

行政院所屬各機關因公出國人員
出國報告書
(出國類別：考察)

以色列加速器及創新創業單位
拜訪活動

服務機關：經濟部中小企業處

姓名職稱：謝戎峰組長

出國地點：以色列/台拉維夫

出國期間：107年10月27日至11月3日

報告日期：107年12月27日

摘要

以色列是被世界各國公認僅次於美國矽谷的全球第二大科技創新基地，它已成為當之無愧的「新創事業的國度(The Startup Nation)」，每年有 600 家新科技公司成立，超過 300 家跨國企業在以色列設立最大規模的實驗室及研發中心，國外企業投資新創金額年平均逾 150 億美元。

本處透過推動「社會創新實驗中心」、「林口新創園(Startup Terrace)」、育成中心轉型創育機構等創新做法，完善我國創業網絡，促進民間投資，協助社會創新發展，打造創育產業生態系，鏈結國際市場。藉由參訪國際加速器(accelerator)Trendlines、The Hive Gvahim、MassChallenge Israel、IBM Alpha Zone；新創企業 Venn. City、RoboTemi；共同工作空間(co-working space) The Library；創投單位 Glilot Capital Partners、Deloitte、iAngel、Labs 0/2、OurCrowd 等等，汲取國際推動創業聚落及培育新創之經驗，學習以色列研究創新之經濟思維，整合新創與社創最大化綜效之做法，並透過台灣 Startup Terrace 之夜餐會活動，推廣我國創新創業政策及投資環境，與國際創新創業單位建立交流合作管道，吸引國際加速器或共同工作空間及新創企業來台進駐及探討未來可能合作機會。

本次參訪之觀察及建議，綜觀以色列新創生態圈之成功，除了政府各種補助新創、創投政策奏效外，以色列人特殊的民族性格 Chutzpah(珍貴勇氣、厚顏敢要的精神)恰巧適合創業必要的特質，另外新創與社創的有效整合，例如以技術作社會關懷進行國際外交之手段等，促進跨國、跨城市、跨文化、跨種族及跨時差的交流合作。臺以雙方在全球新創生態網絡各有優勢，以色列人很會講故事、台灣團隊做事踏實；以色列新創以軟體見長、台灣擁有電機、醫療生技產業優秀人才，未來可致力在資金產業、加速器產業、技術社會影響力效益化、技術關懷外交等方面的互補合作，將對臺灣鏈結國際新創網絡及市場甚有助益。

目錄

一、參訪目的.....	4
二、出國人員及行程.....	5
三、單位拜訪狀況.....	8
四、台灣 Startup Terrace 之夜餐會活動.....	24
五、結論與建議.....	26

一、參訪目的

(一) 以色列社創環境簡介

近幾十年來，以色列創新和企業型高科技導向之轉型已獲得全球的廣泛認可與矚目，以色列每年都有 600 家新科技公司成立，超過 300 家跨國企業在以色列設立最大規模的實驗室及研發中心，國外企業投資新創金額年平均逾 150 億美元，是被世界各國公認僅次於美國矽谷的全球第二大科技創新基地，它已成為當之無愧的「新創事業的國度(The Startup Nation)」。

研究、創新及創業是以色列經濟思維方式中不可或缺的一部分，以色列新創公司的眾多成功案例已經把以色列改造成世界新創領域的領導者。然而在新創國家之美名，以色列在社會創新如何搭配新創做出最大化的綜效乃是其他鼓勵新創的國家亦需跟進或學習。

(二) 參訪目的

本處打造創育產業生態系，透過推動「社會創新實驗中心」、
「林口新創園(Startup Terrace)」、育成中心轉型創育機構等創新做法，完善我國創業網絡，促進民間投資，協助社會創新發展，鏈結國際市場。

藉由前往新創之國以色列，參訪新創及社創相關單位，汲取國際推動創業聚落及培育新創之經驗，學習整合新創和社創的做法，並舉辦台灣 Startup Terrace 之夜餐會活動，推廣我國創新創業政策及投資環境，與國際創新創業單位建立交流合作管道，吸引國際加速器(accelerator)或共同工作空間(co-working space)及新創企業來台進駐及探討未來可能合作機會。

二、出國人員及行程

(一) 出國人員：

項次	單位	職稱	姓名
1	經濟部中小企業處	組長	謝戎峰
2	數位經濟暨產業發展協會	理事長	龔仁文
3	工研院	總監	陳幸雄
4	工研院	專案經理	范夫溱
5	比翼加速器	總監	李雅妮
6	HJA 加速器	總經理	和貞儀

(二) 出國行程

Day	日期	時間	地點	行程	說明/簡介
1	10/27(六)	20:00	臺灣 / 桃園	啟程	搭乘 20:00 國泰航空，於香港轉機
2	10/28(日)	06:55	以色列 / 台拉維夫	抵達	當地時間上午 06:55 抵達
		14:00	Misgav 台拉維夫	Trendlines Medical	<u>參訪：創投/生醫加速器</u> Trendlines 集團致力於農業與生機產業，提供在生醫等領域創業團隊相關創業資源，並於距離市中心 1.5 小時車程處-Misgav 地區設立加速器園區。
3	10/29(一)	9:00-10:00	台拉維夫	Gilot Capital Partners	<u>參訪：投資單位</u> 全球在資安領域排名前 10 的投資單位

