

傳奇人生・成功貿易商
有夢相隨・水晶拔達人

陳樹景

建構網路農業新世界



一個鄉村窮小子，國中畢業就隻身離家打拼，10年內，白手起家，快速累積財富，完成童年夢想；而後返鄉務農，成為「水晶拔達人」，在農業領域發光發亮；而今他擔任網路科技公司執行長，以追求農業產銷秩序為標的。陳樹景的每一段人生歷程頗富傳奇性，也看得到為夢想孜孜不倦、勤奮向上的軌跡，築夢踏實，是他的人生最佳的寫照。「堅持理想，抓住任何一個機會，就會有成功的一天」，正是陳樹景的人生座右銘。

採訪・攝影／徐清銘

民國93年，得易家科技公司成立，很難想像，這家已建置「台灣農產網」等4大網站的科技公司，是由國中學歷、不懂電腦的「拔仔果農」陳樹景一手催生。曾是周遊五湖四海、生意遍及全球的成功貿易商，陳樹景放下駕輕就熟的事業，返回故鄉，大手筆投入生疏領域，承擔高風險，只因為希望「能為台灣農業做些事情」。

建立產銷秩序·杜絕菜金菜土

得易家科技核心網站「台灣農產網」，以建構全台農產e化產銷互動平台為宗旨，目標是「任何地方生產的任何農產品在任何時間點都可透過農產網平台銷售」，農人不必出門，就有商販登門採購。

陳樹景的豪情壯志還不只如此，他最終希望藉由農產網的統合，全面計畫性生產、計畫性行銷，建立全台農業產銷秩序，讓每位辛勞耕作的農民都能獲得合理的報酬。

農產品產銷失衡、「菜賤如土」情形年年上演，是農民心中的痛，全盤計畫產銷是顯而易見的絕佳藥方，但將統合數十萬農民的理想付諸實現，大概絕大多數人都會嗤之為癡人說夢，不過，網路天地無邊無際，沒有什麼不可能，全球最大拍賣網站「e Bay」打出天下之前，又有多少人料想得到，脫胎自小小的「跳蚤市場」的想法，透過網路無限放大，短短幾年就建構出無所不包、秩序井然的全球拍賣交易平台。

陳樹景認為，台灣的網際網路發展已臻成熟，觸角深入全國每一角落，只要予以有效引導與教育，透過網路平台，讓農民都能賺錢，農業產銷秩序的全面建立，終有實現的一天。



菜土菜金，是台灣農民心中的痛（曾文田／攝）



讓每位辛苦的田間工作者有合理報酬，是陳樹景努力的目標（廖壬戌／攝）

童年打工賺錢・小小離家打拼

一個鄉村窮小子，國中畢業就隻身離家打拼，沒有任何奧援，10年內，白手起家，快速累積財富，達成童年夢想，而後返鄉務農，又成為「水晶拔達人」，在農業領域發光發亮。陳樹景的每一段人生歷程頗富傳奇性，也看得到為夢想孜孜不倦、勤奮向上的軌跡。築夢踏實，正是他的人生最佳的寫照。

「堅持理想，抓住任何一個機會，就會有成功的一天」，這是陳樹景的人生座右銘。

民國48年出生的陳樹景，為彰化縣永靖鄉農家子弟，祖父輩原是富裕人家，後來家道中落，度過物資極度缺乏的年代，在陳樹景深刻的記憶裡，只知將來要創造一番事業，賺錢是小時候就懂得的生活目標。

回想為錢辛苦為錢忙的年少往事，彷彿仍歷歷在目，陳樹景對數字、細節清清楚楚。他記得，國小3年級，他以當時風行的「抽抽樂」賺取學費；5年級時，一到假日，就到食品工廠推鍋爐使用的煤炭，當童工的歲月，從一天賺16元工資開始，國中3年，暑假是最高興的日子，因為可以工作到深夜，多賺1小時2、3元的加班費，一晚下來、進帳不少。

