

第七十六期

姜华：体育改变了我的人生

□晚报记者 张攀 文/图

1 因体育改变人生

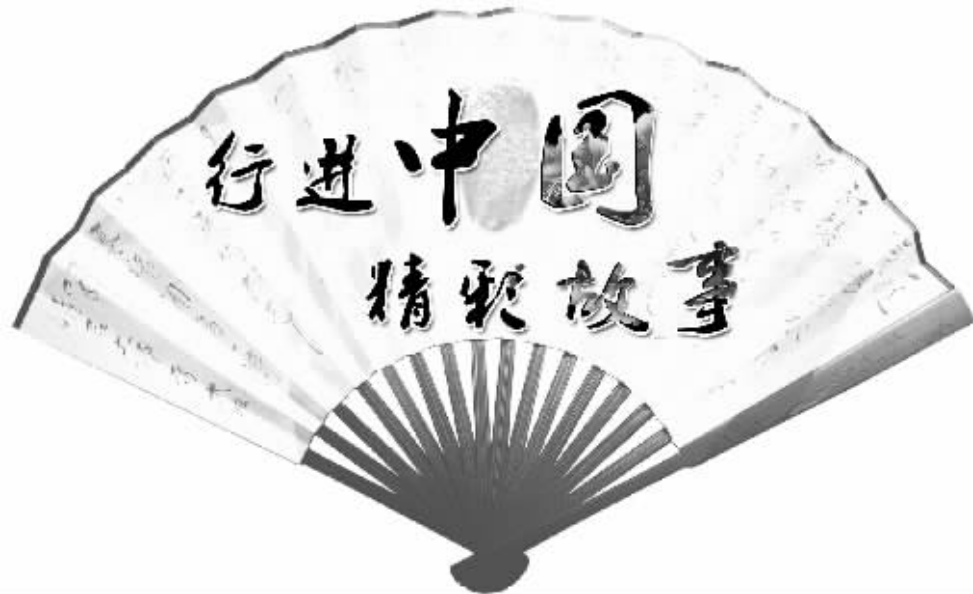
姜华今天所获得的成就与故乡密不可分。姜华出生在沈丘农村，而沈丘是心意六合拳重要的传承地和发扬地，武术文化氛围浓厚。从小耳濡目染之下，姜华对武术产生了浓厚兴趣，少林拳、大洪拳、查拳、摔跤他都学过。“我小时候练武不仅是为了强身，更是想赢得尊重。练武

可以磨练人的意志、塑造人格。多年习武经历，给我带来了许多真正有价值的东西。”姜华说。

故乡周口给了姜华一个武术梦，姜华的人生也因此发生了改变。“当时，我觉得要想在体育领域有更大的发展，北京的机会更多。”姜华告诉记者，1996年，他怀着对未来的憧憬，到北京寻找发展机会。凭着对武术的热爱，他在北京走出了一条属于自己的道路，也找到了属于自己的武术梦。“我是2001年‘下海’经商的，一直在做传媒。我不是那种闷头蛮干的人，在做事之前，我会先给自己定位。选择一个行业前，我必须确定这个行业有足够的发展空间让我做到最好。如果选择做房地产，我肯定做不到行业的龙头，如果选择做互联网，时机不对，我也没法做到行业老大。最后，我选择了搏击行业。由于国家

越来越重视体育运动，因此这个领域的发展空间很大，但懂经营的不懂体育，懂体育的不懂经营，中国一直没有真正成熟的体育品牌，这一切对我来说都是机会。”

企业家和生意人的区别在于3个字——“使命感”。如果说姜华懂体育又懂经营是“昆仑决”成功的管理基础，那么他对于“弘扬中华尚武精神”使命的执着，就是“昆仑决”品牌的灵魂所在。“除了赚钱，我还想做更有意义的事情，创立‘昆仑决’是为了弘扬中华民族尚武精神。中华武术是国粹，习近平主席多次指示崇尚尚武，强国必先强民，强民必先强体，中国武术有着千年历史，搏击正是弘扬尚武精神的最好体现。搏击不在于战胜对手，而在于超越自己，我希望更多的人通过武术变得自强不息、内心强大。”姜华说。



2 “昆仑决”横空出世

虽然说“万事开头难”，但姜华的创业之路却很顺利。“我之所以能在创业路上一路狂奔，是借了时代的东风。”国家大力扶持体育产业发展，政策利好加上广阔的

市场前景，让“昆仑决”发展得顺风顺水。

融资是创业的第一道坎，但姜华只用了30分钟就迈过了这道难住了无数英雄的坎。2013年9月的一个早晨，华泰联合证券有限责任公司前总裁盛希泰打算到中国大饭店和一个朋友吃早饭。在中国大饭店大厅，盛希泰被姜华叫住。而在这之前，盛希泰和姜华仅见过一面。盛希泰打算离开时，姜华忽然站起来以一个武者的姿态双手抱拳向盛希泰说：“盛总，可否借一步说话。”接下来，两人聊了将近30分钟。3天后，盛希泰投资的钱打到了姜华公司的账户。盛希泰表示：“这是我第一次体会到做天使投资人的那种成就感。”“昆仑决”爆发式的成功

