

LIMA CO.: MILAGROS BENAVENTE BRINGT DEN GESCHMACK IHRER HEIMAT NACH BERLIN

Posted on 28. November 2026

Lima Co.: Milagros Benavente bringt den Geschmack ihrer Heimat nach Berlin

Aus einer Karriere in der Unternehmenswelt entstand die Idee, mit Lima Co. ein eigenes Unternehmen zu gründen. Milagros Benavente machte ihre Begeisterung für die peruanische Küche und die überlieferten Familienrezepte zur Grundlage eines Geschäfts, das den Geschmack der Heimat auch neuen Zielgruppen näherbringen möchte.

Manchmal entstehen die interessantesten Projekte nicht aus einem Businessplan, sondern aus einer persönlichen Sehnsucht, einem neuen Lebensabschnitt oder sogar aus einem ganz alltäglichen Heißhunger. So begann die Geschichte von Lima Co., dem Berliner Food-Unternehmen von Milagros Benavente, das mit Empanadas, Alfajores und hausgemachten Desserts ein Stück peruanische Küche nach Berlin bringt.

Milagros ist von Beruf Betriebswirtin. Sie studierte an einer renommierten peruanischen Wirtschaftshochschule und sammelte Berufserfahrung bei großen lokalen und internationalen Unternehmen. Fast ein Jahrzehnt lang arbeitete sie im Unternehmensumfeld, insbesondere in den Bereichen Marketing und Vermarktungsstrategien. Doch trotz der Herausforderungen und Verantwortung, die ihre Karriere mit sich brachte, spürte sie, dass sie eine Veränderung brauchte.

2024 traf sie eine wichtige Entscheidung: Sie gab ihren Job auf und zog gemeinsam mit ihrem

damaligen Freund Adrián nach Berlin. Er hatte sich für ein MBA-Studium entschieden und ist heute ihr Ehemann. Sie kam weder mit einem konkreten Geschäftskonzept noch mit der Absicht nach Deutschland, ein gastronomisches Unternehmen zu gründen. Vielmehr wollte sie einen neuen Lebensabschnitt beginnen und herausfinden, was sie wirklich machen wollte.

Einen neuen Weg fern der Heimat finden

Zunächst versuchte Milagros, ihre berufliche Laufbahn in Deutschland fortzusetzen. Sie suchte nach Stellenangeboten, ging dabei jedoch sehr gezielt vor. Sie wollte nicht einfach in dieselbe Unternehmensroutine zurückkehren, von der sie sich bewusst verabschiedet hatte. Sie suchte eine Aufgabe, die sie herausforderte und ihr persönlich etwas bedeutete. Mit der Zeit entdeckte sie, dass sie vor allem eines reizte: etwas Eigenes aufzubauen.

„Es ist ein großer Unterschied, ob man für eine Marke arbeitet, die einem nicht gehört, und mit Ressourcen umgeht, die nicht die eigenen sind, oder ob man etwas von Grund auf mit dem eigenen Einsatz, der eigenen Zeit und der eigenen Motivation aufbaut“, erklärt sie.

So nahm Lima Co. nach etwa einem Jahr in Berlin allmählich Gestalt an. Die Gastronomie kam eher zufällig ins Spiel. Milagros entdeckte ihre Begeisterung dafür nicht unbedingt durch die Leidenschaft fürs Kochen, sondern durch etwas, das ihr mindestens genauso viel Freude bereitet: gutes Essen und die Aromen und Geschichten hinter den Gerichten.

Beim Kochen zu Hause für sich selbst, ihren Mann und Freunde merkte sie, wie viel Freude ihr diese Beschäftigung machte. Gleichzeitig erkannte sie etwas, das später zu einem wesentlichen Bestandteil ihres Konzepts werden sollte: Essen verbindet Menschen und hält die eigene Verbindung zu den Wurzeln lebendig.

