

放手承接家業

美勝園藝
×
張智勝





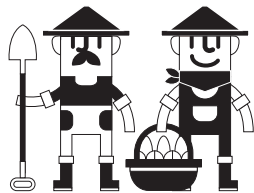
一個回鄉承接家業的青農，不僅將家中的兩千多萬負債完全還清，還把生產面積擴大了7倍之多。父親完全的放手讓兒子去闖，果然闖出一片新天地出來。

“打消出國念頭的農三代

其實說起來，張智勝算是農三代了，因為外婆時代便從事花卉買賣，到了父親手中則是生產與買賣兼做，是自產自銷的花卉生意。

張智勝大學所念的是工業設計，畢業後原本想出國繼續深造電腦繪圖，不過這個想法卻被希望他回鄉接手家業的父親給勸阻了。爸爸跟他分析，從事花卉會是個賺錢的產業，而即使學了電腦繪圖回國卻不見得有所保障。

他仔細咀嚼了老爸的話，知道他所說的是實話，因為爸爸有著種植技術、家中的銷售通路也沒問題，從事花卉產業的確是會賺錢的，養家活口也絕對沒問題，於是便放棄了留學計畫，一畢業便回到礁溪老家接下了「美勝園藝」這塊招牌。



◆ 張智勝深信，唯有專業技術才是真正的王道

“技術，紮實從頭學起

回來的頭兩年，主要都是專心在跟老爸在學技術，因為小時候雖有耳濡目染，但卻完全不深入，直到回鄉才算真正拜師學藝，跟著爸爸學得了一身專精的種植花卉技巧。

技術對張智勝而言是非常重要的，他認為只有學會紮實的技術之後，才有資格談及其他；相反的，沒有技術就什麼都別談。

等到學會了全套的種植技巧之後，老爸就手讓他去發揮了，而這一放手還是完全的放開，不會干涉他所做的任何決定。

只是這一完全的放手，也讓張智勝在初期吃了一些苦頭，因為老爸當年為了站穩版圖，曾投下巨資建造了鋼骨結構溫室，因而背債了兩千多萬，當時剛結婚的張智勝也是照單全收。

而最後是怎麼還了這兩千多萬的負債的呢？「也沒甚麼特別的方式，就是將每年的盈餘慢慢拿來攤還啊！」事後他談起這件事時，一派的雲淡風輕，不過要做到如此，也得每年都得有夠多的盈餘，才能在數年之內便攤平完畢，這就牽涉到他的一些獨特經營方式了。

“上、中、下、旁，植栽密度充分提高

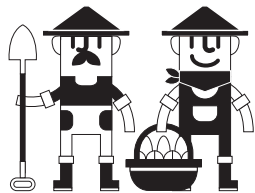
在張智勝學穩種植技巧之後，第一件所做的是，是開始建立產銷數據，以及生產計劃，這兩件事都是之前父親時代所沒有進行的。

產銷數據一旦建立之後，就能確實掌握到各種賣賣數據，進而清楚掌控資金流向；而生產計劃則是更為重要了，能夠做到有計畫性的生產、產出市場真正需要的花卉，如此才能夠降低存貨，並壓低生產成本。這兩項措施都跟他大學時所學的專業相關，同時也是讓他站穩腳步的關鍵。

站穩腳步之後，他的靈活腦筋開始逐漸發揮運用，「立體化栽培模式」是為其中一項。走進美勝園藝的溫室可以發現，為了充分利用每寸空間，上、中、下的空位全都用上了：上方吊著對光線需求較強的盆栽；中間床架則排放需要較大生長空間的花卉種類；而下方則是吊著對光需求沒那麼強烈的懸垂性植物。



◆「立體化栽培模式」充分利用了上、中、下的所有空間



上、中、下完全利用的這種方式，之前也有人做過，不過像他這樣大規模運用的可就不多，「除了中間床架之外，由於還多出上、下兩層可以利用，所以大約可多出 10~20% 的收益來。」

