

BREAK WITH TRADITION

在這麼傳統的領域求轉型難度很高，但對我來說，不是做不到

● 受訪者 林彥廷 董事長

● 地址 高雄市大樹區中山路 3 巷 666 號

● 員工人數 14 人

● 核心理念 秉持專業、品質與效率 • 新思維加值傳統 • 成為水族產業開拓者

葛葳國際 CWA

2009 年 創立「葛葳國際」

2010 年 接到第一筆訂單

2013 年 執行擴建廠房計畫

2015 年 正式搬遷至大樹營運

2020 年 導入第一代 ERP

2022 年 預計上線 APP 與第二代 ERP

以科技整合資訊流 看見觀賞魚產業共好的可能性

走進經營觀賞魚出口貿易的葛葳國際，映入眼簾的是數十種色彩斑斕的熱帶魚在缸裡悠游。創辦人林彥廷學習水產養殖出身，喜歡交朋友的個性，讓他從學生時期就跟著老師做專題、到處拜訪漁場，「盤攔（交際）」的過程中也看見臺灣觀賞魚產業發展的可能性，而埋下經營貿易出口的契機。

畢業後，他先是投入資訊業，先後在富士全錄及鼎新電腦當業務，曾協助不同企業開發導入 ERP（Enterprise Resource Planning，企業資源規劃）——這些經驗冥冥中也為往後葛葳的成立投入一顆小石子，震盪出漣漪。最開始創業只有一台筆電，他借用學校研究室一角接訂單、測試不同品種觀賞魚航空運輸最適切的打包方式；從跑第一筆訂單到解決魚送到國外客戶手上卻死亡率太高的問題，經營穩定後他仍沒停下腳步，不斷思考還有什麼可能性。



成為供應商與國外顧客的 資訊轉譯者

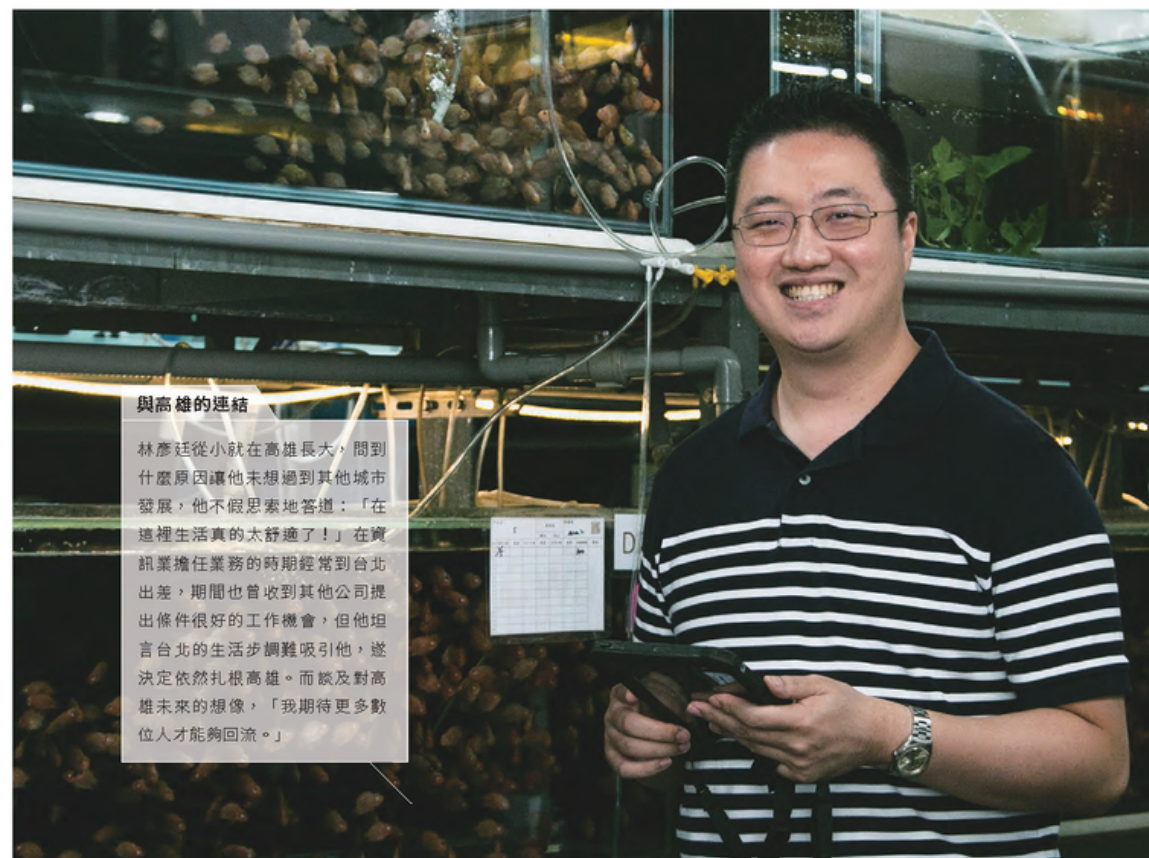
創業第一年，好不容易接到第一筆美國來的訂單，發貨過去卻面臨死亡率過高的問題，而後服務德國客戶也發生同樣困境。林彥廷曾問德國客戶，什麼原因讓他們六個月後願意再給葛葳第二次機會？「他們說，第一個，我們給你時間去思考如何解決問題。再來是，再給你一次機會，我們想看你解決得如何、成長得如何。」這一次，葛葳交出亮眼成績，死亡率由四成半降到 3%，「從此這個客人就是我們的了。」