Die Idee mit den Empanadas entstand aus einer ganz alltäglichen Situation. Eines Tages hatte sie großen Appetit auf Empanadas, fand aber keinen passenden Ort, an dem sie diese bekommen konnte. Nachdem sie mehrere Wochen vergeblich danach gesucht hatte, beschloss sie, sie selbst zuzubereiten. Das gemeinsame Zubereiten mit ihrem Mann machte ihr so viel Spaß, dass sie begann, sich vorzustellen, daraus ein Geschäft zu machen. So entstand Lima Co.



Milagros Benavente und ihre Produkte

Rezepte, die Familiengeschichte erzählen

Hinter den Produkten von Lima Co. steckt mehr als nur ein gastronomisches Angebot: Es ist eine Familientradition, die von Generation zu Generation weitergegeben wurde.

Beide Großmütter von Milagros stammten aus Arequipa. Von ihnen erbte sie Rezepte, die heute zur Identität ihres Unternehmens gehören. Wenn sie jedoch über ihre kulinarischen Wurzeln spricht, hebt sie besonders eine Person als ihren größten Einfluss hervor: ihre Mutter.

„Sie hat mir die Grundlagen von allem beigebracht, was ich heute kann, und mir viele der Rezepte vermittelt, mit denen ich aufgewachsen bin – dieselben, die schon ihre Mutter und davor deren Mutter zubereitet haben."

Diese Rezepte sind mit Kindheitserinnerungen, Familientreffen und langen Tafeln verbunden, an denen Tanten, Onkel und Cousins zusammenkamen. Eines davon ist Ají de Gallina, dessen Zubereitung in ihrer Familie seit Generationen weitergegeben wird. Obwohl das Gericht ursprünglich nicht aus Arequipa stammt, geht das Familienrezept auf ihre Urgroßmutter mütterlicherseits zurück und wurde über ihre Mutter an Milagros weitergegeben. Heute lebt dieses kulinarische Erbe auch bei Lima Co. weiter: Ají de Gallina ist die Füllung einer der Empanadas auf ihrer Speisekarte.

Diese Verbindung zwischen Küche und Familienerinnerungen prägt auch das, was Milagros mit Lima Co. vermitteln möchte: Produkte mit dem Geschmack von Zuhause, mit Sorgfalt zubereitet und zum Teilen gedacht.

Ihr Angebot umfasst Empanadas, Alfajores und peruanische Desserts in praktischen Formaten, die sich leicht genießen lassen und voller Geschmack sind. Sie richten sich sowohl an Peruaner und andere Menschen aus Lateinamerika, die vertraute Aromen wiederentdecken möchten, als auch an Menschen aus anderen Kulturen, die neugierig auf die peruanische Küche sind.

Qualität ist eine der wichtigsten Säulen des Unternehmens. Milagros verwendet ausgewählte Zutaten und Familienrezepte und setzt auf handwerkliche Herstellungsverfahren. Dabei achtet sie darauf, die Produktion so zu standardisieren, dass jedes Produkt gleichbleibend hohe Qualität bietet.



Vom kleinen Marktstand zum wachsenden Unternehmen

Die ersten Schritte von Lima Co. waren bescheiden. Milagros begann mit dem Verkauf auf einem Flohmarkt am Standort Am Tacheles in Berlin. Diese Erfahrung ermöglichte es ihr, direkt mit Kunden in Kontakt zu kommen, sie ihre Produkte probieren zu lassen und die Reaktionen des Publikums kennenzulernen.

Später stellte sie auf den ausschließlichen Verkauf auf Vorbestellung um. Dadurch konnte sie die Produktion besser organisieren, Lieferungen planen und wachsen, ohne Abstriche bei der Qualität machen zu müssen.

Heute bietet Lima Co. Vorbestellungen mit Wochenendlieferungen nach Hause sowie Catering und die Teilnahme an Pop-up-Events an. Das Geschäftsmodell basiert auf Planung statt auf sofortiger Verfügbarkeit. So kann Milagros die Abläufe und Zeitpläne besser kontrollieren und sicherstellen, dass jedes Produkt in einwandfreiem Zustand bei den Kunden ankommt.