每種花卉都有屬於自己的光波長，
要想辦法找出來。

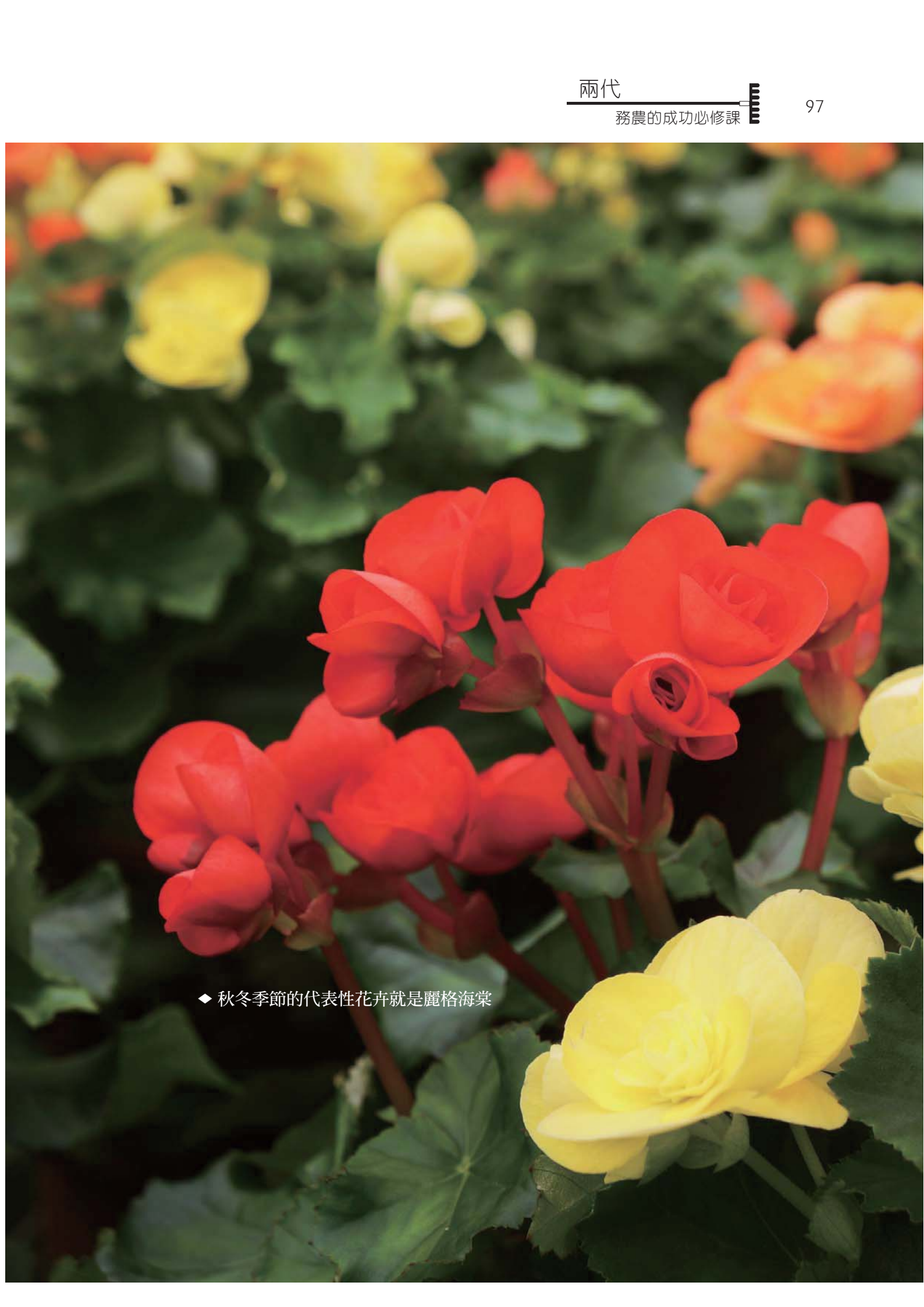
至於 LED 燈的充分運用，則是讓他的花卉在市面上屹立不搖的關鍵之一。

其實 LED 運用在蔬菜生長補光燈的例子不少，不過用在花卉的就幾乎沒有。數年前一家 LED 公司主動拜訪美勝園藝，希望園區能夠成為他們的試驗場所，頗有遠光的張智勝一口答應，就這樣開啓了雙方長達 7 年的合作。

