

出國報告（出國類別：考察）

2018 芬蘭 Slush 暨歐洲創業生態圈 觀察出國報告

服務機關：經濟部中小企業處

姓名職稱：胡貝蒂副處長等

派赴國家/地區：芬蘭赫爾辛基、英國倫敦

出國期間：107/12/2-12/8

報告日期：108/2/11

摘要報告

芬蘭赫爾辛基的 Slush 是世界上最大的創業活動之一，以其持續、鼓勵下一代創新者和企業家而聞名於歐洲。每年 12 月 Slush 的舉辦是國際創業領域的一大盛事，2018 年聚集超過 100 個國家、2 萬名與會者、3,100 組新創團隊、1,800 名投資人及 650 名記者報導。本次帶領團隊參與 Slush 期待透過這場活動交流協助新創團隊找到策略性投資夥伴或歐洲合作對象。此外，也拜訪芬蘭、英國創新創業政策推動機關、育成中心及加速器，深入瞭解創業生態圈建構模式，並介紹台灣創業生態政策-創育機構成果、金融科技與無人載具法規沙盒、林口新創園、創業家簽證等，吸引國際加速器入駐林口新創園。本次參訪重點心得與建議如下：強化台灣新創國家品牌行銷，強化國際新創鏈結；增強國內育成/加速器投資功能，重視發展企業出場策略；爭取芬蘭、英國加速器落地林口新創園，強化台灣國際創業生態量能；鼓勵企業發展建構新創加速育成機制，推動企業內部創新。

目次

壹、	出訪目的.....	1
貳、	參訪團行程與成員介紹.....	3
一、	出訪成員名單.....	3
二、	出訪團隊名單.....	3
三、	出國行程.....	4
參、	Slush 新創展會參展紀要	5
一、	Slush 參展紀要	5
(一)	以豐富多元為核心的策展規劃.....	6
(二)	以新創團隊為核心的展區規劃.....	6
(三)	以永續發展為核心的配套措施.....	6
(四)	以創造談話為核心的媒合機制.....	6
(五)	以科技應用為核心的互動機制.....	7
(六)	以展會品質為核心的篩選機制.....	7
二、	參展規劃說明.....	7
(一)	主題式台灣展區規劃.....	7
(二)	成為 Slush 合作夥伴.....	8
(三)	媒體廣宣.....	9
三、	參展團隊介紹.....	9
肆、	Taiwan x Finland Demo Day 紀要	13
一、	活動說明.....	13
二、	活動議程.....	13
三、	芬蘭團隊名單.....	14
四、	活動紀要.....	14
五、	媒體效益.....	16
伍、	歐洲創業生態圈參訪紀要	19
一、	芬蘭創新創業機構參訪	19
(一)	Business Finland/ Helsinki Business Hub/ Sampo Accelerator	19
(二)	Cable Factory	21
(三)	NOKIA	22
二、	英國創新創業機構參訪	24
(一)	Imperial White City Incubator	24
(二)	Geovation	25
(三)	Centre for Fashion Enterprise(CFE)	27
陸、	心得及建議.....	30

壹、 出訪目的

芬蘭，自 1999 年起採取聚焦創業政策的政府計畫正式啟動，是芬蘭創業政策的起點，隨著不同發展階段與國內外創業環境的動態變化影響，歷任政府創業政策重點與採取推動創業活動的方案措施，成為國家創新系統發展最完善的國家之一。在眾多的創業政策推動中，芬蘭商務局(Business Finland)扮演了重要的推動角色，對於積極發展技術、服務與商業營運之芬蘭境內公司或組織，芬蘭商務局(Business Finland) 針對具有挑戰性與創新性的專案，提供專業諮詢及評估，並依專案性質與創新階段提供低利貸款或補助金。

而芬蘭 2010 年頒布新的「大學法案」，則賦予大學更多的財務和營運靈活性和自主性，鼓勵大學善用技術移轉工具（支持新創企業，投資等）來增加大學的財務靈活性，減輕大學實施財務自治後缺乏的財務資源，現在芬蘭知名的研究創業型大學—阿爾托大學即為芬蘭大學改革典範，而自阿爾托大學衍生的 Slush 國際創業活動，則為政府推動創業政策下，自主衍生的成果，為芬蘭創業型經濟(Entrepreneurial Economy)貢獻良多。

本次參與的 Slush 創業活動，被視為是諾基亞、憤怒鳥之後，芬蘭在全球科技領域打響名號的第三個品牌，現已為世界上最大的創業活動之一，以其持續、鼓勵下一代創新者和企業家而聞名於歐洲。Slush 的辦理目的是提供新創公司、投資者及媒體互動的平台，協助創業家把自己在這裡獲得更多投資、合作的創業資源，同時也促成許多大企業與新創團隊的合作。其自 2008 年起成立以來，已經迅速發展並擴展到 Slush Tokyo (日本), Singapore (新加坡) 和 Shanghai (中國) 等三個國家，每年聚集了大約 4 萬人。2018 年在赫爾辛基舉辦的 Slush Helsinki 更聚集超過 100 個國家、2 萬名與會者、3,100 組新創團隊、1,800 名投資人，一同在 12 月抵達寒冷，灰暗和泥濘的赫爾辛基，進行宣傳，會面，討論和展示他們改變世界的發明。而芬蘭，則透過成功舉辦 Slush 展會，向各國傳達「創業」的國家品牌形象，並向世界展示一流的新創人才實力。

此外，台灣今年亦加入美方發起的全球創新創業網絡 (GEN)，中企處亦於 9 月負責主辦 2018 GEC+Taipei，將台灣新創企業的創新產品快速推向國際舞台。本次前往芬蘭 Slush，亦延續今年精神著重於鏈結國際創業網絡，特別於 Slush

中設置台灣展區，協助 9 個新創公司於國際舞台曝光，並透過「TAIWAN X FINLAND」 Demo Day 活動創造媒合機會。

本次訪團除參與 Slush 創業活動外，也安排圓桌談話會議，芬蘭創新創業政策推動官方單位-Business Finland 與 Helsinki Business Hub、企業型加速器-NOKIA、加速器-Sampo Accelerator、民間機構參與公共建設 ROT(Reconstruction 重建 Operation 營運 Transfer 移轉) -Cable Factory，及於轉機期間，參訪公司化營運的官方加速器-Geovation、大學衍生育成公司-White City Incubator、歐盟投資育成中心-Center for Fashion Enterprise 等 9 個單位，深入瞭解芬蘭及英國的創業推動機制與生態圈建立模式，亦向各國介紹台灣創業生態政策-創育機構成果、金融科技與無人載具法規沙盒、林口新創園、創業家簽證等，吸引國際加速器入駐林口新創園，向世界推廣台灣創業品牌。本處期藉由本次出訪達成以下目的：

- 一、 協助台灣創新創業團隊打開國際市場及創建知名度，進而拓展歐盟市場。
- 二、 參考國際創新創業推動政策與措施，並奠定國際合作基礎。
- 三、 推廣台灣創新創業政策及發展優勢：如建構創育產業生態系、林口新創園、創業家簽證等。
- 四、 學習國際創生在地場域活化案例，將該地區創生活絡作法帶回台灣。