也让盛希泰体验到天使投资的乐趣，更让他下决心将天使投资作为终身事业。为此，盛希泰与新东方教育科技集团董事长俞敏洪联合创办的天使基金——洪泰基金正式成立。30分钟的会面，改变了姜华和盛希泰两个人的生活轨迹，更促成“昆仑决”横空出世。

2014年1月25日，昆仑决世界极限格斗系列赛曼谷之战打响战鼓。这是中国搏击赛事首次登陆世界搏击之都曼谷。在这块陌生的土地上，中国搏击选手在“四国拳王争霸赛”、“超级明星战”和“中泰对抗赛”3个主题搏击赛事中，用拳头证明了“中国力量”的崛起，引起了巨大反响。



姜华与商水小伙李宁庆祝胜利

3 成为资本市场新贵

2014年3月29日，《创业家》举办的2014年第一届黑马运动会拉开帷幕。这是中国首个以互联网思维举办的运动会，前新东方合伙人徐小平、搜狗公司CEO王小川等一大批商界大佬纷纷组队参赛。“昆仑决”这一项目通过姜华富有激情的演讲和体力竞技、干货培训、项目路演、资源对接一系列比赛，展现出了令人侧目的实力，击败数据化柔性供应链和激光雷达两大项目，斩获冠军，成为一匹名副其实的黑马，并引起了资本市场的关注。

“昆仑决”提出了全新的发展模式，采用互联网思维，借助中搜搜悦移动互联平台，实现资源整合，以搏击赛事品牌为依托，向产业的上下环节拓展，从上游的选手培训、格斗教学，到赛事明星制造，再到终端市场的

格斗竞猜、格斗游戏、格斗用品、营养品、周边产品设计等，“以点带面”，实现全产业链重塑。

专业的团队、全新的模式、最具生命力的产业，加上弘扬中华尚武精神的使命感与信念，在《创业家》举办的2014年第一届黑马运动会夺冠之后，“昆仑决”获得著名IDG(美国国际数据集团)技术创业投资基金支持，成功融资千万美金，打响了武术联手资本市场的第一枪。目前，“昆仑决”市值达3亿美金。

IDG资本创始合伙人熊晓鸽这样评论“昆仑决”：“‘昆仑决’是真正的中国创造型品牌，作为搏击交流平台，它具有很强的包容性和国际化特征，是最可能被国际接受的中国原创体育品牌。”

提到“昆仑决”成功的原因，姜华说：“熊晓鸽做投资有4个标准：1.这个市场有多大；2.这个产品是否有独创性；3.团队能力和创始人的使命感；4.时机。‘昆仑决’立足高速发展的体育产业，是一个独特的带有尚武文化内涵的原创产品。同时，我们的团队有着很强的创新能力和执行力，具有鲜明的品牌使命感。在时机上，现在体育产业获得了国家的大力扶持。中国经济高速发展，能带来激情和正能量的文化产品更是市场渴望的。因此，我想‘昆仑决’获得众多投资人的青睐并不是偶然。”

4 让家乡人感受搏击魅力

从创立第一天起，姜华就提出“做世界级品牌”，这让“昆仑决”远离了狭隘的民族主义思维，不做“战无不胜的民族主义秀场”，广邀世界级明星参战，打造公正公平的世界级平台。“‘昆仑决’作为一个包容性的国际赛事平台，不同肤色种族的拳手都有机会在这里展现实力，我们不会让任何一个高手被埋没，我们要给观众带来真正有价值的比赛。”姜华说，“昆仑决”

不是在办比赛，而是创造艺术品。每一场比赛都不可复制，各环节都力争完美，不留遗憾，以工匠制作艺术品的心态做比赛，为懂得欣赏的观众奉献最好的作品。

正是这种精益求精的态度，让“昆仑决”成为中国发展最快的搏击赛事品牌，赛事不仅在国内顶级电视平台江苏卫视播出，更在欧洲体育(Euro Sport)、美国福克斯等国际频道播出，收视率屡创高峰。

2014年7月，“昆仑决”首次登陆周口，两届K-1世界冠军“全能斗士”安迪·苏瓦、史上KO率最高的拳王“人形凶器”巴猜、“搏击玫瑰”唐金等明星欢聚一堂，成为当年度周口体坛盛事。2015年，“昆仑决”再次来到周口。“我回家乡举办赛事，是希望把周口文化展示给更多的人。”姜华告诉记者，他希望每年都能回周口举办赛事，丰富家乡人民的业余文化生活。



姜华与“昆仑决”获胜外国拳手合影



姜华