

出國報告（出國類別：考察）

赴美考察參訪矽谷創新創業機構暨 串聯矽谷創新能量

服務機關：科技部

姓名職稱：邱求慧司長

派赴國家：美國

出國期間：103年07月28日至103年08月02日

報告日期：103年9月26日

摘要

美國矽谷是全球「新創事業」孕育的主要基地，其自由的創業環境與培育機制，以及專業的業師培養文化，優秀的大學創業動能都是吸引全球新創事業的主要園地，故其「創業生態系統」亦為各國所借鑑。依據 Startup Genome 提出的「The Startup Ecosystem Report 2012」創業生態系統評比，美國矽谷(Silicon Valley)排名居第一。

美國矽谷實為破壞式創新之典範重鎮，其創業與投資風氣亦帶動產業發展，為台灣不可或缺之學習對象暨長期合作夥伴。然，近十年來矽谷台籍華人減少，致使台灣與矽谷之鏈結網絡出現斷層，且台灣企業於矽谷發展缺少多元性與先進創新樣態之產業發展，加上投資人遠離矽谷，實無法與全球先進創新技術核心接軌，跟不上典範移轉腳步，因此進行台美矽谷基金可行系研究計畫，以鏈結先進創新技術發展、延攬與培育優質先進技術人才，及建立投資平台以創造互動機制。

本次參訪以美國矽谷地區創新創業機構為參訪對象，包括大學產學合作及創投或大學成立的育成加速器公司、創業網絡中心、新創事業資金媒合與業師輔導及創投機構特色及營運等。此行主要任務：

- 1.探詢美國矽谷新興產業加速輔導平台之運作，希望了解矽谷之育成加速相關機構如何協助新創事業營運模式之創新及科技加值新創事業。
- 2.瞭解美國矽谷產學合作協助新創事業之國際市場開拓，協助新創企業連結大型企業之產業鏈。
- 3.挖掘美國矽谷協助新創事業成功的關鍵因素、特色及營運策略等，並促進與我國科技部交流合作之可能性，以作為台灣發展新創事業學習及規劃之參考。

主要心得與建議如下：

- (一)鏈結矽谷可行性研究計畫定位與整體目的應為：幫助台灣發展創新創業環境。
- (二)鏈結矽谷需針對早期做新興技術投資，將矽谷文化轉移至台灣，幫助年輕創業團隊。

參訪團成員

1.科技部

邱求慧司長

目 次

| | |
|-------------------------------------|----|
| 壹、 參訪目的..... | 1 |
| 貳、 參訪行程..... | 1 |
| 參、 訪談紀要..... | 3 |
| (壹)：IPIRA Berkeley | 3 |
| (貳)：Plug-and-Play Tech Center | 6 |
| (參)：張部長與矽谷創投家晚宴座談 | 8 |
| (肆)：StartX..... | 10 |
| (伍)：Innobridge Capital | 14 |
| (陸)：Acorn Campus Ventures | 17 |
| (柒)：SVT Angels..... | 20 |

壹、參訪目的

本次參訪主要目的為隨同部長 7/29 訪問矽谷的座談會與晚宴，聚焦討論「設立一個新的台灣矽谷創投基金可能面臨的挑戰與機會」主題。而座談後尚有一些後續事項及具體細節需進一步向部分創投先進及資深投資者等先進請益，以利進一步請教攸關台美矽谷基金之建議意見，故擬續留兩天於矽谷商談後續具體事宜。

此外，此行亦擬以美國矽谷地區之創新創業機構作為參訪對象，以期了解矽谷之相關機構如何協助新創事業營運模式之創新，及科技加值新創事業？如何協助新創事業之國際市場開拓？如何協助新創企業連結大型企業之產業鏈？以及協助創業成功之關鍵因素、特色及營運策略等，以促進與我國科技部交流合作之可能性，並作為產學司發展新創事業學習及規劃之參考。

本次參訪擬以美國矽谷地區創新創業機構為參訪對象，包括大學產學合作及創投或大學成立的育成加速器公司、創業網絡中心、新創事業資金媒合與業師輔導及創投機構特色及營運等。

1. 探詢美國矽谷新興產業加速輔導平台之運作，希望了解矽谷之育成加速相關機構如何協助新創事業營運模式之創新及科技加值新創事業。
2. 瞭解美國矽谷產學合作協助新創事業之國際市場開拓，協助新創企業連結大型企業之產業鏈。
3. 挖掘美國矽谷協助新創事業成功的關鍵因素、特色及營運策略等，並促進與我國科技部交流合作之可能性，以作為台灣發展新創事業學習及規劃之參考。

