



## 90 Jahre Saffer Wein

# Der Partner für nachhaltig erfolgreiche Geschäfte

Der deutsche Markt unterliegt seit vielen Jahren einem rigorosen Konzentrationsprozess auf Handels- und Anbieterseite, dem schon zahlreiche Akteure zum Opfer gefallen sind. Saffer Wein ist es allerdings gelungen, sich in dem harten Wettbewerbsumfeld zu behaupten. Mehr noch: Seit seiner Gründung vor 90 Jahren hat sich das Familienunternehmen von einem regional aktiven Südtirol-Spezialisten zu einem der führenden nationalen Importeure und Distributeure gemausert – vor allem für Weine und Schaumweine aus Italien, aber auch aus Österreich und Spanien. Das funktioniert nur, wenn die Firmenphilosophie nicht aufs Schnelle-Kohle-Machen, sondern auf langfristige, nachhaltige Geschäftsbeziehungen ausgerichtet ist und wenn die Kunden als Partner verstanden werden.

„Im Mittelpunkt unseres Handelns steht die Orientierung an den Erfordernissen und Bedürfnissen unserer Kunden“, erklärt Andreas Saffer. „Und das sind keine leeren Worthülsen – wir bieten gelebte Partnerschaft“, betont der Firmenchef, der sein Unternehmen nicht als bloßen Warenbeschaffer und -lieferanten sieht, sondern als Dienstleister mit einem ganzen Bündel an Services, von denen seine Handels- und Gastronomiekunden profitieren können. Die Kundschaft empfindet das offenbar genauso, denn Saffer Wein verbucht seit Jahren steigende Absatzzahlen und bedient längst auch Partner nördlich des Weißwurstäquators.

### Kompetenz hat Tradition

Den Grundstein für die Erfolgsstory des Hauses legten Ludwina und Johannes Saffer, die Urgroßeltern des heutigen Firmenchefs. Ludwina Saffer (geborene Bertoldi) stammte aus einer der ältesten Weinbauernfamilien Südtirols. Die familieneigenen Rebflächen oberhalb des Kalterer Sees gehörten schon damals zu den besten Lagen der Region. Dort lernte sie den aus Bayern

stammenden Hotelier und Hopfenbauern Johannes Saffer kennen. Die beiden heirateten und betrieben in der Folgezeit gemeinsam ein Hotel in Arco am Gardasee.

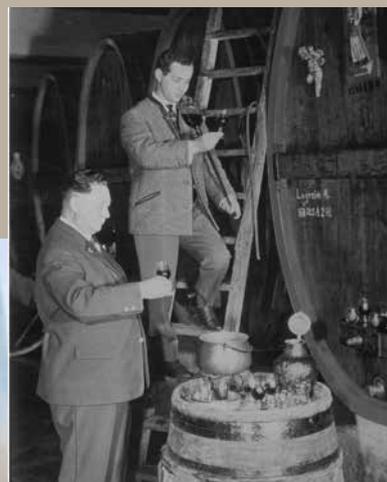
Nach dem frühen Tod ihres Mannes übersiedelte Ludwina Saffer im Jahre 1923 mit ihren Kindern nach München. Im Stadtteil Giesing erwarb sie einen Weinkeller mit dazugehörigem Restaurant. Von dort aus begann sie im Jahr 1924 mit dem Vertrieb der Weine aus den familieneigenen Weinbergen. In den Folgejah-

ren übertrug sie die Leitung der Kellerei schrittweise an ihren Sohn Anton Saffer, der den Betrieb in 36 Jahren zu einem angesehenen Südtirol-Spezialisten entwickelte. Sukzessive erweiterte er das Sortiment mit Weinen von Winzern aus anderen norditalienischen Regionen, die er an die bayerische Gastronomie und kleine Händler im Raum München verkaufte.