立志當大老闆・從事國際貿易

民國63年6月27日，陳樹景自國中畢業，隔天，青澀少年擰著簡單行李，孤單一人跳上火車到台北闖天下，先在秀朗橋



台灣農產網致力建構e化產銷平台

附近的鐵窗工廠找到落脚處，一個月後，轉到迪化街的電器行當學徒，學習修理電視。當時還是黑白電視，結構簡單，家用電器品項也少，而陳樹景就讀國中2、3年級時，夜間曾偷偷到永靖高工附設技藝班學藝，具備電器方面的基礎，半年之後，電視之外，一般電器修理也學得差不多，技藝有成反而引發迷惑，他想，以後頂多當個電器行老闆，每天騎機車載著黑色「007」的工具箱為人修理電器，但人生只是這樣嗎？

陳樹景從小就志向遠大，立志環遊世界、要成為大老闆，修理電器似乎距離目標很遙遠，但是通往世界之路怎麼走，卻無明燈指引。

迪化街是早年全台北貨的集散地，迷惑的少年陳樹景，一有空就到迪化街請教見多識廣的商販，獲得「學貿易」這個答案，雖然對貿易全無概念，稍經思量，陳樹景斷然放棄技術導向的工作，選擇了貿易，到珠寶貿易公司應徵工作，從擦地端茶寄信的打雜小弟幹起，夜間就在公司打地鋪。

學習流利英語·全世界跑透透

流利英語是從事國際貿易的基本能力，陳樹景請教貿易公司老闆如何學習英語，老闆丟下一本英文字典，他從背字典開始下苦工，花了3個月時間，把1000個英文字的小字典背得滾瓜爛熟，接著學會話、學英打，苦讀好學、勤奮向上的工作態度，獲得老闆賞識，送他到美語學校補習、刻意栽培。18歲時，陳樹景已能獨立作業，收入比一般大學畢業生還高，迎向世界的大門，敞開在前。

退伍之後，陳樹景開始全世界跑透透，前後近20年時間，從事國際貿易工作，主要的經營項目，早期是將台灣玉石加工為項鍊、戒指等飾品，出口至美國及世界各地，同時進口加拿大原玉賣給加工廠加工，再轉手成品銷售到國外。接著擴展至尼龍皮包、服飾，並擔任鞋子的國外代理商，每張訂單量動輒以萬雙計量，訂單金額達上百萬美元，事業越作越大、獲利也不錯。

不過30歲出頭，陳樹景已踏遍五大洲，環遊世界、成為大老闆的童年夢想，一一實現。

意欲落葉歸根·回歸台灣故鄉

民國82年，大半時候以美國紐約為居住地的陳樹景，決定放下貿易生意，回到台灣故鄉—彰化縣永靖鄉種植番石榴，從遊走五湖四海的成功貿易商，回歸與泥土為伴的農人，生涯如此重大變化，其心路轉折其實不難理解。

「國外住久了，想到人總要落葉歸根，其次，也希望為台灣農業做些事情。」陳樹景如此說明。雖然論年齡，當時的他還屬青年之輩，遠地征戰打拼歲月卻已近20年，難免興起滄桑之感，覺得應是回鄉多陪陪家人的時候。返鄉的渴望，是



情感最真實的投射；為鄉里做些事情，也是事業有成者常有的想法。

在美國期間，陳樹景曾接觸網路，認識網路無遠弗屆的厲害，未來將是生活必要的一環，市場值得期待，返國之初，已有運用網路協助農民販賣農產的構想，但是當時國內網路發展尚未普及，整體環境也未成熟，只好暫時按下該項構想，等候時機。從83年到93年，整整10年時間，陳樹景埋首番石榴園，從零出發，逐漸成為管理8公頃面積、6000棵果樹的專業農民。

10年投注農業·從水晶拔開始

之所以選擇農業再出發，陳樹景的農家血脈是重要動力，他思考的角度是既然他可以做好大筆的貿易，務農應該沒有太大困難，如能運用商場累積的管理經驗，對務農的父母以及台灣的農業應該有所幫助，尤其他在美國接觸不少先進的農業經營方式，以國內的環境、氣候等條件，大有可為。

