

2007荷蘭國際花卉展心得

蔡瑜卿¹ 廖玉珠²

從事花卉種苗工作多年，一直想要參訪荷蘭國際花卉展，今年恰巧有好幾個團體都組團到荷蘭考察，於是利用休假參加了中國生產力中心主辦，由中興大學陳加忠教授擔任團長的2007荷蘭國際花卉展暨花卉業者考察團。考察行程包括一年一度的Horti Fair國際花卉展、最大的花卉拍賣市場Aalsmeer、荷蘭主要的三大蘭花種苗公司，以及四家蝴蝶蘭盆花的生產公司。本次考察團成員相當多元，有來自研究單位、育種者、蘭花生技公司、溫室業者、貿易商以及財務金融公司。每個成員都有不同的收穫，本文為筆者參觀Horti Fair國際花卉展及Aalsmeer拍賣場後的感想與大家分享。

一、2007 Horti Fair國際花卉展

Horti Fair於10月9日開展，整個展場有8個館，參觀一整天只看了3個館，可見規模之大，其中園藝資材與自動化設備佔了展場很大的面積，而花卉部份以玫瑰花為最大宗(圖1)，許多非洲、中南美洲國家為玫瑰花的重要產地，也以玫瑰切花來參展。百合依舊是重要的切花，新品種融合東方型、亞洲型或鐵砲型(圖2)，增加了花色與花型的變化程度，還特別強調花型朝上符合包裝需求，這是科技研發與產業發展緊密結合的最佳例證。康乃馨、菊花、非洲菊(圖3)也是重要的切花種類，亦有許多花卉種苗公司參展。

蘭花是本考察團的重點，歐洲最大的蝴蝶蘭種苗公司Floricultura展示區(圖4)，展示的蘭花品種超過70種，蝴蝶



圖 1



圖 2



圖 3

¹ 種苗改良繁殖場 助理研究員

² 種苗改良繁殖場 技佐

蘭各種花色都有，均為雙梗、中大輪花的品系，大部份的品種以台灣標準來看並不是最新的品種，花型也不夠圓整，花序排列也不夠優美。而其隔壁就是台灣館展區，台灣蝴蝶蘭為何相形失色？非常值得台灣有關單位加以檢討。歐洲第二大蘭花種苗公司Anthura展示三項主要產品，包括蝴蝶蘭、火鶴花及觀賞鳳梨，三種產品融合設計於展示區中(圖5)，整體像個宴會的活動會場，客人當然也是高朋滿座。這次世芥蘭業公司(SOGO)與荷蘭NENO聯合展示(圖6)，這是SOGO繼2001年首次參展之後，睽違多年之後有備而來，所展示的蝴蝶蘭品種以雙梗小花型為主，與其他蘭花公司的產品有明顯區隔，歐洲幾位重量級的蘭花種苗老闆也都親自來參觀。

會場中有一展示區為切花與盆花的比賽區，由不同領域如花藝、服裝設計師、時尚專家擔任評審，展出產品為經評分8分以上，每一產品產出2-3盆。因為時間有限只看了蘭花的部份，蝴蝶蘭以中小輪花、花朵數與花梗數多者佔優勢(圖7)，看其植株狀態多半為栽培期較長的超

齡成熟植株，與市面上銷售的蝴蝶蘭明顯不同。

二、Aalsmeer花卉拍賣場

這次在荷蘭四天，由育種者基金會駐荷執行長郭廷光先生帶領分別在不同的時段參觀了Aalsmeer拍賣場三次，見識了荷蘭花卉產業的規模與效率。Aalsmeer拍賣的產品

種類眾多，能進拍賣場的產品首先必須規格化，例如蝴蝶蘭盆花以花梗數、花梗高度、花朵數、花朵大小、盆器直徑作為規格項目。目前蝴蝶蘭盆花拍賣以中大輪花、雙梗花、花梗高度50-60cm左右以及每一端盤混合花色的拍賣價格較好(圖8)。看了才驚訝原來花卉流行變化如此快速，而台灣蘭花業者或學術界還普遍認為荷蘭市場喜愛中小花型的蝴蝶蘭。

Aalsmeer拍賣場逐漸推動無實體的拍賣，實體產品不必推入拍賣室，拍賣時只在螢幕上顯示產品照片及規格資料。但是推動無實體拍賣之時，必須同時推動生產者品質驗證制度，產品優良且有信譽的生產者才可參加。最終目標為朝向網路拍



