

出國報告（出國類別：參訪）

# 芬蘭 SLUSH 國際創業展 暨創業桑拿(Startup Sauna)參訪報告

服務機關：科技部

姓名職稱：張婷韻 專員

派赴國家：芬蘭

出國期間：106年11月26日至106年12月3日

報告日期：107年1月

## 摘要

我國政府近年來持續推動科技政策創新，並從資金、價值鏈、市場到人才等鏈結國際網絡與科技政策制定，期望提升國內產業科技研發能量之創新研發能力。因此，於 106 年 11 月 26 日至 12 月 03 日期間赴芬蘭赫爾辛基進行 SLUSH 國際創業展參訪；芬蘭 SLUSH 國際創業展為全球著名的創業活動之一，也是芬蘭國家創新系統發展的重要創新活動，主要重點在鼓勵學研成果產業化與年輕化。同時為了能更瞭解該國家新創網絡與機會，我們也參訪 Startup Sauna、Maria 01 等單位，深刻感受到政府單位、學研機構與企業對於這創業活動的支持。

2017 芬蘭 SLUSH 國際創業展，活動區分為 SLUSH Music 和 SLUSH 創業投資大會兩大部分。這個創業活動規模不僅侷限於活動展場，在活動期間與眾多企業聯名合作演講推廣，也在各百貨公司設立取票櫃位和購買周邊商品等服務，將創業活動大量散布於赫爾辛基市中心。其中，SLUSH 國際創業展工作人員絕大部分為志工，招募動員約 2,400 位當地大專院校學生，以及對創業有興趣的志工協助活動籌備，如擔任 SLUSH 主持人、報到處、詢問台等各式協助。同時，SLUSH 也提供國際性的平台，增加參與國際交流的管道，讓學生能透過活動參與有機會遴選至上海、東京及新加坡擔任 SLUSH ASIA 的活動志工。

本次參訪期望透過觀摩芬蘭 SLUSH 國際創業展，將活動相關資訊進行綜合整理，期在此報告中提出有助於本部未來推動新創相關計畫之建議，以利於強化我國創新創業社群與國際的鏈結，並能吸引國際資源及展現創新實力。同時提出進一步思考，例如打造品牌進而提升知名度、深耕推廣創業風氣且型塑在地性特色等，做為未來推動創新創業發展之參考方向。

## 活動日程表

國別	日期	訪問機構	接待人員
芬蘭	11/26(日)	台北→芬蘭赫爾辛基	路程
	11/27(一)	創業桑拿(Startup Sauna)	Kasper Suomalainen (Community and communications)
		赫爾辛基新創聚落空間 (Maria 01)	Voitto Kangas (CEO)
	11/28(二)	SLUSH 國際創業展 -SLUSH Music	
	11/29(三)	SLUSH 國際創業展 -SLUSH Music	
	11/30(四)	SLUSH 國際創業展	
	12/01(五)	SLUSH 國際創業展	
	12/02(六)	芬蘭 赫爾辛基→香港	路程
	12/03(日)	香港→台北	路程

# 目 次

1. 目的.....	1
2. 參訪紀要 .....	2
2.1 創業桑拿(Startup Sauna).....	2
2.2 赫爾辛基新創聚落空間 (Maria 01).....	4
2.3 芬蘭 SLUSH 國際創業展-SLUSH Music and SLUSH.....	5
3. 心得及建議.....	13
4. 出國效益.....	16

