



花藝設計／歐陽穎華 攝影／林明和

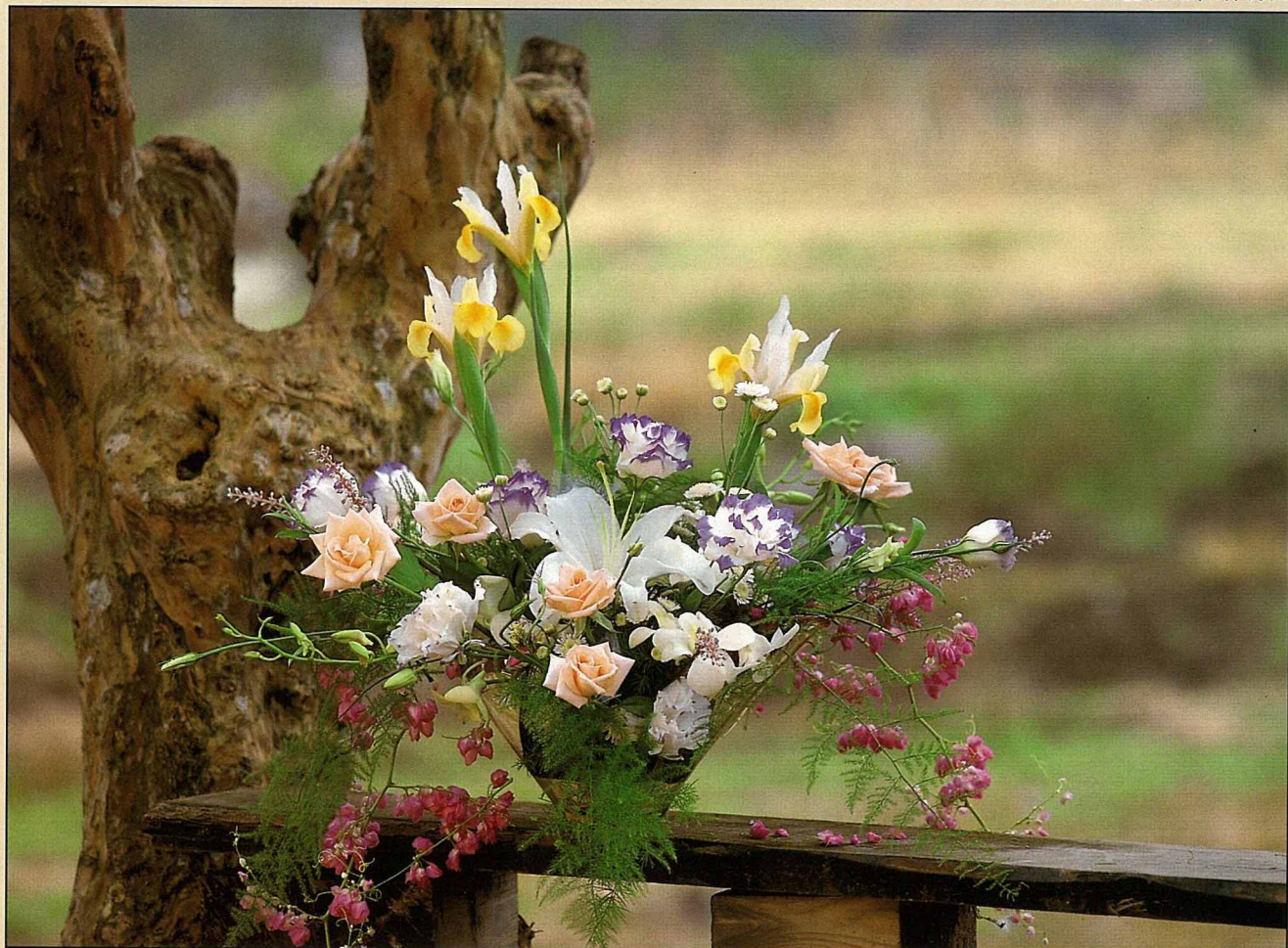
## 精品花店專訪

歡迎讀者來函推薦富鄉村氣息及特色的花店

採訪·攝影／花鮮子

# 愛登堡花坊 心靈之約

色彩絢爛姿態妍麗的花藝作品，  
很能帶給人心靈的悸動，  
生活中若充滿花香綠意，  
感覺多麼詩情畫意……  
但是，專業的花店經營者歐陽穎華說  
這是勞心勞力的辛苦行業，  
一點也不浪漫！



