

與蝴蝶蘭結下不解之緣

— 許雄史與台中縣大雅鄉花卉產銷第1班

許雄史原本從事公職，朝九晚五，捧得是鐵飯碗；投身蝴蝶蘭產業，是人生的意外轉折，必須面對無可計數的未知。但一路走來，他一步一腳印地辛勤耕耘，終於從門外漢變成蘭花專家，帶領台中縣大雅鄉花卉產銷第1班班員栽培優質蝴蝶蘭，並發展紙上訂購、網路下單，全台宅配服務，掌握市場先機，在「花花世界」中，打拼出精彩的「花樣人生」。



大雅花卉產銷班長許雄史

中國人重視禮尚往來，隨著生活品質提升，也習慣以花卉表達心意，使花卉銷售量不斷成長，產業面積也逐年增加。其中，被譽為「蘭花之后」的蝴蝶蘭，以典雅的姿態、斑斕的色澤，成為饋贈的首選，在消費市場一枝獨秀。台中縣大雅鄉花卉產銷第1班推廣種植蝴蝶蘭，以高品質、多品種打出知名度，花農並突破以往單純的生產者的角色，成為產銷合一的經營者，結合休閒花市招徠客源、掌握通路，避免辛勤種植的成果遭到剝削，可說是農戶「自己當老闆」的成功案例。

獨鍾蝴蝶蘭 · 坐擁繁多品種

大雅鄉花卉產銷第1班成立於民國82



大雅鄉花卉產銷班培育的蝴蝶蘭花期持久

年，目前有12名班員，除了栽培蝴蝶蘭外，並擴大規模，種植球根花卉、觀葉植物，同時也開發造型盆栽、園藝造景等多元化產業，許雄史則獨鍾蝴蝶蘭，擁有原生種、大白花、白花紅唇、黑花、黃花、朵麗蝶、迷你花、線條花、粉紅花、斑點花等花型、花色各異的蝴蝶蘭。

第1產銷班為維持整體素質，除規定班員需擁有0.1公頃以上的耕作面積，並觀察是否為常態經營及對產業是否具有熱誠，符合相關條件的農民，才能成為該班的一份子，在嚴格的篩選及班員的努力下，第1產銷班曾獲得台中縣產銷班評比第一名殊榮，班長許雄史也榮獲89年全國模範農民榮譽。

民國41、42年，原生種台灣蝴蝶蘭豔冠群芳，連莊拿下兩屆全國蘭展冠軍，從此被譽為「蘭花之后」，吸引蘭花迷瘋狂收集蝴蝶蘭品種。但隨著開發腳步入侵山區，台灣原生種蝴蝶蘭逐漸消失，連當年因盛產蝴蝶蘭而被稱為「蘭嶼」的島嶼，如今也罕見蝴蝶蘭的蹤影。

栽培蝴蝶蘭 · 從興趣到事業

30多年前，國外引入蝴蝶蘭的新品



產銷班員合力推動休閒花市

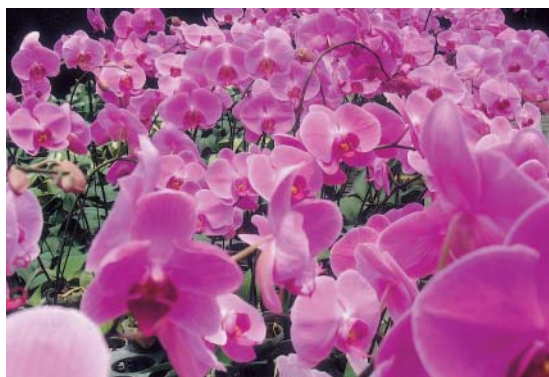
種，並成功雜交育種，台灣的蝴蝶蘭產業進入大量生產期。近20年來，蝴蝶蘭更因組織培養繁殖蘭苗、花期調節技術成熟，加上設計標準型溫室，更易掌握生長環境，蘭花品質大為提高，量多、平價、質佳的蝴蝶蘭，也使台灣的花卉產業在國際市場佔有一席之地。

許雄史原是公務員，投身蝴蝶蘭產業，並不在原本的人生規劃裡，家人無怨無悔的支持，則是他一路走來的最大動



健康幼苗是開出優質蘭花的基礎

力。20多年前，他因興趣而玩賞蘭花，在自家屋頂花園栽種，愈種愈有興趣，還種出新品種，獲得同好讚賞，在鐵飯碗與興趣的兩難抉擇下，他決定給自己一個不一樣的人生旅程，全力投入蝴蝶蘭栽培行