## 1.目的

芬蘭 SLUSH 國際創業展為歐洲最大之創業活動，從 2008 年於芬蘭首都赫爾辛基舉辦，2017 年為舉辦第十屆 SLUSH 2017。2016 年 SLUSH 共有 17,500 名與會者，其中包括 2,336 家創業公司、1,146 名投資者和 630 名記者，共 130 個國家參與。芬蘭 SLUSH 國際創業展是一個由投資者、創業者、大學生及志願者組成的非營利性組織舉辦，而政府單位角色為提供組織、籌備活動所需的資源，每年吸引許多大企業、新創團隊，甚至於 2016 年辦起 SLUSH ASIA 分場。本部研發成果萌芽計畫(簡稱萌芽計畫)由民國 100 年執行至今，已具備一定學研成果，觀察發現團隊應更密切與業師、商發人員，亦或是與連續創業家鏈結，強化創業團隊結構。希望藉由此次觀摩 SLUSH 活動經驗，了解其創業團隊如何展現自我，與業師互動，媒合連續創業家，觀察活動實際運作，以利後續運用於推廣萌芽團隊社群經營，團隊組織強化，媒合適當成員共同創業，引進國際活動結構注入本本部相關活動舉辦，並提升活動之新思維，另一方面也希望藉此探討 2018 年 3 月 SLUSH TOKYO 是否擬派本部輔導新創團隊參展，以及引進 SLUSH TAIWAN 之效益。也安排參觀芬蘭阿爾託大學(Aalto University)校園內部的創業加速器，與參觀由舊建築改建而成的創業空間 Maria 01，以精進本部創業計畫之推動，並期望在訪芬蘭 SLUSH 活動期間能瞭解參訪創新創業活動經驗及藉此引發的活動效應，提供本部未來規劃新創相關計畫時，將其模組導入相關活動之參考。

## 2.參訪紀要

此次參訪分為兩部分：芬蘭 SLUSH 國際創業展，與創業加速器，如芬蘭阿爾託大學校園內創業加速器(Startup Sauna)，以及赫爾辛基新創聚落空間 (Maria 01)進行簡單介紹及其參訪紀要。

### 2.1 創業桑拿 (Startup Sauna)

Startup Sauna 位於芬蘭埃斯波，距離首都赫爾辛基約 10 分鐘的車程，這是一個坐落於芬蘭阿爾託大學校園內部的創業加速器，其為一個共同工作空間。同時，阿爾託大學也和阿爾託企業家中心 (Aalto Center for Entrepreneurship) 以及芬蘭國家技術創新局 (TEKES) 共同作為 Startup Sauna 的主要資金來源。本次接待我們的是 Aalto University Community and communications 的 Kasper Suomalainen，他表示 Aalto University 預計每年的春秋兩季，Startup Sanua 會進行團隊甄選，入選的團隊將參加過為期五週加速項目，通過一對一諮詢、講座等協助，讓團隊可以儘快發展出好的商業模式。Startup Sauna 會從中選出有潛力的團隊去到美國矽谷、中國上海、新加坡等地，進行參訪學習行程，幫助他們了解世界各國市場，也會每月定期於 Startup Sauna 進行交流活動，以利新創團隊間的合作。



圖 1、Startup Sauna



圖 2、Startup Sauna 交流

## 2.2 赫爾辛基新創聚落空間 (Maria 01)

Maria 01 是在 2016 年將一間百年醫院改建成為新創聚落空間，目前有 90 間公司，籌集資金截至 2017 年 11 月為 52 M€。空間約 10,000 平方米，人數約在 700 位，此空間以高科技創業為主要培育對象，並將投資人與新創團隊鏈結起來為主要目的。

本次拜訪由 Maria 0-1 的 CEO Voitto Kangas 接待，Maria 01 是一家非營利性公司，由舊醫院改造而成，由赫爾辛基市，芬蘭創新基金會和赫爾辛基新商業中心共同管理。Maria01 的合作如 OP Lab、KPMG、KONEORANES、Telia、accenture、Nordea 等等，能提供新創團隊在創業各期間所需資源。內部空間也規劃用餐區，不只民眾可以進來喝咖啡，投資人也可以洽談有興趣之新創團隊。並定期於每週四下午一點提供免費導覽以及對 Maria01 相關詢問活動，不止新創團隊，即使是民眾也能參與。目前創業空間進駐 90 間新創公司，約 700 位創業家。Maria01 與眾不同的是，他接納各種不同身分的人，不針對特定領域的創業家，其目標是成為北歐創業和科技界的核心。



圖、3Maria01 外觀





圖 4、Maria01 交流

### 2.3 芬蘭 SLUSH 國際創業展-SLUSH Music and SLUSH

「芬蘭 SLUSH 國際創業展」為歐洲地區最大型創業活動之一，從 2008 年於芬蘭首都赫爾辛基舉辦，這九年內由 300 人發展到 20,000 人的規模，不只專業演說，也設立創業競賽擂台，及創投圓桌會議等交流活動。其文化塑造與一般創業展非常不同。本次 2017 年，SLUSH 有來自 130 個國家的 2600 名新創企業、1600 位投資者、600 位記者媒體、20,000 名與會者以及 2,400 名志工，2017 年芬蘭總統 Sauli Niinistö、美國前副總統艾爾·戈爾(Al Gore)、英國王室威廉王子(William Arthur Philip Louis)、瑞典王儲丹尼爾親王(Prins Daniel)和法國經濟部長 Mounir Mahjoubi 皆出席此會議。

