標成為非工業生產的 3D 掃描領導者。

『TRIMAPS』公司將平面紙本地圖與實景結合，並以兩個視窗在行動裝置上同時顯示，讓駕駛不會在陌生的道路上只能盲從平面地圖或導航裝置的指引，有實際街景的顯示讓駕駛者更明確得知前方路況的影像，此 APP 已被下載 25 萬次，每日使用者已達 6000 人。

『SOLBYTE』的主要服務項目是為企業開發電腦軟體，諸如企業資源管理系統、文件管理系統、全球定位系統、顧客關係管理系統、顧客可回應式網站設計、手機應用軟體開發等，公司從 2006 年的 1 位員工已擴編至 2014 年的 17 位員工，在西班牙已有 300 間以上的企業用戶，未來將業務線朝向拉丁美洲擴展，其優勢在於拉丁美洲有許多西班牙語系的國家，相同的語言有助於業務推廣。

『ENERGIENCY』是一間為工廠能源進行效率分析的公司，其發展強項在於巨量資料處理、機器學習系統與分析，並獲得數個創新研發獎，未來也將跨足到美洲、亞洲與非洲發展。

四、EBN 年會成果

此次 EBN 年會於 2014 年 6 月 25 日至 6 月 27 日假西班牙萊伊達舉行，這次台灣訪問團共有 19 位代表參與，是陣容最龐大的一團。本團在此次年會中獲得六項成果，分述如下：

- (一)本處與 EBN 簽署之台歐育成交流 MOU，業於去(102)年 11 月屆期，經檢視 TGN 協助事項在雙方交流、商機媒合及共同育成對台灣中小企業拓展歐洲市場助益良多，爰此，經洽 EBN

其同意於今(103)年 6 月第 23 屆年會期間雙方進行續簽事宜。於 6 月 27 日大會閉幕典禮上，本處、EBN、工研院及 TGN 四方進行簽署 MOU，雙方就『雙邊貿易平台的建立』、『共同育成及輔導模式的建構』、『育成加速制度的交流』、『投資平台的建立』以及『營運據點的設置』這些項目進行更深層的合作。

(二)EBN 為年度國際育成界盛事，各國育成專業人士齊聚一堂，而這也是台灣站上國際舞台的最佳時機。台灣的育成體系及商業加速器在長期的耕耘下，與世界各國建立良好合作關係，特別是與亞洲各國如泰國、越南、印尼、日本、韓國、中國、印度等，建構了堅實的合作關係，因此台灣也是歐美各國進入亞洲市場的樞紐，在 EBN 年會上，我們竭誠歡迎各國與我們合作，以共同輔導形式，推薦廠商來台進行加速育成，並利用台灣已建構的國際合作網絡一同攜手開創新事業及商機。這次與會的多家企業把握難得機會，紛紛與各國的育成專家洽商彼此合作之機會，希望透過此次年會開拓出更多的商機。

(三)此次 EBN 年會以“Empower Youth; Accelerate Entrepreneurship; Transform Lives”為主題，以加速器的資源來協助青年創業，而本處葉雲龍處長也受邀擔任此次大會的演講者，分享台灣的獨特經驗，如何透過策略性思維，串聯法規鬆綁、創新的募資方式、開放式的人才培養、加速器與育成中心的資源，加速台灣中小企業高速成長與拓展第二市場。而葉處長的演講亦引起廣大迴響，會後許多歐洲育成界人士向葉處長請益台灣經驗，希冀能借鏡台灣已趨成熟的政策規劃面以及實戰經驗豐富的執行面。

(四) TW-EBN 雙邊合作會議 (TW-EBN Twinning Program) 成果

6 月 27 日台灣與 EBN 的雙邊合作會議中，為加強台歐雙方的育成中心交流，深化創業育成國際化合作，特地於會議中

安排台歐雙方的育成中心，介紹其育成中心的特色及可提供的資源，並建立合作模式，協助台灣育成企業拓展歐洲市場能量。

葉處長在致詞時特別指出，台灣與歐洲育成中心的交流對於中小企業的發展，是非常重要的。透過此次台歐雙邊會議的舉行，建立一個國際育成平台的建立，透過此一鏈結關係，彼此展開密切的合作，將育成的能量注入中小企業，協助其打進國際市場價值鏈中。而葉處長也特別邀請在場的歐洲育成中心，來台參加今年八月的 APEC 創業加速器活動，參與的國內外知名的加速器、創投、企業界重要人士預計超過 600 位，將有亞太區 21 國推薦的 30 隊優秀新創/創新團隊參加此次競賽，可藉此了解亞太地區 21 國的創業及育成現況，並與現場傑出的創業者、學者與育成界人士分享彼此的加速方法與能量。

此次雙邊會議計有 8 間台灣育成中心與 8 間歐洲育成中心共同參與，就國際育成合作進行深入交流，經過工研院與 TGN 的引介，EBN 代表則允諾今年將會再度來台參加國際育成活動，並拜訪數間台灣育成中心，以促進台歐育成交流。

本次雙邊會議台歐亦有企業代表與會，台方企業主如 Me Works 與橙的電子，也把握此機會與歐洲當地育成中心及企業進行交流。如橙的電子欲透過歐洲育成管道，尋找歐洲當地人才合作；而 Me Works 也與芬蘭大學的育成中心建立連結，計畫明年將赴北歐進行共同育成。

(五)台灣科技大學陳伯奇教授以及朝陽科技大學劉素娟教授此次也應邀擔任 Workshop 演講者，陳伯奇教授就大學作為催生創業教育與推動創業競賽的角色進行分析，強調創業教育在學生全人教育及職涯選擇中的重要性。劉素娟教授則從經營與管理層面切入，討論業師在育成輔導中所扮演的角色。

(六)工研院、高雄應用大學育成中心以及朝陽科技大學育成中心獲頒 EBN Soft-landing full-membership 證書，代表其育成機制及成果已獲 EBN 認可

柒、荷蘭鹿特丹台灣商機日

為強化與歐洲之育成合作與鏈結，我國於 EBN 年會前特別於 6 月 23 日在荷蘭鹿特丹大學(Erasmus University Rotterdam)轄下的一研究機構 Erasmus Center for Entrepreneurship(ECE)舉行台灣商機日活動 (Taiwan Business Day in Rotterdam)，會中邀請當地創業家柏登生醫賴弘基董事長分享成功打入歐洲市場經驗，8 所育成中心及 10 家台灣新創企業說明其業務概況及成長歷程，並進行商機交流媒合。

葉雲龍處長在開場的致詞中，特別提到新興產業加速育成計畫如何協助台灣中小企業打入國際市場價值鏈。其提到此計畫定位在於：「產業聚焦」、「國際接軌」及「育成拔尖」，針對歐美、亞太及新興等 3 大國際市場，及聚焦新興產業，以中大型企業定向育成出發，依據市場導向與價值鏈需求，協助具潛力之優質中小企業，藉由業師輔導、天使資金媒合、國際網絡連結 3 大平台，協助打入中大型或國際企業價值鏈，而此次台灣商機日有 10 家台灣企業參加，希望透過此次商機媒合能促進台歐雙方企業攜手合作。

在主辦單位工研院與台灣企業國際化協助網絡(TGN)的攜手合作下，2014 年台灣商機日(Taiwan Business Day, TBD)於 6 月 23 日圓滿落幕。此次 TBD 無論是在台歐育成中心的交流上，以及台歐企業的商業媒合上，都繳出了亮眼的成績單，其豐碩成果部分可歸於今年的三月份開始，工研院與 TGN 便著手進行前置作業，由工研院負責蒐集台灣廠商的資料與需求，TGN 則籌組業師團隊，提供台灣廠商所需之歐洲資源，台歐雙方先進行密集的線上諮詢，而後更進一步安

排台歐企業進行線上媒合，雙方先了解合作需求並達成合作默契，以期提高之後的商業媒合成功機率。

本次 TBD 中，台歐企業商業媒合達成的初步成果如下：

- (一)工研院與 TGN 以及歐洲天使資金網絡(Business Angel Europe, BAE) 簽署合作備忘錄，強化台歐天使資金投資交流。由工研院推薦優質的台灣企業供 BAE 作為投資標的評估，讓台灣企業有機會能得到歐洲天使資金的挹注，更快速的進入歐洲市場，並透過當地天使資金的協助，更穩固的發展歐洲市場。
- (二)工研院 Turbo Equation 加速器首次與 ECE 加速器交流，並引薦台灣 MeWorks 進駐 ECE 加速器。
- (三)協助 8 所台灣育成中心(高應大、台科大、屏科大、朝陽科大、中原大學、高雄大學、工研院及南港生技育成中心)參與 TBD，與歐洲育成中心及企業進行交流。
- (四)協助 10 家台灣企業進行超過 20 場的深度媒合會談。

表 2 台灣商機日事前規劃合作進程:

日期	2/11-2/28	3/1-3/31	4/1-4/30	5/1-5/30	6/1-6/20	6/23
TGN	籌組業師團隊	NE-TW 線上諮詢 (第一輪)	NE-TW 線上諮詢 (第二輪)	企業媒合 NE-TW 線上 con-call (第一輪)	企業媒合 NE-TW 線上 con-call (第二輪)	TBD 商業媒合
ITRI	蒐集台灣廠商資料	NE-TW 線上諮詢 (第一輪)	NE-TW 線上諮詢 (第二輪)	企業媒合 NE-TW 線上 con-call (第一輪)	企業媒合 NE-TW 線上 con-call (第二輪)	