貳、參訪行程

參訪主要對象為美國矽谷周邊創新創業相關重點機構，並將針對大學產學合作及創投、大學成立之育成加速器公司、創業網絡中心等，就產學研在矽谷周邊推動創業生態體系進行考察，以作為研擬相關政策之參考資料。參訪重點涵蓋創新創業、產學合作、育成加速、成立台美矽谷創投基金等部分進行交流分享。本次參訪機構與訪談對象，整理如表 1。

表 1 參訪機構與訪談對象

| 日期 | 時間 | 機構代表 | 地點 |
|-------------|-------------|---|----|
| 7/29 (二) | 10:00-11:30 | IPIRA Berkeley 1. Eric Giegerich, Director 2. Kathryn A. Lewis, Industry liaison contracts manager | 矽谷 |
| | 14:30~15:30 | Plug-and-Play 1.Yael Oppenheimer, Executives in Residence Program Manager | 矽谷 |
| | 18:30~21:00 | 張部長與矽谷創投家晚宴座談 張部長善政 邀請貴賓： 矽谷創投家：陳勁初、鄭志凱、邱俊邦、莊人川、王大成、張有德、翁嘉盛、李家榮 台北：張部長、林廣宏參事、邱司長、羅一中總監 科技組：汪庭安組長、陳美玲、許若儀 | 矽谷 |
| 7/30 (三) | 10:00-11:30 | StartX 1.Katrina Smith, Office Manager & Recruiter 2.Daniel Wei-Chen Hong(洪偉禎), Co-Founder & Chief Medical Officer (Compact Cath) 3.Naama Stauber, Co-Founder & CEO (Compact Cath) 4.Jeff Schollosser, Founder (SoniTrack Systems) | 矽谷 |
| | 13:30-14:30 | Innobridge Capital Management 邱俊邦 翁嘉盛 | 矽谷 |
| | 15:00-17:00 | Acorn Campus Ventures (橡子園創投) 鄭瑞明 合夥人 洪志清 合夥人 陳勁初 Maton Venture Managing Director 朱偉人 Managing Director 陳五福 Managing Director 臧大化 Managing Director 王大成 Managing Director 鄭志凱 Harbinger Venture Management Corp. General Partner | 矽谷 |
| 7/31 (四) | 15:00~17:30 | 駐舊金山台北經濟文化辦事處科技組 汪庭安 組長 邀請貴賓：Maton Venture 陳勁初 Managing Director Harbinger Venture 鄭志凱 General Partner 橡子園創投 王大成 Managing Director 橡子園創投 陳五福 Managing Director 橡子園創投 王崇智 Managing Director 橡子園創投 莊人川 Managing Director Innobridge Capital 翁嘉盛 工研院北美公司 王韶華 總經理 | 矽谷 |
| | | 矽谷 | |

參、訪談紀要

(壹)：IPIRA Berkeley

拜訪機構名稱：IPIRA Berkeley

UNIVERSITY OF CALIFORNIA, BERKELEY



IPIRA

OFFICE OF INTELLECTUAL PROPERTY
& INDUSTRY RESEARCH ALLIANCES

時間：2014 年 7 月 29 日 10:00-11:30

主要洽談人／職務：

1. Eric Giegerich, Director
2. Kathryn A. Lewis, Industry liaison contracts manager

地點：2150 Shattuck Avenue, 10th Floor Berkeley, CA 94704-6701

成果摘要／任務執行情形：

一、機構簡介

知識產權與產業研究聯盟的加州大學柏克萊分校的辦公室（IPIRA）成立於 2004 年，提供“一站式”的產業研究合作夥伴與校園互動。IPIRA 的使命是建立和保持與私營公司多方面的關係，從而提高了校區的研究事業。這些關係包括資助研究合作，以及知識產權商業化（即技術轉讓）。該辦公室直接報告給研究副校長，由兩組：技術授權辦公室（OTL），以及產業聯盟辦公室（IAO）組成。

二、參訪目的

為希望了解該機構運用智財佈局與管理，挖掘新創公司的發展流程，包括如何才能發展成為成功的商業模式，政府經費的來源，申請注意事項，智財法律的保障以及法規申請的建議等，讓新創事業者可以逐一檢視和自己所具備的內涵是否足夠。

二、訪談重點紀錄

- (一)IPIRA 的使命是建立和保持柏克萊大學與產業界公司多方面的關係，這些關係包括資助研究合作和知識產權商業化，IP 由 Berkeley 擁有。
- (二)IPIRA 主要做為橋樑的角色：協助教授與產業介接，從產業需求的角度來引導學術研究，並將相關之研究導至產業中進行結合。
- (三)IPIRA 以整個學校為主，不限領域，IPIRA 的新創企業定義包含由 Berkeley 學生所新創之企業和由 Berkeley 學生加上 Berkeley 之 IP 所新創之企業。
- (四)目前成立 UC IP 平台聯盟，成員包括 Berkeley、UCLA 等大學，在平台上可看到

