

# DIE ITALIENSPEZIALISTEN

Seit vier Generationen widmet sich die Familie Saffer der Vielfalt italienischer Weine. Im Blickpunkt: hervorragende Qualitäten mit bestem Preis-Leistungsverhältnis für LEH, Fachhandel und Gastronomie. Das Konzept ist erfolgreich: Der Münchner Importeur mit Südtiroler Wurzeln ist auf Wachstumskurs.



„Unsere Kompetenz und Leidenschaft für italienischen Wein hat uns über vier Generationen zum führenden Partner unserer Kunden und Produzenten wachsen lassen.“



Guido Grimm,  
Vertriebsleiter  
*Der partnerschaftliche Kontakt zu unseren Kunden liegt mir am Herzen.*



Hans Schaller,  
Gesamtverkaufsleiter national  
*Engagiert und zuverlässig die individuellen Bedürfnisse der Kunden im Blick – so lautet mein Credo.*



Hans-Joachim Böhm,  
Vertriebsleiter Innendienst  
*Erstklassiger Service und kurze Entscheidungswege sind unser Plus!*



Clarissa Hiddemann,  
Verkaufsleiterin Gastronomie  
*Dauerhafter Erfolg setzt erstklassige Beratung voraus.*



Angelika Schütze,  
Kommunikation/Marketing  
*Frische Ideen und Lösungen zu entwickeln, das ist eine schöne und wichtige Herausforderung.*



Angela Worst,  
Einkaufsleiterin  
*Strategische Sortimentspolitik und Schnelligkeit sind heute mehr denn je gefragt.*



## „Italien bleibt auch in Zukunft spannend“

**Andreas Saffer konzentriert sein Geschäft auf seine Kompetenz, und die heißt Italien: Vielfalt und überzeugende Qualitäten stehen hier im optimalen Verhältnis zum Preis. Und immer wieder gibt es Neues zu entdecken.**

*Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Weinhandelsunternehmen?*

Andreas Saffer: Unsere Kernkompetenz ist der italienische Wein, unsere Stärke ist das Preis-Qualitäts-Verhältnis. Wir konzentrieren uns weder auf das Preiseinstiegssegment noch betreiben wir Name-dropping. Unsere Partner haben uns durch ihre Weine und die dahinterstehende Philosophie überzeugt. Kein einziger Wein im Sortiment ist aus Zufall gelistet. Wenn wir nicht hundertprozentig von einem Wein überzeugt sind, lassen wir die Finger davon. Das gilt auch für unsere Partner in anderen Ländern.

*Das sind Spanien und Österreich. Wieso diese beiden?*

Andreas Saffer: Italien macht 90 Prozent unseres Sortiments aus. Österreich liegt geografisch und auch logistisch nahe, weil wir in München sitzen. Österreich und Spanien bieten Weine, die unser Italien-Portfolio ideal ergänzen, zum Beispiel frische Grüne Veltliner oder tanninstarke Rotweine.

*Reicht es heute, als Spezialist auf wenige Herkünfte zu setzen?*

Andreas Saffer: Wir sind ein innovatives, aber auch traditionsbewusstes Unternehmen; meine Urgroßeltern waren Weinbauern in Südtirol. Auf kurzfristige Trends haben wir nie gesetzt. In Italien gab und gibt es immer viel zu entdecken, und wir wollen als Italienspezialist wahrgenommen werden. Über unsere Tochter Winzerwelt bedienen wir Fachhandel, Gastronomie und Endverbraucher ja auch mit einem breiten Sortiment anderer Herkünfte und können dadurch die Nachfrage abdecken. Unser Ziel ist: Das, was wir machen, wollen wir gut machen, und überlassen manches ruhig anderen.

*Sie beliefern die Gastronomie, den Fachhandel und auch den LEH. Das sind drei Vertriebsschienen, die peinlich auf Exklusivität achten. Wie bekommt man den Spagat hin?*

Andreas Saffer: Das ist kein Problem, da wir im LEH nicht den Preiseinstieg, sondern das On-Top-Segment bedienen. Unsere Stärke sind die Weine zwischen 4 und 8 Euro. Da wir auch die Mengen bieten können, sind wir für den Fachhandel und die Gastronomie starke Partner. Die bekommen nicht die gleichen Weine, profitieren aber davon, dass wir Wein nicht paletten-, sondern LKW-weise holen. Wir sind breit aufgestellt, haben aber klar getrennte Vertriebsschienen. Zum Beispiel arbeiten wir seit 30 Jahren erfolgreich mit CAVIT, die eine starke LEH-Linie hat, aber auch attraktive Weine für die Gastronomie und den