賣，減免運輸至拍賣場的過程，直接將產品送到得標者手中，整個拍賣作業會更有效率。

另外Aalsmeer拍賣場的展示場剛好有盆花展(圖9)，包括觀葉植物、觀賞苗木、盆花、蘭花及仙人掌、多肉植物等，每個攤位面積不大，由盆花生產者展出主要的產品及型錄，並在現場解說，參觀者可藉此收集荷蘭盆花生產者的資料。會場中提供咖啡、麵包，整個會場熙熙攘攘，創造了一個非常活絡的商業活動平台。我們參觀了2個小時並未看完，因時間的限制只好抱憾離開，因為當中有一些生產者原本種植其他花卉現在部份轉種植蝴蝶蘭，其蘭花盆花品質雖有待加強，但這可能是台灣蘭花業者可嘗試開發的潛在客

戶。

三、感想與建議

荷蘭是個花卉產業發達的國家，農業商業化的運作相當成熟，提供許多商業活動的平台，創造產業鏈上下游間媒合的機會，例如每年舉辦的Horti Fair、生產者產品展示會等；重視產品的規格化以及加入設計元素提升商品化效果，例如許多觀賞鳳梨或多肉植物運用盆器與彩色石設計成優雅的室內擺飾品(圖10)；利用網路、科技研發與產業密切結合，例如網路拍賣系統、百合新品種研發、溫室自動化生產、包裝與輸送等等，這都是值得我們學習的地方。

回憶參觀Horti Fair會場那天，雖然在台灣館看到花卉業界的老朋友，也參加外貿協會與駐外荷代表為台灣蝴蝶蘭舉辦的記者會(圖11)，坐了18個小時的飛機



圖 7

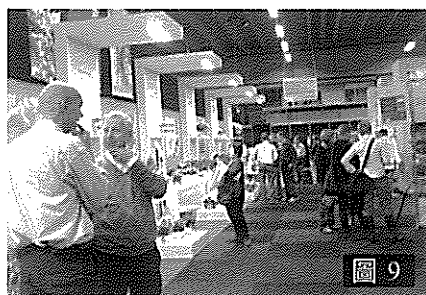


圖 9

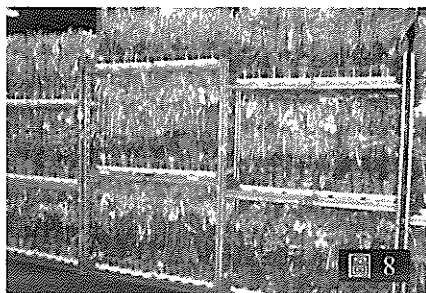


圖 8

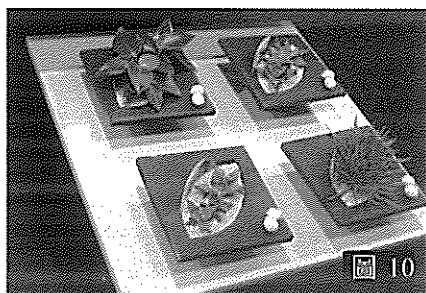


圖 10

來荷蘭Horti Fair會場相遇，理當非常喜悅與光榮，可是當時步出會場之時並沒有這種感受。因為整個Horti Fair會場展示區佈置的主流是將花卉精品化，充滿時尚與設計感(圖12)，或者利用意象代表其國家，例如非洲國家以長頸鹿、斑馬的紋路讓參觀者一看便知其來自非洲，紐西蘭彩色海芋展示區充滿清新潔淨的氛圍(圖13)，顯現紐西蘭的特色。台灣館卻像個拼裝車，每個參展廠商分別佔據一個角落(圖14)，分別展出各家的產品，沒有主題性，沒有整體效果，無法顯現出台灣花卉的特色。

台灣館乃運用國家經費設置，代表台灣的形象，主辦單位事前應評估我國銷售歐洲的主打產品，再找適合參展的廠商做通溝與整合，規劃展出的主題，之後才依據主題設計展示館。這個競爭的時代找不出自己的特點與重點，只求公平性而便宜行事，結果可能是全軍覆沒，這並不是大家樂見的。衷心期望事後能檢討缺失，並加以改進，下次定能讓台灣精緻的花卉綻放全球。