		10:30-11:30	台拉維夫	The Library	參訪： <u>共同工作空間</u> 設立於市立圖書館的共同空間，提供 40 家網路新創及 25 家入駐。
		13:00-14:00	台拉維夫	The Hive	參訪： <u>國際加速器</u> 2011 年非營利單位 Gvahim 成立，協助新移民進入以色列新創圈，提供 Visa、空間及 5 個月的創業加速課程等協助。
		15:00-16:00	台拉維夫	Titanium Blockchain	參訪： <u>加速器</u> 區塊鏈加速器，連結以色列區塊鏈資源提供一站式服務。
		19:00-21:00	台拉維夫	活動	活動： <u>Startup Terrace 之夜餐會活動</u> 邀請當地創業圈單位進行國際業務交流促進台以創業圈合作
4	10/30(二)	10:00-12:00	台拉維夫	Deloitte	參訪： <u>加速器</u> Deloitte 創新部門，提供大企業的創新諮詢服務
		14:00-16:00	台拉維夫	Mass Challenge	參訪： <u>國際加速器</u> 2015 年美國 Mass Challenge 加速器成立，目的連結以色列高科技公司及新創和 Mass Challenge 國際新創網絡，目前已培育 150 家以上新創公司。
5	10/31(三)	12:00-13:00	台拉維夫	iAngel	參訪： <u>創投平台</u> iAngel 為天使投資平台，僅投資以色列公司，而另一服務為 iCapital 則為 <u>區塊鏈基金投資全球的公司。</u>
		15:30-16:30	耶路薩冷	Labs 0/2	參訪： <u>加速器</u> Labs 0/2 為股權重募平台 OurCrowd 的

					incubator
		11:00-12:00	耶路薩冷	OurCrowd	參訪： <u>募資平台</u> OurCrowd 成立五年為以色列亦為全球知名的股權眾籌平台
6	11/01(四)	10:00-11:00	台拉維夫	IBM Alpha Zone	參訪： <u>國際加速器</u> 2014 年 IBM 設立，旨在透過內部資源協助新創產品開發及行銷，目的為連結人才和建立合作機會，如 Emerald Solutions 為皮膚癌檢測資料庫。
		13:30-14:00	台拉維夫	Venn. City	參訪： <u>創業公司</u> 以色列 startup，主要透過社區改造的方式，提供平台上會員一個可以隨時參與社區活動、使用空間資源，進一步連結社區凝聚力，提供工作機會，提升社區安定的一個平台。
		15:00-16:00	台拉維夫	SOSA	參訪： <u>國際加速器及創業顧問</u> 多年與台灣國泰創投合作對台灣的創業環境熟悉。
		16:30-17:30	台拉維夫	RoboTemi	參訪： <u>新創公司</u> 人體機器人新創公司於 2018 SXSW 活動所認識對台灣新創及製造環境。
7	11/02(五)	14:30	台拉維夫	返台	搭乘 14:30 國泰航空，於香港轉機
8	11/03(六)	10:15	臺灣 / 桃園	抵達	臺灣時間上午 10:15 抵達

三、單位拜訪狀況

(一) Trendlines

- 接待：Barak Singer 商務發展 副總

- 時間：10/28

- 討論重點摘要：

1. 關於Trendlines，總部在以色列，在新加坡成立分部，同時在新加坡上市。 母公司約在10年前成立Incubator（孵化器），專注在培育醫療應用及科技農業二大領域。 目前成功從Trendlines畢業的團隊約有50隊，現階段孵化中的有15-16隊。
2. 目前Trendlines本身大約有40名正職的員工，全心投入Incubator（孵化器）的工作。
3. 關於以色列Incubator（孵化器），目前以色列政府與18家機構簽約為法定Incubator（孵化器），以Trendlines為例，他們每年從600-800支新創團隊中選擇8-10家早期團隊（有些甚至還只在想法階段）進入其孵化器。
4. Trendlines提供的資源包括：技術支援，財務支援，人資支援，業務支援等。新創團隊會在Trendlines待上二年，實際進駐在Trendlines的空間，其中至少有一年的時間Trendlines會協助Proof of Concept(驗證想法)。
5. 關於投資：獲選入的團隊會得到美金80萬的天使投資，其中的85%來自於以色列政府，另外的15%來自於Trendlines（孵化器）。初始的投資，以色列政府不佔新創的股權，惟一旦公司被收購，以色列政府有特殊的條款規範，保障以色列的技術。而孵化器是會拿新創股權的（Trendlines為例，佔股50%）。
6. 關於法定Incubator（孵化器），政府一年給出18張incubator license（孵化器執照），為了避免過度集中於某一區域，會選擇分散在不同的地點的Incubator（孵化器）。
7. 團隊的篩選機制，由孵化器做第一層選擇，政府做第二層的最終拍板。
8. Trendlines分享他們篩選時的重點：團隊，市場，技術。 - 法定的Incubator目前只投資以色列團隊，但如果有國外公司技術可行，成立公司於當地亦可。

- 主要觀察重點：

1. 以色列政府對於早期新創的投資力度，以及巧妙運用孵化器資源，讓處於非常早期的新創，可以更早邁向商品化。
2. 以色列 800 萬人口，市場非常小，所有的新創在成立時，都非常清楚國

