

簡維佑

打出「組織培養」的一片天空

簡維佑家住嘉義縣大林鎮，雖是年紀輕輕，才36歲而已，可是目前已是「一心蘭友服務中心」和「菁芳蘭園」的老闆，他投資在組織培養的設施，土地不算的話，都已超過2千萬元，而且目前在他設於該鎮三村里的「組織培養工場」每月得雇用30幾位員工幫忙，據他說，單是薪資和一些固定性費用，每月都超過百萬元之譜。

「撐」這番事業辛不辛苦呢？嘉義農專園藝系畢業的簡維佑說：「還好啦！只是要再提新技能又得繼續投資而已」。

簡維佑說他對「組織培養」有興趣是受父親簡慶賢的啓迪，他開了曾在台東種薑數年的父親一個小玩笑，說「那是他在台東『修行』得來的結果」，原來他父親本身就對園藝事業有興趣，昔日在台東租地種薑時，閒來無事就看書，於是雖未能在「書中找到顏如玉」，卻在「書中找到黃金屋」，這個「黃金屋」就是事後他鼓勵簡維佑投資做的組織培養事業。

目前在簡維佑的工場裡，每月的生產量大約是30萬5千瓶，若以每瓶平均30株苗計算，每月得生出105萬株小苗啊？！

「這就要靠是否有努力去開發市場囉」簡維佑說依現時的業績來說，他的基本客戶都維持在150~200個栽培場，因此，可以這麼說，從他組織培養工場送出去的花花

草草「子子孫孫」們，何止「桃李滿天下」？

「我原來只是為附近蝴蝶蘭友代工做一些蝴蝶蘭的組織培養而已，那時每瓶只收70元....」簡維佑回想從前那種「草創」之心路歷程，總覺得搞不清那是甘還是苦？不過經多年來的磨練，他現在所做事業，已不止幫忙做代工而已，還主動的以多樣化產品（除蝴蝶蘭之外，還有文心蘭、虎頭蘭、卡多里亞蘭和金蓮線……等）走向市場開發。而在市場開發中，他深以為「乾淨」是很重要的條件，他心目中的「乾淨」是指品質盡量不要帶病毒而言。

為了達到產品品質要求，他在設備投資方面就很肯花錢，像無菌室、密式空調……等，像最近為趕著和台灣蝴蝶蘭「大哥大」台糖有同步伐脚步，他最近又去向銀行貸款近千萬元，準備建座現代化密閉式強制通風的大溫室。

不過在他興緻勃勃築夢時，他面臨到溫室動力用電的問題。他長吁短嘆的說，像目前要申請農業溫室用電，法令規定「建築物要3公尺以下」「可用水泥柱但不能有固定基礎」「可用鐵管，但不能焊接」「面積50坪以下」……等等，他略為激動的說：「這樣分明是限制農民只能小規模經營嘛！」於是他建議政府，要適時修改相關法令，讓有心擴大經營規模的農民



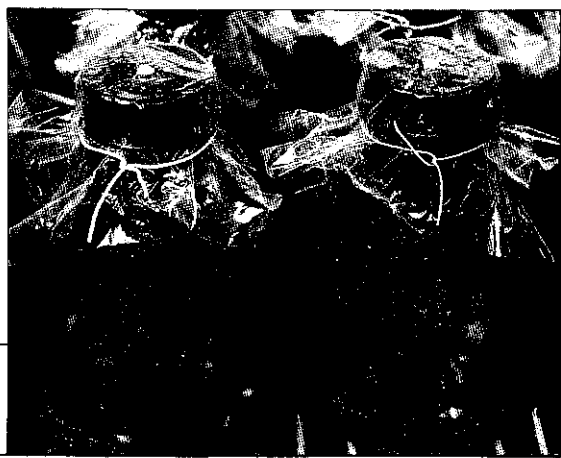
◀ 簡維佑曾因發展組織培養事業，榮得八十年十大傑出農業農民

▼ 每天有卅幾位工人在工場工作，每月生產量是35,000瓶

有適當發展的空間。

也許未來他會朝著連著瓶子就把組織培養苗賣給消費者欣賞的行銷路線走，因為他也知道現代的人生活空間愈來愈小，而且也愈來愈忙碌，所以這種既不占空間，又不須澆水就能有「一瓶綠意」的產品應會討人喜愛，不過對於同業中被認為「在開發市場有本事」的他，想想過去的經驗和苦辛，不免又有點躊躇，所以偶而他也認為，在現有基礎求發展也不錯。

欣見簡維佑這麼年輕，願留在農村，而且對未來有計畫也有期望，他只盼台灣的園藝事業，將來一定要走「育苗的歸育苗，栽培的歸栽培，行銷的歸行銷」這是大林鎮花卉產銷班班長的他，對事業經營有新的管理概念。



▶ 蝴蝶蘭小苗