林彥廷分析，過去經營貿易多是透過 Information Gap（資訊落差）獲利，貿易商熟悉供應鏈，也知道客戶在哪，以此賺取價差，「可是來到這個時代，已經不能單靠 Information Gap 了。你會看到很多公司是透過 Information Flow（資訊流）來做生意。」數位化改變了盈利模式，但上下游溝通落差大，要進行資訊整合仍然是個難題。葛葳的上游供應商大多是連水質 PH 值都「聽無啦！」的老一輩，「可是我們的客戶會跟我們講生態學，講環境科學。」同時，因為上游供應商生產資料難以數據化的關係，他亦無法協助客戶端進行「計畫性銷售」，進而影響公司自身營收達成率。

為農業生產導入 ERP 與 APP

回應這些趨勢與洞察到的痛點，林彥廷最先交出的答案回歸他初入職場時熟悉的領域——導入 ERP。「ERP 在臺灣至少已經存在二、三十年，但是以臺灣農業來講，ERP 的存在基本上是零。」臺灣傳統農業現存問題之一，是難以事先實際計算生產成本與獲利率，通常要收成時才知道自己能賺多少；而生產資訊不透明，也導致農業銷售端難掌握資訊。因此，以 ERP 進行上下游產銷資訊整合是他的第一步，但過程仍發現農場無法有效記錄與提供數據，於是接著開發一款高齡農業從業者也能輕易上手的工作 APP，希望透過提供工具，影響傳統養殖業者工作方式。

APP 串接 ERP，除了能即時提供客戶端可供貨資訊，也能協助農場紀錄生產資訊，「我最想做的其實就是一個平台。」以善於洞察的眼光、專業資訊知識並投入大量資金，對於貿易角色與農業的新想像，林彥廷總結著說，「要同時了解農業與資訊的公司經營者其實很少，我們也還是想要吸引人來投入這個產業，而面向科技，是唯一的道路。」



與高雄的連結

林彥廷從小就在高雄長大，問到什麼原因讓他未想過到其他城市發展，他不假思索地答道：「在這裡生活真的太舒適了！」在資訊業擔任業務的時期經常到台北出差，期間也曾收到其他公司提出條件很好的工作機會，但他坦言台北的生活步調難吸引他，遂決定依然扎根高雄。而談及對高雄未來的想像，「我期待更多數位人才能夠回流。」