表 3 台灣商機日媒合企業及需求

項次	廠商名稱	媒合需求
1	廣三SOGO	尋找欲進軍亞洲市場的歐洲時尚品牌，由廣三SOGO代理與販售。 尋找適合的加速器，進行共同育成。
2	台灣睿智	尋找歐洲當地產品代理商、商會、企業及顧問公司，拓展歐洲市場。
3	造能科技	歐洲ESL Supplier產品代理商&訂單、資金需求
4	易吉益豐源	資金需求及歐洲當地潮汐發電技術合作
5	匯汛	歐洲當地銷售時點情報系統(Point of Sale, POS)代理商、資金需求
6	Me Works	歐洲當地的設計師與設計公會 尋找適合的加速器，進行共同育成。
7	橙的電子	歐洲當地無線胎壓監測系統(TPMS)產品代理商&訂單
8	愛剋智慧	歐洲當地生理偵測智慧衣的產品代理商&訂單
9	艾斯克立必恩	資金需求
10	阿邦師	歐洲二手精品收當、收購及建構歐洲二手精品亞洲銷售通路

捌、拜會育成加速器及萊頓生醫園區

一、Erasmus Center for Entrepreneurship(ECE)拜訪

本團於 6 月 23 日上午拜訪 ECE，ECE 為鹿特丹大學(Erasmus University Rotterdam)下轄的一研究機構 Erasmus Center for Entrepreneurship，近年來轉型為歐洲極具規模的加速器、Co-working Space 與創投之複合體。

鹿特丹大學，位於荷蘭南部的歐洲第一大港口城市鹿特丹，是享譽世界的著名公立大學。在世界大學各類排行榜上一直名列前茅，2007 年，鹿特丹大學被《金融時報》(Financial Times)評為歐洲前十的頂尖大學。其管理學院、經濟學院和醫學院在荷蘭排名第一。尤其是鹿特丹管理學院，在荷蘭被稱為歐洲的哈佛，處於絕對第一的位置，位列歐洲研究三強之首，在國際商學院頂級雜誌發表論文數量長期歐洲第一。

所轄的 Erasmus Center for Entrepreneurship，有了鹿特丹大學管理學院優異的學術研究能量注入(Research)，加上其對於企業管理及創業教育的重視(Education)，最後是如何將知識付諸實踐的 Know-How (Service)，Research-Education-Service 此三角發展模式，讓 ECE 發展成為歐洲極具規模的加速器。

其對於進駐的 Start-up 所提供的服務及收費模式如下：

採會員制(ECE Business Membership)

以公司名義加入，第一個人每年需繳交 1500 歐元，同一間公司其他人員申請加入 ECE 會員，每人每月須繳交 100 歐元。

提供的設施：

開放式的空間 (Co-working Space)、大演講廳(可容納 250 人)、小會議室(12 人)、健身房&體育館、點心與飲料、餐飲服務、可自由進出鹿特丹大學並可使用學校設施、Wifi、免費停車位。

對於想再進修或是接受其專業商業課程輔導的 Start-up，ECE 另有一套 ECE New Business Development Programme 可供選擇，提供 10 堂創業課程，每年的課程內容皆不同，於每年的 9 月份開始上課，對於非學生身分的創業家收費為 500 歐元，如果還是學生的話，則只收 250 歐元。此種作法為其將教育、研究及服務三種能量結合之體現。

二、拜訪柏登生醫荷蘭子公司

本團於 6 月 24 日拜訪柏登生醫荷蘭子公司艾思登歐洲公司，借鏡其在荷蘭設立公司及成功打進歐洲市場之經驗，協助台灣企業進軍歐洲市場。在賴董事長的親切接待下，與會的企業紛紛提出如何快速與當地接軌及資源運用，賴董事長一一的解說與回應，在場人員獲益良多。

柏登生醫股份有限公司 2007 年創立於台灣，賴弘基董事長思考生醫產品的未來時，考慮到許多的問題:生醫產品需要取得認證，在

台灣因為行政的延宕，耗費的人力與時間甚多；在產品的品牌與形象上，歐美產品佔有較佳優勢，由於賴弘基的歐洲外商工作背景，對於歐洲事務熟悉，縮小範圍以歐洲為選項。歐洲國家中以荷蘭的商業環境較優，稅率低，人力資源豐富，法規清楚透明，又佔有地利之便，加上英語通行語言上的方便，賴弘基遂在 2008 年 1 月於荷蘭創立 Aeon Astron Europe B.V. 公司。

2011 年 9 月柏登生醫以生物眼角膜 (Biocorena) 榮獲得 2011 年台北生技獎—研發創新銅獎。2012 年初，柏登生醫荷蘭子公司取得荷蘭政府 50 萬歐元補助生物鏡片計畫。2012 年 2 月 6 日，荷蘭副總理兼經濟部長 Maxime Verhagen 更頒發 300 萬歐元創新信貸補助 (Innovation Credit)。

柏登生醫致力於眼科相關的研究，該公司 ologen® collagen matrix 商品應用於青光眼治療方面的成功，並進一步開發的一系列同樣以膠原蛋白為基礎的商品-“Biocornea(生物眼角膜)”與“Biolens(生物鏡片)”並將將逐步商品化，在歐美上市。

Biolens(生物鏡片)為一項革命性的商品，異於一般傳統隱形眼鏡的化學高分子材質。這種生物材料製成的生物鏡片，降低一般人配戴隱形眼鏡可能造成的傷害或不適，加快受傷的角膜修補。Biocornea 為人工眼角膜支架，主要是提供眼角膜移植或眼角膜修復的需求，將可填補目前需要合適角膜捐贈者供應而又不足的缺憾，對於世界約一千萬人的眼角膜需求，無疑地是一項莫大的福音。

柏登生醫另一系列為牙科填覆材料，Aongen™ Dental Collagen Matrix 可作為骨填補材料，填補於拔牙後的齒槽骨缺損處，以提供生長空間，讓齒槽骨中的骨母細胞遷移進入缺損區域，進行骨再生作用。

整型用的皮下填充物 Biodermal filler 內容物是由氫氧基磷灰石/膠原蛋白纖維顆粒懸浮於溶液中，注射填充物 Biodermal filler 溶液黏度高，經針頭注射進入皮下後經良好的定位與控制而不會產生偏移。

生物骨材系列之 Bone substitutes 由第一型膠原蛋白(type I collagen)與氫氧基磷灰石(hydroxyapatite)構成，組成成分與人體骨骼類似，具可發展作為骨組織再生支架的潛力。

三、拜訪萊頓生醫園區

由於本團有多家企業具有生醫產業背景，因此透過 TGN 安排於 6 月 24 日拜訪萊頓生醫園區，了解其營運模式、軟硬體設施及相關配套措施，以供我國育成中心營運發展參考。

荷蘭萊頓生醫園區成立於 1984 年，為荷蘭國家級 6 大園區之一，為生物醫學及生命科學的產業園區，規模為荷蘭最大。園區面積約為 120 公頃，現有 90 家進駐企業約有 3800 名員工，也有為數眾多的新創生技公司。育成中心擁有兩棟建築，設有加速器。附近的萊頓大學和萊頓醫學中心以及 6 個學研機構，為園區內的生技企業提供知識及臨床測試服務。園區設有自然歷史博物館和人體博物館等 2 座博物館。

荷蘭萊頓生醫園區由荷蘭萊頓生醫園區基金會做專業業務管理，相關技轉由萊頓大學技轉辦公室 LURIS 管理，園區的基本管理由 Entrepreneurial society of the Leiden Bio Science Park 管理。

該園區結合週遭資源形成生技產業群聚，利用群聚效益幫助企業。群聚的內容包括:行銷、教育訓練、人力資源、新創企業輔導、國際合作、資源共享等等。與歐洲大型生技企業結盟做為夥伴，引入各類型生技服務業，其中包括技術服務的台灣微脂體公司。

另外西荷蘭投資局也從旁協助，為荷蘭萊頓生醫園區招攬國際企業進駐該園區。該園區具有產業群聚及法規、語言、商業環境等優勢，因此成為企業優先進駐之選擇。

玖、心得與建議

一、持續積極參與國際育成組織，鞏固我國際育成地位

本次 EBN 年會原本大會同意於開幕式進行我與 EBN 簽署育成合作備忘錄(MOU)之儀式，繼而又通知我方 MOU 簽署儀式及地點改為會議最後一天於論壇小會議室進行。經我方極力爭取後，大會始同意併於閉幕頒獎時進行。關於此事件 EBN 始終未向我方說明清楚，俟大會開幕時，發現由中國大陸江蘇省科學技術協會陳惠娟副主席(黨組書記)擔任開幕演講貴賓，經查知得悉，中國大陸已開始積極參與國際育成組織，除派出招商人員於會議期間擺攤設櫃分送文宣，並贊助大會經費，以致我與 EBN 簽署育成合作備忘錄(MOU)之儀式飄忽不定。

幸而我亦積極參與國際育成組織，與 EBN 人員互動頻繁，我提出之要求 EBN 也相當重視不敢輕忽。因此 EBN 年會吸引全球育成專業人士齊聚一堂，親身參與盛會，實際與育成專家進行交流，汲取深度知識並建構人脈網絡關係，仍是無可取代的一環。

本處將持續透過積極參與國際育成組織及鼓勵育成中心申請 EBN Soft-landing 認證，向世界各國取經作為我國育成政策參考，讓政策趨勢與育成機制與國際接軌，並提升我國際能見度，鞏固我國際育成地位。

