

Frauen im Mittelstand

„Nicht nur harte Arbeit wird benötigt, sondern vielmehr der Geist“

Berlin/Rottach-Egern/Kirchham, 8. März 2026. Mehr Frauen übernehmen Verantwortung in Familienbetrieben – oft aus Verbundenheit zur Tradition. Doch was sie langfristig antreibt, ist der Wille, ihre Branche aktiv weiterzuentwickeln.

Zum Weltfrauentag rücken zwei Unternehmerinnen in den Fokus, die den Mittelstand mit neuen Perspektiven bereichern: Sabrina Kiening vom [Getränkefachgroßhandel Bier-Meyer](#) und Vanessa Oppowa von [Getränke Oppowa GmbH](#) zeigen, wie sie den Herausforderungen des anspruchsvollen Getränkemarktes begegnen.



Generationenwechsel im Mittelstand

Sabrina Kiening steht kurz davor, den Familienbetrieb in vierter Generation zu übernehmen. Aus einem kleinen Flaschenhandel im oberbayerischen Rottach-Egern ist über die Jahrzehnte ein Unternehmen gewachsen, zu dem heute der Getränkefachgroßhandel Bier-Meyer und der Getränkemarkt Durschty gehören.

„Was mich in dieser Branche hält, ist natürlich die Geschichte hinter unserem Betrieb“, sagt Kiening, „aber auch ein treuer Kundenstamm und die Begeisterung für neue Trends.“ Gemeinsam mit ihrem Ehemann wird sie den Familienbetrieb in die Zukunft führen.

Kunden gewinnen, Vertrauen stärken

Als größte Herausforderung sieht Kiening die Neukundengewinnung. Viele Betriebe seien im Getränkefachgroßhandel noch vertraglich an Brauereien gebunden. Gleichzeitig steige der Preisdruck. *„Preiserhöhung zu rechtfertigen und die Kunden anschließend davon zu überzeugen, ist nicht immer leicht“,* sagt sie.

Ihr Erfolgsrezept ist die Nähe zum Kunden. *„Für den Erfolg in fünf Jahren wird entscheidend sein, dass wir Trends früh erkennen und natürlich die Kundengewinnung. Wir wollen uns vom Lebensmitteleinzelhandel abheben und spezielle Service-Angebote für den Kunden bereitstellen.“*

Dazu gehören eine enge Betreuung der Gastronomie sowie ein besonderer Service im Getränkemarkt – etwa der „Kofferraumservice“, bei dem Einkäufe direkt ins Auto geladen werden. Die stetige und intensive Betreuung der Kunden zeichnet ihren Betrieb aus.

Digitalisierung als Chance

Auch die Digitalisierung bietet hier eine Chance. *„Diese liegt vor allem in der Zeitersparnis, sowohl für den Lieferanten als auch den Kunden. Außerdem können mit einer Bestell-App wie kollex junge Kunden erreicht werden, die vieles bequem über das Smartphone erledigen möchten“,* erklärt Kiening.

Ein wichtiger Trend im Getränkemarkt: Die Nachfrage bewegt sich stärker in Richtung alkoholfreie Biere und inländische Sorten. Kiening beobachtet: *„Kunden sind für alkoholfreie Biere sehr offen geworden und verlangen auch immer mehr Auswahl. Hinzu kommt, dass einige mehr auf deutsche Produkte schauen und diese kaufen möchten.“* Den Trend bei alkoholfreiem Bier belegt zudem der alljährliche [kollex Bier-Monitor](#) basierend auf den deutschlandweiten Bestellungen von 20.000 Nutzer:innen. Jeder zehnte Liter Bier ist in der Gastronomie bereits alkoholfrei.

Mit Strategie und Teamgeist

Vanessa Oppowa leitet die Getränke Oppowa GmbH bereits seit über einem Jahr – ebenfalls in vierter Generation und gemeinsam mit ihrem Ehemann. Ihr Weg in die Branche war jedoch nicht geradlinig. *„Nach meinem ersten Staatsexamen in Jura habe ich zusätzlich den zertifizierten Betriebswirt abgeschlossen“*, erzählt sie.

Heute verantwortet ihr Mann den Außendienst sowie den Betriebs- und Verkehrsbereich, während sie sich im Innendienst um Buchhaltung und Marketing kümmert. *„Wir ergänzen uns perfekt und sind ein starkes Team.“*

Für Oppowa, CEO des Familienbetriebs, ist erfolgsentscheidend, *„das Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln, Mitarbeitende zu motivieren und den Herausforderungen des Marktes flexibel zu begegnen.“*

Zum Vorbild werden

Beide Unternehmerinnen betonen, wie wichtig weibliche Vorbilder sind. *„Lasst euch nicht von alten Strukturen ausbremsen. Nutzt eure Stärken, führt mit Überzeugung und seid Vorbilder für die nächste Generation.“*, appelliert Oppowa, CEO des Kirchhamer Familienbetriebs.

Kiening ist selbst mit einem starken Beispiel aufgewachsen: *“Meine Mutter hat sich schon früher als Frau durchkämpfen müssen und uns jungen Frauen auch einen etwas leichteren Weg in diese Branche ermöglicht.“*

Heute erlebt die angehende Geschäftsführerin einen Wandel in mittelständischen Betrieben: *„Die Branche ist nicht mehr so wie früher, in der nur Männer als Autoritätspersonen angesehen werden. Junge Frauen haben sehr viel Potential, da sie neue Ideen und auch Ordnung in ein bereits bestehendes System bringen. Nicht nur harte Arbeit wird benötigt, sondern vielmehr der Geist.“*

Fazit: Neue Perspektiven für KMUs

Mit der nächsten Generation ziehen neue Perspektiven in den Mittelstand. Immer häufiger stehen Frauen mit an der Spitze der Familienbetriebe. Sie verbinden Tradition mit unternehmerischem Weitblick, setzen auf Digitalisierung, Serviceorientierung und strategische Weiterentwicklung. Die Unternehmerinnen zeigen: Der Wandel ist im Mittelstand in vollem Gange.

Über kollex: Die Lösung aus der Branche für die Branche

kollex bringt Ordnung in digitale Bestellprozesse. Als führende Plattform vernetzt kollex Gastronom:innen und Lieferanten auf digitalem Weg. So können auch kleine und mittlere Unternehmen ihre Abläufe standardisieren – das reduziert Fehler, Rückfragen und schafft Kapazitäten. Damit auch im Zeitalter der Globalisierung ein breit gefächertes Angebot erhalten bleibt. Das Berliner Software-Unternehmen konnte seit dem Launch im Sommer 2019 bereits über 175 Getränkefachgroßhändler anbinden und mehr als 20.000 Nutzer:innen für die Bestellung via mobile App oder Webshop gewinnen.



kollex ist ein Joint Venture der Bitburger Braugruppe GmbH, der CHEFS CULINAR GmbH & Co. KG, der Coca-Cola Europacific Partners Deutschland GmbH, der Krombacher Brauerei Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG und der Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien GmbH.

Pressekontakt:

Alexandra Reinig | Mashup Communications GmbH | kollex@mashup-communications.de