本次 SLUSH Music 訂於 2017 年 11 月 28、29 日，活動會場為芬蘭赫爾辛基的文化中心 Kaapelitehdas(Tallberginkatu 1, 00180 Helsinki)，其為舊有工廠改造，以音樂為主題，空間內部分為四個主題舞台：

Demo Area、Speaker Studio、Pitch Area、Music Area。

而 SLUSH 則緊接 SLUSH Music 於 11 月 30 日及 12 月 1 日舉辦，活動會場為赫爾辛基會展中心 Messukeskus (Expo and Convention Centre Helsinki)，在 17000 平方公尺 (約 5142 坪) 的活動空間內包含新創展覽、咖啡吧、餐飲區及 5 個主題舞臺 (Stages) 如下：

1. 大趨勢論壇 Silver Stage：由政府機關、成功新創企業、注重研發創新之大型企業進行經驗分享。
2. 產業現況論壇：Black Stage，涵蓋 AI、影音娛樂、健康照護、創投投資分享等。
3. 趨勢探討論壇：Green Stage 涵蓋企業軟體、潔淨科技、產品設計、教育科技等議題專講。
4. 比稿比賽 Yellow Stage：新創團隊簡報、評審發問及講評，另有成功新創團隊創辦人心路歷程及經驗分享。
5. 訪問直播 Red Stage：由 MTV 進行新創團隊、專題演講講者訪問直播。