Im Jahr 1958 übergab Anton Saffer die Geschäftsleitung an seinen Sohn Paul. Unter dessen Ägide wurde ein Neubau am



*Damals: Die Firmengründer Ludwina und Johannes Saffer mit ihren Kindern; Anton und Paul Saffer im Keller und der frühere Standort in München.*



*Heute: Unter der Ägide von Andreas Saffer wurde ein modernes Betriebs- und Logistikgebäude gebaut, das der jetzigen Größe des Unternehmens gerecht wird.*



Giesinger Standort errichtet, Saffers erste automatische Flaschenfüllanlage installiert sowie das Portfolio weiter ausgebaut und der Vertrieb auf ganz Süddeutschland ausgedehnt. Darüber hinaus übernahm Saffer die Weinkellereien Rovina (München) und Einsle (Krumbach). Dadurch und durch die steigenden Absatzerfolge reichten die räumlichen Kapazitäten am Giesinger Firmensitz bald nicht mehr aus. Da sich das Unternehmen noch dazu mehr und mehr auf den Import und Vertrieb von Originalabfüllungen aus Italien konzentrierte, entschloss man sich, 1989 ein neues, modernes Verwaltungs- und Lagergebäude im Münchner Osten zu bauen. Der 2011 nochmals erweiterte Standort in der Martin-Kollar-Straße bietet heute eine professionelle Infrastruktur sowie ideale Lager- und Arbeitsbedingungen. Zudem ermöglicht er eine schnelle, effiziente Bearbeitung von Kundenaufträgen.



## Nachgehakt

*Herr Saffer, ein Firmenjubiläum wie das Ihre liefert immer den Anlass, kurz innezuhalten, zurückzublicken und Bilanz zu ziehen – um dann nach vorn zu schauen. Was sind Ihre Pläne für die nächsten zehn Jahre?*

Wir werden uns weiterhin auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren und diese weiter ausbauen. Nur wer sich auf wenige Bereiche konzentriert, kann in diesem Segment den entscheidenden Schritt voraus sein. Die Anforderungen des Marktes bezüglich Warenbeschaffung, Logistik, EDV, Qualitätssicherung etc. werden immer anspruchsvoller, und der Kunde erwartet von uns immer schnellere Reaktionszeiten.

Dieser Aufgabe wollen wir uns weiter mit Freude stellen, denn in zehn Jahren steht der nächste runde Geburtstag vor der Tür.

*Werden Sie Ihr Portfolio mit weiteren Herkünften erweitern? Wenn ja, mit welchen?*

Durch die Fokussierung auf wenige Erzeugerländer konzentrieren wir uns sehr stark auf wenige Kernbereiche, in welchen wir die Marktführerschaft für uns beanspruchen. Italien macht 90% 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. Alle weiteren Erzeugergebiete decken wir perfekt über unsere Tochterfirma WinzerWelt ab.

*Planen Sie weitere kundenfreundliche Services?*

Aktuell stellen wir die Weichen für verbesserte Kundenservices. Hierzu zählen wir unseren künftigen Webaufttritt mit umfangreichem Produkt-Know-how, einem komfortableren Bestellwesen sowie zusätzliche maßgeschneiderte Aktionen, die pro Kunde initiiert werden.

## Am Puls des Marktgeschehens

Mit dem Einstieg von Andreas Saffer hatte zuvor schon ein weiteres Kapitel in der Firmengeschichte begonnen. Von seinem Vater bereits früh ins Weinbusiness einbezogen, übernahm er 1996 das Steuer an der Spitze des Unternehmens. Seine fundierte Ausbildung ermöglichte damals eine reibungslose Weiterführung des Familienbetriebs. Andreas Saffer hatte nach seinem Abschluss zum Diplomkaufmann in Regensburg an der OIV (Paris) internationales Weinmarketing studiert und dabei eine Vielzahl an modernen Kellereien und Weinbauinstituten in der ganzen Welt besucht. Dazu kamen regelmäßige Aufenthalte in Italien, Österreich und Spanien, wobei er enge Kontakte zu den Produzenten vor Ort knüpfte, die er auch heute noch pflegt. Diese Erfahrungen und Kontakte nutzt er, um Entwicklungen und Trends in der Weinwelt frühzeitig zu erkennen, mit innovativen Konzepten auf die sich ändernden Markterfordernisse zu reagieren und eigene Trends zu setzen. So hat Saffer Wein beispielsweise den Markt für Primitivo oder den Prosecco-Boom auf

dem deutschen Markt maßgeblich mitinitiiert.