貳、 參訪團行程與成員介紹

一、 出訪成員名單

序號	單位	姓名	職稱
1	經濟部中小企業處	胡貝蒂	副處長(團長)
2	經濟部中小企業處	陳怡君	科長
3	教育部高等教育司	李惠敏	科長
4	教育部高等教育司	林巧雲	專員
5	中國文化大學	莊熙平	顧問 (建高控股公司董事總經理)
6	中國文化大學	林珈因	副主任
7	中國文化大學	鍾孟瑾	專案經理
8	台灣經濟研究院	康廷嶽	副主任
9	台灣經濟研究院	吳佩蓁	助理研究員
10	數位經濟暨產業發展協會	樂以媛	博士
11	財團法人資訊工業策進會	邱淑貞	組長
12	財團法人資訊工業策進會	高鈺婷	助理規劃師
13	財團法人資訊工業策進會	王琬昀	副分析師

二、 出訪團隊名單

序號	公司名稱
1	一起工作科技有限公司 mit.Jobs
2	全瑩生技股份有限公司 Trade Wind Biotech
3	艾滴科技股份有限公司 ID Water
4	盈科泛利股份有限公司 Accupass
5	展綠科技股份有限公司 3Egreen
6	桃桃喜有限公司 TaoTaoXi
7	騰學廣告科技股份有限公司 TenMax Ad tech lab
8*	程捷科技股份有限公司 Cheng Jie Technology Co., Ltd.
9*	台北天晴旅店有限公司 Taipei Sunny Hostel
*SGI 新創到國際補助團隊，未標者為 G-camp 團隊	

三、出國行程

時間	活動內容
12/2(日)	啟程 台北→維也納
12/3(一)	維也納→赫爾辛基 晚上：芬蘭新創台商會晤
12/4(二)	上午：Business Finland/ Helsinki Business Hub/ Sampo Accelerator 上午：Slush 晚上：Taiwa*Finland Demo Day
12/5(三)	上午：Cable Factory 下午：Nokia / Slush
12/6(四)	上午：赫爾辛基→倫敦 下午：Imperial White City Incubator
12/7(五)	上午：Geovation & FavourUp 下午：Centre for Fashion Enterprise 晚上：返程 倫敦→曼谷
12/8(六)	曼谷→台北

參、 Slush 新創展會參展紀要

一、 Slush 參展紀要

2018 年的 Slush 在芬蘭赫爾辛基 12 月 4 至 5 日舉辦，聚集超過 100 個國家、1,800 名投資人及 650 名記者、2 萬名高技術專業人才，導師，和 3,100 組來自世界各地的新創團隊、企業家，共享體驗並了解最新的創業、品牌、人工智能（AI）等等。

本年度 Slush 參展的創業和技術廠商非常多元化，從期待被大公司看見、尋求投資的新創團隊，投入企業資源並想吸引新人才的 NOKIA、Google、Super Cell、Microsoft、Amazon 等大公司，想吸引國際新創團隊落地的日本福崗、台灣、赫爾辛基、法國 La French Tech、德國、荷蘭、阿拉伯、韓國、瑞士、以色列等國家，展現創業培育、研究能量阿爾托的大學及 VTT 芬蘭科技研究中心等單位，以及尋找潛在投資標的的加速器及投資機構等。

此外，Slush 的首席執行官 Andreas Saari 也宣佈了 2019 年即將展開 Slush Academy 計畫，提供將與多所大學合作為全球創業家提供創業教育，包括 Oxford Saïd Business School, London Business School, Aalto University, UC Berkeley, Singapore University of Technology and Design, Stockholm School of Economics, Korea Advanced Institute of Science & Technology, IE Business School, Polytechnic University of Catalonia and Aalto Venture Program 等大學都將參與。第一年將提供 20-30 個免費名額給學生，未來也將會結合學生的學習反饋與 AI 系統，為每位學生建構個性化的學習路徑。

本次亦藉由展會與 Amazon、芬蘭 Alto 大學、VTT（芬蘭國家技術研究中心）等單位互動；其中 Amazon 亦有企業加速器，但僅派員參展，未以加速器為主題進行展示，而是將會場作為 amazon web services 展售場域，展示已合作的新創客戶，藉以吸引、尋找新客戶，將本次參展訂位為「招商」。與芬蘭 Alto 大學互動過程中，瞭解該校創業教育機制，其是由大學自行評估學生創業計畫，並從中提供商模建議、產品打樣等服務，由學校提供計畫 30% 經費，由政府提供 70% 預算。待未來創業計畫成熟、成立公司後，將再與團隊談判公司股權與

投資，且大學認為此為社會責任一環，而非著眼於「投資」成果。另外，VTT（芬蘭國家技術研究中心）則為北歐最大研究機構，過去由政府支持運作經費，自去年起自負盈虧；該單位今年啟動尋找創業家計畫，將技術提供予具創業經營與管理者，由其找出商業應用及產品化可行性，並成立技術衍生公司，期以擴大技術應用範圍與價值。

另觀察本年度 Slush 的策展特色，藉以了解 Slush 如何創造新創朝盛人潮、確保活動品質、媒合各方需求、承擔社會責任，茲分述如下：

(一) 以豐富多元為核心的策展規劃

Slush 展會活動包含創新創業展區、媒合活動、主題論壇、Slush100 Pitch、Fonder Day、Investor Day、Opening/After Party 及超過 100 場的官方與自辦周邊活動，在 Slush week，讓 12 月的赫爾辛基充滿創新活力。

(二) 以新創團隊為核心的展區規劃

大會將展區核心位置留給所有入選參展的新創團隊，並媒合區、舞台區則環繞在新創團隊周邊，透過動線設計，引導人潮自然走向新創團隊展示區。

(三) 以永續發展為核心的配套措施

Slush 推動 GIA 加速器評選永續環境新創，提供創業資源及舞台、安排永續環境議題論壇、邀請聯合國 SDG 參展、設計可回收的展攤設備、現場印製名牌減少不必要輸出、禁止一次性使用的宣傳單、提供一定數量的赫爾辛基三日公共運輸交通票卷、實踐會場垃圾分類等方式，布達永續發展目標。

(四) 以創造談話為核心的媒合機制

透過線下的開放式展位設計及線上媒合平台工具(Match making tool)，促成對話發生。展會也提供多元的談話區域，如：媒合區、用餐區、周邊桌椅等，讓對談可以隨時、輕鬆的發生。

(五) 以科技應用為核心的互動機制

設計 Slush APP(實際為將 Slush 參展資訊整合至網頁，並引導將網頁設為手機主畫面)，協助所有參展人員快速找到需要的資訊，並可自動排程、線上註冊欲參加的活動，形成個人活動行事曆；同時也可協助論壇或周邊活動主辦單位快速瞭解報名者資訊及未來分析各主題受歡迎程度。連結 Slido(線上提問平台)，幫助所有參與論壇者，向分享、與談人提問，提升互動程度。