二、深化台灣商機日(TBD)，協助我中小企業拓展國際市場

台灣商機日(TBD)為台歐之間商機媒合的重大活動，針對 TBD 的舉辦，建立一套台歐商業媒合機制，希望能深化 TBD，以期來年

TBD 的舉辦能夠更臻完美，對台灣廠商進軍歐洲市場有更深入的幫助。

無論是在前置輔導作業上、實際商業媒合過程或是後續追蹤輔導，建立起標準的 SOP 流程，以便隨時調整作法與檢視成果。在一開始的前置輔導作業，就安排與歐洲業師的線上對談，確保三方都能知道彼此的需求，再讓歐洲業師開始尋找適合的媒合對象，並每月定期核對媒合對象進度，最後再安排雙方媒合對象進行線上對談，對談完後再繼續追蹤雙方合作進度。

本屆 EBN 年會與會人士大多是育成中心經理人，但也有不乏具創投及企業代表人士與會。本團隨團參加 EBN 年會之企業有橙的電子、MeWorks 及阿邦師等三家公司。其中橙的電子及 MeWorks 與會代表皆把握各個交流機會，交換名片，拓展市場，收穫頗豐。因此年會亦是一絕佳資金募集、市場拓展機會，各育成中心應鼓勵廠商積極參與國際年會。

三、國際育成年會結合創新競賽，相得益彰

此次 EBN 的年會，結合了歐盟境內最大的創新創業競賽一起舉辦，故此次 EBN 年會邀請了相當多優秀的青年創業團隊，到現場為大家介紹他們的企業本質、經營狀況、產品與服務、成長歷程、核心能力、市場反應、資金來源、輔導助益、團隊分工、創新特色與未來發展規劃。

經由多位傑出青年創業家的演說分享，讓不同領域的成功創業案例可供與會貴賓參考，同時大會也設計一張選票，讓所有聽眾可選出前三名優秀的青年創業家，並在閉幕時進行頒獎，除了增加演講者的動力與鼓舞，也讓所有聽眾更有參與感與專注力，使課程的反應與互動更加熱烈。

育成年會與創業競賽的合辦，不僅能讓該國的育成政策實質地體現在創業團隊的成功中，也為該國的育成政策作了最好的宣傳；而這

樣的結合，也能幫助創業團隊，加速創業資源上的整合，不僅止於吸引與會創投、天使投資者及育成組織的資金投入，再搭配產業導師的引進、其商業模式的調整及育成加速資源的協助，更能加速創業者將營運模式調整至市場可接受的狀態。

四、建立國際間育成中心的巡迴(Rotation)交流模式，協助創業團隊接軌國際

從今年初開始，EBN(代表歐盟的育成中心聯盟)便與巴西當地的Anprotec 育成園區進行一項育成中心 Rotation 的交流，雙方各在其國內遴選數個優秀的創業團隊，由該國政府的經費全額補助，將這些創業團隊送至歐盟或巴西境內的育成中心進行 Rotation，挑選當地最有特色及最符合創業團隊需求的育成中心，安排創業團隊至每個育成中心進駐，進駐時間不一，一個禮拜至一個月的時間最為適宜，在進駐期間，育成中心將會針對創業團隊的需求，如技術、產品及服務定位、當地市場策略、當地策略投資者引薦、當地大企業育成合作等等，給予創業團隊最大的協助與支援，透過這樣互派創業團隊進行育成中心的 Rotation 進駐，對於有志於進軍國際市場的創業團隊而言，得以在新創事業的起步階段，就得到國際育成資源的協助，也有助於創業團隊接軌國際。

附 件

附件一團員名單

項次	單位	職稱	姓名
1	中企處	處長	葉雲龍
2	中企處	技正	陸金峰
3	工研院	業務總監	徐竹先
4	工研院	副組長	張午寧
5	工研院	經理	陳冠廷
6	工研院		莊茵茵
7	高雄應用科技大學	主任	鄭宗杰
8	高雄應用科技大學	經理	許盛凱
9	國立台灣科技大學	主任	陳伯奇
10	朝陽科技大學	主任	劉素娟
11	中原大學	主任	林淑容
12	國立高雄大學創新育成中心	專任經理	宋文龍
13	南港生技育成中心	主任	夏尚樸
14	高雄醫學大學	經理	梁郁敏
15	阿邦師	特助	宋昀臻
16	Me Works	合夥人	徐建凱
17	Me Works	合夥人	陳衍翰
18	橙的電子	總經理	許欽堯
19	中原大學	副執行長	王世明
20	艾斯克立必恩	經理	陳君瑋
21	艾斯克立必恩	總經理	陳銘哲
22	易吉益豐源	秘書	楊佳欣
23	國立中央大學	經理	楊心宜
24	國立屏東科技大學	經理	張家豪
25	台灣睿智	總經理	Harry Liang
26	造能科技	研發經理	陳慧修
27	造能科技	管理師	郭建宇
28	滙汛	專案經理	蘭佳霖
29	愛剋智慧	顧問	Soukaina Adnane
30	KS SOGO	董事長	原島榮一

31	KS SOGO	財務部協理	謝佩娟
32	KS SOGO	營業部經理	黃俊仁
33	KS SOGO	販促部副理	劉芳銘
34	KS SOGO	秘書室副理	陳慧芳
35	KS SOGO	營業課人員	廖惠思
36	KS SOGO	商品開發人員	曾育峰

附件二行程表

日期/時間	行程	
6月21日 星期六		
21:20	桃園國際機場 第二航廈 荷航櫃台	
23:20	起飛，台北至阿姆斯特丹 荷蘭航空 KL 808 TPE-AMS	
6月22日 星期日		
06:25	抵達荷蘭阿姆斯特丹 史基普機場，辦理海關入境通關手續	
08:00	史普基機場大廳集合	
08:30	搭乘接駁巴士前往鹿特丹飯店入住	
10:00	抵達飯店 NH Atlanta Rotterdam Hotel (Coolingsingel/Aert van Nesstraat, 4. 3012CA Rotterdam)	
10:00-	團員自主行程	
6月23日 星期一		
07:30	飯店自行早餐	
08:20	飯店大廳集合，搭乘地鐵 前往會場地點 Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE) (Marconistraat 16, 11th floor, 3029 AK, Rotterdam)	搭接駁車前往 Micro Fashion 參 訪
09:00-11:30	Erasmus Centre for Entrepreneurship 參訪： 導覽人員：Hendrik / Martin 9F Erasmus 育成中心 11F 11F Co-working Space & Start-up	參訪 Micro Fashion Design Prototype Center
11:30-13:00	自行用餐	
13:00-17:50	台灣商機日 Taiwan Business Day (TBD)	
18:20	ECE 大廳集合，搭乘地鐵回飯店	
18:50	到達晚宴地點	
19:00- 21:00	晚宴	
21:00- 21:20	步行回飯店	
6月24日 星期二		

07:30	飯店自行早餐
08:20	飯店大廳集合搭乘接駁車前往萊頓生醫園區
09:30-10:00	參訪 to-bbb
10:00-10:30	參訪 Aeon Astron Europe B.V. (AAE)
10:30-11:00	聯合座談會與經驗分享：to-bbb & AAE & 萊頓生醫園區
11:00-11:30	萊頓生醫園區 Co-working Space
11:30-12:30	搭乘接駁巴士至阿姆斯特丹 史基普機場
12:30-13:00	團員於機場自行用餐
13:00	史基普機場機場大廳集合，準備搭機
14:10	起飛，阿姆斯特丹至巴塞隆納 荷蘭航空 KL1673 AMS-BCN
16:20	抵達巴塞隆納國際機場
16:20-18:00	出關手續及團員自行用餐
18:00	機場大廳集合
18:00-20:30	接駁巴士前往 Lleida 飯店入住
20:30	抵達 Lleida 飯店 Catalonia Transit Hotel (Plaça Ramon Berenguer IV, S/N, 25007 Lleida, Spain)
20:30-	團員自主行程
6 月 25 日 星期三	
08:30	飯店自行早餐
08:30-12:00	團員自主行程
12:00-14:00	交流餐敘：EBN 會場
14:00-18:00	EBN 年會開幕及報到
20:00-21:30	交流餐敘 (雞尾酒會) at La Seu Vella
6 月 26 日 星期四	
08:00	飯店自行早餐
09:15-13:15	EBN 分項論壇
13:00-14:30	交流餐敘
14:30-17:00	EBN 分項論壇 台科大陳伯奇老師演講
17:00-19:30	TW- EU 雙邊 Twinning Program 合作會議
20:30-23:30	交流餐敘 (Gala Dinner) at La Finca Prats
6 月 27 日 星期五	
08:00	飯店自行早餐
09:30-13:00	EBN 分項論壇 經濟部中小企業處葉雲龍處長演講時段 朝陽大學劉素娟老師演講

13:00-14:30	交流餐敘 大會閉幕暨頒獎典禮 SMEA & EBN MOU 簽訂
14:30-19:00	團員自主行程
19:00-21:00	晚宴
6月28日 星期六	
07:00	飯店自行早餐
08:00	飯店大廳集合搭乘接駁車前往巴塞隆納市區及機場
10:00-12:45	團員自主行程
12:45-13:30	搭接駁車前往巴塞隆納國際機場
13:30	巴塞隆納國際機場大廳集合，準備搭機
15:55	起飛，巴塞隆納至阿姆斯特丹 荷蘭航空 KL 1668 BCN-AMS
18:10	抵達阿姆斯特丹機場，準備轉機。
20:40	起飛，阿姆斯特丹至台北 荷蘭航空 KL807 AMS-TPE
6月29日 星期日	
14:40	抵達桃園國際機場