## Gelebte Partnerschaft

„Wir wollen auf dem deutschen Markt der führende Importeur italienischer Qualitätsweine sein“, lautet die ambitionierte Vorgabe des Firmenchefs, der weiß, dass er dieses hoch gesteckte Ziel nur Hand in Hand mit zufriedenen Kunden erreichen kann. Wichtige Voraussetzung dafür ist ein marktgerechtes Sortiment, das die Bedürfnisse von weinaffinen Lebensmitteleinzelhändlern genauso abdeckt wie die Anforderungen von Fachhändlern und Gastronomen. So bietet das Portfolio von Saffer Wein eine stimmige Mischung – vom kleinen innovativen Winzer bis zum leistungsfähigen Category Leader. Von Südtirol bis Sizilien. Von günstigen, aber guten Weinen für den täglichen Bedarf bis hin zu hochwertigen Prestigegewächsen. Von gängigen Herkünften und Kategorien, die sich in großen Stückzahlen drehen, bis hin zu innovativen Kreationen und noch weitgehend unbekanntem Spezialitäten für Entdeckernaturen, mit denen sich Händ-

ler und Gastronomen gegenüber der Konkurrenz profilieren können.

Egal, ob es sich um vielversprechende Newcomer oder um erfahrene, arrivierte Erzeuger handelt – sämtliche Lieferanten sind echte, authentische Persönlichkeiten, die konstant verlässliche Arbeit leisten, gute Stories zu erzählen haben und an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert sind.

Diese renommierten Betriebe stehen auch hinter den Exklusivmarken-Projekten von Saffer Wein. Die bieten den Handels- und Gastronomiepartnern der Münchner den Vorteil, dass sie vernünftige Qualität zu bezahlbaren Preisen anbieten können. Beginnt ein Produzent an der Preisschraube zu drehen, lässt Saffer diesen Winzer außen vor und sucht nach Produzenten, bei denen Leistung und Preis noch stimmen. Da die Kellereien bei ihren Erträgen manchmal schwanken, ist es zudem für Gastronomen sehr ärgerlich, wenn sie deshalb ihre Weinkarten ständig ändern müssen. Mit Saffers Eigenmarken können Gastronomen dagegen langfristig und nachhaltig arbeiten.

Pluspunkte gesammelt haben die Münchner darüber hinaus, indem sie in ihrem Sortiment eine klare Trennung zwischen den Geschäftsbereichen gehobener Lebensmitteleinzelhandel und Fachhandel/Gastronomie vorgenommen haben. Sie bieten inzwischen für jeden der beiden Bereiche unterschiedliche Sortimentsbausteine an, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind.

## Ganz nah am Kunden

Ein attraktives Sortiment allein reicht allerdings für einen dauerhaften Markterfolg nicht aus, denn viele Händler und Gastronomen sind Individualisten mit individu-

ellen Geschäftsmodellen. Und diese Individualisten benötigen eine individuelle, intensive, persönliche Betreuung auf Augenhöhe. Um die zu gewährleisten, hat Saffer Wein in den vergangenen Jahren kräftig in Man- und Womanpower investiert und ein bundesweites Netz an Außendienstmitarbeitern geflochten. Rund 100 eigene Angestellte und Agenturmitarbeiter sorgen dafür, dass auch die Kunden in entlegenen Ecken der Republik schnell, effizient und nachhaltig betreut werden.

Auf die Kompetenz der Mitarbeiter wird dabei größter Wert gelegt. Viele von ihnen haben die Ausbildung zum Diplom-Sommelier und die international anerkannte WSET-Prüfung absolviert. Das Fachwissen wird in regelmäßigen Verkostungen im historischen Weinkeller, im hauseigenen Schulungszentrum oder bei den Kunden vor Ort weitergegeben. „Denn Erfolg setzt Wissen voraus“, argumentiert Andres Saffer. Damit die Kunden auf dem Laufenden bleiben, informieren die Münchner auf ihrer Internetseite [www.saffer.de](http://www.saffer.de) ständig über Neuheiten.

Profitieren können die Kunden zudem von einer ausgeklügelten Logistik. Das moderne Verwaltungs- und Logistikzentrum von Saffer Wein bietet optimale Lagerbedingungen und ausreichende Lagerkapazitäten für mehrere Millionen Flaschen Wein. Das garantiert die ständige Verfügbarkeit der Ware und vermeidet „Out-of-Stock“-Situationen. Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet werden von dort aus täglich durch eigene LKWs und beauftragte Systemlogistiker beliefert – schnell, flexibel und pünktlich. Handels- und Gastronomiepartner können sich so kostspielige Lagerhaltungskosten sparen und laufen nicht Gefahr, auf riesigen Beständen sitzenzubleiben.