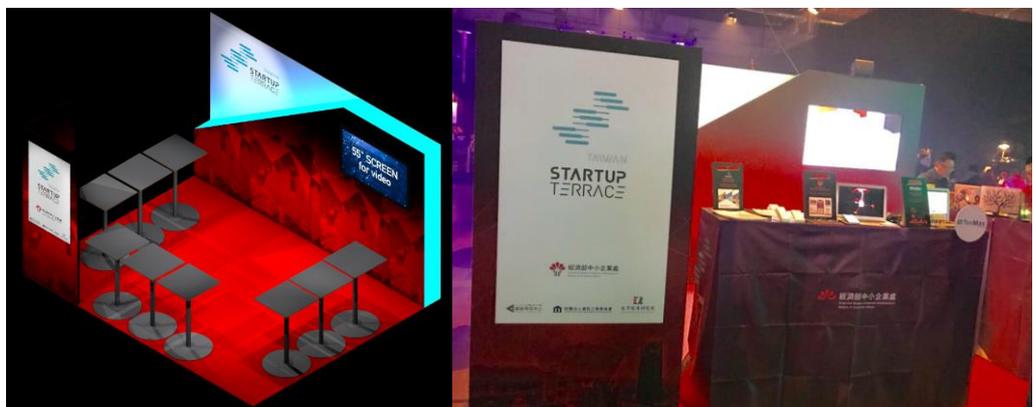
(六) 以展會品質為核心的篩選機制

針對新創團隊參展原因、企業概況、對展會期待等各方面資訊進行篩選，評斷是否屬於新創公司、是否可獲得展攤、是否可參與 Slush100，藉以掌握參展團隊品質；針對投資人過往投資實績、感興趣產業類別、參加目的等進行確認，以提升參展投資人純度。

二、參展規劃說明

(一) 主題式台灣展區規劃

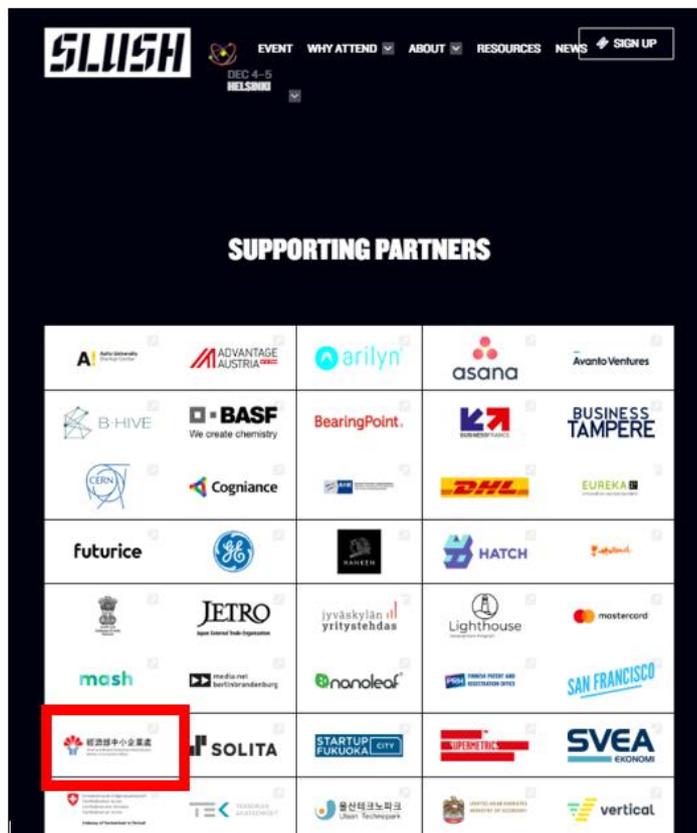
SLUSH 台灣展區規劃，以台灣館形式主打經濟部中小企業處林口新創園資源及台灣創業品牌，以林口新創園為主視覺，搭配 55 吋螢幕播影片介紹，同時以開放式共展方式，展出 9 組經挑選之台灣新創公司，吸引國際目光，參展示意圖如下：





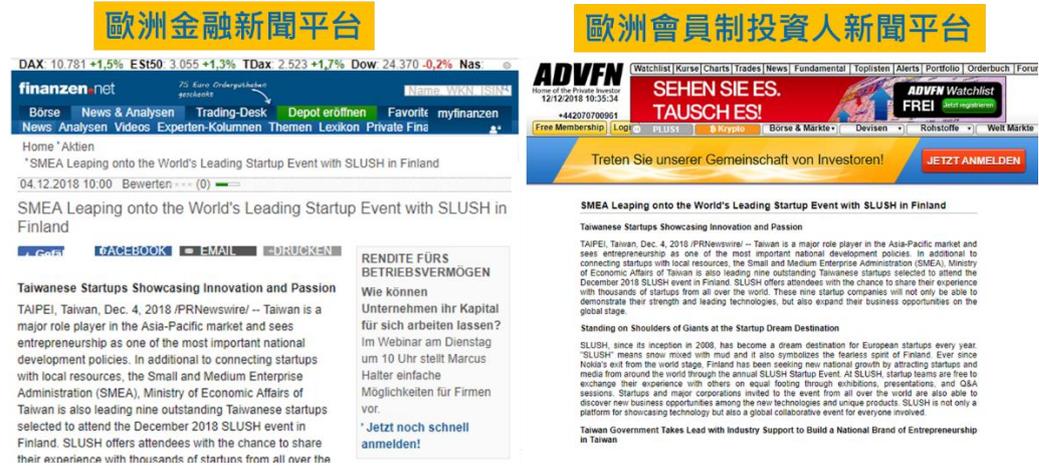
(二) 成為 Slush 合作夥伴

首度成為 Slush 合作夥伴，並於官網與其他國家共同以合作夥伴身份曝光經濟部中小企業處 LOGO。



(三) 媒體廣宣

本次台灣 Slush 參展，吸引國外媒體共計曝光 36 則，觸及人數近 38 萬人，其中包含歐洲最大金融新聞平台、歐洲最大會員制投資人新聞平台等。



三、參展團隊介紹

序號	公司名稱	英文簡介	中文簡介
1	一起工作 科技 有限公司 mit.Jobs	Meet.jobs, believing in Diversity, Sharing and Trust, is a social jobsite focusing on international opportunities and talents.	mit.Jobs 是一個全球性的社交求職網站，職缺遍佈全球，網站上目前已有來自於 15 個國家的職缺，所有職缺來自於最了解公司和工作內容的人－員工。因為資訊來自內部，職缺一律公佈薪水、公司介紹甚至於求職注意事項，一切資料公開透明。
2	全瑩生技 股份有限 公司	TWBIO is the next-generation bio-factory that provides a natural, faster, economical, and sustainable	來自學界的原創研發團隊，多年致力於利用合成生物學基因迴路設計技術來生產昂貴原料，其原料可用於飼料、醫