陳樹景規劃以10年時間投注農業領域，他選擇投入的作物為當時甫出爐的新品種「水晶拔」，買進60棵樹苗開始種起，而後逐年增加，到第6年，已拓展為6000棵。

水晶拔是高雄縣燕巢鄉農於民國80年砍除泰國拔殘株時、萌發的新梢而發現。水晶拔果實種籽極少，果肉厚、質地脆，品質一流。初問世時，由於新奇且量少，價格屢創新高，但因栽培管理費工、技術性較高，功夫不到家，果實品質差異性極大，並非輕易上手的樹種。

觀察實驗紀錄·掌控栽培技術

陳樹景雖是農家子弟，但少小離家，對田間實務工作已然陌生，10年拔仔生涯，其實是從零開始，卻又選擇不易上手的水晶拔，算是農業新手的陳樹景，卻在3年內學得一手好功夫，從培育新苗、植株成長、果實的產量、甜脆度、外觀賣相，對整個水晶拔栽培技術掌控度達8成以上，培育的果實品質佳而穩定。

以一介新手轉戰農業領域，在很短時間內又有佳績，陳樹景設定目標就全力以赴的秉性，固是成功要件，多年累積的企業管理經驗更是功臣。打從種苗入土開始，陳樹景就進行嚴謹的田間紀錄與實驗，從溫度、溼度、水質、灌溉量、光照強度變化、氮磷鉀各式肥份以及藥劑施用比例、種類、施用時機等，舉凡與植物生長有關的事項，全部納入觀察紀錄，並親自實驗，再據以變化調整，以求取最佳的生長模式——拔仔園宛若陳樹景的實驗室。

番石榴發育快速，新栽小樹，8個月後就可結出第一顆果實，投入第3年，陳樹景已循環多次栽培期的紀錄實驗，自認掌控度達8成以上，已有相當依據。

栽培技術外，陳樹景更重視成本分析，藥劑、肥料是農業生產大宗成本，經由紀錄實驗對症下藥，務求以最低份量達到



得易家科技公司執行長陳樹景





最大效果。田間作業追求最高效率，每一環節均反覆分析檢討，盡可能精省人力，在拔仔園面積擴增至5公頃前，除了摘心等少數瑣細事項，其他作業，夫婦兩人即可搞定。

搶種打壞行情·思索整合平台

陳樹景的拔仔園產量相當可觀，但從不憂心銷路問題，往往才摘了一簍，果販已在田間搶搬，有時一天收成5000斤，不需雇工幫忙，陳樹景夫婦兩人就可應付，因為搬運工作有果販代勞。說起這段風光往事，陳樹景仍然得意。

行銷是陳樹景的專長，對他而言，即使銷路無虞，但確切了解消費者的需要，仍是生產者的責任，他在完全掌握生產面後，即展開「測試行銷」，載著一車水晶拔巡迴市場、港口，或是路邊叫賣，站在第一線直接面對消費者，聽取各式顧客對水晶拔的觀感印象，以及對果實香氣、甜脆度方面的建議，形同進行顧客滿意度調查。

水晶拔的好光景，在陳樹景投入第7年前後明顯衰退，主要原因仍是農民一窩蜂搶種，打壞整體行情。水晶拔管理好壞品質差異極大，陳樹景評斷，國內種得出優級

水晶拔的高手沒幾個，搶種的結果是市面充斥劣級品，造成劣幣驅逐良幣，價格崩盤的苦果，卻是全體果農一起承受。

拔仔果農生涯後期的苦澀經驗，促使陳樹景深刻思考，如何建立農業產銷秩序，打破「台灣農業沒三日好光景」的魔咒，網路則是他認為極佳的整合平台。

建置六大網站·農產e化產銷

92年，台灣網路整體發展已遍及每一角落，陳樹景評估時機已成熟，開始籌備跨入事宜。翌年，得易家科技正式成立，陳樹景邁入人生另一個階段。

得易家科技公司設在彰化縣農會大樓9樓，目前建置四大專業網站，除了台灣農產網外，還有「台灣休閒導覽網」、「台灣城市網」及「wow map生活地圖」。另外，還有「台灣線上購物網」、「台灣319在地生活網」即將加入陣容。





