



渾噩少年赴泰學拳 蚊型健身中心起家

香港拳王杜恆霖打出頭

連鎖健身中心品牌 California FIT-NESS 日前因入不敷支而全線停業，另一邊廂，主打泰拳及明星效應的 FFG 武術健身中心則有意大展拳腳。早前傳出 FFG 有意做白武士，以逾 1 億收購 California FITNESS 母公司 J.V. Fitness，曾在多個國際泰拳賽事中勇奪佳績的 FFG 創辦人，有「風之子」之稱的杜恆霖指不便評論傳聞，但公司未來一年打算在香港及內地開多 10 間分店，「我係一個好有野心嘅人，其實我可以去吓旅行，但係我要不斷追求進步，唔可以俾自己停落嚟。」

■文：香港文匯報記者 莊程敏
圖片：張偉民 攝



Byran 認為他對自己對別人都有好高要求。未滿 18 歲的他曾隻身到泰國修練泰拳。

外 表斯文文的 80 後杜恆霖(Byran)除了是「香港拳王」，現時亦是 4 間 FFG 武術健身中心及一間泰拳餐廳的老闆。他上周接受本報專訪時，憶述起自己 15、16 歲時只是一個無讀書、渾渾噩噩的少年，「小學喇陣嘅足球隊，中學嘅籃球隊，無意中一次跟表兄弟去打泰拳，點知一打就上晒癮。」

習慣獨來獨往 拍檔都炒

自覺有運動細胞的 Byran 認為，「足球籃球要視乎隊友表現，即使自己打得幾好，都控制不到賽果，但泰拳就好個人化，我鍾意咁自己控制到嘅嘢。」這種態度同時亦反映於他後來與商業夥伴的合作方面，「我鍾意做話事嘅，對自己對人都有好高要求，試過連 Partner 都比我炒咗。」

由 02 年開始接觸泰拳，剛打了一個月就「膽粗粗」參賽，03 年更停學隻身到泰國修練泰拳，人生路不熟，當時的 Byran 未滿 18 歲，但憑着獨立有主見，不怕辛苦的性格，一步一個腳印地走出自己的泰拳成功之路。除了拳技精進之外，另一個意外收穫就是學懂泰文，認識到不少泰國人及當地美食，兩年前更在銅鑼灣開設了泰國餐廳，進軍飲食業。

訪問時，杜恆霖沒有刻意強調當年練拳的辛苦，不過，據他的徒弟講，Byran 當年為了練拳，曾經數度與死神擦身而過。他當初是在頂樓及天台練拳，一次夏天時，由於無冷氣，室內的熱氣積聚，Byran 練到抽筋、休克，要 Call 白車急救；又試過練到腰椎間盤突出，但由於臨近比賽，不能停，結果要每日食二十多種強烈止痛藥死頂，比賽後馬上入院開刀。而在泰國時，Byran 一邊學拳一邊做苦力賺生活費，初時常被其他拳手打到遍體鱗傷，一次更險些失明。

曾做 California FITNESS 教練

生於普通家庭沒有父蔭的他，創業前曾做「打工仔」。在 06 至 07 年間，Byran 亦曾到 California FITNESS 做健身教練。雖然當時已挾着「香港拳王」的美譽，並沒有為 Byran 帶來什麼特別待遇。他坦言，在工作期間，一樣要畀人鬧，要派傳單同 cold call。他認為工作辛苦，就更加應該努力儲錢，當時人工約 3 萬元，他每月儲起 2 萬元。直至 07 年與朋友合資約 18 萬元，終於在銅鑼灣開了第一間「蚊型」樓上舖，踏上其創業之路。

創業要以商業角度經營

他指出，不足一千呎的舖位，租金僅 18,000 元，當時雖然生意不多，但工作「一腳踢」，洗地、會計、請人都要自己做，幸好收入亦有兩三萬元，足夠其生活及盡情參加比賽。後來看到生意有增長，2012 年從朋友、銀行集資約 300 萬，博一博以 40 多萬租金，於中環地舖開了一間真正商業味道較重的健身中心，並加入 MMA、巴西柔術等其他元素。結果生意額穩步上升，而品牌亦逐步建立起來。

他坦言，從多年的經驗領悟到，有時不應該太執着於自己是運動員的身份，在創業時應該盡量以商業角度去經營。

經驗之談

生意如比賽 落手要快狠準

香港文匯報訊(記者 莊程敏)泰拳是泰國的傳統搏擊技術，特點是在極短的距離範圍內，利用肘、膝、拳、腿進行攻擊，是一種非常注重實用性和具攻擊性的武術。Byran 表示：「以前細個覺得自己比較蠢，可能打完泰拳之後個人變精靈咗。」事實上，創業的確需要具備泰拳「快、狠、準」的精神。