各大學的 IP，但無法使用他校之 IP。

三、心得與建議

- (一)該機構具備將學研成果透過專利與智財佈局，衍生新創事業的能量，建議我國可學習其機制，建立雙方相互學研成果與研發人才交流，引進來與走出去的模式培育新創公司。
- (二)透過未來與柏克萊大學 IPIRA 合作關係，進一步深入瞭解該校如何培育 147 個新創公司，如何透過商業化與智財網絡佈局，如何與民間創投與天使投資人互動，自 2007 年以來所培育新公司已私募了超過 13 億美元，挹注領域約 45%生命科技、26%資訊技術、15%電子產品和硬體、12%清潔技術和能源領域，透過挖掘學研基礎研究衍伸新創企業，形成創新產品和新興的產業模式。
- (三) IPIRA 並非只處理學研成果事業化，對校友創業的推動也甚為積極，筆者詢問 Eric 表示，校友創業如 google 捐贈給學校的資源遠超過學研成果授權金之收入，此精神可提供國內大學參考。



參訪剪影（壹-1）



參訪剪影（壹-2）

(貳)：Plug-and-Play Tech Center

拜訪機構名稱：Plug-and-Play Tech Center



主要洽談人／職務：

1. Yael Oppenheimer, Executives in Residence Program Manager

時間：2013 年 7 月 29 日 14:30~15:30

地點：440 N Wolfe Rd., Sunnyvale, CA 94085

成果摘要／任務執行情形：

一、機構簡介

- (一)於 2006 年建立，鏈結超過 300 個新創企業社群，加速超過 1,500 新創公司，協助新創公司已經籌集了超過 15 億美元的資金，超過 200 新創運用 Plug-and-Play 的投資組合。
- (二)目前有 300 以上創業團隊進駐、200 以上新創企業接受育成，鏈結 200 家以上的創投，辦理 100 場以上的媒合活動，有 20 家以上的大學，辦理 20 場以上的國際課程進行培育工作。
- (三)集中培育的領域別為手機、網路、數位媒體、社群媒體、大數據等產業，並擴散衍生至金融業、電信業、汽車業、醫院、生醫產業、零售業等。

二、訪談重點紀錄

- (一)提供育成加速服務三個等級會員制：第一等級為技術探索、第二等級高級活動贊助、第三級為啟動加速計劃贊助。
- (二)進駐公司以 IT/ICT 為主，進行育成服務，協助新創事業成功三個月的國際合作計畫協助有意進軍美國市場的公司或是希望能與矽谷建立網絡之企業，包括巴西、

盧森堡、日本等 17 個國家共 300 個會員。

(三)提供專業的工作環境，社群網絡、教育課程及研討會，亦提供銀行資金管理。

(四)案例：大眾汽車(VOLKSWAGEN)透過 PnP，提供汽車領域之社交媒體、服務和數據分析的啟動技術，培育未來汽車的可能模型。

(五)最新合作夥伴是與大企業推出物聯網加速器，即和 Bosch 創業投資有限公司及 State Farm 支持的新的加速器計劃。

三、心得與建議

(一)鏈結國內外民間加速企機構資源，如 Garage+、appWORKS、TMI、500startup、Plug and Play 等，以建立國際業師輔導共用平台，定期舉辦商務交流及創業經驗分享工作坊。

(二)據筆者觀察，幾乎沒有台灣的創業團隊及大型企業參與此國際創業加速器的相關活動，反倒大陸、韓國及日本企業舉辦很多研討會及媒合會，和創新團隊進行密切交流，筆者認為未來台灣應強化國際創新創業之鏈結，以免台灣自外於國際之發展趨勢。



參訪剪影（壹）

(參)：張部長與矽谷創投家晚宴座談

| |
|--|
| 拜訪機構名稱：張部長與矽谷創投家晚宴座談 |
| 主要洽談人／職務： 1. 矽谷創投家：陳勁初、鄭志凱、邱俊邦、莊人川、王大成、張有德、翁嘉盛、李家榮 2. 台北：張部長、林廣宏參事、邱司長、羅一中總監 3. 科技組：汪庭安組長、陳美玲、許若儀 |
| 時間：2014 年 7 月 29 日下午 18:30-21:00 |
| 地點：大鴻福餐廳 20588 Stevens Creek Blvd., Cupertino, CA 95014 |

