MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG

Zukunft hat Tradition: Wie ein Familienunternehmen in fünfter Generation Wachstum gestaltet

Neue Folge des Podcasts „Wachstum führen“ mit Lisa Behn, geschäftsführende Gesellschafterin der Behn-Unternehmensfamilie

Dortmund, 25. November 2026

Kleiner Feigling, Küstennebel, Dooley’s: Die Behn-Unternehmensfamilie ist mit bekannten Spirituosenmarken groß geworden. Doch für Lisa Behn, die das Familienunternehmen heute mit ihrem Cousin Asmus in fünfter Generation führt, ist eines keineswegs selbstverständlich: dass Behn auch in Zukunft mit denselben Geschäften erfolgreich sein wird wie heute.

Genau darin liegt eine der zentralen unternehmerischen Fragen der neuen Folge des Podcasts „Wachstum führen“ mit Prof. Dr. Guido Quelle: Wie gelingt es einem traditionsreichen Familienunternehmen, seine Herkunft als Stärke zu nutzen und gleichzeitig offen genug zu bleiben, um Neues entstehen zu lassen?

Heute gehören zur Unternehmensfamilie nicht nur 15 Spirituosenmarken, sondern auch ein Getränkefachgroßhandel sowie weitere Geschäftsfelder. Im Gespräch beschreibt Lisa Behn, wie wichtig es ist, Märkte und gesellschaftliche Entwicklungen genau zu beobachten und daraus Konsequenzen für das eigene Geschäft zu ziehen.

Was heute trägt, muss morgen nicht mehr tragen

Für Lisa Behn bedeutet unternehmerische Verantwortung deshalb mehr als die Bewahrung dessen, was frühere Generationen aufgebaut haben. Ihr Anspruch ist, das Unternehmen weiterzuentwickeln und immer wieder an veränderte

Rahmenbedingungen anzupassen. Denn auch ein Unternehmen mit langer Tradition hat keine Bestandsgarantie.

Wie konkret diese Offenheit für Neues aussieht, zeigt ein Blick über das angestammte Spirituosengeschäft hinaus. In der österreichischen Tochtergesellschaft baut die Unternehmensfamilie beispielsweise Aktivitäten in Functional Food und Nahrungsergänzungsmitteln auf. Bei Functional Food entstehen unter anderem Produkte für Pflegeeinrichtungen, etwa für Menschen mit Schluckbeschwerden oder erhöhtem Protein- und Kalorienbedarf. Nahrungsergänzungsmittel bilden eine weitere, noch junge Säule.

Das Prinzip dahinter beschreibt Lisa Behn mit einem einfachen Bild: Das Unternehmen solle auf drei „Behnen“ stehen wie ein stabiles Stativ. Unterschiedliche Geschäftsfelder verteilen Risiken und sollen dazu beitragen, das Unternehmen auch für kommende Generationen tragfähig zu halten.

Von Kleiner Feigling bis zum nächsten Geschäftsfeld

Auch im bestehenden Geschäft geht es um Bewegung. Trends werden beobachtet, aber nicht blind übernommen. So beschäftigt sich das Unternehmen mit alkoholfreien Produkten und neuen Konsumgewohnheiten, prüft aber jeweils, ob ein Trend tatsächlich zur betreffenden Marke und ihren Kunden passt. Impulse für Produktentwicklungen erhält Behn unter anderem aus dem eigenen Außendienst sowie aus internationalen Märkten.

Gleichzeitig zeigt das Beispiel des Getränkefachgroßhandels, dass Wachstum nicht zwangsläufig darin besteht, etablierte Geschäftsfelder gegen vermeintlich modernere auszutauschen. Behn versteht sich dort nicht allein als Logistiker, sondern auch als Vermittler, Berater und Dienstleister für Gastronomiekunden.

So wird aus der Geschichte eines Familienunternehmens eine grundsätzlichere Wachstumsfrage: Wie viel Bewahren braucht ein Unternehmen, und wie viel

Veränderung muss es zulassen, damit es auch in der nächsten Generation noch eine Zukunft hat?

Über den Podcast „Wachstum führen“

Im Podcast „Wachstum führen“ spricht Prof. Dr. Guido Quelle mit Unternehmern, Führungspersönlichkeiten und anderen interessanten Gesprächspartnern über gesundes, profitables Wachstum sowie die Rolle von Führung, Strategie und unternehmerischer Haltung. Im Mittelpunkt stehen persönliche Erfahrungen und Erkenntnisse aus der unternehmerischen Praxis.

Die neue Folge **„Wachstum in 5. Generation“** mit Lisa Behn erscheint heute, am 25. November 2026, auf Spotify, Apple Podcasts und YouTube.

Über die Mandat Managementberatung:

Die Mandat Managementberatung GmbH unterstützt Unternehmen dabei, gesund und profitabel zu wachsen. Sie begleitet ihre Klienten sowohl bei der Konzeption und Entwicklung als auch in der Realisierung von Wachstumsinitiativen. Das Team verfügt über branchen- und länderübergreifendes Wachstums-Know-how in den Leistungsfeldern Strategie und Marke, Prozesse und Organisation sowie Vertrieb und Expansion. Dabei kann Mandat auf bald 35 Jahre Beratungserfahrung zurückgreifen. In diesem Zeitraum wurden mehr als 600 Projekte für über 300 nationale und internationale Klienten in 19 Ländern realisiert. Schwerpunkt ist dabei der gehobene Mittelstand in der DACH-Region. Mandat hat seinen Standort in Dortmund. www.mandat.de

Pressekontakt

Anne Hausen
Mandat Managementberatung GmbH
Tel.: +49 231 9742-390
Mail: anne.hausen@mandat.de