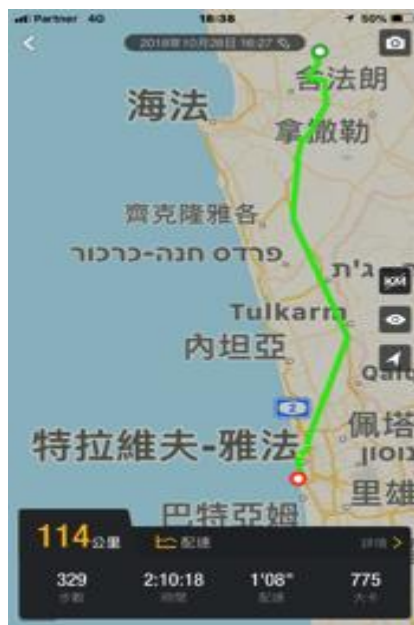
際市場才是他們的天下（以色列的市場只是讓他們驗證想法用）。

- 拜訪成果摘要：

1. Trendlines 在新加坡已在新加坡上市並設有公司來協助 Trendlines 輔導的團隊至東南亞市場及中國大陸市場，台灣在生技醫療領域不管是研發或製造皆具有相對優越，且與日本市場極為貼近，未來可連結台灣生技相關的輔導培育投資單位，雙向地進入歐洲及東亞市場。透過與以色列合作的方式，進入以色列在全球包含美國、歐洲及中東的人脈和市場網路，補足台灣在市場開發相對國際上能力的不足。



謝組長與 Barak Singer 合影



Misgav 在 Tel Aviv 北方



Barak Singer 與參訪團合影

(二) Glilot Capital Partners

- 接待：Eyal Balicer，投資長

- 時間：10/29

- 討論重點摘要：

1. 關於以色列的新創生態，目前以色列的新創公司約有6000家，密度是一平方公里內就有1.25家（全球最高）。有超過300家的跨國大企業於以色列，成立研發中心、創新中心、優化中心，寄望他們在以色列的代表們，能成為公司未來增長的主要動能。
2. 關於以色列的資安技術，以色列的資安技術，全球知名。政府對於資安的投入也非常且訂有長期的策略及計劃。除此之外，資安的投資不但能讓以色列保護自己，同時也能向全世界展現（Promote）以色列資安的生態圈。其成功的原因，Eyal歸於以色列的Ecosystem（生態圈），且這個生態圈是自然演化的成果。更確切地說，以色列人高中畢業後就要從軍，軍隊中會選出最優秀的人才，做資安技術的栽培（知名的8200部隊），並實際運用於作戰。因為以色列很小，軍隊的經驗，讓大家更懂資源共享與合作。因為被不友善的鄰居環繞且攻擊，以色列的資安團隊，總是想要進步，總是想要創新，才能在不斷抵控與攻擊的狀況下，生存下來。目前以色列每個主要的大學有資安學術研究中心，每個中心都有其特別的切入主題，型成一個微型的完整生態圈。Eyal認為在今天的世界上，Cyber Wapen（資安武器）更為商業化；另外物聯網的普及，將再提高資安風險；國與國之間的交流，可以促進產業的不斷提升。
3. 關於以色列人的創新態度，Chutzpah代表的是以色列人，勇往直前，甚至帶有一點粗魯的性格，這樣的性格，完全反應在以色列人的創業家精神上。以色列政府怕不怕投資失敗？雖然一家公司失敗了，但其創造出來的產業價值，人才培育，事實上對社會都是正面的影響。且事實上，每一間公司都不可能沒有失敗的時刻，但能從中修正學習，才是成功關鍵。

- 主要觀察重點：

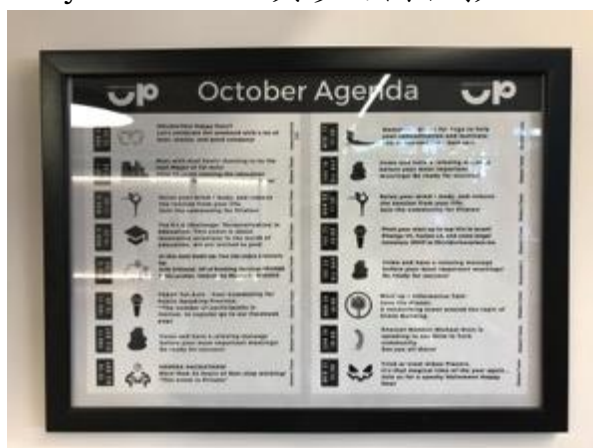
1. 以色列的軍役制，做為高中生進入社會，或進入大學的中繼站，能發揮培養人才，讓年輕人成熟，為社會帶來創新的作用，值得我們借鏡學習。
2. 社會的創新氣氛中，可以接納失敗的要素非常重要；用短期的KPI做為評量機制，還有沒有更好的做法？

- 拜訪成果摘要：

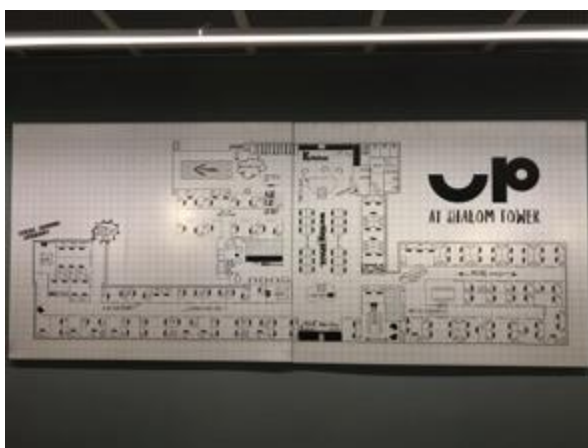
1. 相同於以色列於資安的需求，台灣在資安上的發展和研究同樣相當獲得國際市場上的肯定，如美國國防單位來考察、台灣資安公司阿碼科技與美國上市公司proofprint併購等，對此，台灣與以色列絕對有充足的外在環境和內部能力的整合促成如在資安技術的研發，基金設立等的機會。
2. 與談人Eyal 為以色列Glilot Capital(全球top10投資公司)夥伴同時也是福布斯30 under 30獲獎人、以色列總理辦公室顧問，明天相關的資安計畫或會議可邀請Eyal前來台灣參訪並針對相關計畫進行合作。



