

Herr über eine Million Flaschen

Die Münchner Weinhandlung Saffer feiert ihren 90. Geburtstag: Inhaber Andreas Saffer hat aber noch eine Fülle anderer Aufgaben, als nur Wein aus Italien zu verkaufen

München – Manche Jobs klingen erst einmal ziemlich gut, erweisen sich dann in der praktischen Ausführung aber als anstrengend. Wenn man hört, dass in der Weinhandlung Saffer fünf festangestellte Sommeliers arbeiten und dass die Belegschaft immer mal wieder, wenn gerade ein neuer Wein eingetroffen ist, zur Verkostung in den Büros zusammenkommt, dann denkt man sich erst einmal: lustiger Laden! Da möchte man doch auch arbeiten. „Na ja“, heißt es dann, „wir trinken ja nicht Wein, wir verkosten ihn nur.“

Wie auch immer: Es gibt gewiss schlimmere Tätigkeiten. Und der 46-jährige Chef des Hauses, Andreas Saffer, scheint alles andere als ein Unmensch zu sein. Der Mann wirkt ruhig, tritt bescheiden auf und er hat Humor, aber keinen von der lauten Art. Vielleicht hat das auch damit zu tun, dass man eine gewisse Sicherheit gewinnt, wenn man von Kindesbeinen an mit seiner Tätigkeit vertraut ist. Andreas Saffer betreibt das Geschäft schon in der vierten Generation. „Es hat sich natürlich in dieser Zeit mächtig verändert“, sagt er.

Am Samstag feiert die Firma Saffer ihren 90. Geburtstag, erst mit einem Tag der offenen Tür, bei dem 50 Winzer aus Italien ihre Weine präsentieren, draußen in der Firmenzentrale am Moosfeld in der Martin-Kollar-Straße. Dort hat Saffer 1988 ein großes Lager und einen Verwaltungsbau errichtet, der 2010 noch einmal erweitert wurde. Heute sind dort ständig etwa eine Million Flaschen Wein gelagert, an die zehn Millionen Flaschen setzt man pro Jahr in etwa um. Samstagabends gibt es dann ein großes Gala-Dinner für geladene Gäste im firmeneigenen Weinkeller an der Deisenhofener Straße. Dort, wo alles anfing.

Genaugenommen fing alles aber am Gardasee an, was ganz gut passt, weil es am Anfang um Italien, um Wein und um die Liebe geht. Vor etwa hundert Jahren lernten sich der aus der Hallertau stammende Johannes Saffer und Ludwina Ber-

toldi, die Tochter eines Südtiroler Weinbauern vom Kalterer See, kennen und lieben. Sie heirateten, übernahmen zusammen ein Hotel in Arco, ebenfalls am Gardasee, und bekamen bald drei Kinder. Johannes Saffer starb jedoch früh, 1923, und so siedelte Ludwina mit ihren Kindern nach München über. Warum die Wahl ausgerechnet auf die Stadt an der Isar fiel, weiß man nicht. „Es muss damals schon eine längere Geschäftsbeziehung zu Löwenbräu bestanden haben“, sagt Andreas Saffer, „denn es gibt eine Urkunde, in der sich die Brauerei für die langjährige Zusammenarbeit bedankt. Und das war deutlich vor der Zeit, als sie nach München kam.“

Ludwina Saffer übernahm 1924 jedenfalls in Giesing eine Wirtschaft mit eigenem Weinkeller und begann dort, auch

Wein aus ihrer norditalienischen Heimat zu verkaufen. Damals war die Gegend um die Deisenhofener Straße noch reine Vorstadt, ihre ersten Kunden waren die Gleisarbeiter vom nahen Bahnhof. Der kleine Weinhandel florierte bald, die Lieferung vom Kalterer See wurde im eigenen Keller

Der Wein aus Norditalien wurde erst in Giesing in Flaschen abgefüllt

in Flaschen abgefüllt und verkauft. Ein Geschäft, das Ludwina Sohn Anton noch ausweitete. Er kaufte norditalienische Weine bald auch von anderen Winzern und lieferte sie an die Gastronomie und an kleine Händler in München und Umgebung.

Vom Prinzip her ist das heute noch so ähnlich – nur dass die Saffers ihren Wein längst in ganz Deutschland vertreiben und sich das Sortiment erheblich erweitert hat. Die eigene Abfüllanlage, die der Vater von Andreas Saffer 1958 angeschafft hatte, braucht man längst nicht mehr. Heute kommt alles schon in Flaschen an.

In den Sechzigerjahren war Saffer mit seinem dreistöckigen Weinkeller in Giesing eine gefragte Adresse, auch bei Prominenten. Der Volksschauspieler Maxl Graf kehrte gern hier ein, und vor allem auch Franz Josef Strauß mit seiner Entourage. Er schätzte besonders das kleine Separee im Weinkeller, weil er dort weitgehend unbehelligt seinen Wein genießen konnte.

Andreas Saffer hat viele Veränderungen hautnah mitbekommen. „Ich war schon

als Kind bei den Önologen im Weinkeller“, erzählt er, „und natürlich waren auch sämtliche Ferienjobs dort oder bei der Weinlese.“ Er interessierte sich schon früh für die Materie, im Unterschied zu seiner Zwillingsschwester, die Grafikerin geworden ist und mit dem Weinhandel nichts am Hut hat. Später studierte er Betriebswirtschaftslehre in Regensburg, danach internationales Weinmarketing in Paris. Zwei Jahre war er dann unterwegs von Frankreich bis Südamerika, um jeweils für drei bis vier Wochen bestimmte Weinregionen kennenzulernen, und danach ging es noch ein Jahr mit dem Erasmus-Programm nach Irland: Lehr- und Wanderjahre eines professionellen Weinhändlers. Als er 1996 von seinem Vater die Firma übernahm, war er gewissermaßen mit allen Weinen gewaschen, um es mit einem Kalauer auszudrücken. Das war auch notwendig, „denn der Weinhandel ist sehr viel internationaler geworden“, wie Saffer sagt.