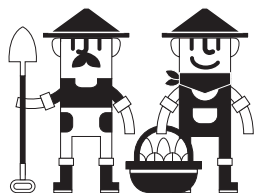
由於每種不同品種的花都有合適自己的光波長，因而在這 7 年的時間當中，他與 LED 公司不斷試驗，一起找出了園區內主要花卉的生長光波長。



◆ 與LED公司不斷試驗，花了7年時間才找出合適的光波光出來



◆ 秋冬季節的代表性花卉就是麗格海棠



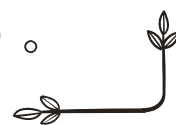
在獨特的光波長輔助下，不但促進了花卉的生長，而且還可以有效延長花期，大為提高花卉的品質。還有不少其他好處，「使用 LED 之後，大約可幫我節省下 50% 的電費吧！」他表示，除了大幅降低成本之外，比起一般白光，LED 的低耗能也減少了對環境的損耗。



◆ 沐浴在LED光波長的麗格海棠



你的花卉，
就如同工廠出產的產品般。



為了讓美勝園藝的花會能夠與眾不同，張智勝不斷在國內外找尋各種獨特的品種，同時也運用 LED 來積極自行育種。

「你的花卉感覺就像是工廠生產出來的產品一樣！」這是一位前任農委會副主委對張智勝的讚美，是稱讚他能夠將原本各有姿態的花卉，一致性的生產成看起來幾乎一模一樣的樣態。

張智勝對於這點也頗為自豪地表示，他有自信生產出來的花卉，可以做到其色澤、花朵數、開花時間等都相同，然後再品質穩定的供應給外界，幾乎就如同工廠製造出來的一樣。

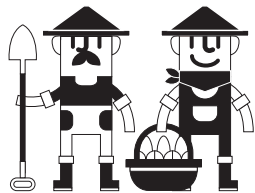
「所以我們的麗格海棠很賺，目前幾乎是做到了獨門獨市。」麗格海棠其實是種非常普遍的花卉，全台各地都可以看得到，而他敢如此表示，也是因為美勝園藝的花卉能夠做到不管何時、不論任何規格，都能穩定出貨供應，達到外界的嚴格要求，因此花卉也能供貨並銷售到全台各處。

“兒子，比老爸更敢衝

在父親時代，美勝園藝面積為2分半那麼大，模式是自產自銷，主要是以零售為主；而到目前張智勝手中，面積擴大到了1.5公頃，增加了7倍多，同時也已轉變成為專業生產者，供應給中盤而不做零售了。



◆ 由於表現傑出，農委會前任副主委陳文德(a) ‡ - d = * æ
(a ~ ~ 8 { _ " _ I a > { + z s } ~ » ^ =



對於目前的一點成果，父親的完全信任及放手，讓他有很大的發揮空間。而父子倆個性雖像，但兩人的差異，在於兒子的衝勁為明顯，「比起我爸，我比較敢於接受新嘗試，像新的品種、新的藥劑或是新的介質，我都願意拿來試試看。」

當然這種衝勁也有失誤的時候，像是曾經因為試種了不合台灣氣候的國外種苗，而發生過慘賠 20 萬的事件，不過這些卻減少不了他的前進動力。

“專業就是王道

如果今天他有一點成就的話，他認為摸索建立出了一套生產的 SOP 作業流程，是非常重要的，因為這樣所有的流程都規格化，生產出來的花卉自然也就做到像工廠出產般的一致與穩定了。





◆ 溫室中每一寸空間幾乎都利用到了



◆ 大批記者前往美勝園藝參訪

「因為我父親對我完全的信任，所以我現在也完全信任我的員工，放手讓他們照著 SOP 來運作。」而至於他自己呢？目前則是把重心放在病蟲害管理，以及培育新的品種身上了。

而若他有想對其他二代青農所說的話，那便是本身需要先要具備專業技術能力，才能談及其他，而非整天只想到後端的銷售而已。「生產是根本，一定要先顧好，70%的心力必須放在生產才行！」張智勝認為，自己是在專業技術足夠之後，才敢放膽的全力往前衝，也才有目前的成果，因此他深信，「唯有專業技術，才是真正的王道！」🌿