附件三台灣商機日與會廠商簡介

次	廠商名稱	公司介紹	推薦聯盟
1	廣三 SOGO	<p>廣三實業於今年加入加速器歐洲行程，參加 TBD 商業媒合，並由工研院歐洲合作夥伴 TGN 的輔導，於歐洲進行 co-incubation。</p> <p>其目的在於與歐洲流行、服飾、精品等之設計製造業者建立合作關係，於台灣及大中華區域創建流行之通路。</p>	工研院
2	台灣睿智	<p>台灣睿智資訊 (Strategy Companion Corporation) 為全球商業智慧使用者端分析工具的領導級開發商，專注商業智慧領域，堅持自主研發及產品化路線，致力開發更友善的用戶端工具，目前已是台灣商業智慧前端工具銷售第一的品牌，並在歐、美、日本、紐澳、南非等海外市場逐步站穩腳步。</p> <p>目前在台灣的客戶包括：台塑集團、宏達電、遠傳電信、中國石油、群創光電、統一超商、財金公司、巨大機械、日月光半導體、永豐餘、特力集團、新光三越、敦南科技、萊爾富超商等各產業內的指標性企業。</p>	工研院
3	造能科技	<p>造能科技(MKE DSSC)股份有限公司於 2011 年 8 月成立於中央大學育成中心，為第三代太陽能電池(G3-PV, DSSC)模組設計與關鍵金屬基板供應商，核心開發團隊為國內頂尖大學碩博士，團隊成員來自於工研院、國內外大型企業集團，專長集中於導電玻璃、陶瓷燒結、電路設計、機構設計、與印刷製程，目前公司多項專利申請中。</p>	中央大學
4	易吉益豐源	<p>易吉益節能股份有限公司成立於民國 96 年楠梓加工出口區，以環境保護及節能設備產品開發生產作為企業發展政策，初期以「無極燈」生產為主，進而研發階段性產品「新 T5 節能省電燈具」，在市場上佔有一席之地。於 98 年加入高雄大學創新育成中心，由經營管理研究所李楊教授協助做企業診斷及市場分析，除確定了以開發節能民生設備為主之外，亦奠定了易吉益節能股份有限公司與高雄大學教授合作開發新產品的政策，同時更加速公司產品研發進度及提高研發成功</p>	高雄大學

		<p>率，合作案如下: 1. 化學工程及材料系楊證富教授，合作項目為鋰鐵電池充電站系統開發。2. 電機系施明昌教授，合作項目為太陽能海水淡化系統開發。3. 應用化學系蔡振章教授，合作項目為瞬時熱水器、熱地板（真空加熱系統）。4. 高雄大學育成中心顧問群，合作項目為保育紙研發、海浪發電系統。</p> <p>在這幾年多的努力，已經有明顯的開發成果，公司累積獲得國內外專利件數共有 10 件，極積參加國內外發明展覽活動，並榮獲各項發明展覽諸多獎項。</p>	
5	匯汎	<p>匯汎成立於 2013 年，該公司以競標、拍賣等創新商業模式，建構自有票務拍賣系統，並藉由其蒐集之會員購票資訊，進行一系列消費者行為分析及建立顧客忠誠度。</p>	台科大
6	Me Works	<p>該公司參加 TBD 行程，希望藉由此行程，拓展其歐洲業務發展。Meworks 成立於 2007 年，目前員工 8 位，透過雲端概念，連結台灣設計師與全球市場，結合雲端科技與設計美學。Meworks 抱持著創新、熱忱、負責的經營態度，獲得客戶的信任與肯定。目前主要客戶來自於大陸的萬網及新網和阿里巴巴集團的淘寶等，致力於開拓大陸市場。於 2014 年開始與中華電信進行投資案及合作。為求公司持續發展，已規劃持續投資於新產品創新研發。</p>	工研院
7	橙的電子	<p>橙的電子股份有限公司於西元 2005 年創立於台中潭子，致力於高低溫、無線射頻以及電源管理三大核心技術研究，專注發展無線胎壓監測系統 (Tire Pressure Monitoring System, TPMS)，目前產能已達百萬顆量產水準。2010 年並榮獲美國輪胎協會 (Tire Industry Association) 公布為三大原廠替代件之一！</p>	交通大學
8	愛剋智慧	<p>愛剋智慧科技公司成立於 2012 年，實收資本額為 1000 萬，主要業務為智慧衣整合行銷。以金屬纖維為核心技術，延伸開發導電金屬紗，整合成智慧衣，可應用於生理偵測、發光、發熱、訊息傳遞及防輻射等多種用途。因為技術創新性與獨特性，已引起世界各大知名公司的注意。目前</p>	紡研所

		已有多家國際性公司與本公司進行策略聯盟，進行系統整合及共同行銷。	
9	艾斯克立必恩	為進駐馬偕育成中心之新藥開發公司，該公司之新藥，同時進行多國 IND 申請，其包括歐洲市場，因此該公司須進一步了解歐洲 CE 法規認證，並需與當地創投接洽，以爭取更多早期資金投入。	馬偕育成中心
10	阿邦師	阿邦師集團創立於 1965 年，在董事長李正邦先生的帶領下，以獨到的創新思維、前瞻的眼光，顛覆傳統當舖業的經營型態。不但一改當舖給人傳統、昏暗、神祕的刻板印象，以明亮、精緻、專業的高質感訴求，重塑當舖精品化經營的嶄新面貌，更開創出精品典當、鑑定、銷售全新營運模式。阿邦師集團以精品鑑定能力為核心技術，應用最新顯微及資通訊科技，發展以客為尊的名牌精品收購、融資、鑑價及銷售服務模式。李正邦先生以無比的企圖心與行動力，規劃公司集團於精品產業專業技術面、通路面及全球營運面完整佈局，領導集團快速前進，成為二手精品領域成長最快、最受注目的明日之星。在李正邦先生的帶領下，2011 年首創全台二手精品收當、收購，並與各縣市當舖公會合作舉辦巡迴實體聯合精品特賣會，成立 New B 流當精品網，整合實體與虛擬，同步舉辦網路聯合精品特賣會。阿邦師集團甫一推動此創新營運模式就獲致極大的成功，2011 年公司總營業額由 2010 年的新台幣 200 萬元快速成長為 2,300 萬元，隔年 2012 年的總營業額更成長至新台幣 1 億 5 千萬元，年成長率高達 500%，2013 年阿邦師集團的總營業額更突破新台幣 3 億元。	工研院

附件四照片集



荷蘭鹿特丹商會官員(右 1)及經濟組沈組長(左 2)出席台灣商機日



台灣商機日葉處長致詞，出席熱烈



台灣商機日廠商簡報



台灣商機日商機媒合洽談



拜訪 ECE 全體合影



葉處長致贈 ECE 經理禮品



ECE co-working space



ECE 一隅



柏登生醫賴董事長親自分享歐洲創業資源



葉處長致贈紀念品給賴弘基董事長



Leiden Bio Science Park 園區



Leiden Bio Science Park 園區進駐生技企業 Astellas，
國際型大藥廠，在台灣有分公司



TW-EBN 雙邊會談



TW-EBN 雙邊會談會後合影



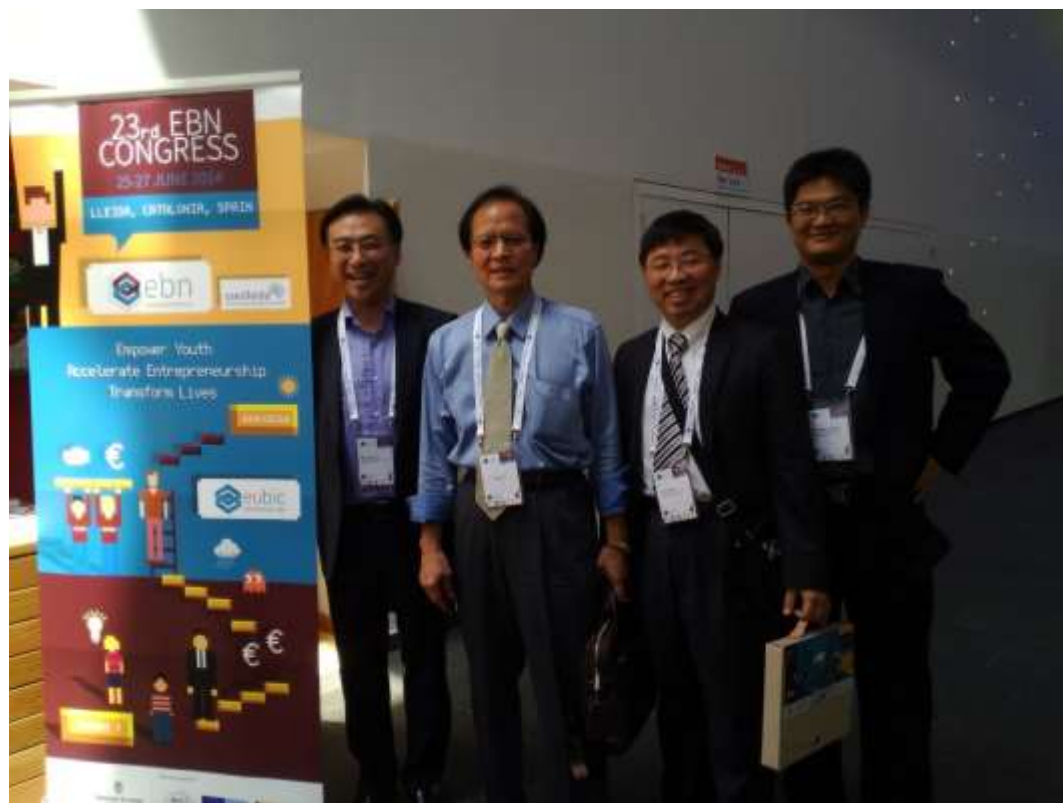
處長 6 月 27 日於 EBN 閉幕會與 Lleida 省長(左 1)、EBN 總裁(左 3)、Catalonia 勞動部長(右 3)及 EBN 主席(右 2)合影