序號	公司名稱	英文簡介	中文簡介
	Trade Wind Biotech	way to produce new to nature supplements.	藥、美妝等之量產，是臺灣的領導團隊，目前以北歐（挪威、芬蘭）為最主要市場。
3	艾滴科技股份有限公司 ID Water	ID water combines intelligent water quality monitoring system with automatic water paddles and feeding machine to help shrimp farmers increase their production.	艾滴科技是臺灣首家針對民生用水的專業水質檢測公司，以「智慧生活-從水開始」為構想，設計一台集多功能於一身的水質監測系統「ID Water」，能提供自動化、即時監測、智慧聯網、水質顧問等功能。
4	盈科泛利股份有限公司 Accupass	Accupass helps the event planner crowdfunding by using virtual currency, AI recognition algorithm to identify attendee and speed up high resolution photos for re-marketing.	主營業務為「Accupass 活動通」，是臺灣最廣受信賴的自主活動票券平台。除了為各式活動主辦單位與個人提供雲端化的自助報名和售票服務，更有完善的推廣和社交機制供主辦單位維護客戶關係，深受各界客戶信賴。
5	展綠科技股份有限公司 3Egreen	3Egreen provides cost-effective, and easy-to-install micro sensors, making electricity management effortless.	研發綠能智慧電表，可隨時監測電器設備與線路的即時用電數據，以及即時管理電線狀況、偵測過熱風險；透過藍芽連線，可將數據資料傳至手機及雲端網站，更可透過即時通

序號	公司名稱	英文簡介	中文簡介
			訊軟體隨時接到各式通知。
6	桃桃喜 有限公司 TaoTaoXi	With more than 40 million users, TaoTaoXi provides fun and romance through their Fortune-Telling App.	透過人工智慧與星象命理之結合提供機器算命服務，使用者以女性為主，佔比約七成。獲利來源主要有程序租賃與付費佔 50%、廣告收入佔 30%、課程與培訓佔 20%。
7	騰學廣告 科技股份 有限公司 TenMax Ad tech lab	TenMax is the leading Ad-Tech company in SEA that provides solutions for full stack real-time bidding (RTB) ecosystem.	funP 媒體集團旗下專注數位廣告技術開發的子公司。由專精大數據分析、數位廣告技術的軟體工程師、資料科學家、與數位行銷專家組成，致力於數位廣告技術的開發，期許成為亞洲數位廣告與 RTB 生態系的領導者。
8*	程捷科技 股份 有限公司 Cheng Jie Technology Co., Ltd.	WiTSPAL is an a smart pen, with multiple sensors i.e. distance, light and gyroscope to detect the position, to prevent nearsighted.	程捷科技的產品-唯賜寶學習智能筆是隻能預防近視的筆，具備了多種感應器可偵測孩童的姿勢、環境光線及使用時間，家長能透過物聯網（iphone 或是安卓智慧型手機）了解孩童的學習狀況，以預防孩童近視！

序號	公司名稱	英文簡介	中文簡介
9*	台北天晴 旅店 有限公司 Taipei Sunny Hostel	This hostel is not only a high quality hostel, but a culturally enriched hub.	特色青年旅館，串連在地特色行程，整合旅遊上下遊產業資源，提供背包旅客最適旅行。

肆、 Taiwan x Finland Demo Day 紀要

一、 活動說明

本次除安排新創團隊參與 SLUSH 展示之外，同時結合北歐最大新創聚落 Maria 01 共同合作，於 SLUSH 展期期間規劃 Side Event，於 Games Factory Helsinki 以台灣與芬蘭兩國聯名舉辦「Taiwan x Finland Demo Day」。除我國 7 家新創團隊之外，亦召集 4 組芬蘭新創團隊進行 Joint Pitch，使兩國團隊可以進行簡報交流。

活動與會來邀請國際投資人、媒體與新創團隊參與，簡報結束後邀請所有嘉賓進行現場投票，選出台灣、芬蘭各一代表團隊，可獲雙邊軟著陸之獎勵，加速團隊快速對接國際市場、落實台芬雙邊跨國共育成之合作理念。

二、 活動議程

表：Taiwan x Finland Demo Day 活動議程

時程 Time	議程 Agenda
18:30 - 19:00	入場報到 Registration
19:00 - 19:05	開場 Opening
19:05 - 19:10	經濟部中企處胡副處長致詞 Welcome Remarks by Taiwan's Deputy Director General of Economic Affairs
19:10 - 19:15	Maria 01 行銷長 Kim 致詞 Welcome Remarks by Maria 01
19:15 - 19:20	活動介紹 Event Introduction
19:20 - 20:20	簡報競賽 Joint Pitch by Taiwanese and Finnish startups
20:20 - 21:00	休息&觀眾票選時間 Break and Audience Vote
21:00 - 21:30	頒獎典禮 Award Presentation
21:30 - 22:00	交流時間 Networking

三、芬蘭團隊名單

表：芬蘭當地新創團隊簡介

項次	新創團隊名	簡介
1	Work Ahead	Work Ahead 關心國際人權及平等議題，致力於協助企業找尋適當且國際化的人力資源，顧及並且強化每一位僱傭與僱主的關係。
2	Motorious	Motorious 以遊戲化的方式提供企業解決方案，增加企業品牌知名度與幫助品牌重塑，目前已跟 BBC Worldwide 合作。
3	Altum Technologies	不同於傳統的化學藥劑除鏽，Altum Technologies 透過軟體操作超音波，不需中斷生產，即可協助工業型大型機具除鏽。
4	Valpas	Valpas 與旅館業者合作，解決惱人且不易根治的床蟲問題，目前以杜拜、赫爾辛基為主要據點，並已於種子輪募資五十萬歐元。

四、活動紀要

本次活動由本處與北歐最大新創聚落 Maria 01 共同舉辦，由本處胡貝蒂副處長、台灣駐芬蘭程其蘅代表以及 Maria 01 CMO (行銷長) Kimberly Oguilve 進行開幕致詞。透過貴賓的觀點分享，顯見「創新創業」在國際上被視為帶動新一波經濟成長之動能，未來如何幫助新創積極與國際市場接軌，將是壯大新創成長的必須途徑。另對於芬蘭而言，亞洲將成為他們的下一個指標市場，而台灣顯然是一個最明顯的登陸途徑，透過台灣接軌亞洲，將是芬蘭新創引頸企盼的發展模式，本次活動也將代表兩個創業生態系統之間跨界合作的開始。

在進入 JOINT PITCH 階段後，由台、芬兩國新創團隊輪番上場進行 3 分

鐘 Demo Pitch，極短的簡報時間同時也考驗了新創團隊自身商業模式、行銷技巧、未來市場推動之策略...等，能否快速吸引與會嘉賓的目光。透過現場實戰，台灣新創團隊也確實發揮展前培訓的成果，在舞台上能掌握簡報時間，同時用話題、氣氛的鋪述，讓聽眾能快速聚焦其產品與服務。

為增強現場互動，安排交流與投票時間，讓與會嘉賓可透過交流時間進一步認識團隊的產品服務，同時也讓團隊可藉此多接觸潛在合作夥伴，以透過活動平台創造更多商業化的可能。

最後以台灣、芬蘭共同國家代表動物「熊」為獎座設計出發點，分別由台灣黑熊與芬蘭棕熊作為頒獎象徵，傳遞友好，同時提供台、芬獲獎團隊專屬獎項，代表本次台、芬新創首次跨國共育成之合作成功建立！

(一) We Rocks Finland !