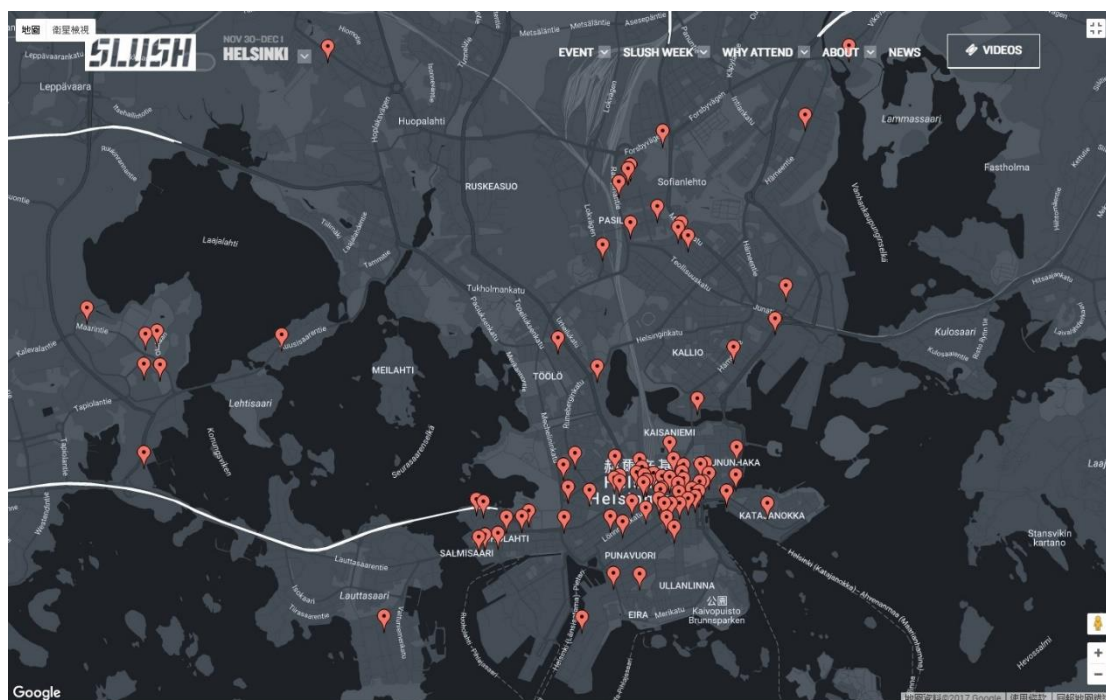


圖 5、SLUSH 活動

如圖 5，SLUSH Music 及 SLUSH 活動佈滿整個芬蘭赫爾辛基市。如在市政府廳(City Hall)、赫爾辛基各企業會議室舉辦各項創業演講活動，而各百貨公司皆設櫃台可以領取 SLUSH 門票並設置休息區，也可以購買 SLUSH 周邊商品，甚至與桑拿店合作，舉辦活動或演講，可以邊體驗傳統芬蘭式桑拿邊討論創業理念。芬蘭 SLUSH 國際創業展活動雖然展期僅有四天，活動氛圍與芬蘭當地有相當強烈的鏈結，一整個月點燃芬蘭人對於創業的想像，並將創業熱情充斥於整個赫爾辛基市中心，SLUSH 儼然像一場全民運動，隨處可見的 SLUSH Logo 及相關活動，隨時有志工與您講解說明何謂 SLUSH 的精神。

其中 SLUSH Music 於 2016 年開始額外獨立出來的科技創新活動，也於 2017 年擴大舉辦為期兩天。其以音樂為主題式的創業展，參展團隊皆與音樂有關，不管為音樂的整合平台，亦或是軟硬體事業，皆可報名參與參展。SLUSH 的使命為「協助下一個產業浪潮，迎接下一個挑戰」，PITCH area 則與四到五位投資人進行募資簡報。參展活動不只新創團隊，也邀請大型音樂廠牌如 Spotify、Techstar Music 來共同策參展。



圖 6、SLUSH 引導路進



圖 7、SLUSH MUSIC



圖 8、SLUSH MUSIC 主舞台



圖 9、SLUSH MUSIC Pitch area

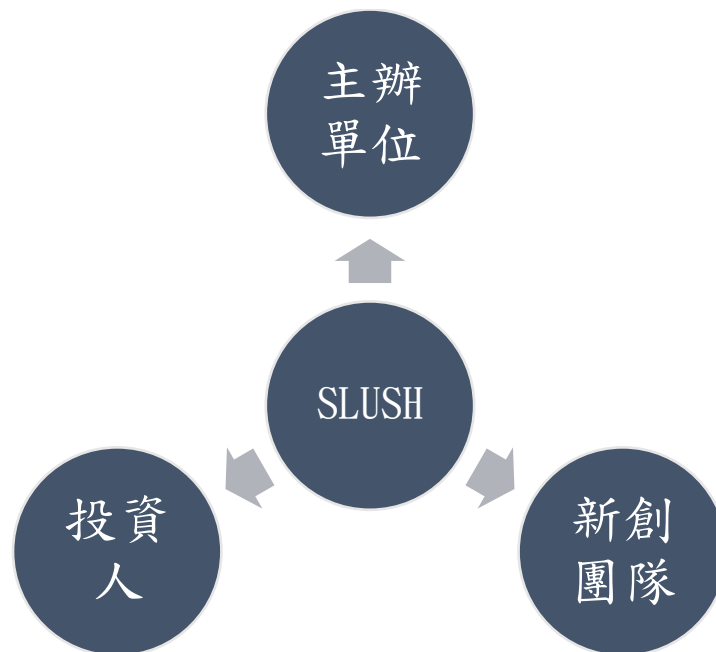


圖 10、SLUSH 相關人員

由圖 10，我們將 SLUSH 組成人員，分為主辦單位、新創團隊和投資人，並於以下提出本次觀摩之紀要。

主辦單位包含：政府、工作人員與志工。政府單位所扮演之角色為提供組織和籌備活動所需的資源。而我們也訪問幾位 SLUSH 志工，發現 SLUSH 積極至各高中及大學進行演講，傳播創業理念及宣傳招募志工，並於網路上發佈相關消息，SLUSH 活動也在學生們口耳相傳之下，參與活動的學生愈加熱絡。志工申請方式為提交書面申請單，