Eyal Balicer與參訪團合影



每月活動多采多姿



Co-Working Space Layout

(三) The Library- Urban Innovation Space

- 接待：Guy Margalit，總監

- 時間：10/29

- 討論重點摘要：

1. 關於 The Library - Urban Innovation Space 加速器，原來是圖書館，當資訊越來越E化後，部份的空間轉做創新創業空間。
2. 主要關注的議題是：解決都市發展遇到的挑戰，例如 公眾安全、交通、廢棄物、公民發聲、行政流程優化及共享經濟等。
3. 提供給新創團隊最重要的價值為連結特拉維夫市政府，一方面讓團隊參與在市政府的行政策略環節中，另一方面則在特拉維夫城市場域做試營運。
4. 每年收3個梯次的團隊，提供很便宜的座位空間，也有法律、財務及技術等顧問諮詢服務。

- 主要觀察重點：

1. 台灣越來越多的市政府，參與在創新創業中。如何讓創新，準確地融合在城市規劃的藍圖中，類似The Library主題式加速器的運作，可能是不錯的方式。

- 拜訪成果摘要：

1. The Library整合市政資源提供剛成軍且非常早期的團隊在空間，法律會計以及市政上的資源，尤其特拉維夫的城市需求，如交通、安養照護等，透過駭客松或一對一輔導等方式將兩邊的資源進行連結。台灣新創資源不僅僅在中央，延續至六都皆有相對應的與新創鏈結的輔導資源，未來可借鏡The Library的模式讓地方政府連結地方的創業團隊，提供如POC 驗證機會，再進一步至Startup Terrace林口國際創業園區打國際賽事。
2. 創新創業生態圈在以色列看到的是不僅僅是連結國際資金和市場資源，同時更廣泛地推及地方市政，讓非常早期的新創團隊也有機會被培育和孵化，而成就今日創新之國的美譽。



組長贈送台灣名產予Guy Margalit



Guy Margalit總監與參訪團合影

(四) The Hive Gvahim 加速器

- 接待：Revital Rauchwerger, Director

- 時間：10/29

- 討論重點摘要：

1. 關於The Hive Gvahim 加速器，主軸在於幫助以色列的移民，就業或創業並針對不同的需求，設計出不同的項目，如 Olim Medical-針對移民進入醫療體系工作；Tech Hights- 針對移民進入高科技產業工作；Gvahim Entrepreneurship Program-針對移民在以色列創業； TheNest-針對非高科技的中小企業。
2. 加速器最重要的價值在於移民的群體，具有不同的背景，不同的人際網路，以及在不同國家的在地資源。
3. 加速器提供的服務，Google launch pad，商業計劃，商業簡報，單頁介紹，連結投資人，業師（行業CEO，1對1引導）。
4. 加速器收到許多來自大企業的免費資源及熱心的贊助人，一切都源自於，大家都希望這個國家更好，所以願意付出來做好事！
5. 收費方式：美金250/月，享受所有的資源。

- 主要觀察重點：

以色列是移民國家，以色列運用資源，放大移民能為整體社會帶來的資源，很值得台灣重新審視移民政策，優化對待新移民的整體環境。

- 拜訪成果摘要：

The Hive位於特拉維夫大學內，整合學校的資源協助以色列新移民融入社會，由於以色列的新移民在原來的國家皆具有相當的經驗，尤其是金融和科技兩個領域，透過建立The Hive的平台一方面協助新移民，同時一方面協助以色列公司進入新移民熟悉的市場，雙贏方式讓很多業師和企業願意自發性地提供資源和時間來協助。台灣目前發展南向政策，專注東南亞市場，在此市場雖已有台商在該地建立人脈和市場，但若透過以夷制夷以新移民來協助台灣廠商進入東南亞市場，將會加速以文化及語言加速市場滲透的速度。



組長贈送台灣名產予Revital



Revital與參訪團合影

(五) Titanium Blockchain

- 接待：Asaf Yosifov，創意長

- 時間：10/29

- 討論重點摘要：

1. 關於Titanium Blockchain，提供的服務為區塊鏈顧問服務，其中最核心的部份是技術及研發的支持，目前整個團隊有約80個人，大多數是軟體工程師。
2. 目前也提供線上平台，協助客戶管理ICO從0到發幣的流程。
3. 未來也會成立加速器，提供業務拓展，投資媒合，行銷策略，業師，策略夥伴 等服務，並規劃提供，從孵化，到加速，再到增長的一條龍顧問服務給客戶。
4. 關於區塊鏈，目前的趨勢，Security token（安全令牌）的應用可能會越來越普及，讓人們可以更安全地管理資產。
5. 執行過或執行中的項目有 - Whealth、Gaby、Millentrix、VERV、Zuz、FundFantasy、Coin Janior、BIDIPASS及PWC money transfer platform。

- 主要觀察重點：

區塊鏈的應用可以改善人類生活，解決資源過度集中的問題；政府處理區塊鏈的角度，若僅從”幣”看，未免太過狹隘；促進區塊鏈生態圈的健全發展，包含公眾教育，人才養成，投資管理 都有許多可著力之處。

- 拜訪成果摘要：

全球區塊鏈技術發展皆處於前期的階段，台灣即有機會在區塊鏈技術發展上成為全球供應鏈的一環，Startup Terrence 亦提供以區塊鏈為主題的場域實驗，確實很有機會成為歐洲團隊進入亞洲市場的門戶，先試行POC 驗證同時調整法規要求。Titanium目前尚未進入亞洲市場，且在尋求國際夥伴，未來可以進行評估引進台灣林口場域。



