

# 2016년도 기술사업화 역량강화 사업 MatchEU Camp 참가기업 모집 안내

## 1. 개 요

- ☐ 독일 최대 연구기관 중 하나인 Fraunhofer IMW와의 협업을 통하여 우리나라의 우수 공공 기술 및 관련기관의 유럽시장 진출을 위한 교육지원
- ☐ 국내 우수기업들이 효과적인 유럽시장 진출 지원을 위하여 유럽 기술사업화 전문가를 통한 현지 밀착 교육 및 유럽 투자자·파트너와의 연계 지원

## 2. 주요 내용

구 분	MatchEU Camp International Business Development and Export Training Program
대 상	기술기반 해외진출 유망기업 (기술지주사, 국내 CCEI 보육 기업 등)
교육내용	유럽진출 현지역량강화 및 현지파트너매칭*
커리큘럼	프로그램 일정 및 세부 커리큘럼 참조
교육기간	7일(주말제외)
비 용 (7인기준)	€ 24,000(VAT별도) (참가자 숙박비 + 교육일 점심포함)**
KIC 유럽지원	프로그램비 전액지원 + 항공비
개별부담	기타 체제비
일 정	2016.11.17.~2016.11.25. (9일/주말포함)

\* 유럽지역 전반에 대한 산업기술정보 및 네트워크를 보유하고 있는 프라운호퍼 IMW, 라이프치히 대학과 연계한 현지 전문가의 교육 및 맞춤형 코칭 제공

\*\* 교육기간에 해당하는 숙박 및 중식 제공 (각 참여기업 및 기관 당 1인에 한함)

■ Bio분야 기업은 BioFit 2016 (2016.11.29.~2016.12.2., 프랑스, 릴) 참가 지원(붙임)

☐ 선정규모 : 총 7 명

☐ 신청자격

- 유럽진출 희망 출연연, 기술지주회사 산하 패밀리기업 및 스타트업 (창업 7년 이내)
- 유럽진출을 희망하는 스타트업 및 벤처기업(창업 7년 이내)

### 3. 선정평가 절차 및 항목

단계별	평가 구분	평가 내용	비 고
1 단계	서면평가 (9.22-9.23)	신청자격 충족여부 등	선발기업발표 10월 1주
2 단계	발표평가 (9.30.)	기술의 우수성 및 사업성	

#### ☆ 평가 주안점

- 국내 개발 기술의 해외 사업화 가능성 : 기술의 완성도, 시장의 규모, 사업 경쟁력, 해외시장의 진입 가능성 등을 평가

### 4. 제출서류

- ① 국문/영문 신청서 각 1부
- ② 기업 소개자료(영문/PDF)
- ③ 개인정보제공 및 활용 동의서
- ④ 대상기술이 특허출원 또는 등록된 경우, 관련된 명세서 첨부

### 5. 접수기간 및 접수방법

- ☐ 제출기간 : 2016.9.2.(금) ~ 2016.9.21.(수) 18:00까지 (벨기에 현지시간, GMT +02:00)
- ☐ 접수방법 : e-mail 접수([k-tclab@kiceurope.eu](mailto:k-tclab@kiceurope.eu))

### 6. 문의처

- ☐ 한-EU연구혁신센터(KIC-유럽)
  - 심희원 연구원 (☎ +32(0) 2 880 3905, ✉ [k-tclab@kiceurope.eu](mailto:k-tclab@kiceurope.eu))

# Match EU

## International Business Development and Export Training Program

### □ 목 적

- 유럽 현지 전문가의 비즈니스 모델 분석 및 상품평가를 통해 유럽시장 진출을 위한 발판 마련
- 유럽시장 및 경쟁사 분석을 통한 현장정보 제공
- 자금 확보 방안 및 피칭훈련과 연계한 피칭기회를 제공하여 유럽시장 진출 지원

### □ 대 상

- 유럽진출을 희망하는 출연연 산하 패밀리 기업 및 스타트업

### □ 프로그램 일정

Time	Day 1 (Nov.16)	Day (Nov.17)	Day (Nov.18)	Day (Nov.21)	Day 5 (Nov.22)	Day 6 (Nov.23)	Day 7 (Nov.24)
AM	Official Opening Idea Pitch of all participants	Developing ideas for market application	Analysing target markets and competitors	Developing and assessing market entry options	Defining and planning export financing strategy	Pitch Training	Investors Pitch
PM	USP Analysis for business ideas USP Analysis of business models	Exercise: creating application ideas through interviews	Exercise: getting market insights through interviews	Expert lecture: industry insights into specific segments in Germany	Visit to Saxonian Development Bank and SpinLab Accelerator	Pitch Training	Final Session: Wrap-up of the training program