如為高中生未滿 18 歲者經父母及校方同意皆可參與申請，SLUSH 會依其相關專長進行分組，各組將由組長帶領其進行負責事務。擔任志工皆可以免費獲得參與 SLUSH 或 SLUSH Music 門票一張，SLUSH 以手環為入場證明，手環特殊的設計會使你參與 SLUSH 期間都無法拆除，必須時時刻刻一直帶著，甚至有志工一戴就戴三年，表示她參與 SLUSH 已經邁入第四個年頭，手環儼然不停提醒你當時創業的初衷。而其中值得注意的是，曾擔任赫爾辛基 SLUSH 志工作者，可獲得 SLUSH ASIA 海外志工資格，申請參與 3 月 Tokyo 場、9 月 Singapore 場、10 月 Shanghai 場，藉此志工們可以開拓國際視野，並與他國學生志工交流。SLUSH 提供豐厚學習資源給對創業有興趣的學生，讓他們可以於在學期間如海綿般吸收源源不絕的知識。

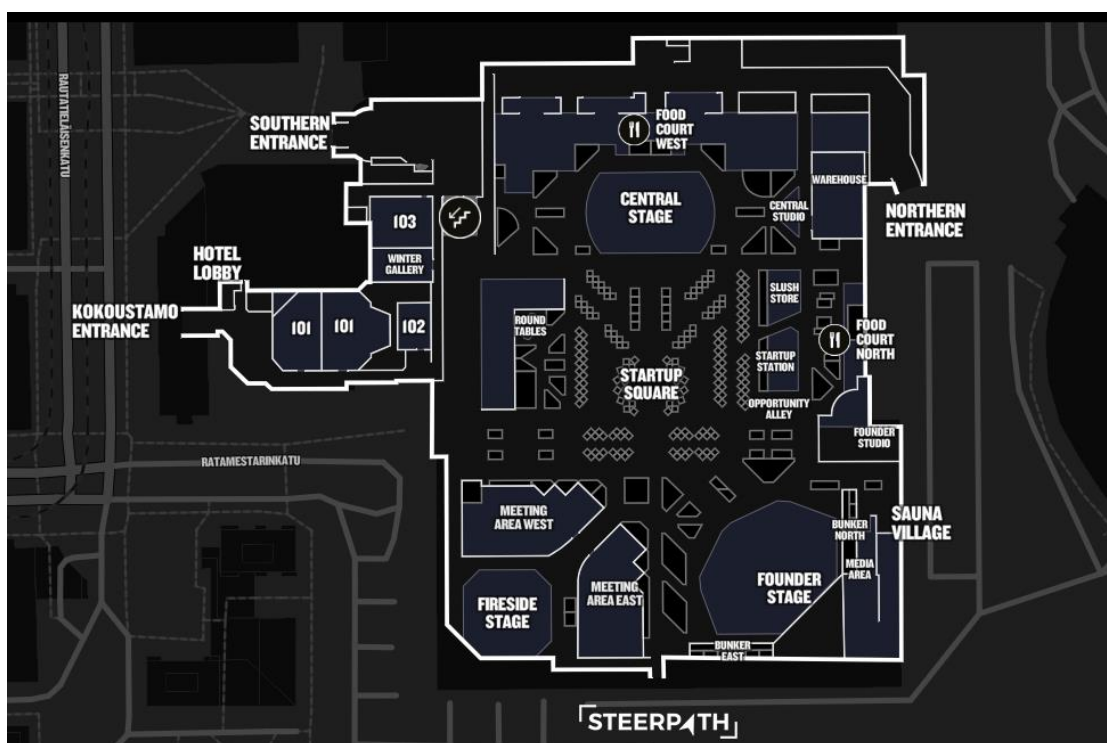


圖 11、SLUSH MAP

而新創團隊可區分為參展與否，即使尚未擺攤之新創團隊也可以使用 matching 系統，尋找潛在投資人或合作夥伴。於報名之初，新

創團隊填寫資料將詳細區別不同創業期程之新創團隊，並也細分領域別、預計達成之目標、募資階段等。相較臺灣 InnoVEX 其所提報之資料較為繁複。另外簡單介紹 matching 系統，可簡單篩選其有興趣之團隊或投資人，並進一步寄送 email 通知媒合時間、地點與對象等相關資訊，也可以廣發於同領域之新創團隊，邀請參與晚宴、聚會或是於 Meeting Table 進行洽談。如收到對方回函則表示雙方洽談成立。Meeting Table 只採取預約制度，嚴加控管進出人員，並於洽談時間前 10 分鐘進行雙方身分確認，並告知桌號，進行會議洽談，洽談時間約 30 分鐘~1 小時。讓人驚訝的是，於兩天 SLUSH 活動當中，超過 200 張 Meeting Table 為額滿狀態，可顯現新創活動積極媒合程度極高。