讀 MBA 為生意進修

運動員的生涯可能好短暫，但創業的生涯可以好漫長。雖然 Byran 創業時並沒有具備商業知識，但憑着努力及多方面朋友的支持下，成功將自己的興趣發展成為事業。中三已輟學的 Byran，其實亦暗下苦功，為了更好地發展事業，於兩年前重新拾起書本，正修讀英國威爾斯大學 MBA(工商管理碩士)課程，只差交論文就可以畢業。

被問到支撐他不斷進步的動力來源時，他笑指自己都不知道，可能是「唔衰得」的性格，樣樣事都想做第一。不過 Byran 表示，已有兩年沒有打拳，因目前要退居幕後作統籌賽事的角色，讓公司的拳手可以參加。「如果我打，就會好多人無得打，因為無人搞比賽。」盡顯他那依然未脫樣樣事第一的「牙擦」本色。

曾參與 70 場賽事 周身傷

訪問時 Byran 面容青靚白淨，但其實打起泰拳卻一啲都唔「錫身」。「眼角縫數針，個頭縫了 30 針，鼻打歪咗，條脛亦開過刀。」他如數家珍地向記者陳述，不過他指幸好都不是大傷。他笑言：「通常打嘢時唔覺得痛，因腎上腺素急升，係打完先覺得痛。」這些傷痕絲毫沒有阻礙 Byran 對泰拳的熱愛，至今已參與 70 場賽事，數量屬全港數一數二。



Byran 過去打泰拳比賽留下傷疤。



Byran 目前已退居幕後作統籌賽事的角色，讓公司的拳手可以參加比賽。

行業方向

除瘤汰弱 贊成監管不良銷售

香港文匯報訊(記者 莊程敏)早前傳出 FFG 有意做白武士，以逾 1 億收購 California FITNESS 母公司 J.V. Fitness，杜恆霖承認，「California FITNESS 事件發生後，行內知我有意思擴充，都有幾間健身中心問我買唔買盤。」但他指，由於簽了保密協議，目前不便透露，但公司未來一年打算在香港及內地開多 10 間分店。

健身中心市場發展過急

健身中心屢傳出不良銷售手法，成為行業痼疾，迫使政府要加強對健身中心銷售手法的監管。Byran 承認 California FITNESS 對全行都有影響，但認為對他而言是好事，因為最後有能力的人就留得低，有不少原本賺得少的健身中心，生意會受事件影響而變成虧蝕，難以營運下去，變相令競爭減少。

Byran 認為，這幾年健身中心市場發展得很急，「我 2012 年開地舖對市場嚟講係好大轉捩點，啲人見到就以為好好賺，個個就發癲係咁開。由我喇度嘅員工自己搵投資者出去開都起碼

有 5、6 間，因為可能見到老闆咁好賺。」但他反而認為這樣可以「做大個餅」，「好彩我行快人地幾步，亦都無停落嚟。」這幾年 FFG 一路開分店，一路招攬人才，會員架構很成熟，亦有很多投資者，目前拓展條件齊備。今次在香港及內地大學開店的計劃是由一位認識多年的朋友投資，加上營運規模成熟，增加分店可薄利多銷及分散風險。

朋友支持 本港內地擴充

Byran 付出的努力除了反映在業務上，「通常生意都係一年到就回本」，朋友間亦有目共睹，「大多數投資者都是身邊的朋友，見到我呢幾年咁搏命，又做到成績，加上對呢行有興趣，所以願意投資我身上。」他指有朋友跟他說過：「我淨係信你一個。」不需要「睇數或睇其他」，這令他感到很鼓舞。

對於同行的不良銷售手法，他認為沒有一間公司能夠做到 100% 沒問題，但這不是公司的方向，如果發現到公司有不良銷售會立即剷除更正，將對公司影響減到最低。

杜恆霖 Profile

年齡	30 歲
學歷	正修讀 MBA 碩士課程
家庭狀況	已婚，育有兩個女
獲獎	2006 年榮獲「香港拳王」 2006 香港十大傑出運動員 一屆 IFMA 世界賽 51 公斤級冠軍 兩屆 WMC 國際拳王、WBC 國際冠軍、香港 51 公斤級泰拳拳王
創業經過	2007 年 投資 18 萬於銅鑼灣開樓上舖 PRIME Fitness 2008 年 遷至灣仔 ARENA Thai & Kickboxing 2012 年 投資 300 萬開設中環地舖 FFG 2014 年 開設 FFG 銅鑼灣分店 2014 年 投資 600 萬開設拳王泰國餐廳 2015 年 開設 FFG 旺角旗艦店 2015 年 開設中環巴西柔術學院