Fachhandel anbietet. Hinzu kommt, dass wir uns auf wenige starke Partner konzentrieren, die ein gutes Gesamtportfolio haben. So haben wir in der Toskana Ruffino für den Fachhandel, die Gastronomie und Kaufhäuser, Castellani für den LEH und Geheimtipps wie Il Molino di Grace für den Fachhandel. Ähnliches gilt für die Weine weiterer langjähriger Partner wie z.B. die Cantine Dolianova, Le Contesse oder Scrimaglio. Unser Streben nach Nachhaltigkeit zeigt auch die Kellerei Muri in Gries, bei der einst mein Vater lernte und deren Weine wir heute noch vertreiben.

*Warum führen Sie auch Schulungen durch?*

Andreas Saffer: Im Handel, aber auch in der Gastronomie kann man nicht unbedingt erwarten, dass die Mitarbeiter gute Weinkenntnisse haben. Diese sind sehr dankbar für eine Schulung durch unsere Sommeliers und Weinberater. Auch die Einkäufer im Handel bilden sich weiter, da gibt es einen richtigen Trend. Unsere Schulungen werden immer mehr gefragt.

*Entwickeln Sie auch Eigenmarken für den LEH?*

Andreas Saffer: Für einige Handelskunden bieten wir Eigen- oder Exklusivmarken an. Wir haben auch selbst eine Eigenmarke, die wir in verschiedenen Kellereien abfüllen. Ein Beispiel ist Bertoldi. Da haben wir eine klare Produktlinie mit einem geschlossenen Bild für die Konsumenten. Dahinter stehen unterschiedliche Kellereien mit ihren individuellen Stärken. Dieses Konzept erlaubt uns, gegebenenfalls den Lieferanten zu wechseln, um beispielsweise Preiserhöhungen oder Qualitätsschwankungen abzufangen. Dadurch können wir unseren Kunden stets ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

*Welche italienische Region läuft derzeit besonders gut?*

Andreas Saffer: Das Trentino war schon immer sehr stark durch sein extrem gutes Preis-Qualitätsverhältnis, das etwa zwischen Südtirol und Veneto liegt. Primitivo aus Apulien ist ebenfalls unglaublich stark. Auf diese Rebsorte hatten wir als einer der ersten Importeure in Deutschland gesetzt. Heute setzen wir von einem einzigen Artikel bis zu 700.000 Flaschen ab.



Andreas Saffer übernahm nach seinem Studium 1996 die Geschäftsführung

*Was hat die baulichen Erweiterungen nötig gemacht?*

Andreas Saffer: Unser kontinuierliches Wachstum führte zum klassischen Platzproblem. Wir haben an das bestehende Gebäude angebaut und den Altbau renoviert. Dadurch haben wir je 500 Quadratmeter Lager- und Bürofläche dazugewonnen. So haben wir alles auf Vordermann gebracht für die Zukunft. Auch die Zahl unserer Mitarbeiter wächst kontinuierlich mit der positiven Entwicklung. Im Januar werden wir einen neuen Key-Accounter einstellen.

*Wo liegen die Märkte der Zukunft?*

Andreas Saffer: Die international konkurrenzfähigen, vielfältigen Weine aus Italien mit ihrem jungen Image haben genau das Potenzial für die Zukunft. Gerade der deutsche Verbraucher ist sehr gut informiert und mündig. Der Wein, dessen Geschmack und Qualität ihn überzeugen, wird gekauft. Sie brauchen dazu keine Starwinzer.