圖 12、SLUSH 外觀



圖 13、SLUSH 志工(高中生)



圖 14、SLUSH 志工(大學生)

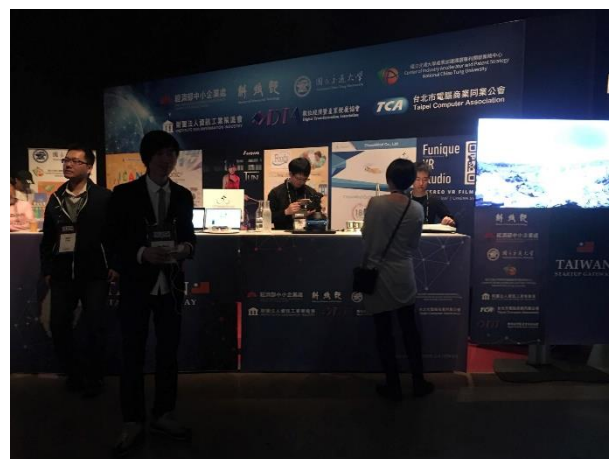


圖 15、SLUSH 臺灣館

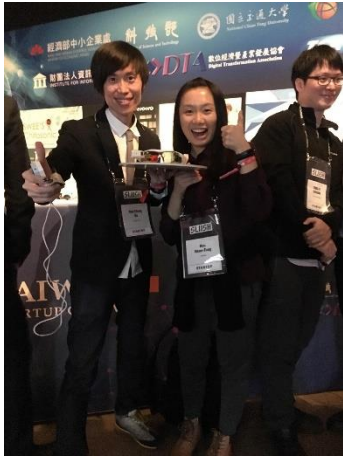


圖 16、ChaseWind 團隊



圖 17、Foody 和 ChaseWind



圖 18、SLUSH 臺灣館



圖 19、臺灣團隊參展



圖 20、SLUSH 外觀



圖 21、SLUSH 志工



圖 22、Pitch area



圖 23、爐邊對談



圖 24、Meeting table



圖 25、Meeting Room



圖 26、SLUSH 志工



圖 27、Info. area





圖 28、參展公司之 1



圖 29、參展公司之 2



圖 30、參展公司之 3



圖 31、參展團隊

照片來源：葉愷芸(圖 13~19)/ SLUSH(圖 20~28、31) /張婷韻(圖 12、29~30)

(<https://www.flickr.com/photos/slushmedia/albums>)

### 3.心得及建議

本次參與 SLUSH 活動，深刻感受到不同於台灣所舉辦之創業展覽。從起初參與即開始進行媒合系統的配對，你可以搜尋欲找尋之目

標，認識投資人、找到合作夥伴，或是願意與對你有興趣的人們進行洽談。透過即時線上資訊整合系統可立即收到邀請通知，或邀請相同領域之團隊一起發想與認識。而本次參與 **SLUSH** 團隊 **Foody** 和 **ChaseWind**，為本部所輔導之新創團隊，可藉由此次機會開拓歐洲市場，由於芬蘭為全歐洲課稅最低之國家，且 **SLUSH** 為國際知名之創業盛事，各國擬派諸多投資人進行新創公司探勘，期待能於此次展覽中挖掘更多投資標的與合作夥伴。

而 **SLUSH** 與眾不同之處在於它是一項全民動員的盛事，不管男女老少，你有任何創業需求，帶著積極、開放與求知若渴的態度，來芬蘭赫爾辛基參與 **SLUSH** 活動，你一定可以找到解答。**SLUSH** 的活動很多元，時間完全可以自己主導，選擇當下進行的活動，是與創投商洽，找到適合的合作夥伴，亦或是認識志同道合的朋友。**SLUSH** 一系列的活動為期四天，事實上，他拉近整個創業與民眾之間的距離。讓人不再認為創業十分遙遠，創業有無限可能。其與志工之間的連結程度，讓人十分驚豔，多次參加活動的志工每次都有不同的感受，給與自我挑戰更上一層樓的機會，其所能提供學生與世界國際接軌，感受不同的文化差異，盡早突破框架，而不再只局限於芬蘭、歐洲。**SLUSH** 也像是一個創業品牌一樣，展覽場次越做越大，於亞洲紛紛辦起分場，它將芬蘭式創業推向國際。