成果摘要／任務執行情形：

一、訪談重點紀錄

- (一)可以設立一個與矽谷的介接點，作為台灣與矽谷的資源連結，知道可以到這個地方來尋求資源及進行介接。
- (二)須記取以前的失敗經驗教訓。
- (三)可針對法規部分細節進行了解，包括台灣創投投資美國新創事業，及美國創投投資台灣新創事業。
- (四)選舉可能會造成推動上的障礙，目前的時機點可能不太適合，最好要有行政院方案支持，以有政策依據。

二、心得與建議

後續 2 天將就部長與矽谷各創投家之建議，進行個別拜訪以深入研究。



參訪剪影（參-1）



參訪剪影（參-2）

(肆)：StartX

拜訪機構名稱：StartX



主要洽談人／職務：

1. Katrina Smith, Office Manager & Recruiter
2. Daniel Wei-Chen Hong(洪偉禎), Co-Founder & Chief Medical Officer (Compact Cath)
3. Naama Stauber, Co-Founder & CEO (Compact Cath)
4. Jeff Schollosser, Founder (SoniTrack Systems)

時間：2014 年 7 月 30 日 10:00~11:30

地點：2627 Hanover St. Palo Alto, CA 94304

成果摘要／任務執行情形：

一、機構簡介

1996 年設立的 Stanford Student Enterprises (SSE)是由史丹福學生和專業投資者參與的校園創投機構，為史丹福校園內最大規模的一筆投資基金，共計有 1300 萬美金，資金來源包括 The Founders Fund, Charles River Ventures 以及知名電腦運算學者、天使投資人 Rajeev Motwani (1962-2009)等資助，提供該校學生每個專案投資規模在 5 萬到 10 萬美金之間。

(一)成立背景與目的：

1. 2009 年由史丹福學生創業實驗室(Stanford Student Enterprises Labs, SSE Labs)所衍生成立的一個非營利組織，其任務是經由實務教學和集體智慧，加速史丹福大學創業家的發展
2. 差異化策略：無成本(zero cost)的創業環境、不參與新創事業股權投資、與學校 IP 和技術移轉脫鉤

(二)組織成員與服務：

1. 8 位全職、25 位學生志願服務者
2. 提供即時學習與客製化服務
3. 建立組織化人際網路
4. 位於學校外面

(三)外部合作夥伴：

1. 知名企業
2. 創投公司

3. 教育機構
4. 支援組織：IT、銀行等
5. 法律機構

(四)StartX 創業加速器績效(至 2013 年底)：

1. 超過 2800 位史丹福創辦人、代表超過 1200 家公司申請加速器計畫，有 287 個創辦人、代表 125 家公司通過計畫審查，通過率約 10%。
2. 企業的產業別涵蓋網際網路/軟體、醫藥、潔淨科技、硬體、教育金融等。
3. 史丹福創辦人背景：50%博士與博士後、25%碩士、15%大學部、10%教授，其中超過 20%為女性。
4. 募集的資金有 1.91 億美金、85%企業仍存在、6 企業被併購、創造了 478 個工作機會。
5. 史丹福大學校方自 2013 年起三年內提供 360 萬美元成立 Stanford-StartX Fund。

二、訪談重點紀錄

(一)StartX 創業加速器計畫的服務項目：

1. 社群(Community)：與史丹福創業家緊密聯繫的社群，以協助彼此的學習、激勵與支援。
2. 校友網路(Alumni Network)：超過 250 位來自各行各業與各種背景的高素質 StartX 校友創業家網路，每家企業獲得的投資金額超過 150 萬美元。
3. 指導(Mentorship)：超過 200 位經驗豐富的連續創業家、投資者與產業專家的指導。
4. 訓練(Training)：取得各行業專家的訓練與資訊以提供創業家發展企業的指引。
5. 資源(Resources)：共計有價值超過 10 萬元的免費營運資源，包括辦公室空間、法律與融資諮詢、價值 6 萬元雲端與網路空間、會計與軟體等。
6. 財務協助(Financial Aid)：提供創業家基礎需求的財務協助。
7. 取得資金(Access to Capital)：與高階投資公司、天使集團與天使投資人保持聯繫。

(二)三個月創業加速器的訓練活動：

1. 建立社群、引導創辦人、導師、合作夥伴和專家的資訊交換。
2. 工作坊、office hours、產品回饋。
3. 校友參與活動。
4. 為導師、合作夥伴與媒體舉辦 VIP 之夜與 Demo Day。

三、心得與建議

StartX 為 Stanford 學生自發組織的創業加速器，主要分成四個創業領域，在整個場域當中，瀰漫著創業的氛圍，並且在當中將許多刺激創新創業的元素、簡報的技巧等各方面融入場域當中，且透過不同專長領域人員的相互合作，提升每一個創意進入市場的可能性。