處長 6 月 27 日於 EBN 閉幕會與 EBN 簽署 MOU，工研院張副組長午寧(左 1)、EBN Álvaro Simón de Blas 總裁(右 2)、TGN Vaierie Hsu 主席(右 1)合影



工研院與朝陽科技大學育成中心獲頒 EBN Soft-landing full-membership 證書



葉處長於報到處合影

Strategic Thinking for Entrepreneurship



**Johnny Yeh, Director General
SMEA, MOEA, Taiwan**

Challenges

- **Youth unemployment** rate is still high
- **Unbalanced supply** and demand in job market
- **Non-typical** employment is raising
- **Low-wage** growth
- **Rapid change** of technology



Benchmarking

America



- Middle Class Revival: more job opportunities
- Wage Increase
- Crowd funding Platform :JOB Act

German



- Stabilize Currency
- Strong Financial Supporting for SMEs
- Stabilize JOB market

Korea

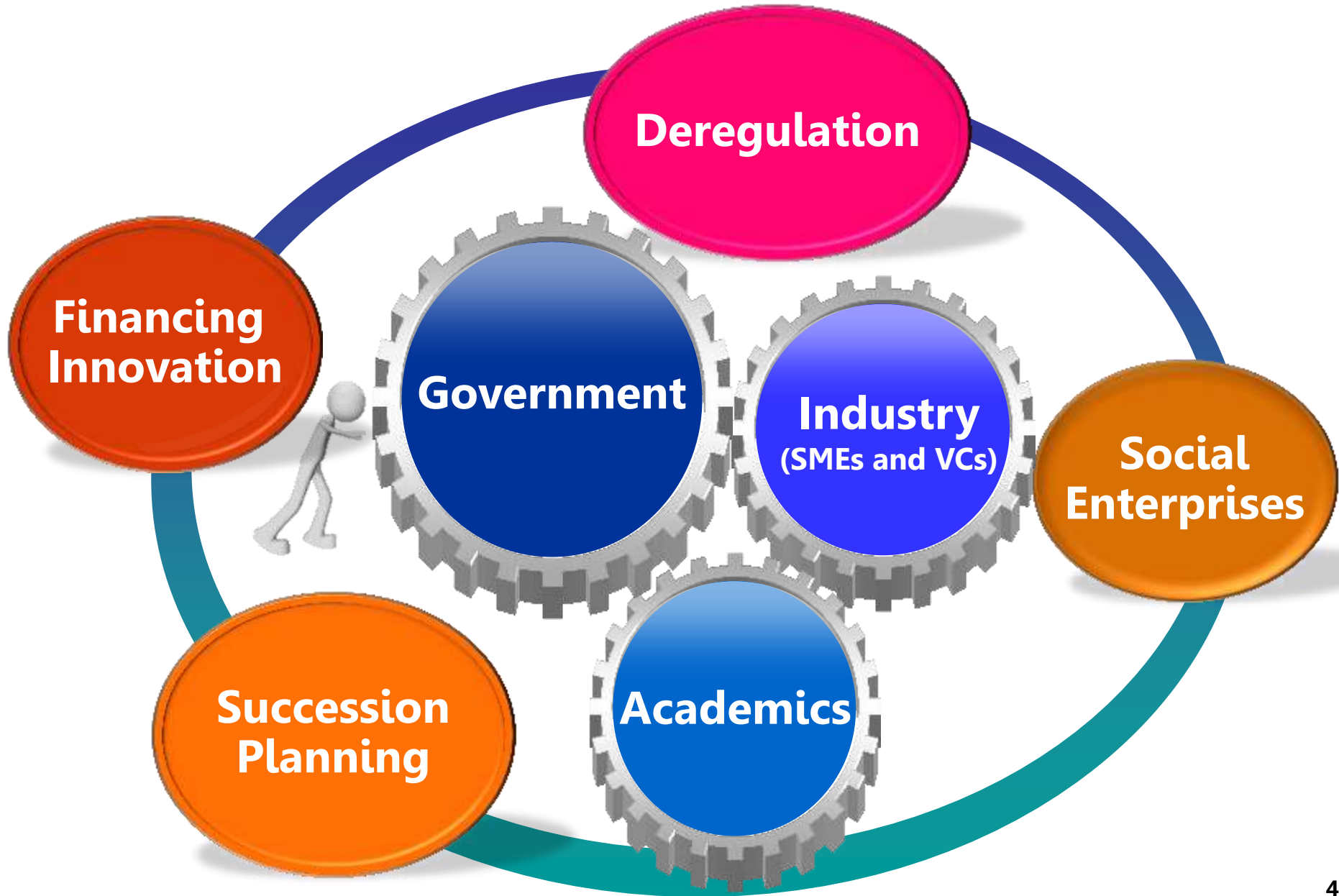


- Nurture small-scale but very powerful and international SMEs
- Focus on start-ups and youth digital Micro-enterprise

England



- New small Green Enterprise: new economic strength
- Social Enterprise: High revenue and high innovation





Limited Liability Partnership (LLP)

1. Easier to raise Funds
2. Enhance investments in start-up period
3. Improve enterprises' competitiveness by choosing multiple organizations of management
4. Assist our enterprise to built international networking to bring together talent, capital markets and create more business opportunities

Suspended taxation on contribution of IP Right as Equity

1. Person or SMEs get contribution of Intellectual Property Right as Equity.
2. They will get suspended taxation at the case of equity disposal.

Flexible par-value stock

1. Either Par -Value stock or non-par-value stock works.
2. Diminish the restriction of share par value NTD\$10
3. Start-ups to raise funds more easily

University Spin-off

1. University professors can build start-ups
2. School Funds can invest in start-ups.



Public Offering



● World's first GoFunding Zone for Creativity

- ❑ SMEA has created a world's first GoFunding Zone for Creativity to assist Micro-Enterprises to raise funds more easily.
- ❑ It is a Equity Financing platform.

**Accelerated Incubation
before Emerging Stock**

GoFunding Zone

Micro-Enterprises

Private Offering

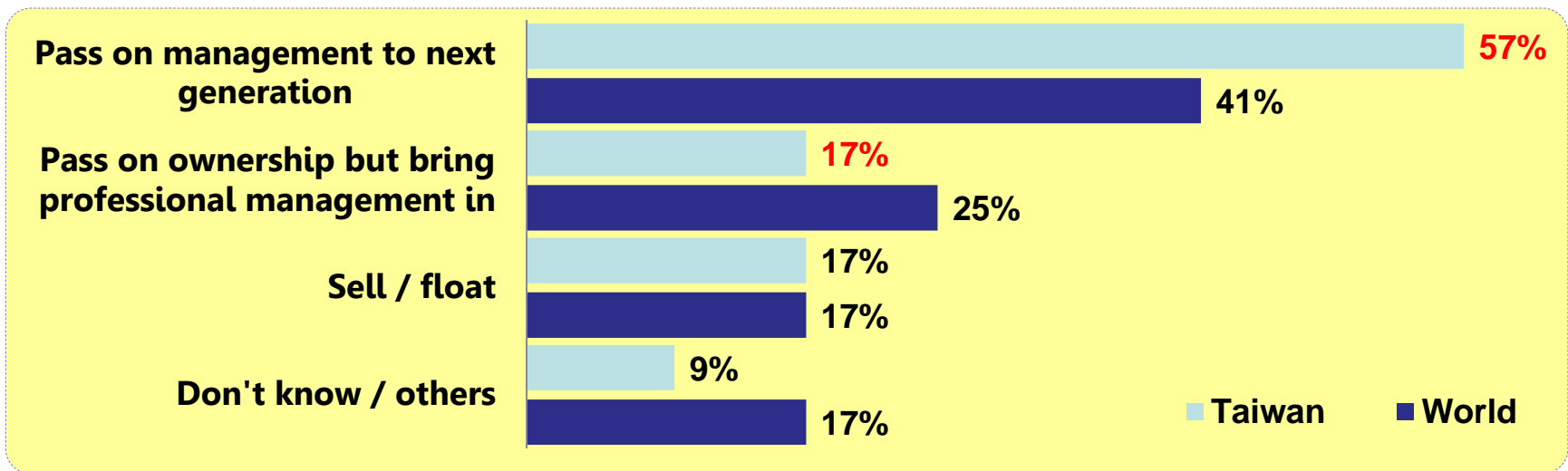
● GoFunding Zone Characteristics

- ❑ Equity Financing with low costs.
- ❑ free Bank Financing interest
- ❑ Attracts a lot of investors, venture capitals and Angel fund to look for potential investment target
- ❑ big companies can seek for technical and innovative cooperation here.