初次聽到「愛登堡」花坊的店名，就覺得挺新奇的。這家原先要取名為「傑克的豌豆」的花店，因顧慮到名稱太長，不容易記，於是就假想這個奇異的故事是發生在「愛登堡」，希望這顆「魔豆」播種後能一飛沖天，茁壯成長。

堡主歐陽穎華從事花店經營有6、7年了，但與花的接觸卻可源自學生時代。以其在大學習得的園藝專業知識，以及曾在假日花市、花店打工學到的實務經驗，很自然地萌發他日後開設花店的念頭。從軍中退伍後，他到台灣花藝協會工作，同時也與朋友

合資經營花店，一直到二年多前，在家人的支持下，歐陽穎華獨自成立了「愛登堡」花坊。

### 美的事業現代管理

「愛登堡」的營業內容和一般的花店相去不多，服務方式以花藝設計為主，由於位處商業區，顧客多為公司行號。歐陽穎華的花藝作品，以其特有的清新、素雅風格，不但在花藝界頗獲好評，也吸引不少人前來拜在歐陽穎華門下學習花藝。

店內員工，包括花藝設計、運輸、採買、業務營運等人員，皆為主修園藝之專才，並具備插

花的實際經驗，所以更能掌握每一種花材特性與處理方式，確保顧客在收到花之後的品質與觀賞價值。花店另一個特色是採用資訊管理，「愛登堡」自行設計出一套適用花店經營的軟體，舉凡客戶的資料管理、交易內容、會計及財務等，都可以在電腦螢幕上一目了然，這是在傳統花店看不到的。

「愛登堡」店內並未設置冰櫃，每天進花的數量完全依照訂單來決定，並預留一小部份以應當天臨時所需，所以客人所收到的花，絕對如同在店內看到的一樣新鮮。在象徵愛情的日子裏，

玫瑰花是最能表達情意的花卉，但是這一天「愛登堡」並不賣玫瑰花，據歐陽穎華表示，花農為了供應特別節日的市場需求，除了控制花期之外，仍須事先大量冰存，但花朵經過冰存之後，品質難免會受到影響，所以，他通常會勸客人改買其他種類，只要心誠意濃，並不一定非要玫瑰花不可。

目前「愛登堡」花坊已在另一處設立一家分店，因顧慮到品質與風格的一致性，所以分店僅接受訂單，花藝製作的工作，仍交由本店負責花藝設計的人員來完成。

### 經營花店—樂乎？苦乎？

開花店似乎是件輕鬆愉快的工作，事實不然。

歐陽穎華每天清晨4點就開始工作了，進花是每天的第一項工作，對他來說，這也是一天中最辛苦的時刻。他說：「負責進



在插花時，歐陽穎華還是能從中尋得浪漫的感覺。

花的人，首先要會插花，才知道插花者要用哪些花卉，此外，要有採購經驗，才曉得如何買到品質好且價格合理的花，更重要的，他必須是主控花店風格的人。」所以，這項具關鍵性的工作還

是不能假手他人。

進花、運花、搬花及整理等工作，無一不需勞力，本身學農的歐陽穎華，早已習慣做這些粗重的工作，他把開花店當成學以致用、發展興趣及志向的事業，因此，縱使每天投入的工作時間很長，又格外繁重，在插花的時候，他仍能從中尋得一絲浪漫。

眼見許多新的花店紛紛地成立，能長久屹立者卻不多，歐陽穎華指出，最主要的原因是出在業者本身的心態與觀念上；有些業者把開花店當成休閒活動，實際上這項工作是需要相當的體力才做得來的，而且台灣的花卉市場至今仍侷限於婚喪喜慶或特殊節日的用花，尚未進入居家生活；其次是認為開花店的成本少，歐陽穎華很坦白地說：「就賺錢的觀點而言，開花店並不是很好的行業。」因為花卉是屬於農產品，特徵是利潤薄、損耗大，而且回收非常慢；最後一點則是業者欲藉人脈關係來建立銷售網，卻忽略了信譽的重要，例如常讓顧客買到次級品，或因花價過於昂貴，使客人望之卻步。這都是導致花店無法永續經營的因素。

因此，讀者朋友若想開花店，最好不要有過於美好的憧憬。



電腦的使用，讓花店管理更順手。