StartX 與 Stanford 大學及其校友之間的緊密鏈結，與創投、業界、法律等各行各業專家的關係建立，也形成其在推動創新創業上，相當寶貴的資源，確實，創新創業本就需要各方的資源，以協助將優秀的創意商品化，找到市場的需求，並成為市場的新寵兒。這緊密的鏈結模式，及其經營方式，皆可做為台灣之借鏡，以推動並建立創新創業之環境。

筆者在 StartX 遇見一位來自台灣的醫生創業家，與在 Stanford 大學受訓中結識之以色列同學創辦生技公司，並且詢問筆者若該公司欲進一步擴大投資生產，台灣是否有適當投資建廠之土地供渠評估參考，筆者認為強化國際創業，又可以根留台灣，無疑是台灣鏈結國際之良好途徑。



參訪剪影（肆-1）



參訪剪影（肆-2）

(伍)：Innobridge Capital

拜訪機構名稱：Innobridge Capital



主要洽談人／職務：

1. 邱俊邦
2. 翁嘉盛

時間：2014 年 7 月 30 日 13:30-14:30

地點：2905 Stender Way, Suite 20, Santa Clara, CA

成果摘要／任務執行情形：

一、機構簡介

- (一)InnoBridge 創建於 2006 年之加州 Santa Clara，為一專注於科技產業的專業創業投資管理顧問公司，提供早期資金結合天使投資人(Angel Investors)協助華人創業，並提供創業前諮詢顧問業務及資金募集；自歐美引進技術或以合資方式落實產業化；其次在太平洋兩岸尋找具科技背景的未上市公司，提供上市諮詢的服務。
- (二)管理的基金包含科技公司創投基金、InnoBridge Venture Fund、新橋奧德賽創投基金。
- (三)經營團隊來自產業界，包括 IC 設計、網路公司等，其豐富業界經驗可以提供公司給予被投資公司適時的諮詢與服務。此外，其綿密的人脈網路，亦可協助被投資公司的事業開發。

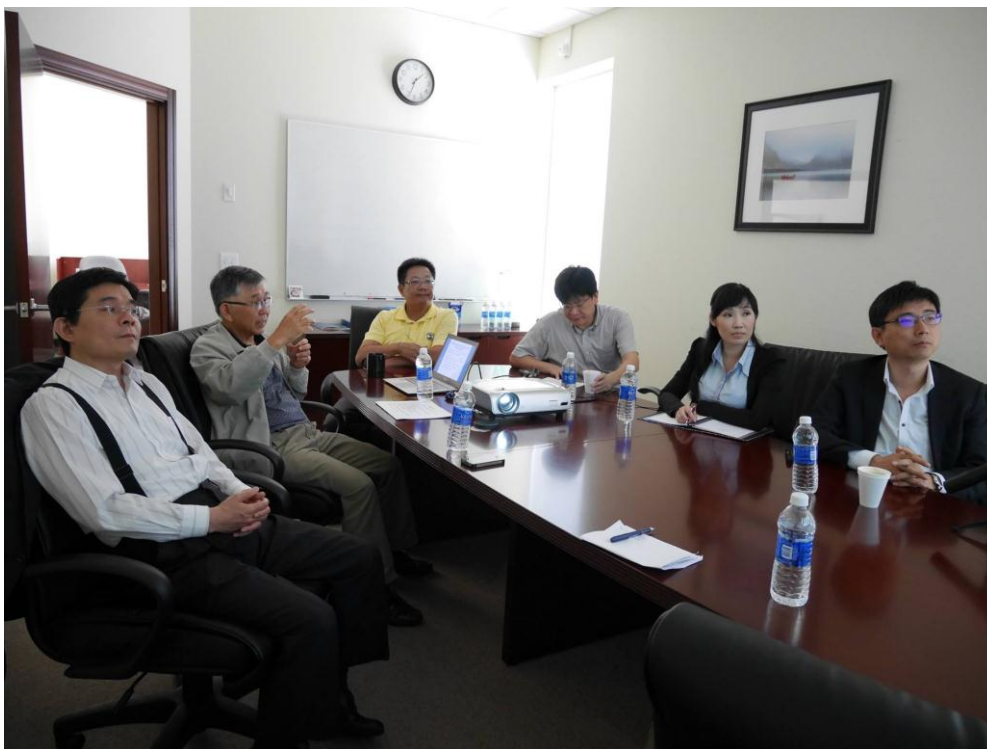
二、訪談重點紀錄

- (一) Innobridge Capital 介於天使基金與創投基金之間，矽谷創投引響層面：除了提供資金外尚需提供管理知識（第一 round），以及協助建立管理團隊（第二 round）並提供產業趨勢與市場資訊。
- (二) Innobridge 本身投資新創事業之資金分配如下：第一 round 投資美金 100 萬（需有人了解該技術以進行投資決策）；第二 round：投資 300-400 萬，並建立管理團隊；第三 round：尋找大型傳統一流創投基金。