*Welche Projekte haben Sie in Planung?*

Andreas Saffer: Ganz aktuell: Mit der CAVIT sind wir Sponsor des FC Bayern München geworden. Der Altemasi Trento DOC Brut ist offizieller Sekt der Bayern-Kicker. Ein anderes Projekt ist die Kreation eines „Männer“- und „Frauenweins“. Ob es so etwas tatsächlich gibt, wollen wir durch Verkostungen sechs verschiedener Weine quer durch Deutschland herausfinden. Die Verkostungen sollen bei unseren Partnern in Aktionen oder auch im privaten Kreis stattfinden. Natürlich haben wir auch neue Weine in Planung oder gerade ins Sortiment genommen. Bei Settesoli hat uns bei unserem Besuch ein Wein von Diego Planeta sehr gut gefallen von einem Weinberg direkt am Meer. Der Porta Palo IGT Sicilia in weiß bzw. rot ist jeweils aus einer internationalen und einer autochthonen Sorte komponiert. Und bei Farnese, einer jungen Kellerei in den Abruzzen, entsteht gerade ein Wein aus drei autochthonen Sorten. Vielleicht machen wir auch mal einen 3-Regionen-Blend, da die Kellerei Zentren in drei Anbaugebieten hat. Das ist noch in Arbeit. Italien bleibt auf jeden Fall spannend!



## Auf die Partner kommt es an

**Italien steht bei Saffer im Mittelpunkt. Die Erzeuger im Sortiment überzeugen durch die konstant hohe Qualität ihrer Weine. Kein Wunder, dass die Zusammenarbeit meist sehr langfristig ist!**



„Wir arbeiten seit 2005 mit Saffer zusammen, und zwar sehr erfolgreich. Es macht uns stolz, dass unsere Weine über Saffer angeboten werden, denn wir teilen die gleiche Philosophie: Die gute Verbindung von Tradition und innovativer Technik; die Einstellung zum Kunden, der für uns nicht nur Konsument, sondern auch Partner ist; das Zusammengehörigkeitsgefühl einer Familie, obwohl unser Unternehmen wächst. Seit Jahren sind wir bei der Saffer-Wein-Hausmesse Weinforum MagaziniVini vertreten und erleben immer wieder, wie hervorragend und vertrauensvoll die Kundenbindung bei Saffer Wein ist.“

Aldo Manfredi, Inhaber Cantine Manfredi (Piemont)



„Bereits seit 1996 schätzen wir die Zusammenarbeit mit Andreas Saffer und seinem Team. Geprägt von Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und hohem Know-How bauen wir auf die Kompetenz unserer Münchner Partner. Zur jährlichen Hausmesse im November können wir uns stets persönlich ein Bild von der hohen Akzeptanz der Kunden machen. Dies stärkt unser Vertrauen in eine weiterhin gewinnbringende Zusammenarbeit.“

Rinaldo Corvi, Cesari Vini (Venetien)



„Know-how, Qualität, Ideen, Visionen – das ist es, was die Partnerschaft von Sartori und Saffer Wein auszeichnet. Beide bauen wir seit vielen Jahren gemeinsam auf unsere lange Tradition und Erfahrung. Als Beispiel sei das Projekt Pietro Sartori genannt (benannt nach meinem Urgroßvater), das wir mit Andreas Saffer entwickelt und umgesetzt haben. Im Fokus stehen jedoch auch die Bedürfnisse der sogenannten neuen Kunden: Sie sind es, für die wir mit Andreas Saffer und seinem Team auch in Zukunft unsere Stärken bündeln.“

Andrea Sartori, Inhaber Casa Vinicola Sartori (Venetien)



„Ruffino zählt seit vielen Jahren zu den bekanntesten Weingütern der Toskana. Wichtiger Partner hierfür ist für uns Saffer Wein. Gemeinsam mit Saffer etablieren wir auf dem deutschen Markt Weine wie den Modus Toscana Rosso IGT (96 Parker-Punkte und als einer der 25 besten Weine der Welt ausgezeichnet) sowie den Riserva Ducale Chianti Classico Riserva DOCG – mit seinem aktuellen 80. Jahrgang fast ebenso alt wie das Unternehmen Saffer Wein.“

Francesco Folonari, Marketing Ruffino (Toskana)



„Als größter Erzeuger des Trentin ist die Qualität unserer Produkte unser zentrales Anliegen. Daher haben wir uns für einen Partner wie Saffer Wein entschieden, der ebenfalls auf Qualitätsweine setzt. Seit über 30 Jahren pflegen wir auch auf persönlicher Ebene eine erfolgreiche, enge Zusammenarbeit, die für unsere Weine eine sehr erfreuliche Entwicklung auf dem deutschen Markt gebracht hat. Gemeinsames Wachstum generieren, lautet unsere Devise. Ein jüngeres Beispiel dafür ist die Markteinführung des Altemasi Trento DOC Spumante, der kürzlich zum offiziellen Schaumwein des FC Bayern München deklariert wurde.“

Enrico Zanoni, Managing Director CAVIT (Trentino)



„Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Mannschaft von Saffer Wein hilft uns bei der Planung und Umsetzung unseres Erfolgs in Deutschland. Wir können stets auf die Kompetenz, Dynamik und Loyalität von Saffer bauen. Besonders wichtig ist uns dabei der enge Austausch und das sehr persönliche Miteinander.“

Diego Planeta, Cantine Settesoli (Sizilien)

# Gewachsene Kompetenz



**Mit einem Haflingergespann und ihren drei Kindern übersiedelte 1923 die verwitwete Südtiroler Hotelierin Ludwina Saffer vor der drohenden Enteignung und wegen politischer Unruhen über die Alpen. In München legte sie mit Weitblick den Grundstein des Unternehmens.**

Resolute Witwen sind im Weingeschäft zu Großtaten fähig. Ludwina Saffer hatte es noch geschafft, das Tafelsilber aus dem Hotel zu retten. Mit dem Erlös dafür übernahm sie eine Gastwirtschaft am Giesinger Bahnhof, der damals gerade in Bau war. Die Arbeiter waren die ersten Kunden. Die Weine von ihrem Südtiroler Weinberg wurden in der Folge mühsam über die Alpen geschafft und im Keller ausgebaut, um in der Gastwirtschaft ausgeschenkt zu werden. Nach und nach erweiterte sich der Kundenkreis. 1924 übernimmt ihr Sohn Anton den Betrieb und baute ihn bis 1958 zu einem angesehenen

Jahre fällt der Abschied von den eigenen Rebflächen in Südtirol, die von dem Starwinzer Alois Lageder übernommen wurden: Die Bewirtschaftung wäre zu aufwändig gewesen.

Die Expansion bringt die Übernahmen dreier Weinkellereien in München und Krumbach. Anfang der neunziger Jahre wurde die neue Verwaltungs- und Auslieferungszentrale in München-Trudering bezogen. Die ehemalige Kellerei in der Deisenhofener Straße in Giesing beherbergt seit 1997 ein Restaurant, das – ebenso wie der historische Weinkeller – gerne für Veranstaltungen genutzt wird.

Unter der Leitung von Andreas Saffer entstand 2004 das eigene Schulungszentrum, in dem mehrere Sommeliers Mitarbeitern aus Handel und Gastronomie Weinkenntnisse vermitteln. Auch die Vertriebsstrukturen haben sich in dieser Zeit deutlich verändert und gewährleisten heute einen deutschlandweiten Vertrieb mit ausgefeilter Logistik.

Das Sortiment umfasst heute rund 400 Positionen, jährlich kommen 30 bis 40 neue Weine hinzu. Seit 2008 bietet Saffer als Mehrheitsanteilseigner der Fachhandelskette Winzerwelt GmbH auch Weine internationaler Herkünfte an. Mit der Erweiterung der Büro- und Lagerfläche durch einen Anbau wurde 2010 der Grundstein für zukünftiges Wachstum gelegt. Büro- und Lagerflächen wurden beträchtlich erweitert. Der deutschlandweite Vertrieb, der klar getrennt ist nach LEH, Fachhandel und Gastronomie, sorgt für eine Belieferung binnen 48 Stunden.



*Ludwina Saffer (li.) legte den Grundstein für das heutige Unternehmen*

Das Abhollager MagaziniVini steht den Kunden im näheren Umkreis zur Verfügung. Jährlich präsentieren sich im November zahlreiche Winzer bei der Hausmesse Weinforum MagaziniVini.



*Die Anfänge: 1924 entstand das erste Kellerei- und Firmengebäude in München*

Südtirolspezialisten aus. In dritter und vierter Generation übernahmen Paul und – seit 1996 – Andreas Saffer die Geschäftsführung des Familienunternehmens. In die 1980er



„Wir sehen unsere Aufgabe in der gewissenhaften Selektion der Winzer und Weine für unser Sortiment. Dabei achten wir weniger auf große Appellationen und wohlklingende Namen, sondern lassen uns von Qualität, Preis und Persönlichkeit der Weine und ihrer Winzer überzeugen“

*Andreas Saffer*



## Saffer Wein auf einen Blick

Gegründet	1924
Weine	ca. 400
Herkünfte	Italien, Österreich, Spanien
Umsatz	8-10 Mio Flaschen
Mitarbeiter	festangestellt 40 plus nationale Handelsagenturen