獲獎團隊：Trade Wind Biotech (全瑩生技股份有限公司)

獎項內容：進駐芬蘭 Maria 01 一個月、Maria 01 CEO (前 SLUSH 執行長)
Voitto Kangas 一對一面談

(二) We Rocks Taiwan !

獲獎團隊：Valpas Entreprise

獎項內容：InnoVEX 林口新創園專區免費展位*1、免費進駐林口新創園辦公空間及住宿(進駐期間須跨 InnoVEX 展期)、進駐期間免費參與林口新創園各主協辦活動、單一窗口服務協助落地臺灣。



經濟部中企處胡貝蒂副處長致詞



Maria O1 CMO Kimberly Oguilve 致詞



五、 媒體效益

本次活動也透過國內外媒體管道，積極協助我國新創團隊媒體曝光，同時也期待透過國際媒體，讓更多國際創業生態圈看見台灣創業能量、行銷台灣國際聚落品牌，以向外擴散更多潛在效益。

表：國內外媒體廣宣

平台	標題	連結
經新聞	台灣團隊赴芬蘭秀創新 挺進全球市場	https://www.economic-news.tw/2018/12/Slush-Finland.html
蕃薯藤 News	台灣團隊前進芬蘭 Slush 秀創新 挺進全球市場商機	https://n.yam.com/Article/20181206433647
中央通訊社	台灣團隊前進芬蘭 Slush 秀創新 挺進全球市場商機	https://www.cna.com.tw/postwrite/Detail/245957.aspx#.XBJpYBMksWo
PChome 新聞	台灣團隊前進芬蘭 Slush 秀創新 挺進全球市場商機	http://news.pchome.com.tw/public/moea/20181206/index-54406820081871108016.html
中時電子報	經濟部領軍 台灣新創搶進歐洲	https://www.chinatimes.com/newspapers/20181217000308-260210
奇摩雅虎	經濟部領軍 台灣新創搶進歐洲	https://tw.news.yahoo.com/%E7%B6%93%E6%BF%9F%E9%83%A8%E9%A0%98E8%BB%8D-%E5%8F%B0%E7%81%A3%E6%96%B0%E5%89%B5%E6%90%B6%E9%80%B2%E6%AD%90%E6%B4%B2-215008360--finance.html
工商時報	經濟部領軍 台灣新創搶進歐洲	107 年 12 月 17 日見報 創新創業 A17 版面
Pythom	TWBIO-Valpas-win-the-Taiwan-x-Finland-Demo-Day	https://www.pythom.com/TWBIO-Valpas-win-the-Taiwan-x-Finland-Demo-Day-2018-12-11-70811
Yahoo news	The Taiwan x Finland Demo Day brought together 11 emerging startups from the two	https://sg.news.yahoo.com/twbio-valpas-win-taiwan-x-finland-demo-day-033616362.html

平台	標題	連結
	countries in one event	
e27co	TWBIO, Valpas win the Taiwan x Finland Demo Day	https://e27.co/twbio-valpas-win-the-taiwan-x-finland-demo-day-2018
IT News Online	SMEA Leaping onto the World's Leading Startup Event with SLUSH in Finland	http://www.itnewsonline.com/prnewswire/SMEA-Leaping-onto-the-Worlds-Leading-Startup-Event-with-SLUSH-in-Finland/621841?fbclid=IwAR3KKBkI1jpQh_YiTlkaEntrZAGtK4yWV8Zb4eQDHllyKMyyYGxkdevODR4
#Follownews	Merging worlds and reinvigorating local startup scenes through the Taiwan X Finland Demo Day	https://www.follownews.com/merging-worlds-and-reinvigorating-local-startup-scenes-through-the-taiwan-x-finland-demo-day-5650x
Yahoo news	Merging worlds and reinvigorating local startup scenes through the Taiwan X Finland Demo Day	https://sg.news.yahoo.com/merging-worlds-reinvigorating-local-startup-scenes-taiwan-x-051114295.html?utm_source=Facebook_PicSee

伍、 歐洲創業生態圈參訪紀要

一、 芬蘭創新創業機構參訪

(一) Business Finland/ Helsinki Business Hub/ Sampo Accelerator

1. **Business Finland: Mr.Eero Silvennoinen(Head of International Innovation Collaboration)**
2. **Helsinki Business Hub:Mr.Xin Wang,(Senior business advisor)**
3. **Sampo Accelerator:Mr.Mike Bradshaw(Head Coach)**

芬蘭商務促進發展局：2018 年整併芬蘭商務辦事處(Finpro)和芬蘭國家技術創新局 Tekes)後成立。提供企業更完整的創新投資機會，營造嶄新和更便利的投資環境以吸引更多外國投資人，幫助企業加速接軌國際市場。Mr.Eero Silvennoinen 分享 Business Finland 在全世界設有 40 個辦公室，另有 15 個在芬蘭，已有全球商業服務網絡，其將自身視為政府產業加速器，並訂下「打造最具吸引力與競爭力的創新環境，成為世界級創業成功故事的起源地」的願景，期待於 2025 年達成(1)研究投資與中小企業出口倍數成長(2)投入 200 億歐元打造世界級商業生態系統(3)成為北歐最吸引外資直接投資國家(4)成為旅人最渴望拜訪國家等目標。

Business Finland 的新創投資補助項目：

類別	對象／補助方式金額
Tempo	<ul style="list-style-type: none">● 中小企業，準備再投資，進入國際市場者● 新創公司，出口產品/服務，且在目標市場具競爭力● 需設定 2-5 項 KPI，可獲得 75%計畫補助，惟以 5 萬歐元為限。新創及小型企業，核定即撥付 70%金額，餘款於結案時撥付；中型企業則於結案後撥付全額。
Research, development and piloting	<ul style="list-style-type: none">● 新創公司，已經完成產品或服務的功能測試，並已準備出口。● 貸款：提供 50%-70%，利率 1%的無擔保品貸款，若

類別	對象／補助方式金額
	<p>計畫失敗，可將部分款項轉為補助。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 補助：提供 50% 研發補助，若為國際聯合研發計畫，則可補助 65%。
Young Innovative Company funding	<ul style="list-style-type: none"> ● 新創公司，成立 5 年內，已經完成概念驗證階段，並有付費顧客。 ● 貸款與補助：由 Business Finland 可提供的資金，其中最高 500,000 歐元可作為補助，750,000 歐元作為貸款。
Into for startups	<ul style="list-style-type: none"> ● 新創公司，欲進入出口市場者 ● 補助：沒有上限，至多補助 50%。計畫的最小預算規模需為 30,000 歐元，而 Business Finland 可以為購買專家服務提供最高 20 萬歐元補助。

Helsinki Business Hub 幫助海外企業在赫爾辛基區建立業務，協助投資人及創新型企業資源媒合，特別是 ICT、大數據中心、健康、智慧城市、航海、行動科技等產業在赫爾辛基區成長和發展，並提供完全免費的顧問服務。Mr.Xin Wang 隸屬 Helsinki Business Hub，主要提供外國廠商投資設廠諮詢服務，可針對商業資訊（產業相關數據、潛在合作對象、策略投資人等）、專屬產業旅行（關鍵合作夥伴、主題討論、未來辦公地點）、媒合活動（研發、併購、銷售策略合作、新創夥伴等）、投融資諮詢、軟著陸服務、契約簽訂、實驗場域（針對 ICT，智能和乾淨能源以及健康照護領域，提供試驗平台）等等提供專屬客製化建議，降低落地赫爾辛基的進入障礙。