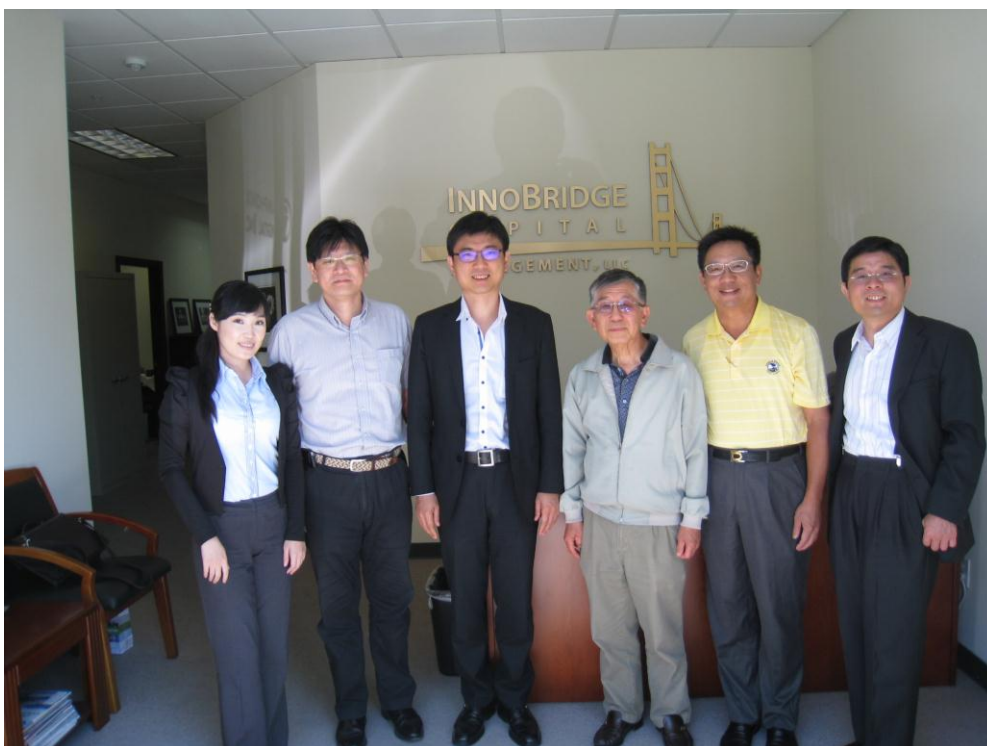
- (三)一般而言，美國一般高科技新創公司的研發費用投入需佔整體資金約 50%，若為軟體新創公司則高達 80%的研發費用，遠高於台灣公司預估的研發費用。
- (四)台灣的創投公司需要並應該盡快建立 GP 及 LP 的運作機制。

三、心得與建議

- (一)鏈結矽谷可設定人脈網絡連結為最重要的部分，找出 50-70 歲之間退休的人士，利用其人脈與矽谷主要創投基金進行連結同時也與 TAITA-SV 建立關係鏈結，因為這個組織有較多年輕一輩仍活躍於檯面上的菁英台籍成員。
- (二)針對 Early Stage 技術：初期投資 100-200 萬元，並預留 12-18 個月的後續資金投資，當剩下 7-8 個月時，要開始尋找其他的資金來源，並評估是否要繼續投資，此需與天使基金建立強有力的關係。
- (三)建議做法：可先尋求矽谷退休人員之協助與搜尋利基技術團隊來投資，初期可先建立一個較小的基金，鏈結並連接所有關於台灣的資源，之後透過鏈結矽谷有人脈網絡經驗的人士幫忙引介矽谷規模較大的創投基金。



參訪剪影 (伍-1)



參訪剪影 (伍-2)

(陸)：Acorn Campus Ventures

拜訪機構名稱：Acorn Campus Ventures



Acorn Campus Ventures

主要洽談人／職務：

1. 鄭瑞明 合夥人
2. 洪志清 合夥人
3. 陳勁初 Maton Venture Managing Director
4. 朱偉人 Managing Director
5. 陳五福 Managing Director
6. 臧大化 Managing Director
7. 王大成 Managing Director
8. 鄭志凱 Harbinger Venture Management Corp. General Partner

