

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 何錫漢

### 寓創業於助人

何錫漢認為，倘若你有好的意念，而且有能力做到，最好把它推出市場；越能夠幫助別人的好主意，就越應該想個方法讓它變成一盤生意，這樣才能幫助更多人。所以，他在「運動醫學」的領域開創了一盤獨特的生意。



物理治療一向是大學的熱門學系，但何錫漢選擇在理大修讀物理治療，卻不光是因為這科熱門。

何錫漢的外婆曾因中風住院，所以他曾近距離接觸物理治療師，了解並喜歡上他們的工作，遂自然而然朝這門專業走去。

那時，物理治療系畢業生的主要出路是政府部門的職位。偏偏就在他畢業那年（2001年）遇上物理治療行業的最低潮：政府的相關職位縮減至十來個，而畢業生人數卻比往年多。

失落於政府醫療部門的百多位畢業生唯有向其他範疇發展。何錫漢是其中之一。最初他在一家專營健康鞋履的公司任職，後來轉投一家骨科診所，擔任物理治療師。在那裡，他看到了另一道風景。

「那位骨科醫生對人和事都有與別不同的看法。」他說：「人人都抱怨市道差，但他認為，無論市道怎麼壞，人還是會生病，還是要求醫。他乘著市道不好所帶來的租金下調擴充業務，聘請了包括我在內的多名物理治療師，後來更鼓勵我們自立門戶。他就是這麼一個惜才、愛才、大方，絕不自私的老闆。」

何錫漢坦言，物理治療師的收入不俗，他工作一年後便有能力置業了。後來，他還在2004、05年間開始考慮是否該做點自己喜歡的事情。

就在老闆的鼓勵下，何錫漢和三名夥伴以超低價合租中環一個單位，開設物理治療診所。四個合夥人各自經營自己的業務，可是何錫漢的生意明顯比較多，三位合夥人後來決定退出。

夥伴退出後，他有疑惑過應該堅持，還是回去職場領穩定的薪金。但當時發生了兩件事情，正好成就了今日他那一盤獨特而有意義的生意。

#### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

其一，在中環商舖的租約快滿時，他偶然遇上以前的骨科醫生老闆。在舊老闆介紹下，他租了其家族在九龍的商廈單位，繼續物理治療師的業務。其二，2007年臨近北京奧運時，他出於好奇跟幾個朋友參加了國際奧委會在北京舉辦的一個國際會議，發現原來世上有『運動醫學』這麼回事。



何錫漢與中國及台灣運動產業領袖，參觀美國 ETSU 內的奧運訓練中心，與運動訓練傳奇人物 Megan Stone 合照。

「當時我像劉姥姥進大觀園一樣，見證了全球三千多位醫生和物理治療師出席的盛會。我在那裏認識了很多朋友，也頓時對運動醫學發生興趣。我其後搜集了很多資料，剛巧香港運動醫學及科學學會創會會長陳啟明教授在香港中文大學開辦了運動醫學碩士課程，我立刻報讀了，成為第二屆學生。」

運動醫學和運動物理治療是相當新鮮的學問，而香港人對此科甚至無認識，所以一切有待創建。

「首先，找客人並不容易，即使確定了運動員和有運動習慣的人為目標，但物理治療師和醫生一樣，不可以做宣傳。就算找到客人，我們也找不到所需的器材。」何錫漢說：「我們後來跟美國的品牌商接洽，小量購入器材，直到一天，他們乾脆叫我做代理。」

其實代理產品並不是他想做的事，礙於對方的誠意，他不便拒絕，遂硬著頭皮做起代理來。不過，當發覺香港實在有需求時，他開始改變想法，覺得做代理是一個幫助人的途徑。在高峰期，他同時在亞洲代理十件產品。

他既開了先河，自然有競爭者跟在後頭。但他並沒有鬆懈下來，而是不斷在運動醫學領域上開拓新方向。

「2009年，我開始擴充我的團隊，讓業務更多元化。」何錫漢說：「團隊中除了物理治療師外，還有體能教練、運動教練、數據科學家和精算師。」團隊利用數據和精算分析，根據運動員的活動和狀態，及早發現他們受傷可能性，從而降低受傷的風險，並讓他們達至最佳的狀態。

2011年，他發了一封查詢電郵，結果令他毅然重返校園。

「當時我有些關於技術的想法，我知道是能夠幫人的，但沒辦法用常人的角度來告訴一般人。於是我給理大設計系發了一封電郵，詢問他們的意見，他們竟建議我報讀他們的碩士課程。」後來，他真的接受意見，而這為期兩年



何錫漢不斷外訪授課，甚至把歐美頂尖學者和業界人士帶到東南亞，旨在深耕發展地區運動醫學和科學。

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

的兼讀課程對他甚有啟發性。

他從課程裡學會適用於商場上的策略設計，讓他知道商界的其他操作模式，對他發展「運動醫學」這門嶄新業務有莫大的幫助。不過，運動不是香港人生活的必需品，他經常要硬著頭皮去推廣，而不少人仍然以為球隊最需要的是跌打師傅。

兩、三年後，藝人余文樂經朋友介紹下來找何錫漢，原來他的球隊要比賽，他相信運動醫學有助球隊爭取更佳的成绩。自此以後，名人效應成了他們推動業務的一大動力，畢竟他們這行重視口碑和互相推介。

他們雖在香港市場建立這個小眾行業，但他們最大的目標卻是台灣市場。

「香港的客戶以私人性質居多，在台灣則不一樣，我們可以幫助機構培訓學員，以達到更佳的成绩，我們甚至有機會幫助一名運動員在亞運會奪取一個台灣五十年求不得的獎牌。去年，我們曾幫助一支轉打職業賽的籃球隊，他們要進行六十多場球賽，目標是拿冠軍。經過我們悉心的幫助，球隊終在半年後摘冠。」

何錫漢所從事的並非一般營利的業務，它能助人解決健康問題和社會問題，此外，還有著不易用金錢量化的價值。

「除了物理治療，我們也提供有目標的、專職的體能訓練，目標可以是偉大的，如參加奧運；也可以微不足道的，像幫助行動不便的老婆婆達成牽著孫子的小手爬樓梯的願望。不是所有人都能參加奧運，但我們深信，每個人都有尚未發揮的潛能。」

被問及對有意創業的年輕人有何建議時，何錫漢說：「其實我不懂做生意，全靠前輩提點我。我在與不同的人相處時，這裡偷一些，那裡學一點，從而找出最適合自己的方法，再加以驗證和微調。我非常贊成年輕人創業，雖然失敗的機會率很高，但這是重要的人生經歷，在其中，你會得到很多難能可貴的經歷。即使創業失敗了，可以重新再來，或者再找工作，但若不嘗試，你就沒機會領略創業的苦與樂。」



Sportsline 台北和香港的業務

### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。