Sampo Accelerator 座落於芬蘭最具創新能量的第二大城 Espoo，此加速器針對具創業經驗且正在調整產品雛形的科學家、工程師和設計人進行為期四週的加速計畫。四週的加速計畫設計分別為：第一週基礎建立（團隊、里程碑、聚焦項目）、第二週找到顧客（銷售、行銷、公關）、第三週進入市場（方法與策略）、第四週個人發展與軟實力建構。Mr. Mike Bradshaw 過去曾任 Startup Sauna 創業教練，對於育成與加速器議題非常熟悉，並且

是 Helsinki Startup Digest 館長，其分享新創的困難經常在於打造一個不存在市場需求的產品，而 Sampo 的主要任務，即為透過加速機制，協助新創團隊迅速進入市場驗證階段，進而決定持續或放棄專案。

本次參訪 3 位代表均對台灣創業生態圈執行成果表示驚豔，亦表達台灣與芬蘭有多個相似處，包含重視中小企業與新創發展、鼓勵研發投資、發展無人載具產業（芬蘭刻正發展 From Forest to Sea 的無人載具+5G 產業），也期待未來能與台灣有更多合作可能。此外，亦把握機會向對方介紹 9 組台灣新創團隊，也轉達其欲在芬蘭擴展版圖意願，並邀請參與「Taiwan X Finland Demo Day」，當日 Mr.Xin Wang 也前來參加瞭解台灣需求，後續將持續追蹤團隊於歐洲發展情況。

(二) Cable Factory

Mr. Raine Heikkinen(Marketing and Development Manager)

纜線工廠，經場域活化，現為赫爾辛基最大最多元的文化中心。赫爾辛基市政府擁有並由物業公司改裝與管理。擁有 3 個博物館、11 個畫廊、舞蹈劇院、藝術學校、建築師和出版公司等，過去曾為 NOKIA 總公司，而後 Slush 也是在此舉辦第一場活動。Mr. Raine Heikkinen 分享，Cable Factory 是由 KAAPELI 公司負責營運，該公司則由赫爾辛基市所有，也因此造就其獨特的營運模式。

1. 公司營運：由政府出資，獨立營運的公司，由於公司為政府所有，故若有盈餘需全數繳回，而政府收入未來仍將投入文化發展，故原則上 KAAPELI，會將所有收入扣除成本後的盈餘於結算前，即用於投入於場域價值提升上（如：依進駐團隊需求，增加 ICT 工作室、畫廊等），而不直接繳回國庫。
2. 無限彈性：Cable Factory 的重要工作，是對所有進駐團隊的需求 SAY YES！盡可能的滿足團隊提出的需求（如：空間隔間、合作夥伴、教育訓練活動等），提供最大的彈性（包含進駐期間均無限制），協助園區內所有「文化創意」工作者，讓他們可以自由發揮想像，而不被規

範限制。以 Slush 為例，Slush 團隊成立時，即入駐在 Cable Factory，創辦人向 Raine 提出構想時，是一個過去無人舉辦過的活動型式，Raine 雖然不完全理解，仍然安排場域空間並提供資源支持，讓第一場展會得以順利舉辦。

3. 場域生態：接受各類文創業者入駐（由各種協會協助推薦評選入駐），個人業者收取最低租金，公司業者收取較高的租金，以維持營運。場域中除文創業者外，亦有文創創投（直接接觸、資助文創業者）、科技應用導師（常駐，所有人均可 walk-in，瞭解並提出藝術結合科技應用的可能，協助文創業者開創新可能）、雨傘製造業者（將平面圖像、設計轉化為產品）、會展、攝影業者（提供展覽服務，Slush 即曾入駐於此）等，非單純提供空間與諮詢服務，而是滿足所有入駐者需求，進而形成獨立的生態圈。
4. 工作熱誠：本次接待的 Mr. Raine Heikkinen，已在職逾 10 年，對於園區歷史、進駐團隊等均瞭若指掌，與團隊亦有非常良好互動。本次參訪過程中，經過芬蘭最具指標性廣播電台 Radio Nova 時，Raine 情商正在直播的芬蘭知名廣播主持人 Esko Eerikäinen 即時在節目中介紹來自台灣的客人，遠道而來參加 Slush，成為了本次參訪有趣的插曲。

觀察 Cable Factory 物業管理公司為由赫爾辛基市政府成立之非營利公司，其員工具備熱誠、專業、創新、開放及服務的心態，因此從中建構出自給自足且能持續發展的營運模式，值得我國林口新創園管理團隊學習。同時也思考林口新創園如何參考該在地創生園區透過專業物業公司之管理經驗，將新創聚落轉化為群聚互補共享的業務發展及生活互動空間，是一種有機的持續發展的創新及新創環境。

(三) NOKIA

Mr. Karol Mattila, Head of Government Relations, Finland

Mr. Veli-Pekka Luoma, Business Development Director

Nokia 是赫爾辛基成為歐洲創業之都的重要推手之一。2011 年推出 2 年期的轉職銜接計畫(Bridge Program)，協助員工創業，2016 年定位為物聯網公司，提出 10 年轉型策略，包括持續保持 ICT 產業領先地位、擴張服務產業、改以授權和策略合作方式推出產品、建立獨立軟體部門以及廣納創新想法並培育新公司。舉辦 NOKIA Open Innovation Challenge，提供獎金和協助獲獎團隊拓展歐洲市場。Mr. Karol Mattila & Mr. Veli-Pekka Luoma 分享了 NOKIA 由過去定位「科技始終來自於人性」，調整為「用科技與世界連結 (We create the technology to connect to the world)」。時至今日，NOKIA 有 37500 名以上專業研發人才，且在過去 20 年支出逾 1190 億歐元在研發投資，因而創造難以估算創新與社會影響力。此外，Mr. Veli-Pekka Luoma 也分享了 NOKIA 的創新流程：

1. 技術研發：Bell Lab、Technologies, Business Groups
2. 內部創業：Business Group Intrapreneurship and Innovation Acceleration
3. 合作夥伴：Nokia Growth Partners
4. 新創投資：Verso Ventures
5. 開放社群：Open Ecosystem Network
6. 衍生企業：Spin Offs，Nokia Spin-off program

在 Nokia，鼓勵員工可以再利用 Nokia 非重點發展領域的創新、創意、產品權利、合約、工具或整個事業群，成立新創公司。歸功於過去豐富的轉職計畫經驗，Nokia 員工毋需經過冗長的程序，僅需 3 道關卡即可完成 Spin-off 程序，且公司會透過 Nokia Spin-off program 及 Verso Ventures 支持員工成立公司。迄今，Verso Ventures 已經投資了超過 6 千萬歐元在 Nokia 的衍生企業。