有線中期虧損擴至 1.35 億

香港文匯報訊(記者 歐陽偉勳)早前獲發免費電視牌照，市場盛傳賣盤的有線寬頻(1097)昨公佈半年業績，今年上半年虧損 1.35 億元，同比虧損擴大 11.57%，每股虧損 0.07 元，比去年同期多 0.01 元，不派中期息。公司指香港經濟遲緩，廣告市場受消費低迷影響表現疲弱。

期內綜合收入減少 7% 至 7.1 億元，未計折舊前的經營費用減少 5% 至 7.34 億元。電視分部收入減少 8% 至 5.26 億元，主要因為訂戶收入及廣告收入下降，未計利

息、稅項、折舊及攤銷前虧損 4,400 萬元；互聯網及多媒體收入減少 3% 至 1.68 億元，未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利增加 1% 至 7,100 萬元。

有線指，今年上半年香港經濟越見遲緩，本地廣告市場受消費業務低迷影響表現疲弱，財務表現受廣告及訂戶收入下跌影響。公司預計免費電視服務奇妙電視最遲於 2017 年 5 月啟播，有助豐富現時服務及提升競爭力，亦會繼續投放資源在節目和高清頻道，完善網絡以提供更寬頻服務，以及推出新市場及媒體策略。

越菲平貨衝擊 理文手袋少賺 75%

香港文匯報訊(記者 周曉菁)理文手袋(1488)昨日公佈中期業績，截至 6 月底，錄得純利 150.6 萬元，按年跌 75.6%，每股盈利由 0.7 港仙下跌至 0.2 港仙，不派中期息。股價昨收報 1.49 元，升 0.01 元或 0.7%。

業績報告披露，期內集團收入為 2.83 億元，較去年同期下跌 13.5%；毛利為 9,569.3 萬元，較去年同期上升 3.1%；純利率由 1.9% 下跌至 0.5%，較去年同期減少 1.4 個百分點。

報告指出，期內溢利顯著下跌，主因是來自越南及菲律賓等國家的生產商以平價輸出商品，使訂單售價嚴重受壓；加上擴展零售業務，以致銷售費用顯著增加。此外，為增強競爭能力，集團已於 2015 年底落實在緬甸籌建新廠，投資總額約 1,200 萬美元(合約 9,312 萬港元)，計劃於今年底正式投產，並預期新廠營運後，可減省集團整體平均生產成本，從而增強接單能力。

美最強「訓練員」來港捉「火葱鴨」



■玩家長 Nick Johnson 專程來港，收服亞洲區限定的「火葱鴨」。

香港文匯報訊 AR 手機遊戲 Pokémon Go 熱潮席捲全球，吸引世界各地玩家化身小精靈訓練員，誓要集齊「精靈圖鑑」。玩家長 Nick Johnson，在 Pokémon

Go 7 月 6 日面世僅僅兩星期內，即 7 月 21 日便快人一步，成功收服所有在美國出沒共 142 款小精靈，成為全美最強 Pokémon Go 玩家。他昨晚更專程來港，準備收服「火葱鴨」。

三款精靈有地區限定

由於 Pokémon Go 總共有 151 隻小精靈，除了 6 款精靈(超夢、火鳥、急凍鳥、雷鳥及百變怪)尚未登場外，還有三款屬於歐、亞及澳洲地區限定，故此 Nick Johnson 在網上旅行社 Expedia 的贊助下，展開環遊世界捉精靈之旅，生擒澳洲限定的「袋獸」(Kangaskhan)、歐洲限定的「吸盤小丑」(Mr. Mime)、以及亞洲限定的「火葱鴨」(Farfetch'd)，成為全球第一。

日行 13 公里捉精靈

這一次在香港，又會行走多久才會找到「火葱鴨」呢？Nick Johnson 已於上周五(7 月 29 日)美國時間下午 5 時 25 分從紐約啟程，先前往法國巴黎，然後昨日(8 月 2 日)傍晚將飛抵本港，在連同睡眠時間少於 24 小時內嘗試生擒「火葱鴨」，想知道 Nick Johnson 在香港採用的攻略及「最強精靈訓練員」的秘訣，就要留意本報後續報道。據了解，明日一早他便會前往澳洲悉尼及日本東京繼續旅程。