Zu den Erfolgen, auf die sie besonders stolz ist, zählen ihre drei Pop-up-Events, bei denen sie sämtliche Produkte verkaufen konnte. Außerdem gelang es ihr, über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten jede Woche Verkäufe zu erzielen – ganz ohne bezahlte Werbung.

Ein weiterer wichtiger Schritt war die Anmietung einer Produktionsküche. Dadurch konnte sie ihre Kapazitäten erweitern und sich auf den Eintritt in neue Vertriebskanäle vorbereiten.





Doch eine Unternehmensgründung bringt auch Herausforderungen mit sich, die von außen nicht immer sichtbar sind. Für Milagros war eine der

größten davon, die eigene Motivation aufrechtzuerhalten.

Wer selbstständig arbeitet, verliert viele der Strukturen, die den Arbeitsalltag in einem Unternehmen bestimmen: Es gibt keinen Vorgesetzten mehr, der Ergebnisse einfordert, keine regelmäßigen Besprechungen und keine vorgegebenen Ziele. Die Verantwortung, voranzukommen, liegt nun vor allem bei einem selbst.

Ihre Lösung bestand darin, feste Routinen zu entwickeln und jede Aufgabe mit konkreten Fristen zu versehen. Dafür hat sie sogar eine eigene Formulierung: Sie plant ihre Aufgaben so, dass ihre „Mili der Zukunft" genau weiß, was zu tun ist, und alles rechtzeitig erledigen kann.

Neben dieser Disziplin ist auch die Verantwortung gegenüber ihren Kunden zu einer zusätzlichen Motivation geworden, das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Wachsen, ohne die eigenen Wurzeln zu verlieren

Die nächsten Schritte von Lima Co. zielen darauf ab, die Präsenz auf dem Berliner Markt auszubauen, insbesondere über den B2B-Bereich. Dazu möchte Milagros andere Unternehmen beliefern und neue Zielgruppen erreichen.

Sie möchte, dass die peruanische Küche über die lateinamerikanische Community hinaus bekannt wird und immer mehr Menschen in Berlin die Gelegenheit bekommen, ihre Vielfalt und ihren Reichtum zu entdecken.

Ihr ist auch bewusst, dass eine Unternehmensgründung in Deutschland Anpassung erfordert. Eine der wichtigsten Voraussetzungen ist für sie die Sprache, deren Kenntnisse sie selbst noch weiter verbessern möchte. Ihre Erfahrung hat ihr gezeigt, dass eine Unternehmensgründung zwar in jedem Land viele Gemeinsamkeiten aufweist, die Landessprache aber Türen zu Kunden, Lieferanten und Behörden öffnet.

Wenn sie deshalb gefragt wird, welchen Rat sie Menschen geben würde, die in Deutschland ein Unternehmen gründen möchten, ist ihre Antwort einfach: klein anfangen und keine Angst haben. Ihr eigener Weg – vom Flohmarktstand über eine Produktionsküche bis hin zu Pop-up-Events, bei denen sie alle ihre Produkte verkaufen konnte – zeigt, wie man eine Idee ausprobieren, von den Kunden lernen und Schritt für Schritt wachsen kann.

Und während sich Lima Co. weiterentwickelt, weiß Milagros, dass es noch viele Geschichten gibt, die sie mit ihren Produkten erzählen möchte. Einige der Familienrezepte, die sie bewahrt, haben es noch gar nicht auf den Markt geschafft.

Vielleicht ist genau das einer der schönsten Aspekte ihres Projekts: Jedes neue Produkt kann eine Erinnerung wachrufen, eine Tradition lebendig halten und den Geschmack Perus ein Stück näher zu den Menschen bringen, die weit weg von ihrer Heimat leben.

Entdecke Lima Co.

- Website: www.limacoshop.com
- Instagram: @limaco.berlin
- WhatsApp: +49 15560 635895
- Standort: Berlin, Deutschland

Wir bedanken uns bei Milagros Benavente dafür, dass sie ihre Gründungsgeschichte mit dem Team von Ehrsam Peru-Consult geteilt hat.

Geschrieben von Mónica Valcárcel