7. 世界創新商場：Global Innovation Mall

Nokia 設置了 Global Innovation Mall，在網站內競賽資訊、內部創意構想以及外部人員所提供的創意構想，Nokia 員工或網站會員可依權限

查看內容。每年有 21000 個構想產生，並由 300-500 個企業內部 Mentor 協助將構想商品化。

8. 創業輔導：Coaching/Mentoring

經由 Nokia 兩位主管說明，體認 NOKIA 經由多年前的手機部門出售事件，透過技術移轉、spin-off 等方式，有效鼓勵、支持員工隨時保持創業態度，並可直接幫助企業瘦身，帶動研發技術增值商轉，透過投資方式，活化非關鍵資產，值得台灣企業學習。此外，其亦提及，經營加速器的經理人，應具技術專業、市場專業與創業熱情，亦可提供台灣加速器快速尋求人才條件參考。後續訪團成員 DTA 亦規劃與 NOKIA 負責新創生態系建構及合作之負責人聯繫，介紹 B2MC Taiwan 在林口生技醫藥加速器推動之跨國數位健康生態系合作之規劃方案，期能促成 Nokia 亦能參與該計畫，成為贊助業者之一。

二、英國創新創業機構參訪

(一) Imperial White City Incubator

Mr.Graham Hewson，Head of White City Incubator

Mr.Graham Hewson 分享 Imperial White City Incubator 佔地 18000 平方英尺，設在倫敦帝國學院(Imperial College)的白城校區，於 2016 年 10 月開業。育成中心設施包括 10 個實驗室，12 個辦公室，會議室和休息區。提供社群活動和企業培訓的孵化計畫，是一個專注於科學和技術的年輕初創公司的育成中心。現在有超過 200 家創業公司。在 2017-18 年共有 51 家創業公司由員工和學生組成，募集逾 1 億英鎊的投資，遠遠超過過去表現。這都是起因於 Imperial 在過去一年為員工和學生提供一系列新的支持計畫，以提升整個學校的創業精神，包括：

1. 帝國企業實驗室 (Imperial's Enterprise Lab)：帝國企業實驗室提供空間，培訓，建議和指導，幫助學生創業家將他們的想法實現。同時

也為學生提供各種創業競賽機會，使其有機會可以籌募高達數萬英鎊資金。

2. 白城育成中心 (White City Incubator)：通過帝國企業實驗室的學生新創公司，可以進入白城育成中心，該育成中心提供早階新創育成服務，在這裏提供最先進的實驗室，辦公空間，以及幫助創業公司成長和發展的育成計畫；並提供創客空間，為社群內的學生、新創及企業提供免費的專業原型設計和製造設備，以及設備齊全的生物實驗室。近期的新創案例，包括開發新的生物材料以捕獲和回收工業廢水中的有害微污染物的 **CustoMem**，以及正在開發智能使用日期的 **FreshCheck**，以便現場指示食品的安全性以防止食物浪費。迄今為止，白城育成中心已籌集了超過 8500 萬英鎊的資金，並創造了 100 多個新工作崗位。
3. 白城創業生態系統 (White City ecosystem)：Imperial 的 White City 一直持續發展，提供在地企業家，世界級學者，戰略性產業合作夥伴，具創業才能的學生以及 70 多家公司等，
4. Founders Choice: 2017 年 8 月，Imperial 推出試辦計畫-Founders Choice，為學術界爭取高達 95% 的創業股權比例，但 Imperial 仍將提供培訓，公版法律文件和專業顧問等基本服務。

本次參訪觀察 White City Incubator 非為 Imperial 的行政體系單位，而是自大學衍生的獨立公司，為獨立自主營運，故非常重視企業籌資出場能力，以為其創造收入來源。此外，該育成中心專注生醫育成，建立生醫創業生態圈，除提供生醫相關團隊進駐（低樓層），亦提供大公司進駐（高樓層），藉此讓新創與大公司自然產生連結。此外，育成中心大樓亦提供會議空間、展演空間、各式生醫實驗室（近期亦發展出分享實驗室機制）及住宿，發展出生醫產業群聚。此外，White City Incubator 亦有自己的育成夥伴聯盟，包含投資人、加速器、學校、育成中心、及 European2020 funding 等。

(二) Geovation

Geovation : Mr.Alex Wrottesley, Head of Geovation

GeoVation 計畫，由英國地形測量局(Ordnance Survey)與英國土地註冊處(HM Land Registry)支持，此項計畫幫助企業家使用地理空間數據與科技，發展各項創意。並提供 Hub 服務，讓新創企業能夠獲得 2 萬英鎊，並使用辦公空間、獲得相關的輔導、法律與專業的協助。Mr.Alex Wrottesley 分享 Geovation 的主要目的在發現和培育下一代定位技術公司、分析和應用地理數據的公司。目前為止已經運行了 3 年。幫助 79 家 GeoTech 和 PropTech 企業創造了逾 200 個新職位，並籌集了 1,950 萬英鎊的投資資金。加入 Geovation 加速器的企業每人可獲得高達 20,000 英鎊的資金和一系列資源和服務，包括獲得經驗豐富的軟體開發工程師，Ordnance Survey 的地理空間專業知識，HM 土地註冊處的房地產專業知識以及協助業務的專業指導提案和投資者關係。

Geovation 加速器機制：

1. 期間：6 個月
2. 提供導師：與 Geovation 校友，成功的企業家和顧問聯繫，並獲得產業領導者的專家支援)
3. 資金：為期 6 個月 10,000 英鎊的補助資金，及再獲得 10,000 英鎊的補助資金機會。
4. 共同工作空間：提供團隊 12 個月的專用桌面空間，可預訂的會議室，以及討論白板。
5. 數據：可使用 Ordnance Survey，HM Land Registry 和其他合作夥伴提供的一系列開放和專有數據資料庫。
6. 產品開發：獲得精益和敏捷開發團隊的專業支持。
7. 經營與行銷：在 Geovation 的活動場所舉辦自己的研討會和 Demo 的機會。
8. 專業發展：研討會和 1 對 1 會議，涵蓋財務和籌款，商業計畫、法律和專利權和公司法等。
9. 個人發展：演講和路演培訓，學習如何溝通銷售和 1 對 1 創辦人輔導，

為團隊提供成功所需的技能和心態等。

本次與參訪，除由 Alex 分享 Geovation 經營機制外，亦有來自台灣已取得英國創業家簽證的 Favourup 團隊一起參與其在 Geovation 的入駐經驗。

Favourup 團隊分享，在 Geovation 進駐，獲得最重要的資源，包含：互合作的創業文化、專業的軟體工程師支援、專業的籌資輔導(Favourup 已在英國 Crowdcube 股權群募網站獲得 236 名投資人支持，募集逾 10 萬英鎊)、可及早瞭解政府 open data 法規最新發展方向、便利的交通位置等。對 Geovation 的觀察為，Geovation 的經營是由政府支持，但獨立營運的公司制度（董事會需向政府報告），公司自 2009 年開始營運。Geovation 專注於 open data 應用，歡迎各式應用團隊進駐，並且為協助新創團隊，聘用 20 餘位不同專業人士為員工，目前亦有一位台灣人為 Geovation 的專職工程師，提供各種程式撰寫服務。Geovation 的機制是新創團隊入駐時免費，但成長至一定程度，即需開始收費(包含工作空間、會議空間等)。另外，Geovation 也會透過團隊是否獲得第一筆投資，來評估新創公司價值及欲交換的股權比重，其交換的方式，有別與直接提供資本投資，而是將 Geovation 的專業服務以每小時 1000 英鎊計算，來換取新創團隊 1%-5% 股權，也藉此機制引導團隊善用、珍惜由 Geovation 所提供的專業資源。