Increase of Business Succession and Continuity

Over than half of family businesses plan to pass the business fully (ownership and management) to the next generation



More 280 thousand

20-year-old enterprises in Taiwan

Only 3% family business continue to the 4th generation in USA

Top 30 Enterprises shows that **more than 60%** of CEOs who are over 60 years old have no plan to inherit family business

Background

SMEs last more than 10 years: 47.8% ; more than 20 years: 23.0%

Business owner over 65 years old: 3.5%; 50-64 years old: 42.6%

More than 50 years old: 46.1% °

Based on statics above, SME owners gradually step into retirement phase in the following 5 to 10 years. Business continuity becomes a major challenge.

**Not only start-ups
but also family
business need
innovation and
creativity.**

**First Generation Concept
inspire innovation
And transformation**

**Infuse with Silicon
Valley experiences
and mechanism:
Café du Monde &
Master Workshop**



Definitions:

- Creating and nurturing micro-, small-and medium-sized businesses
- Aim for positive social or environmental outcomes while generating financial returns.

The importance of social enterprises:

- Solving specific social problems, such as weak employment, seniors' long-term care, environmental protection...
- Promote economic development and make growth inclusive.

Promotion policy:

- Providing social enterprise development environment
- Strengthening the operating structure of social enterprises constitution
- Construction of social enterprise network platform





**Annual Compound Growth Rate
(in employment or in turnover)
over 3 years > 20%, with 10 or
more employees in the starting year**

1

**Inject economic dynamics
and vitality**

2

**Introduce innovation and
increase productivity**

3

**Paradigm for other
enterprises**

4

Create jobs and raise GDP



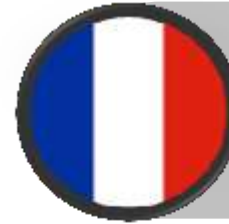
1988–1992 HGE

4% → 60%



2005–2008 HGE

6% → 54%



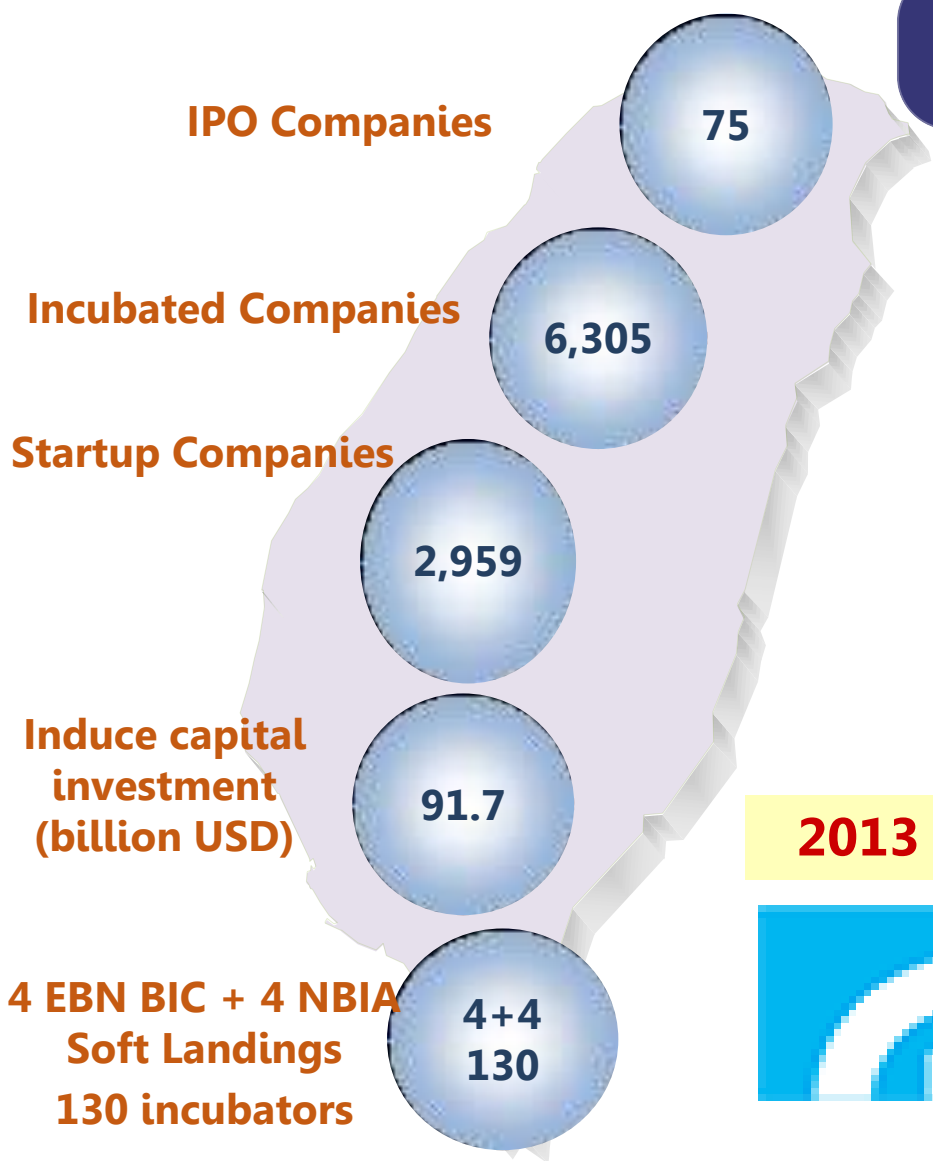
2006–2010 HGE

8% → 58%



How to incubate high-growth enterprises?

- Accelerating incubation
- Manpower training
- Balance between quantity & quality
- International Expansion



2013 EBN BIC Soft-landing Certification



**We change,
and make it happen**

A Taiwanese Student Studying in England; **Young Entrepreneur ?**

Traditional Pawnshop Transforms into Auction
of Second-hand Luxury Brand Products

Bang Master Co.



Luxury Brand Product





Artificial Appraisal

Appraised by those with experience

Closed Industry

Waiting for pawns to the store

No Sales Channel

The pawns sold at low prices

Negative Impression : People have prejudices and misconceptions on pawnshop. Process vague. Difficult to expand customers.

Higher Working Capital : The economic downturn resulted in pawns increasing, but pawns circulating is slow. Heavy Financial pressure!

Innovative Business Model :

Sales Channel- **Second-Hand Luxury Brand Product Auction**



Innovative Business Model : **Technological Appraisal** instead of Artificial Appraisal



ITRI Scientific Appraisal SOP Model

- Mobile Real-time Tele-Appraisal System
- Expert Assistance Systems for Luxury Brand Product Appraisal

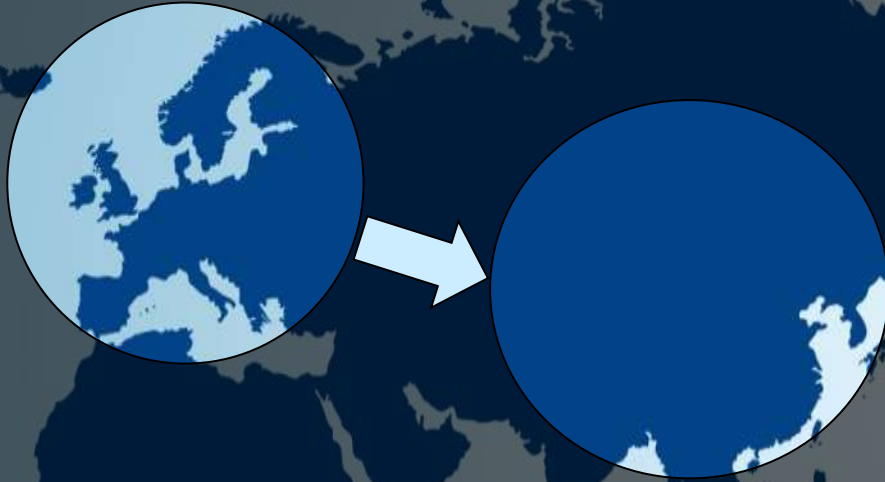
First Provides “**Luxury Brand Product Appraisal Training Course with TUV Certification**”



With the **innovative technology of appraisal**, Bang-Master has been through complete transformation, from a traditional pawnshop into a second-hand luxury product auction company with novel cultural value.