組長贈送台灣名產予Asaf Yosifov



Asaf Yosifov與參訪團合影

(六) Deloitte

- 接待：Lior Weizman，技術媒合主管

- 時間：10/30

- 討論重點摘要：

1. 關於Deloitte創新部門，提供大企業的創新諮詢服務。
2. 服務流程：確認大企業客戶的創新需求；在以色列的新創中找尋合適的技術，以滿足該需求；接著進入Proof of Concept的階段；若成功，大企業客戶可能考慮在以色列成立R&D中心或創新中心，進而發展相關技術及業務。目前統計最終有90%媒合的新創會成為大企業的供應商。
3. 目前在該部門，總共區分有9大主題，每個主題有專任經理人做管理，團隊目前有約20人。
4. 收費方式大約美金4萬元一個專案，每個專案執行的時間約是4-8週。
5. 關於以色列創新生態圈 以色列的加速器：大都副屬於大企業或是大學，以色列的大學，現在會以成立加速器，並成功經營加速器，為吸引學生入學的誘因。
6. 以色列的軍隊養成教育，提供了技術的訓練，實作實戰經驗，面對複雜情況 解決問題的能力培養，提供了創業家養成的溫床。 - 以色列的新創，在成立的第二天起，目標就是走向國際。
7. 以色列是移民國家，移民的DNA裡願意承擔更多風險，這利於創新創業，以色列人不以失敗為恥，因為嘗經試過，反而以之為榮。

- 主要觀察重點：

Deloitte的商業模式，一方面將大企業帶入以色列，二方面很大程度加大新創在世界的能見度，其操作方式，很適合行銷能力及國際化程度不強的台灣新創。

- 拜訪成果摘要：

Lior 清楚說明以色列 Startup Ecosystem 全貌以及何以 Deloitte 可以提供 Deloitte 全球客戶夥伴在以色列的落地服務。反觀台灣硬體產業鏈完整下，全球顧問服務公司如 Deloitte 等四大會計師在台灣已久並也都有新創服務，再進一步讓台灣的新創生態系更加完整的狀態下，具國際鏈結的公司可作為重要關鍵型的環節鏈結全球市場公司合作機會予新創公司，作為建構國際市場鏈結的重要強良與窗口。



組長贈送台灣名產予Lior



Lior與參訪團合影

(七) MassChallenge Israel

- 接待：Josh Gottesman, Senior Product Manager

- 時間：10/30

- 討論重點摘要：

1. MassChallenge 在以色列的場域主要在耶路薩冷，結合 MassChallegne 全球的人脈網絡和以色列的創新研發技術，協助以色列新創公司在公司創業發展上提供產品設計、技術媒合、商業拓展、資金募集、行銷廣宣等服務。
2. MassChallegne 為美國東岸最大的非營利創育組織，平台上有全球的 mentor 網絡協助團隊的發展。以色列的業務則主要為以輔導以色列新創公司為主，除了新創服務外，亦進行相關 Social Impact 的活動，以技術創新來協助社會文化的發展。

- 主要觀察重點：

MassChallegne 以非營利方式提供新創公司創育服務，號招全球除了新創發展的專業 mentor 同時相關 Social Impact 的計畫也是讓這些 Mentor 願意 Volunteer 不支薪的方式來協助。未來 MassChallegne 在亞洲的發展亦可循相關體制來發展。

- 拜訪成果摘要：

MassChallegne 目前與台灣的培育單位資育級比翼資本洽談合作中，透過進一步理解 MassChallegne 在美國以外場域的佈局和進行方式，更加確認三方的合作。目前三方已在簽約洽談中，預計2019年即將有 MassChallegne 在台灣的相關國際培育或投資活動。



組長贈送台灣名產予 Josh



Josh與參訪團合影

(八) iAngel

- 接待：Maya Naveh, VP of Business Operations
Agada Nameri, General Manager
Adi Lasker Gallegno, Director of Business Development

- 時間：10/31

- 討論重點摘要：

1. iAngel 具兩個產品服務，包含iAngel和iCapital。iAngel為天使投資平台，僅投資以色列公司；而iCapital為區塊鏈基金，投資的對象除以色列公司外亦包含國外的公司。
2. iCapital 的投資人或投資單位在亞洲多以中國大陸為主。除了equity fund 主要為Hybrid fund, 投資ICO或STO等項目。

- 主要觀察重點：

1. 區塊鏈的投資除了次級(大眾)投資人投資ICO或比特幣等，目前已衍生為Security Token的形式將資產token化，以讓傳統企業的服務除了可以進一步採用區塊鏈技術進行服務創新外，同時也提供次級市場的投資人投資的機會。
2. STO除了在以色列為近期趨勢項目外，同時也是全球包含台灣在關注的應用。由此可知，區塊鏈仍為新的產業，若為先行者的預估將為下一個如同internet般可以改變世界的技術，那早期的投資都還不算早，可預期台灣也有機會於未來擁有機會和商機。

- 拜訪成果摘要：

1. iCapital 平台上投資的對象為全球區塊鏈項目，目前已基金在投資運行，來自全球的投資單位，台灣在2018年起在區塊鏈的浪潮下也發展出為數不少的區塊鏈項目，雖然街很早期，尚未落地，但若透過iCapital平台在資金募集或市場開拓上定將能協助團隊進入國際市場。
2. iCapital 總經理表示目前尚未來過台灣亦不排斥來台參訪尋找合作夥伴或投資人，未來在區塊鏈合作上也可多元的討論，未來Startup Terrace可與iCapital 合作協助區塊鏈相關團隊全球募資。