## Ausgewählte Partner auf Lieferantenseite Authentisch, markant und zuverlässig

### Muri Gries

Anfang der 1950er Jahre verbrachte Paul Saffer einige Monate als Praktikant im Kloster Muri, Bozen. Dort lernte er die Qualitätsphilosophie und Besonderheit dieses traditionellen und renommierten Weinbaubetriebs aus erster Hand kennen.



Sein Sohn Andreas schätzt die Arbeit der Bozner ebenfalls sehr und knüpft daher mit großem Stolz an die langjährige Zusammenarbeit an – umso mehr als in Südtirol auch die Wurzeln seiner

Vorfahren liegen und er sich den Weinen Südtirols sehr verbunden fühlt. Sein Augenmerk gilt besonders dem Lagrein, dessen Charakteristik in der Lagrein Abtei Riserva von Muri Gries zur optimalen Entfaltung kommt.

### Cavit

Mit dem Hause Cavit verbindet Saffer Wein eine jahrzehntelange, erfolgreiche Zusammenarbeit. Cavits Bedeutung für Trentiner



Weine ist unumstritten, schließlich deckt die Genossenschaft rund 60% der Produktion des Gebiets ab. Nicht nur die Top-Qualitäten, sondern auch die hohen technischen Standards machen Cavit zu einem Premiumpartner. Und genau diese Kriterien sind es, auf die Saffer Wein setzt. Denn durch Konstanz in der Qualität und Investitionen in die Zukunft (z. B. langfristige Forschungsprojekte) schafft Cavit die Voraussetzungen, um nahtlos an die bisherigen Erfolge anzuknüpfen. Die Linie Mastri Vernacoli spielt dabei eine besondere Rolle. Im Sommer 2014 entwickelten die Trentiner für die Linie gemeinsam mit Saffer einen trocken ausgebauten Moscato Giallo, der den Trend zu betont aromatischen



Der historische Weinkeller am ursprünglichen Firmensitz wird als Ort für Verkostungen und Veranstaltungen genutzt.



Weinen aufgreift und im LEH bereits gute Erfolge erzielt hat.

#### Casa Vinicola Sartori

Der Name Sartori ist eine feste Größe im Veneto und gehört eigentlich in jedes ambitionierte Italien-Sortiment. Handels- und Gastronomiepartner schätzen neben der konstruktiven Zusammenarbeit mit dem Haus Sartori vor allem dessen konstant hohe Produktqualität, wobei das Unternehmen als zuverlässige Quelle für Veneto-Klassiker gilt. Die Zusammen-



arbeit mit kleinen Genossenschaften, die nachhaltig Spitzenqualitäten und regionaltypische Weine sichert (nicht nur aus Valpolicella), macht Sartori langfristig zu einem starken Partner mit vielfältigem Angebot.

#### Tenuta Angoris

Das Familienunternehmen kann mit hervorragenden Weinlagen im Friaul aufwarten. Dort wachsen vor allem Weißweine wie Friulano, Ribolla Gialla oder Sauvignon Blanc, jedoch auch der eigenständige Refosco besonders gut. Familientradition und Nachhaltigkeit werden bei Angoris groß geschrieben. Und da Saffer Wein in der Zusammenarbeit mit dem Weingut noch sehr viel Potenzial sieht, haben die Münchner von dem Betrieb eine Linie für den gehobenen LEH konzipiert. Die Serie Angoris Linea Classica umfasst vorerst



zwei Weine: einen Friulano sowie einen Sauvignon Isonzo del Friuli.

#### Le Contesse

Den bevorstehenden Prosecco-Boom in Deutschland erkannte Saffer Wein frühzeitig und sicherte sich rechtzeitig die Zusammenarbeit mit einem Top-Produ-



*Guido Grimm, ein Cousin von Andreas Saffer und das zweite Familienmitglied im Unternehmen, ist dort als Vertriebsleiter tätig.*

*„Wir wollen auf dem deutschen Markt der führende Importeur italienischer Qualitätsweine sein. Zufriedene Kunden sind für uns der Lohn des Engagements.“*