### □ 세부커리큘럼

Session	Topics	Tools
Quick Company Audit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quick business model and product check</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Company/ Product pitch</li> <li>USP analysis</li> </ul>
Market Application Design	<ul style="list-style-type: none"> <li>Defining customer segments</li> <li>Understanding customer demand</li> <li>Developing a value proposition</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Application Fields</li> <li>Customer Profile</li> <li>Application Map</li> </ul>
Market and Competitor Analysis	<ul style="list-style-type: none"> <li>Market analysis strategies</li> <li>Collecting market data and interpretation of the results</li> <li>Overview of useful tools and data bases</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agile analytics approach</li> <li>Databases</li> <li>Case studies</li> </ul>
Market Entry and Marketing Models	<ul style="list-style-type: none"> <li>Learning and assessing different market entry options</li> <li>Planning international marketing campaigns for European markets</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>The porter diamond &amp; Porters 5 forces</li> <li>The competitive triangle</li> <li>Market entry modes</li> <li>Intercultural communication</li> <li>Case studies</li> </ul>
Industry Insights	<ul style="list-style-type: none"> <li>Insights into specific German market segments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Market-segment presentations</li> <li>Discussion and interviews with thematic experts</li> </ul>
Going Global Finance Strategies	<ul style="list-style-type: none"> <li>Traditional and alternative funding strategies for export</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Export budget sheet</li> <li>Case studies</li> </ul>
Investors and Customer Pitch	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preparing and testing presentations for foreign investors and customers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pitch deck</li> <li>Elevator pitch</li> </ul>

## Training Programs to Boost Applied Research and Innovation Transfer between Korea and Germany



### 【 프라운호퍼 연구소 】

**(개요)** 독일의 물리학자이며 대사업가인 요제프 폰 프라운호퍼를 기려 1949년 뮌헨에 설립된 유럽 내 응용연구 분야의 선도적 기관

**(성격)** 프라운호퍼의 법적 민간기관이지만 공공연구기관의 수행

**(구성)** 산학연관의 550여개 단체 연합회

\* 산학연 협력을 통해 중소기업의 기술지원 역할을 맡고 있음

**(규모)** 독일 전역 67개 연구소, 24천여 명 직원, 연간예산 21억 유로

\* 예산 30%(연방·주정부 지원), 70%(민간·공공과제 수탁)

### 【 프라운호퍼 IMW 】

(Fraunhofer Center for International Management and Knowledge Economy)

**(개요)** 라이프찌히 소재 프라운호퍼연구소로 독일 및 유럽에서 응용연구 분야 최대 연구소 중 하나로 프라운호퍼Moez에서 16년 개명

\* 2006년 라이프찌히에 설립하여 2016년 현재 직원 수는 약 60명

**(연구분야)** 경제과학 (경영학, 정치경제학), 정치학, 사회과학 지식 사회, 가치창출과 지속가능한 연구개발 분야 국제화 프로세스 중점 연구

\* 독일 프라운호퍼 연구회 소속 연구기관 중 유일한 산업정책 연구기관으로서 유럽지역 전반에 대한 산업기술 정보 및 네트워크를 보유함

## □ 개요

- 국내 유망 Bio기업을 선발하여 K-TCLab MatchEU Camp 이수 후, 바이오·라이프사이언스 부문 유럽 최대 파트너매칭 이벤트 BioFIT로 유럽진출 지원

\* 프랑스 릴 소재 바이오·라이프사이언스 엑셀러레이터 및 인큐베이터인 Eurasante에서 기획운영

\* EURASANTE: 바이오·헬스분야의 프랑스 최대 산학연 협력 플랫폼으로 현재 150여개 업체, 12,000여명의 학생 및 연구자, 7개의 병원과 협력하여 바이오 비즈니스 파크를 구성하고 있으며, 2000년부터 12억 유로의 자본금 유치

- 프로그램 주요참여기업



## □ 주요 프로그램

11. 29	11. 30 ~ 12. 1	12. 2
역량강화 워크숍	BioFIT 2016	Bio 비즈니스 파크 투어
릴 Bio 에코시스템 엑셀러레이팅 프로그램	<ul style="list-style-type: none"> <li>· <b>Startup Slams</b>: 사전 선발된 스타트업의 피칭 및 컨설팅</li> <li>· <b>Licensing Opportunities</b> : 기술이전전문 기관, 투자사, VCs 대상 피칭</li> <li>· <b>기술·제품 전시 및 네트워킹</b></li> <li>· <b>기술컨퍼런스</b></li> </ul> <div> # 1 공동연구 성공사례  # 2 라이선싱 &amp; 기술이전  # 3 최적 펀드 유치 전략 </div>	유라상테 클러스터 내 Bio 연구소, 기업 탐방 및 비즈니스 미팅



- Pharma
- Diagnostics companies

20 %



- Technology transfer professionals
- IP and licensing professionals
- Research institutes
- Academia

30 %

35 %

CEO / VP / Managing Director 35%



- Preclinical CROs

15 %



- Biotech companies

20 %

21 %

Business Development 21%

16 %

R&D Researcher / Scientist 16%



- Professional services and consulting

5 %



- Investors

10 %

14 %

Partnering / Licensing / Scouting / TTO 14%

14 %

Other 14%