台灣蝴蝶蘭外銷量世界第一

列，從興趣到成為事業，心裡多了責任、也多了一份壓力。

怕冷也怕熱·控制生長適溫

大雅鄉花卉產銷班種植蝴蝶蘭，採用海藻及魚精粉等含有氮磷鉀成分的有機肥施用。許雄史說，由於蝴蝶蘭生長速度比一般常見花木緩慢，吸收效率與有機肥濃度均需隨之降低，因此蝴蝶蘭施肥時，必須掌握低濃度、少量、多次等原則。此外，有機肥可使花卉鮮艷、葉片豐厚、花期延長，雖然成本支出比化學肥料高，卻可使植株更健康、花卉品質佳，相對來說，更「值回票價」。

許雄史表示，蝴蝶蘭的生長環境「怕冷也怕熱」，只要了解其習性，生長適溫維持在18-28℃，花期則控制在23-25℃，則開花品質一級棒。今年冬季，台灣出現溫度下降至10℃以下的情況，為讓蘭花抵抗惡劣天候，建議秋天來臨時，先減少澆水量，提高蘭株的耐寒性，若採用溫室栽培，管理較為容易，可減低天候造成的風險。



花體碩大，反應培育技術精熟

喜清淨空氣・環境品質指標

一般人認為蝴蝶蘭生性嬌貴，不易照料，許雄史則指出，蝴蝶蘭喜歡置身於空氣流通、乾淨的環境裡，一旦室內空氣污濁，代表空氣中的乙烯含量太高，容易促進蘭花的老化機制，導致花朵提前凋謝，甚至連花苞也來不及開放而逐漸掉落，由此可見，蘭花可說是環境品質的指標。

許雄史認為，以組織培養出蝴蝶蘭幼苗，優異的植株才能開出優質的花朵，每年9-10月培育小苗後，翌年2-9月移植山間催花，直至門市銷售，前後約需花費近兩年時間。列為A級的蝴蝶蘭每一植株可長出7朵花，花型優美，迎風搖曳，宛如一群展翅飛舞的蝴蝶，為「蝴蝶蘭」名稱的由來，更增添浪漫氣息。

在大雅鄉農會輔導下，第1產銷班曾成立全鄉第1個休閒花市，由於位處台中縣市交通要衝，人潮、車流往來頻繁，生意興隆，後因土地問題結束營業，但該班很快轉移陣地到大雅鄉中清路「東山再



花色豔麗的蝴蝶蘭成為盆栽新寵

起」，休閒花市利用集市效果，提供蘭花、草花、盆栽等各種花卉，配合周休二日的休閒旅遊風氣，農民再闢開源新管道，將傳統的花卉產業轉型成為休閒產業，許雄史希望未來能擴大花卉產業規模，使該休閒花市躍升成為大雅鄉的招牌花市。

財團頻加入・衝擊市場行情

許雄史說，民國85-87年間，台灣的蘭園不多，競爭並不激烈，但從88年後，因台灣的氣候適合栽培蝴蝶蘭，加上蝴蝶蘭產業成功開拓國際市場，躋身

全世界蝴蝶蘭種苗及植株外銷最多的國家，年產3,000多萬株，產值達17億元以上，由於商機可觀，吸引台糖、財團，甚至科技領域業者爭相開闢蘭園，大手筆投資，導致蘭花生產量遽增，嚴重衝擊市場行情。

為與財團及大企業較勁，許雄史自有一套經營哲學。他強調，貨比三家，消費者就會了解品質優劣，種花、賣花的秘訣絕非只是殺價

競爭而已，中部多家銀行及股票上市公司老闆餽贈的花籃禮品，都指名他所經營的「高峰蘭園」，許多同業都感到好奇，究竟第1產銷班的蝴蝶蘭有何魔力，竟然令顧客如此「死忠」？

