



欧阳海燕(左)、欧阳海英(中)、欧阳海妮(右)

三朵湘女闯琼岛

欧阳姐妹的湘味供应链传奇

在海口罗牛山冷链物流园,欧阳海英仔细核对着当天的发货单;15公里外的港澳开发区仓库,妹妹欧阳海燕正清点新到的湖南腊肉;公司总部里,小妹欧阳海妮的键盘声与计算器音此起彼伏——这是海南鑫湘沅、鑫湘连两家公司的日常,也是欧阳三姐妹用20多年光阴打造的“湖南味道中转站”。

从踩着单车送货,到如今坐拥两座3000平方米仓库、20多台配送车的全岛供应链网络,这三朵“姐妹花”用剁椒鱼头般的火热干劲,让湘味飘香琼州。她们的故事,别样美丽。

■文/何婷

单车轮上“闯”商机

回忆创业初期,大姐欧阳海英说:“我们的创业成功是一个偶然,也是一个必然。”

1999年,她带着两个妹妹在玉沙路开了个两间铺面的小超市,名字很接地气的——土特产经销部,因为对家乡味的思念,进了一点湘味自己吃,也附带着卖,竟发现很受老乡欢迎。“那时老乡们想吃口家乡味很麻烦,需要长途跋涉大包小包地背过来,或者是靠班车捎带,价格贵还断货。”

为了方便在琼的老乡们吃到正宗的湖南味道,她们开始穿梭在湘琼之间进货,找品牌、找优质生产源头,不断摸索,一步一步地做起来,因为物美价廉吸引了周边的湘菜馆也来进货。“至今还有很多人依然记得那两个门店,那卖湖南特产起家的三姐妹。”欧阳海英说道。

当时的商业氛围是坐商为大,顾客爱要不要。但三姐妹反其道而行,服务周到,送货上门,欧阳海英踩着单车送货。随着业务扩大,二姐欧阳海燕把家里唯一的摩托车贡献了出来,加入配送队伍,三妹欧阳海妮则在后方精打细算管账目。三双手共同托起的家族企业,在海南扎下了根。

转机出现在非典肆虐的2004年,很多人都关门歇业,三姐妹反而咬牙买了第一辆江铃货车。欧阳海英向琼海开拓市场,单日销售额突破5000余元,从此开始了走出海口的第一步,随后几年经营覆盖全岛。

2006年开始公司化运作,正式注册海南鑫湘沅实业有限公司,当时她们已有十多名员工;两年后,二姐欧阳海燕成立鑫湘连公司,专注餐饮供应链。如今,大姐欧阳海英的鑫湘沅公司主要从事品牌代理和服务,代理着数十家全国知名调味品、米面油的产品。虽分设两家企业,但三姐妹“分公司不分家”。

冷库“锁”住湘滋味

清晨6时,海口港澳开发区已是一片繁忙。工人们正将从湖南运抵的剁椒搬入冷库。为确保风味地道,三姐妹建立严格标准:所有食材全程冷链运输,剁椒必须发酵1-3年,连萝卜条都要恒温储存防止变黑。

经验是从一次次的“踩坑”中积累起来的。刚开始经营时,她们看萝卜条很便宜,一次性进了几吨,结果仓库闷热,货品发黑变质,无人问津。“做餐饮原材料有技术门槛啊!”欧阳海英回忆道。如今,鑫湘连已经自建1000平方米的冷库,为食材保鲜提供了极大保障。

变化在悄然发生。2010年前后,海南湘菜馆对腊制品的需求开始下降,转而追求精细化食材。欧阳海燕敏锐发现:“以前腊肉整车卖,现在剁椒月销几十吨!”更让她们惊喜的是,海南本地餐馆竟主动采购湖南食材。鸡饭店推出剁椒鱼头,琼菜馆用湘式剁椒改良海鲜,连五星级酒店自助餐都摆上了湖南脆皮鸭。

三姐妹顺势推动食材融合创新。最典型的是剁椒鱼头的演变——最初用湖南三龄剁椒,后来发现海南人更喜鲜辣,现在改用津山口福的两年陈龄剁椒,并加入海南本地辣椒提鲜。

随着湘菜馆在海南遍地开花,供应链规模持续扩张:从1台面包车发展到20多台配送车,从租赁300平方米小仓到自建6000平方米仓储中心,员工从3姐妹壮大到近百人团队。

台风“淬”出产业路

2024年,台风“摩羯”考验着三姐妹的事业。仓库顶棚被狂风掀翻,看着泡在水中如同垃圾场一样的仓库及货品,三姐妹心里的痛无以言表,大姐欧阳海英安抚好团队,三姐妹抱团在一起紧急作出抢救方案,坚持“人在,根基就在”的信念,带领团队紧急抢救物资。身边很多朋友听到消息后,也赶过来支持,海南省湖南商会也组织会员单位支援。

众人齐心之下,短短的三个月内,公司恢复正常运营,且在海口罗牛山冷链物流园重建3000平方米现代化仓库。这场台风反而催化了事业新突破:大姐欧阳海英被推举为海南湘菜协会执行会长,将数十家企业凝聚成产业联盟。

近几年,三姐妹的供应链版图持续裂变。自建辣椒加工厂里,海南黄灯笼椒正被制成酱料准备运往湖南。这标志着三姐妹完成从“湘品入琼”到“琼品入湘”的战略转身。

从随迁海南,到执掌全岛最大的湘菜供应链,再到让湘味融入海南菜系——欧阳三姐妹用20多年完成了一场风味革命。如今,每当站在仓库门前,她们眺望的不仅是出发的货车,更是一条跨越琼州海峡的“辣味丝路”。当海南的辣椒酱发往湖南,当湘西的腊肉抵达海口,食材的双向流动中,映照三姐妹最朴素信念:真正的融合,是让家乡与他乡彼此滋养,让每一口热辣都饱含故土的深情。