Agada與參訪團合影



組長贈送台灣名產予Agada

(九) Labs 0/2

- 接待：Techelet Hazony, Program manager

- 時間：10/31

- 討論重點摘要：

1. Labs 0/2為股權重募平台OurCrowd的incubator，主要透過耶路薩冷檔的大學合作，將研發的技術商轉為新創團隊進行孵化與培育，因此孵化的團隊為非常早期的項目，團隊人數皆為5人以下，孵化時間為1-2年，透過labs 02 的平台協助早期項目在發想、產品設計、技術研發、行銷推廣、資金募集等提供服務。

2. 如同其他incubator，Labs 02為以色列政府扶持的計畫。

- 主要觀察重點：

以色列孵化器指非常早期的項目主要為政府支持為期1-2 年的時間，不同的孵化器大同小異但有不一樣的側重重點其合作夥伴，Labs為OurCrowd的孵化器，同時擁有當地學校資源連結，因此為將研究室成果商轉的機制，相對於台灣，亦有相關計畫在科技部執行中可用於參考與比較。

- 拜訪成果摘要：

相對於以色列學校技術商轉的方式，台灣已價創計畫提供更完整的平台，未來可以以色列相關學校連結，整合雙方技術研發的能量加上以色列全球人脈資源可預期創造更大的綜效。



組長贈送台灣名產予Techelet Hazony

(十) OurCrowd

- 接待：Adi LaviLior Weizman, Government Relations and Israeli Partnerships Project Manager

- 時間：10/31

- 討論重點摘要：

1. OurCrowd成立五年為以色列亦為全球知名的股權眾籌平台，已有全球25,000個投資人會員、160家被投資公司、總募資750百萬美金，除了在以色列外全球有112個據點，而亞洲區為新加坡、上海及香港。除上線平台外，OurCrowd擁有自己基金進行投資。
2. OurCrowd擁有投資人、法律顧問、技術人員、市場行銷專員提供專業的投資前盡職調查服務，提供平台上的投資人一個簡單、可靠且多樣的股權投資平台。

- 主要觀察重點：

股權募資平台提供一個投資人方便投資，目前團隊有效募資的方式，但此方式同時牽涉到是否符合當地政府法規，如合規的天使投資人的規定等每一個國家皆不同，如台灣的創櫃板每一個自然人最多可投資6萬塊台幣等，之於OurCrowd是否適用於台灣的法規而在台灣應用須待在深入研析。

- 拜訪成果摘要：

股權眾籌平台在台灣尚未有類似的服務平台，OurCrowd擁有全球的募資項目、投資人以及投資人，而在亞洲也已有據點，邀請OurCrowd於Startup Terrence設點將可以提供OurCrowd在硬體產業鏈上，在IOT新創、投資、產品雛形，試量產及市場驗證等面向一個全方位的試驗點，強化投資後效益。



組長贈送台灣名產予Weizman



Weizman與參訪團合影

(十一) IBM Alpha Zone

- 接待：Orly Sorokin, Business Development Startup and Developers Ecosystem

- 時間：11/1

- 討論重點摘要：

1. IBM Alpha Zone 為IBM的加速器主要協助preA or A round的新創公司透過IBM在產品設計、技術研發、行銷廣宣、商務拓展、資金募集等面向等為期20週的加速服務，主要目的為結合IBM的軟體服務推動以色列新創服務，以及建立長期的合作夥伴關係。
2. 四家Pitch團隊包含Hopiit, Anzu, Dov-E, Varcod。Hopiit為結合學校等研究單位登資源服務，應用區塊鏈技術的去中心化知識管理平台；Anzu為標的導向遊戲廣告平台；Dov-E為超聲波第三方付費平台；Varcod為可五件標籤化讀取的冷鏈管理系統。

- 主要觀察重點：

1. IBM透過與當地的資源連結提供新創公司相關的創業服務，由發表的新創可窺知聚集的新創項目也都為較成熟具發展潛力的公司，而台灣IBM亦已深耕多年，關係網絡亦十分強健具足發展台灣版的加速器條件。

- 拜訪成果摘要：

1. 邀請四家pitch 團隊前來台灣發展，尤其Anzu為標的導向的遊戲廣告平台，台灣遊戲產業連結鄰近韓國，日本，將可提升遊戲廣告產業的新型態服務提升。
2. IBM Alpha Zone 主要連結IBM在軟體服務上的資源協助以色列公司在產品服務、商務拓展及資金募集。台灣IBM在台灣多年，深入台灣各產業，亦有機會及可行性建立加速器，提供類似的加速服務，將有機會協助台灣以軟體服務為主的新創項目在產品服務設計及商務拓展有所提升並連結全球IBM國際通路市場。



Orly與參訪團合影



組長贈送台灣名產予Orly

(十二) Venn. City

- 接待：Lianne Pollak-David, VP Strategy & Business Development

- 時間：11/1

- 討論重點摘要：

1. Venn. City是一個以色列startup，主要透過社區改造的方式，提供平台上會員一個可以隨時參與社區活動、使用空間資源，進一步連結社區凝聚力，提供工作機會，提升社區安定的一個平台。
2. 如所在地Mekor Chaim原為治安不良區，經過幾個月的社區設計與改造，漸漸穩定社區的不安及加強社區人與人之間的凝聚力。
3. 實施的方式為社區相關場域重新設計裝潢作為活動場域空間，並透過網站平台及APP的方式讓社區的人可以辦理相關課程與活動進行各項商業服務。
4. Venn. City目前除了在以色列特拉維夫外，另外兩個服務點在德國和紐約，目前在募集資金，未來希望能拓展於全世界有50個City
5. 平台商業模式為會員制，每月會費約230美元。