Innovative Business Model : Purchase (Global)

→ **Purchasing in Europe, Selling in Asia**



European Second-Hand Luxury Brand Product Purchasing Channel

- Overseas Base :
2013 **Beijing Yintai Center**
- Overseas Cooperation :
 - 2012 Kasshin, 2013 Band Off Strategic Cooperation
 - 2014 Taiwan Business Day - >
European Second-Hand Luxury Brand Product Purchasing Channel

A Road to Success

Revenue

112 million → 320 million ^{in 3 years} **300%**

Employee

6 →

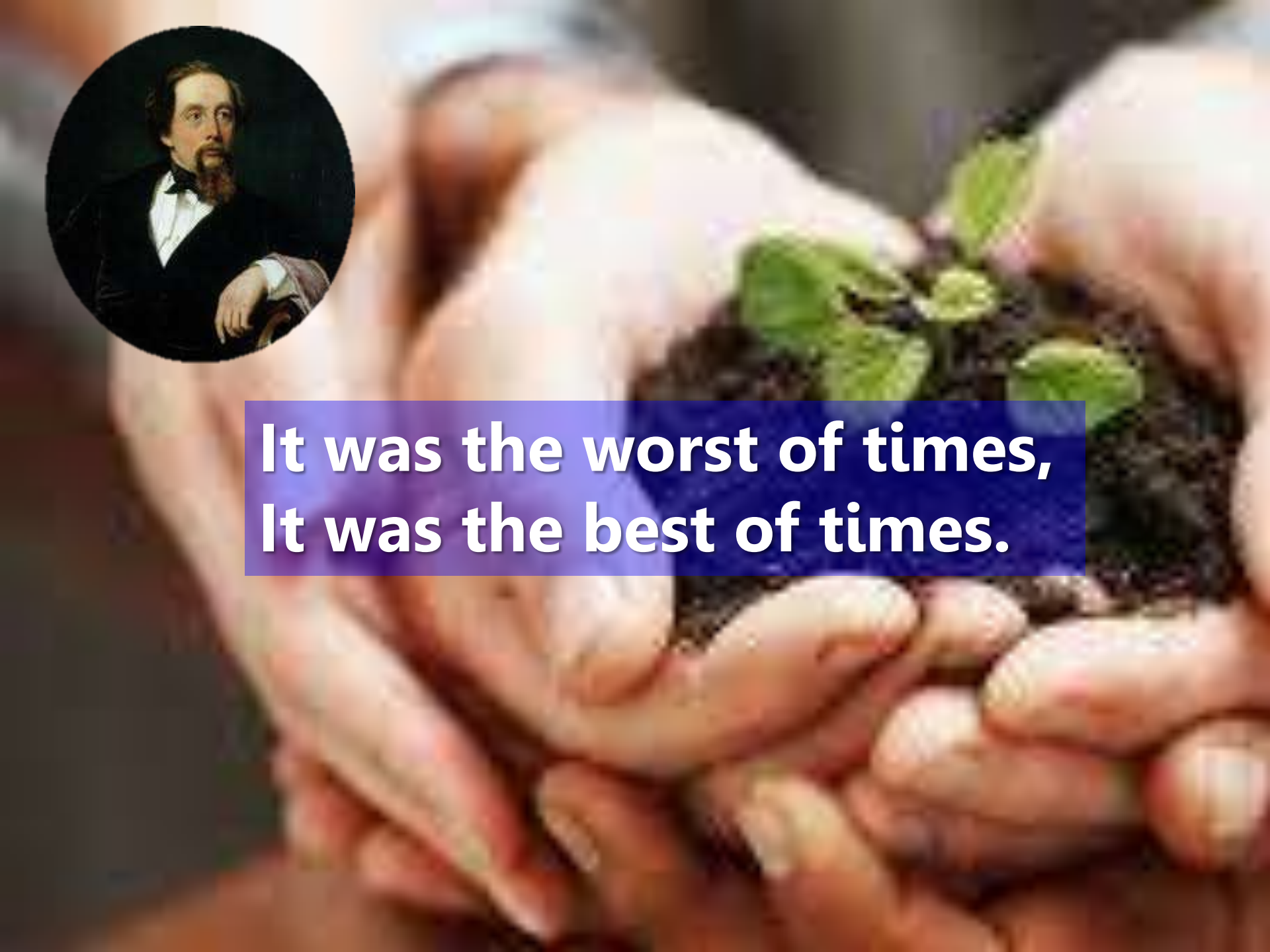
IPO in 2015

Overseas Business Cooperation





**It was the worst of times,
It was the best of times.**



**MEMORANDUM OF UNDERSTANDING
BETWEEN
THE EUROPEAN BUSINESS AND INNOVATION CENTER
NETWORK (EBN)
AND
SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE ADMINISTRATION (SMEA)
IN PARTNERSHIP WITH
THE TAIWAN GLOBALIZATION NETWORK (TGN)
AND
INDUSTRIAL TECHNOLOGY RESEARCH INSTITUTE (ITRI)**

This Memorandum of Understanding ("MOU") is entered into by the European Business and Innovation Center Network (EBN), based in Brussels, Belgium and the Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs (SMEA), based in Taipei, Taiwan, R.O.C. EBN and SMEA are hereinafter jointly referred as "the Signatories".

WHEREAS, EU Business and Innovation Centres (EU|BICs) represent the organizations that serve both the interests of the public and the private sectors through the use of a dynamic system in detection/selection/monitoring/management of entrepreneurs and projects. BICs aim to create and develop innovative businesses by offering a focused set of applied innovation supports within a professional cost-effective structure. BICs also contribute to the stimulation of local economies in areas with industrial development and knowledge intensive potentials, where the purpose is to adapt/prepare endogenous human, physical and financial resources so as to strengthen the business sector. The influences of BICs will not only affect the creation of small and medium sized enterprises and the development of existing ones, but also the actions aimed at improving the local governance of the SME systems and actions of providing self-employment tools to disadvantaged groups.

WHEREAS, the European applied innovation network, in relation to EBN, was set up in 1984 as a joint initiative by the European Commission, European industry leaders and the first pioneering BICs. At present, EBN is an independent body that acts as an umbrella organization in bringing together over 250 organizations (of which over 150 BICs) from Europe and beyond (Albania, Austria, Belgium, Bosnia-Herzegovina, Brazil, Bulgaria, Cape Verde, Chile, China, Czech Republic, Egypt, Estonia, Finland, France, French Guiana, Germany, Greece, Hungary,

Ireland, Italy, Jordan, Kosovo, Lebanon, Luxembourg, Netherlands, Norway, Palestine, Poland, Portugal, Russian Federation, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan, Tunisia, United Arab Emirates, United Kingdom).

WHEREAS, the mission of EBN is to promote the growth of BICs as well as of other mixed public-private organizations within and outside the European Union, to support the emergence of new innovative small and medium sized businesses, and to develop activities in existing businesses based on new ideas of growth potential. The mission is carried out through the provision of methodologies, tools and services in strengthening of local and sustainable innovative entrepreneurship, and through the provision of world-wide exchange opportunities in recognizing that locally active BICs must face the global economy daily.

WHEREAS, among the services provided to its members, EBN provides:

- **EU|BIC Certification** A unique “certification & benchmarking system” for innovation-based incubators & accelerators
- **International Hub** An open international networking platform delivering smart take-off and soft landing services
- **Projects Lab** An efficient EU-funded collaborative projects lab crossing many sectors and themes
- **Networking as a Service** Opportunities for online and offline networking between members and others
- **Events & Exchange Forum** EBN Congress, TechCamp and Policy meetings to share, network and promote
- **Open Innovation** Connect start-ups and SMEs with corporates and investors looking for new innovation to support
- **EU Gateway** A solid reputation within European government circles, international agencies and non-EU territories
- **Tools and Trends** Interactions with tool developers and resources designed to help deliver more effective support

WHEREAS, the SMEA, as a competent authority in the business incubation industry of Taiwan, Republic of China, formulates plans for development of SMEs and relevant legislation, to provide guidance to and undertake the inspection of SMEs, to undertake surveys and researches related to SMEs, to provide assistance for the improvement of SMEs’ technology in production, training and other related matters, to provide support for entrepreneurial activity and innovation, to

coordinate the provision of financing for new star-ups, to coordinate incubator operation, and to provide guidance with respect to the improvement of SME operation and management, financing, etc.

WHEREAS, SMEA, in pursuing differing goals, such as creating a healthy environment for the development of SMEs, enhancing SMEs' information technology capabilities, strengthening the SME management guidance function, integrating the SME financing mechanism, and building a platform for enterprise start-up and incubation, engages in many activities that support development in:

- Supporting conferences and specialized trainings.
- Conducting research and compiling statistics on the incubation industry.
- Producing publications that describe practical approaches to business incubation.
- Collaborating closely with other central government agencies, with local governments, with specialist service agencies and organizations on incubator development.

WHEREAS, the Signatories share similar goals and wish to cooperate in areas of mutual concern to enhance the effectiveness of their development efforts.

DECLARE

That they respectively recognize each other the corresponding entities supporting business incubation.

That they acknowledge similarities and differences between the goals, activities and services of the respective networks, which could represent strengths and opportunities on which to base joint actions and future cooperation activities.

Specifically SMEA and EBN,

- Feature memberships, news and information, training and events, consulting services, publications, advocacy and experts testimony;
- Are recognized as leading information networks in their respective territories;
- Enjoy full recognition and acknowledgment from main policymaker institutions in respective territories;
- Support highly respected events viewed as *the* networking events in the incubation industry;
- Look to develop networks beyond the geographical borders in which they

originally started (Taiwan and EU);

EBN and SMEA seek therefore to define forms of collaboration on themes of mutual interest and implement activities that would support the two organizations to increase their level of services to the respective members, augmenting the possibilities of success of incubation programs in the Taiwan and the EU.

NOW, THEREFORE, the Signatories agree to cooperate under the following conditions:

Article I

Purpose

1.1 The **general purpose** of this MOU is to provide a framework of cooperation and facilitate collaboration between the Signatories, on a non-exclusive basis, in areas of common interest.

Notably to exchange their knowledge and ideas; to plan joint activities where there is a common interest; to use and promote existing structures and resources where there are mutual benefits; to cooperate, within areas of common interest to ensure effectiveness and impact in their efforts and to determine how this cooperation reinforces the effectiveness of their mission and their institutional priorities, respectively; to cooperate with the aim of improving the levels of support to the end-users of the innovative business service supply chain.

