

鬱金香花園

一直到今天爲止 我還沒有完成過我的花園

林超熙

鬱金香花園 負責人

前 言

二十年以前，花蓮還算是個交通不便、不甚繁榮的「後山」；這裡沒有都市的繁榮，沒有忙碌的景象，可是我卻編織著一場大夢，花蓮應該有座很不錯的花園，一座現代版的花園；走過二十年，我在花蓮完成一座永遠沒有完工的花園，一座有著許多鬱金香、花卉、香草植物的花園。



這輩子與花草結緣

我大概這輩子注定要和花草糾纏吧！畢業後成為草根大使，到荷蘭與歐洲研究花卉，所從事的大部分工作都和花草有關，算來已經超

過二十年以上。我喜歡花草植物，說真的花草是興趣也是生意，也在心靈上支援我度過許多危機，如果這輩子我想要做些什麼生意，或者說人生有什麼願望，「花園」大概是我心目中永遠的夢想吧！

因為這個夢想，我和別的花農們有了不一樣的想法，花園的夢想我清楚的知道我該去成就一家自己的花園，這個花園並不只是個大量花草聚集的廣場，我的花園應該讓我所知道的花卉知識與花卉專長，能夠分享給所有喜歡花卉的愛花者，不管是門外漢、初學者、或者是與同好之間的交流。

「鬱金香花園」在這麼簡單又自我的構想中有了簡單的雛型。

做個傳教士

我得感謝我的內人，對於我遊蕩四海的想法以及放蕩不羈的創意，做了前所未有最偉大的包容與寬待。

這就是台灣企業的寫照吧！二十年以來我始終是個獨資企業，當然這其中受到許多人的抬愛與幫助，我要特別提到的是行政院農業委員會花蓮區農業改良場對我這個花蓮人的幫忙與協助，以及農政單位多年來對花蓮地區休閒農業的輔導，使得我這個小小的農企業能夠順利的走過許多好光景。

然而走過二十年，我才發現原來「經營休閒事業」與「經營農企業」有著天壤之別差距。以前經營花卉生意，我大概都想著客人會喜歡什麼、客人接受那些花材、如何呈現最受客人歡迎、如何購買更便宜卻品質更好的花朵、該怎麼栽種才能節省成本賺大錢，或是老天給不給飯吃，都是些買賣與生產的問題，一切都在錢來錢往中打轉，踏入了休閒事業經營，才知道什麼都不一樣了。

到花園遊憩的顧客不只是看花，還要更多。我得不斷的辦活動，不斷的推陳出新，不斷的給顧客新鮮感。我的花要美，美到顧客不來不行；我的花要奇，奇到顧客不來覺得可惜；我的花要大，大到顧客

不買不過癮；自己還得當個「花朵傳教士」，不厭其煩的告訴每一位「愛花者」怎麼買怎麼栽，想盡辦法推廣人們認識花卉，進而愛花惜花；這還得不分大人小孩或青年學子，任何機會都不能放過。我和學校合作，讓許多孩子們栽種薰衣草幼苗，那種感覺很特別，不單只是鬱金香花園的關係，當孩子把薰衣草從穴盤裡小心翼翼的執起，輕輕的送入一吋盆中，那是種似乎種下許多美好希望的感覺。

大概是愛花如癡，花蓮的更生日報發現我這種花痴精神，開始讓我在版面上不斷的發表我的「花朵理念」，也讓我的鬱金香花園漸漸有了知名度。



直到今天我還沒有完成我的花園

城堡的出現讓我更知道自己是對的，我一直以為花園永遠沒有完成的一天，因為全世界的花朵不斷的推陳出新，鬱金香的美麗也應該跟著時間一起進步，於是我開始了新的「台灣香草」計畫。

做花卉也有屬於我們的流行，這流行不在身上卻在土壤裡，從許多資訊讓我發現台灣新流行的「香草」，從香草家族學會的尤次雄理事長那裡，我找到另外一種讓我眼睛一亮的感覺，過去總以為花卉要大要美要豔麗才是好，然而簡單樸實卻芬芳四溢的香草改變了我對花卉植物的看法，也讓我的城堡有了更不一樣的改革。

花朵的美豔以及香氣只是留在最美麗的時候展現，香草卻不同，香草的香氣與生活做了根本上的結合，尤次雄老師的書本上幾乎把整個歐洲的印象活蹦亂跳的展現在眼前，對我這個從事花卉多年的人來說簡直是個震撼教育，從來沒有人把觀賞植物如此貼切的跟生活結合在一起，吃也用、穿也用、健康也用、無時無刻的和植物為伍，這不就是我多年來所希望的生活模式！

香草順理成章的成了鬱金香花園的座上嘉賓，我開始在園區裡許多角落展開我的香草計畫，香草們也很合作的與我快速的成為「默契好夥伴」，花園城堡當中開始了香草餐計畫，為了我的私心口味，內人從原本構想中的西餐料理成了半中式半日式的新鮮組合，香草餐當中也搭配了我栽種的功夫，成了花蓮市區最特別而獨有的香草風味餐，許多外來客和花蓮地區的民眾喜歡光顧我的城堡餐廳，對於第一次從事餐飲業的我算是不小的鼓勵。

那時候剛剛把兒童遊憩設施放入園區時，有些人並不能接受這種夾雜都會花園與親子花園的想法，但是我堅持鬱金香花園是屬於花蓮市的，應該有更多的可能和不同層面的花蓮市民接觸並做更多的服務，許多朋友同行也問我，我的花園有了兒童小火車、有了城堡，那下一步會是什麼？或許吧！除了那一份對花卉的忠誠永遠不變之外，我有一座花園，一座永遠沒有完工日期的花園，但也是生命中最美麗的花園。