於 **SLUSH TOKYO** 設立台灣館，對於欲發展日本市場的新創團隊非常有效益，當然也希望團隊能不只專注於攤位上，而是更能有效運用 **Matching system**，積極洽談當地創投或欲發展日本市場的國外創投，以達最大效益。另外，欲舉辦 **SLUSH TAIWAN** 則是取決於台灣於國際上的吸引力，仍待觀察。

由本次活動擬整理以下與本部活動異同

目的	SLUSH 執行方法	現況說明
推廣	<p>活動前：至各校如高中大學演講，宣傳 SLUSH 活動</p> <p>活動期間：與各大企業及政府單位合作各式演講活動</p> <p>活動後：提供大會電子報</p>	<p>本部創新創業激勵計畫，已於大專院校辦 17 場說明會。萌芽計畫則於九間學校設置萌芽功能中心，擬訂期舉辦相關創業活動，深根 9 校創業環境，但缺乏後續成果發表。</p>
執行	<p>參展團隊以歐洲各地及各國，如美國、亞洲新創團隊，以欲發展歐洲市場為主。而創投也多將為拓展歐洲市場為主，並且因 SLUSH 展能有效媒合，使團隊及投資人找到其所欲合作之標的，故 SLUSH 愈辦愈盛大。</p>	<p>本部 BIG Demo 活動較為展現每梯次成果發表活動，約 20 組新創團隊，除本次 2017 年為五年成果發表，規模較大，團隊數約 60 組，仍缺乏延續性成果或是團隊與計劃本身之連結。</p>
媒合效果	<p>SLUSH 成功媒合投資人與團隊，藉由其 matching system，有效於活動前先行找尋有興趣標的，並於活動當天進行洽談。每小時進行兩百桌的會談，兩天會談桌皆預約額滿。</p>	<p>萌芽計畫目前採取陪伴式業師方式進行媒合，並以閉門募資會議進行，合作時間以四個月左右為期程，使投資人深入團隊，並協助其跨越死亡之谷。目前團隊媒合數量較少。</p>
志工	<p>大量號召志工，以高中大專院校學生為主要執行人員，由各組組長負責管理與整合協助事務。SLUSH 與志工緊密連結之處為不同階段給予不同資源，舉例：第一次參加，為擔任赫爾辛基</p>	<p>本部業務僅以失敗者年會與科技大擂台活動廣招志工，召開約兩次工作會議，並於活動當天人力支援，會後授予執行證明。招募志工方式為社群媒體發文，大學系學會支援，與口耳相傳為</p>

	SLUSH 志工，第二次則可以爭取海外志工機會，每次志工都有不同階段性目標，使之持續不斷關注 SLUSH 活動。	主，而其參與人員較依對其領域感興趣之志工為主，較少有持續緊密的串聯。
知名度	SLUSH 出版相當多的周邊商品，如毛帽、T-shirt、鞋子、外套等等，甚至與 champion 聯名。而走在赫爾辛基街上可以看到有人帶著 SLUSH 的毛帽、SLUSH 的門票手環，由此可以知道他與創業有關聯。	創新創業推動組以創新創業激勵計畫、失敗者年會、科技大擂台等為大眾所熟悉計畫。但其皆隸屬於科政中心創推組所執行，輔導新創團隊數量已具一定規模，創推組是不是有能力成為一個具知名度的組織或品牌，如何串聯各計畫使其成為知名品牌，值得思考。

#### 4.出國效益

本次出國著重於觀摩芬蘭赫爾辛基 SLUSH 創業展舉辦方式及其成效，發現活動規模串聯整座城市，並將創業活動推展散布至各赫爾辛基公司、校園以及政府機關，創業橫跨領域十分廣泛，不管技術深度、商業模式或是募資簡報，皆可以帶動民眾前來了解創新創業發展，汲取未來科技新知，SLUSH 像是全民運動般迅速於當地提升知名度，本部創業計畫十分多元，並且橫跨不同階段創業期程，是否思考本部核心目標，橫向與直向串聯本部各計畫，藉此發揮群聚力量，提升知名度，使更多台灣民眾能了解創業的核心價值，帶動人才能力提升，建議此次參訪能做為本部未來持續推動創新創業發展之參考。