(楊文振／攝)

台灣農產網以建構全台農產e化產銷互動平台為宗旨，讓水果商知道水果產地在哪裡、農民知道消費者在那裡，而消費者知道到哪裡買水果，任何農產品都可透過農產網平台銷售；台灣休閒導覽網則整合各種休閒娛樂資訊情報，引領民眾周休假日到處遊山玩水；台灣城市網係結合吃喝玩樂的資訊，讓民眾出門前，先上網查詢店家的菜色如何、消費額多少等資訊，利用網站做好規劃。

最後完成的wow map生活地圖，則是全省319個鄉鎮市的電子地圖，包括高速公路與所有道路在內，可免費列印，還可使用「小畫家」框起所需的路線，再E-Mail傳給朋友，相當方便。這項電子地圖技術頗為先進，已申請許多國家的專利，未來計劃將技術外銷至歐洲、大陸及東南亞，擴大營運規模。

實現預約銷售・供需平衡理想

得易家迄今已投入上億元資金，有趣的是，如此大手筆的投資，陳樹景卻自認仍不懂電腦、只懂行銷，而且是最具實戰價值的實務行銷，他曾在日本、德、美等國家專業單位受訓，接受各種實體業務行銷課程洗禮，學費以百萬元計，相當昂貴，但他認為投資絕對值得，因為一輩子受用，當初花錢接受訓練，係因國際貿易的生意需要，轉換跑道，同樣派得上用場。

陳樹景的網路事業服務項目，雖然遍及休閒、旅遊、城市玩樂，但核心仍是農業。他的理想是建構網站平台，提供簡單、快速、安全的直接銷售管道，買方需要何種農產



任何農產品均可透過農產網平台行銷

品可直接與賣方接洽，不需透過層層盤商，保證買到現採新鮮的蔬果，農民則可專注於生產管理，不必為銷路傷腦筋，一旦直接行銷方式運作越來越圓熟，買賣雙方互動良好，直銷體系不斷擴大，最終達到農產品在種植之初即可進行「預約銷售」，菜剛播種，銷售對象、數量、供貨日期都已敲定，一切可按照計畫進行，「供需平衡」的最高理想，終必得以實現。

透過網路交流·統合兩岸農業



形象商標競賽第一名
陳樹景代表領獎

陳樹景認為，一窩蜂搶種的惡習，透過教育與引導以及產銷資訊的完整統合，必能有所改善。事實上，這麼多年來，農民飽嚙供需失衡的苦果，對於計畫性生產、計畫性行銷，不要見好就搶種，已能逐漸接受，顯示觀念是可以改變的。

關心台灣農業之外，陳樹景並跨足大陸，在他的構想裡，兩岸農業同樣可透過網路統合。他認為，中國與台灣農產網結合交流，是互蒙其利，對台灣尤其有利，因為台灣擁有很多高品質的農產是大陸所欠缺的，不必擔心兩岸農產買賣淪為單向傾銷，台灣農業技術先進，大陸很多農民對於台灣農業發展深感興趣，有意前來實地參觀，單此一項，對於台灣的休閒農業就是潛在的龐大商機。95年6月，陳樹景著手在北京建置中國農產網，預計96年展開運作。

人因有夢想而偉大，國中畢業踏出家門闖天下，從電器行學徒、縱橫國際的貿易商、掌管6000棵番石榴的專業農民、一直到成為網路科技公司執行長，陳樹景頗富傳奇色彩的人生，每一階段設定目標後即全力以赴，踏踏實實追求夢想，成功有其道理。以整體農業產銷秩序為標的，雖是氣吞山河的驚人雄心，但是誰知這不是又一頁傳奇故事的開始。