時間：2014 年 7 月 30 日 15：00-17：00

地點：3235 Kifer Road, Suite 150, Santa Clara, CA95051

成果摘要／任務執行情形：

一、公司簡介

(一)橡子園是一個高科技創投基金及育成加速中心，橡子園的宗旨是在提供創業者從開始到成功一個最有效的途徑。橡子園在 2000 年 4 月於美國矽谷開辦，也在全球有其分支據點。

(二)橡子園管理數個創投基金，其做法是先從合格的創業團隊及他們的計畫書中挑選，提供種子資金，在初創公司的成長過程當中，提供重要的經營及管理服務，以加速公司的成長。橡子園敦聘一群個人事業有成的天使投資者做初創公司的導師(Mentor)，提供企業經營管理、產品開發、市場銷售等指導；同時可以讓所有被育成公司一起分擔公司必要的行政、財務、管理費用，以減輕每一個公司的負擔。在公司擴張時，橡子園和初創公司將一起來尋求後續經營資金；另外橡子園也是這些初創公司進軍世界的踏板，以上市或被購併為中期目標，以公司的永續經營為最終目標。

(三)橡子園的管理團隊由陳五福、臧大化、林富元與王大成 4 位 GP 組成。

二、訪談重點記錄

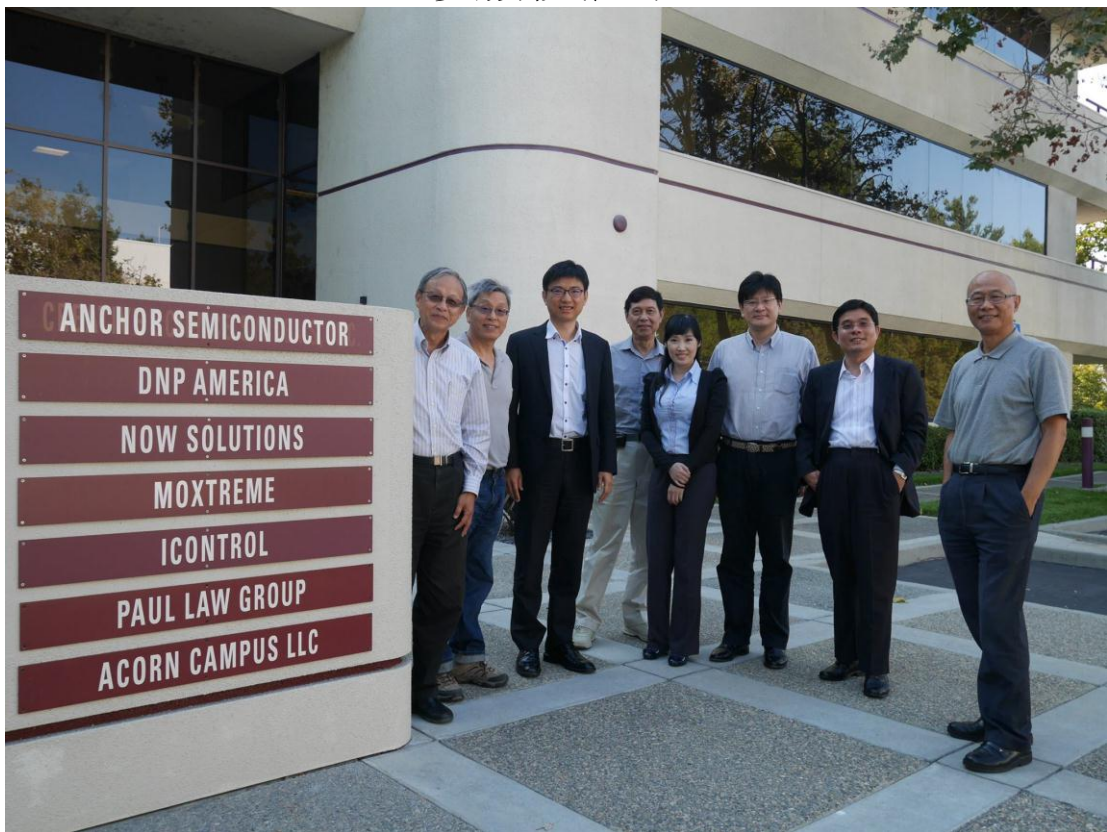
- (一)若台灣政府未來建立創投平台來重新鏈結矽谷，Acorn 可以協助台灣新創企業發展；Acorn 在中國有搖籃計畫，透過有經驗的人以導師方式手把手教，以一年為期；分享自身及他人之經驗，Acorn 有東南亞的資源可以使用。
- (二)非常憂心台灣目前沒甚麼人去矽谷念書及創業，故難以進行投資與協助。
- (三)可以設立一個台灣與矽谷的介接點，作為台灣與矽谷的資源連結，知道可以到這個地方來尋求資源及進行介接（不確定是否以官方或民間的方式進行）。
- (四)若成立台美矽谷基金則 Acorn 可以答應做 LP，Acorn 內部有些人是承諾可以奉獻的，但基金運作必須要有效率，希望 Acorn 能夠訓練一批有決策權且經得起考驗的 VC 團隊，可先以 project-based 的方式，做相關的研究功課，並進行投資決策。
- (五)基金不只要賺錢，仍需視在目前台灣新創生態環境中，可達成其重要的政策目標，如在技術鏈結、人才鏈結，可以先派人駐在矽谷。