Das ist freilich noch lange nicht alles. „Der Markt ist heute ganz anders als vor 20 Jahren“, sagt Saffer. Durch den Wegfall der Zollschränke und die gemeinsame Währung in Europa sei vieles leichter geworden, die Kunden finden sich längst in ganz Deutschland und nicht nur in der Region. Die Firma ist gewachsen, 40 Mitarbeiter hat Saffer allein am Standort, um die 80 sind in ganz Deutschland im Außendienst tätig. Man liefert an den gehobenen Einzelhandel einerseits, der rund 70 Prozent des Umsatzes ausmacht, und an den Fachhandel und die Gastronomie andererseits. Nach wie vor bilden italienische Weine den Schwerpunkt des Sortiments, dazu kommen ausgewählte Sorten aus Spanien und Österreich. Die vor gut fünf Jahren gegründete Tochterfirma Winzerwelt vertreibt vor allem deutsche und französische Weine und solche aus Übersee, sodass die Familie Saffer auch da einen Fuß in der Tür hat. Neuerdings beteiligt man sich auch an Restaurants, etwa am Salotto im Lehel oder am Viva Maria in der Rothmundstra-

ße, auch für das firmeneigene Restaurant mit Weinkeller sucht Saffer gerade einen Pächter. Die Sommeliers im Hause sind für Kundenschulungen da und für Weinseminare, mit denen man auch ein Verständnis schaffen will für gehobene Qualität.

„Der Erstkauf geht immer über die Optik“, sagt Andreas Saffer

Die richtigen Produzenten zu finden, den richtigen Wein, das ist eben nur ein Teil des Jobs. Vielmehr gilt es, Marken zu kreieren, etwa das hauseigene Label Bertoldi, benannt nach der Urgroßmutter. Das ganze Drumherum ist wichtig, über die Gestaltung von Etiketten zerbricht man sich oft viele Stunden den Kopf. „Der Erstkauf geht immer über die Optik“, sagt Andreas Saffer, „wenn das Etikett nicht gefällt, kauft man eine Flasche auch nicht.“ Manche kaufen auch ausschließlich nach dem Preis, die Hälfte aller Weine in Deutschland werden beim Discounter gekauft, und so kommt man auf den kläglichen Durchschnittspreis für eine Flasche Wein hierzulande: Gerade einmal 2,84 Euro sind die Deutschen bereit, dafür auszugeben. Saffer aber arbeitet nicht mit Discountern. „Bei diesen Mengen lässt sich eine gleichbleibende Qualität nicht gewährleisten.“

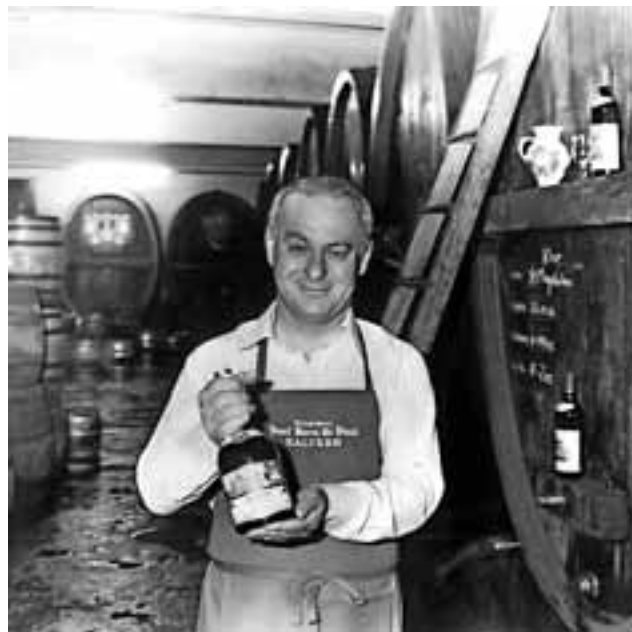
Viel spannender ist es sowieso, kleine Weingüter zu entdecken und zu fördern, oder gar dabei zu helfen, Rebsorten auf dem Markt durchzusetzen. „Wir sind schon ein bisschen stolz drauf“, sagt Saffer, „dass wir schon vor 15 Jahren dazu beigetragen haben, in Deutschland den Primitivo salonfähig zu machen.“ Und auch am Siegeszug des Prosecco ist Saffer nicht ganz unschuldig.

Man sieht schon: Mit Wein verkosten allein ist es nicht getan im Hause Saffer, es hängt schon noch ein bisschen mehr dran. Aber dennoch: kein Mitleid mit dem Chef.

FRANZ KOTTEDEK



Andreas Saffer betreibt die Weinhandlung schon in der vierten Generation. „Es hat sich natürlich in dieser Zeit mächtig verändert“, sagt er. Die eigene Abfüllanlage, die der Vater von Andreas Saffer (rechts) 1958 angeschafft hatte, braucht man längst nicht mehr.



FOTOS: STEPHAN RUMPF, PRIVAT