### Davon profitieren die Kunden

- attraktives, aktuelles und innovatives Portfolio, das die wichtigsten Preisklassen, Herkunft und Produktkategorien abdeckt
- authentische Erzeuger-Persönlichkeiten, die gute Geschichten zu erzählen haben und an einer nachhaltigen Zusammenarbeit interessiert sind
- optimales Preis-Genuss-Verhältnis
- faire Einkaufskonditionen
- effiziente, persönliche, kompetente Betreuung durch ein bundesweites Netz an geschulten Vertriebs- und Agenturmitarbeitern
- kurze Entscheidungswege
- aktive Marketing- und Verkaufunterstützung
- ausgefeilte Logistik
- moderne Lagerbedingungen und ausreichende Lagerkapazitäten garantieren ständige Verfügbarkeit
- Lieferung frei Haus innerhalb Deutschlands ab einer Mindestbestellmenge von 90 Flaschen
- dadurch geringe Lagerhaltungskosten



zenten: Le Contesse. Dabei spielte die hochstehende Qualität von Anfang an eine besonders wichtige Rolle. Anders als bei durchschnittlichem Prosecco legt Le Contesse Wert auf kompromisslose Produktfrische. Hierfür wird z. B. der Most gekühlt gelagert und erst bei der jeweiligen Produktion verarbeitet. Auch die Zucht eigener Hefen trägt zum entscheidenden Qualitätsmerkmal des Proseccos von Le Contesse bei: Sie verleihen den Weinen eine unvergleichliche Frische. Aushängeschilder der prickelnden Kooperation sind Prosecco Bertoldi und Prosecco Bella Aura Oro, die jeweils in der Frizzante- und Spumante-Version verfügbar sind.

#### Tenuta Rovaglia

Die Tenuta Rovaglia gilt als Premiumlieferant für Lugana. Das Weingut verfügt über die umfangreichste Anbaufläche im Lugana-Gebiet am südlichen Gardasee. Dabei profitieren die Winzer vor allem von dem

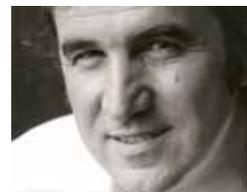


Bestand an alten Rebstöcken, die kleine Erträge, aber großartige Qualitäten liefern. Diese Wein-

berge, kombiniert mit den spezifischen Böden, Kleinklimata sowie der Kompetenz von Cesare Ferrari (Önologe) und Direktor Paolo Fabiani, haben den Lugana der Tenuta Rovaglia berühmt gemacht. Vor allem der Lugana DOC Superiore Catullo zeichnet sich durch höchste Qualität aus, die sich in zahlreichen Auszeichnungen widerspiegelt.

#### Cantine Scrimaglio

Seit vielen Jahren verbindet das Haus Saffer Wein eine Partnerschaft, ja sogar eine Freundschaft mit Scrimaglio. Das Familiengut und Spitzenhaus für Barbera mit Sitz in Nizza Monferrato macht Jahr für Jahr mit seinem Barbera Superiore namens



Acsé von sich reden – kann darüber hinaus aber auch mit weiteren Barbera-Produkten punkten.

#### Castellani

Die familiengeführte Kellerei ist eines der größten Privatunternehmen in der Toskana. Piergiorgio Castellani, der das Ruder in dem Familienbetrieb vor einigen Jahren übernommen hat, investiert laufend in die unterschiedlichen Weinlagen seines Betriebes. Attribute wie Leistungsfähig-



## Hausmesse 2014 Marktinfos aus erster Hand

Am 22. November (10 bis 18 Uhr) geht am Firmenstandort von Saffer Wein im Osten Münchens die diesjährige Hausmesse des Unternehmens über die Bühne. Händler und Gastronomen haben dabei wieder die Möglichkeit, rechtzeitig vor dem Jahresendgeschäft die aktuellen Kollektionen der ausstellenden Winzer zu verkosten, Neuheiten kennenzulernen und sich aus erster Hand über die Entwicklungen in den verschiedenen Erzeugerregionen zu informieren. Die Besucher erwarten rund 400 Weine, Schaumweine und Spirituosen von über 40 Produzenten. Dazu gibt es eine Auswahl an mediterraner Feinkost sowie Präsenten für das laufende Weihnachtsgeschäft.



Saffer Wein GmbH  
Martin-Kollar-Straße 11  
Postfach 82 05 33  
81829 München  
Tel. +49 (0) 89/4 20 09 00  
Fax +49 (0) 89/42 00 90 15  
info@saffer.de  
www.saffer.de



keit einerseits sowie Nachhaltigkeit und Biodynamik andererseits werden von dem experimentierfreudigen Winzer aus der Toskana groß geschrieben.