- 主要觀察心得：

社會化、老年化及城市化是未來社會發展的趨勢，也因此社會文明發展相對的帶來人與人冷漠和孤獨。如同台北車站的麥當勞速食店裡駐足年長者在觀察年情人消磨時間等，可以預知未來孤獨將可能帶來的社會問題等。另外，又如同韓國首爾的1995電話原設計為市民服務電話，結果收到的電話都是城市孤獨老人的尋求聊天解悶的需求。Venn City解決的是城市化人心的問題，如何面對孤獨，以透過社區的連結和打造，也提供了經濟穩定和社區發展。

- 拜訪成果摘要：

與其他國家一樣，台灣一樣面臨同樣的問題，包含貧富差距，新舊社區差距、都市人口結構多元化、都市資源緊縮等，不管是一線城市或二線城市存在類似的問題，Venn. City 平台打造社區改造平台同時也連結世界其他城市，在未來越來越國際化的情況下，台灣的都會如六都除了台北以外，應該與之連結或參考 Venn. City 的做法重新打造都會樣貌。



組長贈送台灣名產予Lianne



Lianne與參訪團合影

(十三) SOSA

- 接待：Roni Kenet Harmelin, Director of Business Development

- 時間：11/1

- 討論重點摘要：

1. SOSA, 取名來自South of Shocken St之意。
2. SOSA 成立約5年，早期為CoWorking Space，累積相關全球知名人脈網絡，近三年時間開始提供相關單位，如Jefferies LeumiTech, next47, SwissRe, QBE, Andritz等企業或澳洲、德國等國家的顧問服務。顧問服務已佔公司營業額的70%，其餘為空間租借、活動辦理或飲食等。除了以色列之外，另外在紐約與紐約市政府合作設有SOSA單位，主要為資安相關的創新應用。
3. 顧問服務如與澳洲政府的合作為一年以上的長期合作，如協助澳洲政府進行技術挖掘或新創服務媒合等業務，除顧問服務外提供在地辦公室以及相關當地新創媒合活動等。

- 主要觀察心得：

1. SOSA為以色列新創服務的加值與轉型，為公用空間等單位借鏡的對象，除了提供來以色列新創、企業及政府單位等單位空間及活動辦理等各項軟著路服務外，亦透過以色列的重要創新能力、資產及全球人賣網絡進行各項顧問服務，為非傳統的公用空間，亦非加速器為顧問公司。
2. SOSA的商業服務主要結合以色列軟體技術、創新人才及全球人脈的強項、資產和資源，相對台灣亦可思考軟實力的輸出，自我定位在亞洲及全世界的市場定位。

- 拜訪成果摘要：

SOSA 打破原有加速器或共用空間的模式，以顧問服務提供企業或政府單位連結新創的服務，以政府角度已有澳洲國家的客戶，未來台灣政府要與以色列合作，不管是項目對接，相互培育，商機連結等都將一個很的服務機會。



組長贈送台灣名產予Roni



Roni與參訪團合影

(十四) RoboTemi

- 接待：Yossi Wolf CEO, Yon Rosenberg, CBO

- 時間：11/1

- 討論重點摘要：

1. 兩位創辦人Yon Ronsenberg 及Yosshi Wolf 為服兵役時所認識的合作夥伴，在軍中及開始進行相關軍用機器人的設計，之後合作第一家公司Roboteam為軍用機器人，公司賣掉後開始家用機器人Temi 的設計。
2. 家用機器人Temi目前的軟體設計全數為RoboTemi自行開發，公司擁有將近70為的軟體工程師，而硬體為大陸深圳設計製造。家用機器人的設計使用情境對象為老人與小孩，提供教育娛樂與協助的功能。
3. 目前售價為 1,499 美金，目前僅在美國銷售，現在尋求在亞洲適合的銷售管道。
4. 目前在尋求A Round的資金，早期投資人主要為大陸上海包含海底撈及阿里巴巴早期投資人John Wu。

- 主要觀察心得：

1. 家用機器人的售價僅為1,499美金，設計精巧，家用機器人多為與人互動，使用相當多的sensors、UIUX設計、人臉辨識、聲音辨識、AI、ChatBot等設計。
2. 定價策略可窺知未來預計在消費性市場大量銷售後進一步做為平台提供各式各樣的軟體情境應用，如同iPhone 手機及AppStores等策略。另外，其投資人為海底撈，可窺知Temi機器人未來在消費娛樂餐廳等市場的拓展與應用。

- 拜訪成果摘要：

Temi 家用機器人不限於家用，也可於百貨零售飯點等商務場合使用，目前Temi在亞洲尚未有流通商，因此有機會將Temi進口代理至台灣，在AI發展或零售產業上將有所刺激。



組長贈送台灣名產予Wolf



Wolf與參訪團合影

四、台灣 Startup Terrace 之夜餐會活動

- 活動名稱：Taiwan Israel Innovation dinner
- 時間：19:00PM-21:00PM, Oct 29 th
- 地點：Crown Plaza Tel Aviv City Centre, 11F, Hall B
- 地址：Derech Menachem Begin 132, Tel Aviv-Yafo
- 與會人數：21 人
- 台灣與會代表

項次	單位	職稱	姓名
1	經濟部中小企業處	組長	謝戎峰
2	數位經濟暨產業發展協會	理事長	龔仁文
3	工研院	總監	陳幸雄
4	工研院	專案經理	范夫溱
5	比翼加速器	Program director	李雅妮
6	HJA 加速器	Managing Director	Jill Ho
7	科技部科技組駐以色列代表處	參事	汪庭安
8	科技部科技組駐以色列代表處	科技秘書	楊舜婷

