有機農產品找到新方向

耕綠有機園地

◎耕綠有機園地創始人 辜宗道

「你小孩的身體老是不好，要不要試著給小孩吃有機食品，說不定可以改善小孩的身體情況？」因為這一段話開啟了我與有機食品的結緣。

因為工作的關係，難免疏於照顧有嚴重過敏的孩子，導致孩子一年住院三、五次，是稀鬆平常的事。經朋友的介紹，開始買有機食品照顧家人，經過一段時間的食用，孩子身體的情況果然顯著改善了，生病住院的次數減少了，過敏的發生也降低了。

開有機店　照顧鄉里及自己
成為埔里鎮有機食品領頭羊

在食用有機食物的過程中，唯一讓我們感到困擾的是，在埔里鎮上採買有機食品不太容易。為了買齊所需要的有機食品，總要跑到台中市採買。因此想，埔里的有機同好如果跟我一樣也想採買有機食品，可能也要面臨同樣的困擾，在94 年 3 月興起了開有機店，以方便埔里鎮上有機同好和自己的念頭。

從消費者變成經營者，首先遇到的就是專業能力不足。雖然我們夫妻都是園藝科畢業，但有機涉獵的範圍太廣，於是四處請前輩技術指導如何加盟，同時把握每一個可以進修的機會，例如營養課程、商品教育課程、食品展、有機食品展。為了了解別人的經營，開車南觀北察，拜訪全省有機店家，從店面、商品採買、擺設、舉辦活動、教學及顧客服務等等。這一切，只為提供埔里鄉親最專業、最適切、最貼心的服務，期待成為埔里有機食品的領頭羊。

設置「有機農產品專櫃（區）」的挑戰

經營多年下來，最常碰到客人詢問：「這真的是有機的嗎？」、「你們的有機醬油是哪一種？」諸如此類的問題。每當聽到這類詢問，總會耐心跟顧客解釋再解釋，卻沒有一個徹底解決之道。偶然間，在網路上看到『有機農產品專櫃（區）』，卻不清楚那是什麼？直到同學來訪時，清楚向我們說明，於是當下決定參與行政院農業委員會推動的「有機農產品專櫃（區）」設置。於是我們積極參與農委會委請台灣有機食農遊藝推廣教育協會舉辦的講習課程，取得申請及設置資格，並接受該會輔導員的輔導。

設置有機專櫃（區）之初所面臨的挑戰是，必須打破同系列商品陳列在同一區的傳統模式，必須將經過「有機驗證」的商品陳設在同一區。這樣的作法，簡直像照妖鏡，不是有機商品立刻現形。很慶幸，開店以來，店內的商品多都是經過嚴格篩選的有機商品。第二個所面臨的挑戰是，消費者不習慣熟悉商品的陳列位置被變動後，有遇到一時找不到商品的情況。經過詳細的解說後，一般顧客都能認同這樣的做法。

專櫃（區）的設立，雖然沒有帶來營業額實質的成長，但是只要是對的事情就一定要支持而且要堅持做下去。有位某宗教開設有機店的忠誠支持者，唯有在那裡買不到商品時才會到我們的店裡來買。因為這位客人認為，只有他們宗教體系所開的有機店把關最嚴謹，不會騙人，直到我的店內設置「有機農產品專櫃（區）」以後，他很感動的告訴我說：「這樣就對了，你們這樣的努力才會讓我們消費者感到方便又安心。」聽他這麼說，覺得做對了！同時激發我要鼓舞更多的友店一同加入設置「有機農產品專櫃（區）」的行列，共同嘉惠採用有機食品的同好，促使更多人的信任而願意吃有機。

耕綠因「有機農產品專櫃（區）」找到新方向
有機使人健康　讓環境也因有機而健康

每每思及，為了改善家人健康而踏入有機經營的行列，總會以相同的『心』對待每一位來到店裡的顧客，如同家人一般照顧。因為這樣的理念，夫妻倆雖然是學園藝的，仍要不斷敦促去學習，我學「有機農業栽培課程」、「有機農糧產品驗證稽核人員」、「有機農糧產品加工分裝驗證稽核人員」等課程；妻子努力學營養，我們才能全心全意照顧「耕綠有機園地」這個大家庭的成員。

在此同時，我們也不斷向每一位客人解說設置專櫃（區）的意義，並請他們建議農委會要利用媒體等各種管道宣傳，讓消費者了解設置「有機農產品專櫃（區）」的精神及對消費者的效益，因而能激勵更多經營者設置，帶來供應端與需求端的互信，並為環境盡分責任。

期許經由自己的努力、支持我們的顧客及照顧我們農委會，讓「耕綠有機園地」成為大埔里地區有機店最專業、最溫馨的領頭羊。因為「有機農產品專櫃（區）」這個平台，讓我們在經營上找到一個新定位、新方向，並期待不久的將來有更多人因為有機找到健康，讓找到健康的人以有機態度對待環境，環境也因有機對待而更健康。■