### Cantine Spinelli

Das traditionsreiche Familienweingut, das seit Jahrzehnten in der Region Chieti verwurzelt ist, gilt als Vorreiter von Qualitätsweinen aus den Abruzzen. Durch den Neubau einer hochmodernen Kellerei mit dazugehörigem Logistikzentrum hat sich das Unternehmen endgültig in der Spitzengruppe der Erzeuger aus der Region etabliert. Gemeinsam mit Saffer Wein hat Spinelli die attraktive Weinserie Rue di Pane für die Gastronomie und den gehobenen Fachhandel entwickelt, die aus insgesamt sieben reinsortigen Weinen besteht, darunter die interessanten Rebsorten Pecorino und Cococciola. Erste Erfolge dieser Serie lassen sich bereits nach kurzer Zeit im Warenhausbereich verzeichnen.



Jahren erfolgreich auf biologischen Weinbau. Carlo Volpi und sein Team bieten Bioweine auf höchstem Niveau mit viel Eleganz und Feinschliff. Die Weine der Linie TerrAmore mit insgesamt sechs Sorten sind aus vielen LEH-Regalen nicht mehr wegzudenken. Für Fachhandel und Gastronomie stehen in eigener Ausstattung ein Montepulciano und ein Syrah in Bioqualität zur Verfügung.



de Saffer Wein bereits früh aufmerksam. Die konzentrierten Weine mit regionaltypischer Note und enormer

Intensität inspirierten die Münchner im Jahr 2012, ein gemeinsames Projekt aus der Taufe zu heben. Münzenrieder kreierte daraufhin in Abstimmung mit Saffer zwei körperreiche Rotweine, einen Zweigelt und einen Heideboden Reserve, für den deutschen Markt. Die plakative, ausgefallene Ausstattung dazu lieferte Saffer Wein. Das Ergebnis: ein vom Start weg erfolgreicher Absatz im deutschen LEH.

### Cantine Settesoli

Die Vorzeigekellerei Südtaliens stellt reifenmässig eine der größten Kellereien Europas dar. Unter der Lichtgestalt von Diego Planeta wurden einst die Weichen für das erfolgreiche Unternehmen gestellt, das heute in großem Stil ansprechende Weine für den täglichen Bedarf produziert. Darüber hinaus liefern ausgesuchte Winzer, die Rebflächen in Toplagen bewirtschaften, ihre Trauben an Settesoli ab, damit daraus hochwertige Gewächse wie Cartagho und Bonera entstehen, die inzwischen mit großem Erfolg auf dem deutschen und internationalen Markt verkauft werden.



### Weingut Pleil

Bereits Andreas Saffers Vater Paul war eng mit dem Weingut Pleil verbunden. Mit Josef Pleil, Urgestein der Österreichischen Weinszene und von 1990 bis Ende 2013 Präsident des Österreichischen Weinbauverbands, legte er den Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit, die Andreas Saffer und Josef Pleils Sohn Christian erfolgreich fortsetzen. Dabei steht das Hause Pleil für Weine mit authentischer Sorten- und Herkunftscharakteristik, die Saffer hierzulande an Gastronomie und Fachhandel vertreibt.



### Weingut Robert Aigner

Quasi als Jubiläumsedition hat Saffer Wein 2014 „Drei Junge Wilde“ aus Österreich in die Regale des deutschen LEH gebracht: Grüner Veltliner, Blauer Zweigelt und Blaufränkisch sollen perfekt die österreichischen Weine mit ihrer jeweiligen

Typizität repräsentieren. Umgesetzt hat Saffer das Projekt mit dem Gumpoldskirchner Weingut Aigner, das zu den leistungsfähigsten Betrieben Österreichs zählt und bereits seit Jahrzehnten zuverlässiger Kooperationspartner der Münchner ist. Die Zusammenarbeit mit ausgesuchten Weinbauern im Anbaugebiet Niederösterreich sowie modernste technische Standards gewährleisten dabei hochwertige Qualitätsweine.



### Cantine Volpi

Die Kellerei Volpi in Tortona hat die wachsende Nachfrage nach Bioweinen frühzeitig erkannt und konzentriert sich seit

### Weingut Münzenrieder

Auf die Weine von Johann und Johannes Münzenrieder vom gleichnamigen Weingut im Nationalpark Neusiedler See wur-