三、心得與建議

- (一)目前矽谷缺少與台灣端的鏈結，建議在台灣與美國之間建立多點之網絡關係，著重在人才、技術，及資金上的多點鏈結，但所欲設立創投若全為台灣基金，可能會產生排斥效果，募資來源應包含矽谷。
- (二)有關技術的 scouting 考慮以面的方式來做，而非透過 VC 來做，並由政府計畫支持。
- (三)矽谷這邊需要一些有經驗，願意花時間，並且有熱情的人，Acorn 多位成員均極合適。
- (四)台灣大部分的創業規模都不大，其所看到的視野及市場都小，走向國際市場行銷能力太弱，此部分可靠鏈結在矽谷的 ABC 較年輕的人員幫助 business development。



參訪剪影（陸-1）



參訪剪影（陸-2）

(柒)：SVT Angels

| |
|--|
| 拜訪機構名稱：SVT Angels |
| 主要洽談人／職務： 1. 駐舊金山台北經濟文化辦事處科技組 汪庭安 組長 2. Maton Venture 陳勁初 Managing Director 3. Harbinger Venture 鄭志凱 General Partner 4. 橡子園創投 王大成 Managing Director 5. 橡子園創投 陳五福 Managing Director 6. 橡子園創投 王崇智 Managing Director 7. 橡子園創投 莊人川 Managing Director 8. Innobridge Capital 翁嘉盛 9. 工研院北美公司 王韶華 總經理 |
| 時間：2014 年 7 月 31 日 15：00-17：30 |
| 地點：5201 Great America Parkway,Suite 200,Santa Clara,CA95054,USA 駐舊金山台北經濟文化辦事處 科技組 |

成果摘要／任務執行情形：

一、公司簡介

(一) SVT Angels 首任會長由美國那斯達克上市公司 AXT 董事長、同時也是美通創投執行合夥人的陳勁初出任。二位副會長分別是聯訊創投公司共同創辦人及總經理鄭志凱與橡子園創投公司的合夥人王大成。

(二)俱樂部現有的 18 名成員均為台灣背景、矽谷成功創業的企業家和創投人士，除了陳勁初、鄭志凱與王大成外，還有朱偉人、陳五福、臧大化和林富元，亞太基金管理合夥人焦生海、天使創投家邱俊邦、智融美洲創投董事長莊人川和楊耀武、The Vertical Group 執行合夥人張有德、Vivo Ventures 共同創辦人孔繁建、華星光通董事長龔行憲、美科創投執行合夥人李家榮、建漢科技董事長李廣益、Spring Creek 總裁沙正治、Innobridge Capital Management 合夥人翁嘉盛。

(三)過去台灣製造加工產業的成功要素是「技術轉移」，當今創新創業的成功要素需要的是「文化轉移」。矽谷是全世界創新創業文化的領導者。成立 SVT 天使群就是希望建構一個有助創新創業的平台。將矽谷創新創業的文化轉移到台灣。

二、訪談重點記錄

- (一)鏈結矽谷之必要性皆已確認，需儘速啟動鏈結矽谷可行性研究計畫，雖然目前看來成立創投當作平台之可行性低，因此更需考量各種可能選項及其如何落實便成為相當重要的問題。
- (二)將建立之鏈結矽谷平台需特別著重在可以透過台灣中生代傳承矽谷老人的影響力、經驗、關係等，以避免其消失，保持有經驗的人力資源為關鍵議題。
- (三)須將張有德當時創投基金失敗的經驗當案例徹底了解，並從中避免。
- (四)破壞式創新的技術該如何被注意，且留在台灣是相當重要的（如美國政府會透過美國的創投將創新技術留在美國一樣）。
- (五)投資（特別是政府的資金投資）是相當複雜的，投資可以用多點的方式進行（如參加美國創投基金），可考慮的模式：政府資金與創投資金透過一個 X：Y 的比例進行投資。

三、心得與建議

- (一)鏈結矽谷可行性研究計畫定位與整體目的應為：幫助台灣發展創新創業環境。
- (二)鏈結矽谷需針對早期做新興技術投資，將矽谷文化轉移至台灣，幫助年輕創業團隊。