1.2 The Signatories agree to start cooperating within the following areas of activity (**specific purposes**):

1.2.1 **“The International Hub” initiative:** this initiative is aimed at creating a group of incubators that are already cooperating with EBN or SMEA. The group has the objective to increase business opportunities for client companies that intend to internationalize. SMEA and EBN agree to undertake the following actions to increase the chances of success of the initiative:

- EBN will prepare a technical proposal with scenarios for the rolling out of the International Hub activities and list of co-incubation services for companies.

- SMEA will disseminate the information of the International Hub initiative to its collaborating incubators, or a selection of them, with the aim of involving them in a pilot initiative.

Each partner will select on a yearly basis between 5-10 incubators in Taiwan on one hand and in Europe on the other hand, for twinning program collaboration in EBN congress. Other incubators interested in the program will also be informed about the program and invited to participate since it will be an open program for both networks of EBN and SMEA.

The program can take several forms and follow several objectives with the aim of supporting business incubation and innovation delivered to improve international collaboration throughout pilot projects and regional activities.

The participating incubators will try to help each other to input all that they can offer to their counterparts in terms of best practices. The best of Taiwanese activities will be incorporated into EBN's activities and vice-versa; in particular the granting of the European Commission EU|BIC label which will be searched for a selection of Taiwanese Incubators under specific Membership conditions.

1.2.2. EBN will prepare the project, with the contribution of SMEA, including the possible participation in the upcoming EBN Annual Congresses. At each congress, a separate Twinning Program meeting will be organized to strengthen the cooperation between the incubation in Europe and Taiwan. SMEA will assist in promoting the event among its collaborating incubators who could be fit to participate in the soft-landing club. Both EBN and SMEA will look for ways to regularly encourage and facilitate the participation in joint international activities part of the Twinning Program.

During the entrepreneurial activities organized by SMEA annually in Taipei, a delegation of European incubators and selected companies wishing to internationalize their business will be invited to speak, for on-site visits and to participate in business matchmakings including the APEC Challenge with Intel & Siemens, APEC Accelerator Networking Forum with Taiwanese companies and incubators and similar participants from countries mainly in the Asia-Pacific region.

EBN, with the contribution of SMEA and/or organization assigned by SMEA, will

fine-tune the proposal according to the feedback given by the participants attending the aforementioned event.

The pilot phase (foreseen duration 36 months) will be launched under the auspices of EBN with the contribution of SMEA. The pilot phase is scheduled to begin in June 2014.

At the end of the pilot phase, EBN and SMEA will manage the services within their respective networks. If necessary, a second event with the participants in the pilot phase will be organized.

1.2.3 **“Communication”**: the aim of the action is to ensure that relevant information is made available to EBN and SMEA network incubators.

Specifically:

- Send out e-news alerts through the respective mailing lists coming from the networks entitled “news from EBN/SMEA”;
- Verify the technical possibility of adding a specific section to the International Hub section of the EBN website containing “news from EU/Taiwan”.

1.2.4 **“Projects”**: EBN and SMEA agree to exchange information and details on calls for proposals and tenders which can be of mutual interest. Both parties would seek to form consortia if deemed mutually beneficial on a case-by-case basis.

1.2.5 **“Events”**: the aim of this action is to increase the awareness of the main events organized respectively by the signatories, as well as working in the co-organization of customized events. Specifically the signatories agree:

- To co-promote the events using the available communication material (newsletters, websites, e-flash-news, social media, publications and other communication devices);
- To co-promote the respective annual conferences to their memberships;
- To support the identification of speakers from EU and Taiwan to the conferences and supporting the definition of topics of interest;
- To co-organize advanced networking events to take place on a yearly basis alternatively in Taiwan and in the EU;

1.2.6 After a first assessment of the implementation of the activities expressed in points 1.2.1, 1.2.2, 1.2.3, 1.2.4, and 1.2.5 the Signatories will discuss and verify the possibilities of offering joint membership services to the members.

Article II

Consultation and Exchange of Information

2.1. The Signatories shall, on a regular basis, keep each other informed of and consult on matters of common interest, which in their opinion are likely to lead to mutual collaboration.

2.2. Consultation and exchange of information and documents under this Article shall be without prejudice to arrangements, which may be required to safeguard the confidential and restricted character of certain information and documents. Such arrangements will survive the termination of this MOU and of any agreements signed by the Signatories within the scope of this collaboration.

2.3. The Signatories shall, at such intervals as deemed appropriate, convene meetings to review the progress of activities being carried out under the present MOU and to plan future activities.

Article III

Implementation of the MOU

3.1. Neither Signatory shall be an agent, representative or joint partner of the other Signatory. Neither Signatory shall enter into any contract or commitment on behalf of the other Signatory and shall be solely responsible for making all payments to and on behalf of its own account, as provided under this MOU.

3.2. Each Signatory shall be responsible for its acts and omissions in connection with this MOU and its implementation.

3.3. The Industrial Technology Research Institute (ITRI) and The Taiwan Globalization Network (TGN) are assigned to take charge of the project implementation and management stipulated in this MOU. All the resources to support the collaboration between Europe and Taiwan are to be integrated in

a joint platform to be managed by TGN and **ITRI**, which is acting as the focal point to facilitate, support and promote the Europe-Taiwan Co-Incubation and Co-Innovation Platform. The implementation details shall be discussed and set up based on the actual needs, and to encourage and facilitate the deal flow. The underlying concept and ultimate focus is to encourage and support companies to explore each other's markets using the resources available through the matchmaking platform.

3.4. The Parties desire to encourage and promote cooperation in technological developments, pertaining to industrial technology, technology strategy, R&D management, and technical information and training.

The Parties contemplate pursuing the above by:

- 3.4.1. Introducing venture capital and investment opportunity;
- 3.4.2. Matching the needs of sales channel, R&D, human resources, strategic partners between Europe & Taiwan industries;
- 3.4.3. Providing consultant services to the industries;
- 3.4.4. Holding a Europe-Taiwan international one-on-one business matching event for business incubation;
- 3.4.5. Co-incubating by providing coaches, mentors, and spaces;
- 3.4.6. Inviting Europe enterprises to participate and apply for members in the business matching platform of ITRI.

Article IV Visibility

The Signatories recognize that the cooperative arrangements should be publicized, and therefore, agree to acknowledge the role and contribution of each organization in all public information documentation relating to instances of such cooperation and use each organization's name and emblem in documentation related to the cooperation in accordance with the current policies of each organization and subject to prior written agreement of each Signatory.

Article V Term, Termination, Amendment

5.1. The proposed cooperation under this MOU is non-exclusive and shall have a

term of 3 years renewable, commencing on 27.6.2014 and ending on 26.6.2017, unless the MOU is terminated earlier by either Signatory upon two months notice in writing to the other Signatory. The Signatories may agree to extend this MOU for periods to be defined time by time.

5.2. In the event of termination of the MOU, any agreements, concluded pursuant to this MOU, may also be terminated in accordance with the termination provision contained in such agreements. In such case, the Signatories shall take the necessary steps to ensure that the activities carried out under the MOU are brought to a prompt and orderly conclusion.

5.3. This MOU may be amended by mutual agreement of the Signatories, reflected in writing.

Article VI **Notices and Addresses**

Any notice or request required or permitted to be given or made under this MOU shall be in writing. Such notice or request shall be deemed to have been duly given or made when it shall have been delivered by hand, certified mail, overnight courier, telex, or cable to the Signatory to which it is required to be given or made at the address specified below or such other address as shall be hereafter notified.

For SMEA:

Mr Yun Lung Yeh
Director General
Small and Medium Enterprises
Administration
3rd Floor, No. 95, Sec. 2, Roosevelt Rd.,
Taipei 10646
Taiwan
incubator@moeasmea.gov.tw

For EBN:

Mr Philippe Vanrie
CEO
European BIC Network
Avenue de Tervuren 168
B-1150, Woluwe St. Pierre
Belgium
pva@ebn.eu

Article VII
Miscellaneous

This MOU and any project document comprise the complete understanding of the Signatories in respect of the subject matter in this MOU and supersede all prior agreements relating to the same subject matter. Failure by either Signatory to enforce a provision of this MOU shall not constitute a waiver of that or any other provision of this MOU. The invalidity or unenforceability of any provision of this MOU shall not affect the validity or enforceability of any other provision of the MOU.

Article VIII
Entry into Force

This MOU may be signed in counterparts, each of which shall be deemed an original and both of which duly executed shall constitute one entire document, and shall enter into force and effect on the date in which it is duly signed by both signatories.

IN WITNESS WHEREOF, the duly authorized representatives of the Signatories, affix their signatures below in duplicate.

Signed in Lleida, Spain on 27 June 2014

For EBN

P.O.


Mr. Philippe Vanrie
CEO of EBN

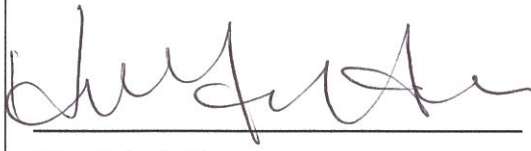
For SMEA



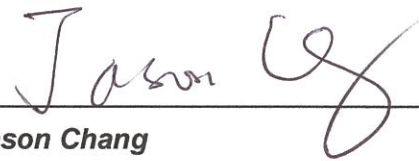
Mr Yun Lung Yeh
SMEA Director General

**For The Taiwan Globalization
Network**

**For Industrial Technology
Research Institute**



Ms. Valerie Hsu
TGN Director



Jason Chang
*Deputy Division Director,
Commercialization and
Industry Service Center*