以色列與會代表

項次	公司	姓名
1	<u>Glilot Capital Partners,</u>	Eyal Balicer
2	TheHive by Gvahim	Revital Rauchwerger
3	Collider Ventures,	Avishay Ovadia
4	Woman2Woman by 8200	Yael
5	IBM Alpha Zone	Noa
6	ColosseumSport	Katya
7	hilltop technology	Ido Dotan
8	hilltop technology	Yotam
9	israeliblockchainforum	Igal Nevo
10	Global Pears Innovation Program	Noa Mutsufi

11	Noa' s Mark	Noa Lifshitz
12	Silk Road Group	Liraz
13	IBM	Ronen Siman-Tov



五、結論與建議

一、以色列新創生態圈成功要素

此行綜觀以色列生態圈、並與駐以色列代表處經濟組黃岳仁組長交流，彙整以國新創生態圈成功，除了政府各種補助新創、創投政策奏效外，3點潛在要素功不可沒：

1. 國防科技研發：以色列受周遭鄰國敵意環伺、國防支出極鉅，孕育相當科技基礎；不只衍生各種機器人應用，充滿神秘色彩，代號8200網路資安與情報部隊，更是全球知名。以色列多家成功於Nasdaq上市之資安與軟體公司之創辦人皆曾於8200服役。以國新創圈意見領袖們普遍認為：造就以色列成為新創之國雖有很多原因，然國防科技的厚實基礎應是重中之重。
2. 全民義務役制度：眾所周知以色列不分男女，於18歲上大學之前皆須服二至數年不等的義務兵役。服役內容極為實務且富挑戰，可能在19歲年紀即以指揮官之職，實際領導各式國防任務，故造就其年輕人重視專業且心理素質強悍的優勢。服役除了培養實務作業能力、團隊合作精神外，更重要的是綿密且強大的人際網絡。此行即實際接觸到相當多，創辦人團隊即來自於具多年革命情感的軍中袍澤。另軍中訓練，強調批判性思考，一切以事實、證據、論證為主，而非盲從指揮官的命令，正是日後成為創業者必備的精神。
3. Chutzpah(音譯：虎士颯)精神：以色列猶太人於歷史長河上為求生存造就特殊民族性格，Chutzpah該辭於希伯來文揉合有珍貴勇氣、甚或厚顏敢要的多重精神；恰將新創事業要生存發展、得用盡一切氣力手段發揮到極致。

二、新創與社創有效整合：新創的作法達到社會效益

1. 新創作法(速度、國際化)：創育產業包含創業公司、培育單位、投資者和使用者，透過挹注資金和相關的輔導資源協助新創公司成長，並快速成長達到上市或併購的目標，主要以營利為導向。然而相對於社創（社會企業創新），以營利為導向同時兼顧社會價值或影響力。參訪單位Venn.City 為例便是以新創的方式進行社會創新，同時以上市及併購為目標，強調快速成長、鏈結資源、國際發展，未來在全球 50 個城市進行50個城市跨國、跨城市、跨文化、跨種族及跨時差的交流合作。
2. 以技術作社會關懷進行國際外交：以色列一直以來是技術研發輸出國，尤其在國防資安、水資源、農業及醫療等。以色列Global Peer Program組織則是透過以色列研發的先進技術協助開發中國家在民生科技的需求上提供技術、資金及團隊，一方面達到國際社會關懷樹立影響力外，一方面協助以色列提升國際外交。

三、台以新創合作建議做法：國際+行銷

兩國於全球新創競技各有優勢，以下4項互補合作建議做法：

1. 資金產業合作：引進以色列資金公司，讓台灣的資金與以色列合作，台灣新創+以色列國際管道+行銷：以色列新創主題多元，以軟體見長；相較台灣過去半世紀最優的人才，集中於電機、電子工程與醫療生技領域。兩國新創，可進行各種形式與層次的交流合作。
例如以色列擅於國際鍊結，go global的實力強大，正是台灣醫材、IoT、AI等軟硬體整合應用，邁向國際市場的最佳搭配；以色列人很會講故事，台灣團隊做事踏實，雙方混血，一定有機會造就非凡新創；以色列新創團隊成功出場比例高，創投業發達，資金需求大，而台灣資金豐富，相互搭配，對雙方新創產業助益可期。
2. 加速器產業合作：以色列擅於市場驅動與使用者體驗優化；台灣則是生產製造與供應鏈管理見長，我們可先透過舉辦類似今年的GEC+全球創業大會，邀請以色列加速器業者來台灣考察，進而與以色列加速器合作，於林口新創園Startup Terrace，打造**台以合作專區**，以加速器合作開始兩國新創生態圈交流，並招募以國團隊進駐，與台灣政府/企業/投資人等深度合作，逐步發展成台以合作之生態體系。
3. 技術社會影響力效益化合作：運用台灣硬體廠商及 prototype 優勢，結合成聯盟(prototype hub)，與以色列的**TOM(Tikkun Olam Makers)聯盟**對接，擴展台灣新創知名度，並協助台灣新創國際鍊結，以色列新創特色來自於容許失敗、讚賞嘗試，與我國新創謹慎追求完美的思惟有所差異，兩國以核心優勢互補合作，應可打造出有別於矽谷或中國之小國大戰略的特色產品或服務。
4. 技術關懷建立外交：兩國在外交處境上甚為接近，以色列周圍環諸多伺敵對國，而我國在面臨巨大中國，外交困境甚難突破。若我國可聯手以色列同樣以先進技術協助相對開發中國家在技術開發，市場拓展或甚至新創環境的打造，不若中國一帶一路的做法，大量資近挹注讓需多國家敬畏，不為在外交事務上一個推升的工具。