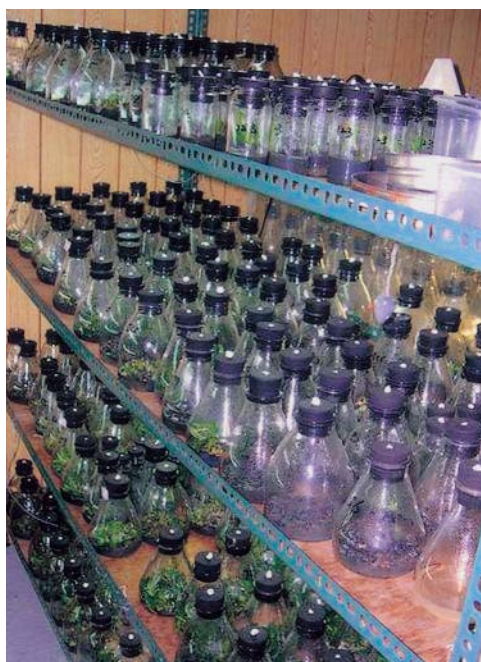


產銷班致力產銷合一

與同業競爭·拼實力比面子

「看誰家的蘭花開得最久！」，許雄史表示，企業老闆贈送花籃、盆栽，不論對象是公司行號或私人，不僅講究花朵開得熱鬧、氣派，也重視花期長短。一般由7至10株蝴蝶蘭組合而成的大型盆栽，初始花朵開得燦爛壯觀，但部分蘭花卻僅維持數天光景，即陸續凋萎，但第1產銷班栽培的蝴蝶蘭，不僅花朵碩大、花色鮮艷，且花期長達一個多月，在「同場次」的盆栽紛紛「偃旗息鼓」時，該班栽培的蘭花仍持續爭奇鬥艷，等於為送花的人打了一場拼實力、比面子的勝仗。

許雄史說，要在花卉禮品市場打出口碑，過程備極艱辛，必須接受技術與行銷的雙重磨鍊。在生產過剩的市場，必須以品質取勝，



蝴蝶蘭組織培養

以栽培極品蝴蝶蘭為目標。由於平地的溫度較高，為達到蝴蝶蘭的催花效果，他在山間另闢溫度較低的育苗、栽培場，90年投資興建溫室，在冷氣房進行催花，不惜



「快樂夾」使用方便，不傷枝條

耗費巨資的回報是贏得優質蝴蝶蘭的形象，建立消費者的信心，避免走入賤價求售的困境。

設計快樂夾·蝴蝶蘭好拍檔

許雄史並發明蘭花資材「快樂夾」，以往為使蘭花植株「亭亭玉立」，花農多以文件夾、塑膠繩、鐵線等質材捆綁，

不僅造成蘭花花梗不同程度的損害，也影響盆栽整體外觀，於是他動手設計「快樂夾」，以咖啡色系減緩與植株的不協調感，避免顯得突兀，且富有彈性，鬆緊可隨植株大小調整，目前並已量產，除了適用於蝴蝶蘭，其他花卉也可以「快樂夾」固定、美化。

經營蝴蝶蘭產業，許雄史與第1產銷班班員擁有相同的理念，跟

隨產銷合一的新時代來臨，花農不再只是單純的花農，必須自我提升經營管理的層次，加入銷售行列，過去以批發通路為主，不僅利潤低，且生存空間遭受



禮籃盆栽提高蘭花身價

嚴重壓縮，現今開闢屬於產銷班的共同市場，由花農「自己當老闆」，掌握通路，避免辛勤種植的成果遭到剝削，並提高經濟效益。

花卉宅急便・討消費者歡心

在「花花世界」中打拼，如何於競爭激烈的花卉市場搶得機先？現今許多連鎖超商推出「花卉宅急便」，事實上，早在10數年前，許雄史即以「送貨到家」獲得消費者青睞；在穩固事業版圖前，他並耗費極多時間、精力，將一盆又一盆的蝴蝶蘭送到銀行大廳或公司行號免費擺設，企業單位發現他的蘭花好看又新鮮，一旦有餽贈需求時，第一個就想到許雄史，於是大批訂單滾滾而來。

目前台灣的蝴蝶蘭禮品市場仍以姿彩奪目、洋溢喜氣的紅花蝴蝶蘭較受歡迎，在台中區農業改良場及農試所、鄉農會的輔導

下，許雄史也朝向創意花卉開發新的銷售領域，現今大受歡迎的蘭花禮籃、蘭花創意組合盆栽、高架藝術蘭花、藝術花籃、羅馬柱、花圈、彩球，都是本土蘭花的無限創意。

便利現代人・紙上網路下單

為打開花卉市場通路，因應現代人忙碌的生活型態，第1產銷班並研發蘭花標準規格，消費者不必親自到花店選花購花，只要從紙上目錄訂購及網路下單，即可代送，且品質絕不打折，全台各地均有宅配服務，這項便利現代人的作法，也使得為花卉產業日漸看好。

面對農業的新型態發展，許雄史從專業農民「轉型」成為第一線的銷售者，用心種植的蝴蝶蘭結合創意後，展現繁花盛景的商機。情人花束、巧克力花束、求婚花束、生日花禮、畢業謝師、落成喬遷等，都可藉由蝴蝶蘭千嬌百媚的花姿傳達心意，市場發展蓬勃，大雅鄉花卉產銷班也在蝴蝶蘭的翩翩起舞中找到台灣花卉產業的春天。🌱



許雄史班長引領班員合力打造蘭花產業榮景