(三) Centre for Fashion Enterprise(CFE)

CFE : Ms. Linda Robert, Head of CFE

CFE 是倫敦的時尚商業育成中心，由歐盟區域發展基金（ERDF）資助，為倫敦的設計師企業提供量身定制的業務指導，並依需求提供不同育成計畫等。本場參訪活動由 Ms. Linda Robert 及幾位 CFE 同事共同說明，CFE 時尚企業育成中心，為時裝和時尚科技領域的中小型企業（SME）提供業務支持。它利用倫敦新興的時尚+科技生態系統，通過更廣泛的跨部門合作推動增長，並開發創新產品和服務。

CFE 由倫敦藝術大學執行，其為全世界惟一擁有藝術商業學院的藝術大學，資金來自歐盟區域發展基金（2016.3-2019.8，共計 480 萬歐元），累計成立

的實際(預期)公司數為 325(216)家/創造 75(30)工作/81(49)種新產品或新流程或新服務。育成中心最大的特色為提供四階段的育成機制，包括：

1. 進入市場：適合需要成長工具的新創公司。條件為已在倫敦成立公司、並已營運至少 6 個月。
2. 時尚先鋒／時尚科技先鋒／珠寶先鋒：適合需要商業支援的設計品牌。條件為已在倫敦成立公司、並已營運至少 12 個月、必項要至少 1 萬英鎊的銷售額；其中「時尚科技先鋒」僅需至少營運 6 個月，但需能創新現有商業模式。
3. 時尚產品／珠寶產品：適合需要產品支援的設計品牌。條件為已在倫敦成立公司、並已營運至少 6 個月、正在尋求專業化生產流程。
4. 加速器／時尚科技加速器：適合需要完整支援方案的設計公司。條件為已在倫敦成立公司、並已營運至少 2 年、必項要至少 5 萬英鎊的銷售額、必項要有 10-20 批發商或電商平台。
5. 建立品牌股權：適合需要商業投資的公司。Fashion businesses 條件為至少營運 12 個月、Fashion businesses 條件為至少營運 24 個月，且均需已在倫敦成立公司。

然 CFE 也分享所遇到的挑戰，如：英國脫歐課題、整合計畫執行成果、媒合團隊找到有效的合作夥伴、如何快速提供計畫資源及永續的資金來源都是 CFE 目前嘗試解決中的問題。觀察 CFE，其非常聚焦於時尚領域，並從中挑出具商業經營可行性的—時尚、珠寶、時尚科技等範圍，集中資源投入育成。CFE 的特色經營模式為由校園內開始，提供為期一年的創業課程，學生可自由決定何時開始何時結束，同時透過各式活動，如：公平交易製造工廠研討活動、時尚科技小聚、Demo day 活動、封閉式 FB 社團、第三方補助、時尚電子周報等方式，藉以營造校園內的創業氛圍（目前全校約有 600 人參與，其中 80 人為台灣學生），藉以找出具創業 DNA 的新創團隊。其中最值得注目的是 Demo day 活動，由於倫敦藝術大學是各大時尚品牌的重要人才庫，因此其所舉辦的 Demo day 活動會邀請於時尚品牌中擔任品牌總

監等要職的校友共同參與，以本次陪同參訪的 Favourup 團隊經驗，過去即從參與 CFE Demo day 活動，找到第一位投資天使，開始啟動創業計畫。此外，綜觀其該加速器細緻的分階段方式，亦可提供予國內各創育機構參考。

陸、 心得及建議

一、 持續強化台灣新創國家品牌行銷，強化國際新創鏈結

歐洲創業主流媒體於 12 月期間均將鎂光燈聚焦於 Slush 展會，本次以台灣創業品牌—林口新創園為主題設置展區、舉辦 Side Event 等方式，已強力、有效地行銷台灣與台灣新創團隊。然就參加展會的經驗觀察，多要 3-4 年的參加經驗方能獲得信賴與建立互信，故為強化台灣新創國家品牌行銷，持續參加有其必要性。

但究竟個別企業在該展會獲取商機或合作機會多寡，林口新創園區國際知名度或進駐率亦應追蹤；此外，如何透過增加會展之外連結機會以增加外溢效果，也必須思考規劃。例如，基本上當地台商或僑民少，故出國前先提供新創名單予芬蘭商務機構，事先徵詢商業鏈結意見亦是可行作法。

二、 增強國內育成/加速器投資功能，重視發展企業出場策略

無論芬蘭 NOKIA、英國 Geovation 或 Imperial White City Incubator，其專業經理人多具創業經驗，故於育成／加速器設計時，均將投資資金或有效的投資夥伴納入孵化企業之一環。其依照進駐廠商發展程度，逐步引進新的中大型法人投資人及資金，由育成中心／加速器提供專業股權協商諮詢及服務以降低企業涉入不必要之風險的機率，應該是台灣加速器或育成中心提高績效可參考之作法。

三、 不斷尋找台灣優勢，推升台灣國際創業量能

由於歐洲(如英國)物價或薪資水準均相對較高，故非常容易吸引各國年輕人往該地尋求發展，在倫敦市區即可見到許多亞洲團隊到當地求職或拓展業務，故以台灣相對低薪之環境及有限之市場，如何找到相對優勢以吸引歐美人士來台，是台灣國際化面臨的重要課題。

在拜訪芬蘭 Sampo Accelerator、NOKIA 暨英國 White City Incubator、Geovation、Center for Fashion Enterprise 過程中介紹未來進駐林口新創園可能性時，大多肯定台灣製造能量與讚許林口新創園之規劃，但亦表達對於亞洲市場陌生之看法，故除台灣優勢環境的說服外，如何藉由邀訪計畫實地來台了解，與交流團隊互

訪可能性可能是必須之作法。

四、鼓勵大帶小，推動企業內部創新

近年來國際企業如 Nokia、GE、Microsoft、Amazon 等均積極投入新創產業，這些企業除過往積極投入內部新創外，近年更側重以策略性投資的方式育成新創公司。台灣較早投入的有 HTC、宏基等公司，隨著近年逐漸成為「顯學」的企業與新創參與 (Corporate Startup Engagement, CSE)，中華電信、亞太電信、精誠資訊、鴻海等上市櫃公司亦紛紛投入新創加速育成，未來如何大帶小深化企業與新創團隊合作，如資金投注、產品驗證服務等，同時協助新創成長也幫助企業轉型升級，將是關鍵議題。

事實上，部分大企業(如建設公司或飯店集團)也正透過場地活化或經營維運之方式提供新創有利的進駐環境，這對新創企業發展其實也是有極大的幫助。畢竟新創單獨租空間成本可能過高，又缺乏跨領域人際溝通的環境，故各種共享辦公室到處成立，也算是企業轉型下的必然產物。