

让不吃辣的城市“辣得叫”



丁稳霖



人们常说，湖南人有股“吃得苦、耐得烦、霸得蛮”的劲儿。但初见宁波市辣得叫餐饮管理有限公司董事长丁稳霖，记者心里多少有些意外。这位宁波餐饮界响当当的“湘菜掌门人”，看不出湘籍商人惯有的张扬与江湖气，举手投足间，反倒透着股书生气。

“年轻时倒是有股子锋芒，在餐饮业摸爬滚打这20多年，心气早就沉下来了。”他言语谦逊，说话时温润如玉，很难让人将这位看起来平和的老板，与宁波这座不爱吃辣的城市里“扎下湘菜根”的传奇联系在一起。

时光倒回20多年前，那个从益阳来到宁波的湖南伢子，最初是在姚隘路一间门厅简陋的湘菜馆起步的。如今，他不仅让湘菜在这片偏咸鲜的土地上扎了根，更亲手打造了一个庞大的餐饮帝国。作为宁波市辣得叫餐饮管理有限公司的董事长，他的骨子里，依旧流着当年那个闯劲十足的年轻人的血液。

走进他的办公室，最醒目的是一幅写着“越来越好”的书法作品——这四字是他对生活最质朴的期许。但谈及企业愿景，他目光坚定：“成为中国湘菜领导品牌，推动湘菜文化标准化、产业化、全国化，让天下人爱上正宗湖南味。”

不过，在他心中，再宏大的蓝图，终究抵不过一句朴素的真理：“说到底，还是得顾客喜欢‘辣得叫’，这才是最重要的！”

正是在这份沉静与笃定中，他的商业版图从独苗一根的“辣得叫”，枝繁叶茂地延展成了更广阔的品牌矩阵。而他本人，也完成了从“湘菜拓荒者”到“新甬商”的身份蜕变，将一份乡愁，种成了这座城市的烟火与繁华。



顾客在辣得叫门店就餐。

1 敢为天下“鲜”中寻辣

用“湘菜”去征服一座不吃辣的城，这个想法在许多人眼中大抵是异想天开。但现实中，许多日后得以实现的梦想，恰恰萌芽于这些“不可能”。

“就像多年前的甬商，当大多数人的想象力还局限于国内生意时，宁波人的目光已经投向了海外，当时甚至连对方的语言都不会说。”丁稳霖坦言，年轻时，他就听说宁波人会做生意，去宁波打拼的湖南人也不少，于是，一颗想在宁波开湘菜馆的种子悄悄在心里萌了芽。

宁波人嗜鲜不爱辣，只认透骨新鲜的海味。2001年，只身离乡准备闯宁波的丁稳霖，耳边不乏这样的声音。但他很坚定：“我要让宁波人吃上正宗的湘菜。”

新世纪的开端，处处涌动着生机。丁稳霖最初开了一家快餐店，生意在人流中很快红火起来。头脑活络的他立刻开始琢磨：能不能开一家正经的湘菜馆？

“我一开始就想，餐馆的名字一定要响亮，既能体现湘菜特点，又能让人过目不忘。”他绞尽脑汁，和团队“头脑风暴”了100多个名字，最终围绕“辣”这个核心，又想起宁波人吃到辣椒时的反应，定下了“辣得叫”。为了配合这个名字，他还专门推出一道招牌菜——牛蛙。

2003年3月，姚隘路上，第一家“辣得叫”湘菜馆正式开门迎客。这个朗朗上口的名字，迅速吸引了驻甬的湖南老乡，也勾起了本地食客的猎奇心。然而，首轮味蕾的“交锋”很快反馈回来：“实在是太辣了！”

听着顾客的吐槽，丁稳霖没有犹豫，立刻召集团队展开研讨。“那段时间真的很纠结——坚持原味，怕被这座城市排斥；降低辣度，又怕丢了湘菜的灵魂。”他在进与退之间反复权衡，最终定下了一个清晰的定位：“吃得惯辣，就是我的核心客户。”

这不是傲慢，而是一场精准的平衡术。他保留了小炒肉等经典辣菜的“魂”，同时巧妙地增设了不少不辣也出彩的菜品。这番调整，让湘菜以一种更温和、更包容的姿态融入甬城，店里很快重现了食客盈门的热闹景象。

但热闹并未持续太久，一场突如其来的危机席卷了全国。抗击“非典”的那段日子，繁华街道瞬间冷清。餐饮业遭遇重创。丁稳霖的店也门可罗雀，甚至免费请客也无人问津。就在大多数人选择退场时，他却选择了咬牙坚持不歇业，凭着一股韧劲，硬撑过了这段日子。

2 慢火“煨”出品牌魂

第一家“辣得叫”步入正轨后，丁稳霖并没有急着扩张。身边总有人劝他：“丁哥，现在放开加盟，能赚好大一笔加盟费！”他摆摆手，态度坚决：“还没学会走，怎么能跑？”

在旁人不解的目光中，他选择“慢”下来，先把品牌做扎实。这也是他从相熟的甬商朋友身上学到的：“宁波老板低调，沉得下心，爱钻研，能把生意做大做强。”

他首先瞄准的是品牌文化。“好的品牌文化，才能让人记住湘菜的魅力。”聊起品牌建设，丁稳霖总有说不完的心得，“它不仅在菜品里，也在店面的装修、产品的宣传里。”

他把自己的店当成“实验室”，打出了“一辣解千愁”的口号，将湘菜的“辣”诠释成一种酣畅淋漓的生活态度。每一道菜，他都强调食材的产地和制作过程，坚决抵制预制菜。客人一踏进以红色为主调的热闹空间，所有感官便被瞬间调动起来，开始享受那一盘盘热气腾腾的湘味。

这一“沉”，便是7年。直到根基打牢，第二家门店才姗姗来迟。当品牌文化建设的经验积累到位后，从2010年起，“辣得叫”在宁波遍地开花，稳步拓展至更多区域。

2025年，“预制菜”再度成为热议话题时，丁稳霖回头看，庆幸自己当初的选择：“做餐饮的核心，就是把每道菜做好。只有新鲜热炒，才是对顾客真正的用心。”

这份用心，不只体现在炒菜的火候上，也藏在每一份食材里。厨房里，他指着厨师手中的原料告诉记者：“这些全都从湖南运来，成本再高也不能省。”

说到这里，他脸上泛起自豪：“我们湖南的山地环境、土壤品质，加上昼夜温差，种出来的蔬菜爽脆鲜甜，甚至可以生吃。”

一次次从湖南调运食材的过程中，一个念头冒了出来：何不在湖南与宁波之间，搭建一条自己的供应链？这何尝不是另一种反哺家乡的方式？

2018年，经过多方考察，丁稳霖在老家益阳小淹镇建起了一座五层楼、占地2万多平方米的工厂。工厂利用当地纯绿色食材制作坛子菜、腊肉、腊鱼等安化特色产品，在带动家乡经济发展的同时，也为当地提供了大量就业岗位。

20余载深耕甬城，一腔湘情落地生根。丁稳霖以匠心守本味，用坚韧拓新局，既唤醒宁波人的辣觉烟火，又搭建双向供应链反哺故土。从异乡闯客到新甬商，他把一份乡愁，熬成了跨越两座城的传世湘味与时代荣光。

记者 王婧 通讯员 徐风吹