Leidenschaft für Wein seit 1924

Von München aus hat sich Saffer Wein zu einem Spezialisten für italienische Weine entwickelt. Kundenorientierung, qualifizierte Mitarbeiter und ein familiäres Verhältnis zu seinen Weinlieferanten prägen das Unternehmen in vierter Generation.

Die Leidenschaft für Wein beseelt seit vier Generationen das Familienunternehmen Saffer. Von einer Generation zur anderen wurde die Liebe und das Verständnis für Wein weitergegeben. Jede musste sich neuen Herausforderungen in Gesellschaft und Weinbranche stellen. Ihre Wurzeln hat die Familie in Südtirol und so bilden noch heute italienische Weine den Schwerpunkt des Weinportfolios.

Andreas Saffer, der nach gründlicher Ausbildung und Abschluss zum Diplomkaufmann sowie seinem Studium des internationalen Weinmarketings in Paris 1996 von seinem Vater Paul Saffer die Leitung des Unternehmens übernommen hatte, erkannte wie stark die Konzentration im Handel die Marktmacht auf wenige nationale Handelskonzerne verlagerte und wie notwendig daraufhin ausgerichtete neue Vertriebsstrukturen und Vermarktungskonzepte wurden.

Als Weinspezialist mit Schwerpunkt Italien und dem Ziel sowohl Lebensmittel- wie Fachhandel sowie Gastronomie zu bedienen, galt es eine neue Vertriebsstruktur zu finden, die allen drei Kundensegmenten gerecht wird.

Mit der Konzentration auf einen begrenzten aber kompetenten Kreis von Lieferanten, dem Aufbau von Exklusivmarken sowie der Trennung des Vertriebs in die Bereiche Einzelhandel, Fachhandel und Gastronomie gelang es Andreas Saffer und seinem Cousin, Vertriebsleiter Guido Grimm, in den letzten 20 Jahren Ab- und Umsatz des Unternehmens zu vervierfachen.

Weinkompetenz

Heute zählt Saffer auf bundesweiter Ebene zu einem der renommiertesten Lieferanten für den gehobenen bis Premiumbereich des Weinsortiments im Einzelhandel und Warenhausbereich. Für die Belieferung der Gastronomie hat sich Saffer auf das Land Bayern mit Schwerpunkt München konzentriert.

Als 1924 die Firmengründerin Ludwina Saffer nach dem Tod ihres aus Bayern stammenden Mannes das heimatliche Südtirol verließ und in München im Stadtteil Giesing quasi vor den Toren der Stadt eine Gastwirtschaft und einen Weinhandel eröffnete, konnte sie noch nicht ahnen, wie vielfältig sich der Weinhandel in den danach folgenden 90 Jahren entwickeln würde. Aus dem Handel mit Südtiroler Weinen ist ein Dienstleistungsunternehmen geworden, das mit Erfahrung und Kompetenz seinen Kunden nicht nur Wein sondern erfolgreiche Verkaufskonzepte und Ideen für ein ertragreiches Geschäft liefert. Zurecht meint Andreas Saffer: „Wein können viele Firmen liefern. Doch das allein reicht nicht. Weinhandel verlangt mehr. Jeder Jahrgang verändert die Lage auf den Weinmärkten, es ändern sich Qualitäten und die Positionie-

Der Ursprung
Ludwina Saffer, Südtiroler Hotelierin, übersiedelt nach München. Mit dem Erlös des Tafelsilbers, das einzige Vermögen, das sie in den Nachkriegswirren aus ihrem Hotel in Arco am Gardasee retten konnte, wagt sie einen Neustart und übernimmt ein Gasthaus in Giesing. Damals am Stadtrand von München gelegen sind die Arbeiter, die den Bahnhof errichten, ihre ersten Kunden. In der Gastwirtschaft schenkt sie Südtiroler Wein aus.

1923

Der Firmengründer
Firmengründer Anton Saffer übernimmt den Betrieb der Mutter und baut das Unternehmen zu einem in der Münchner Gastronomie angesehenen Lieferanten für Südtiroler Weine aus.

1924

Die Weinkellerei
Anton Saffer übergibt die Leitung der Geschäfte an seinen Sohn Paul Saffer. Ein neuer Weinkeller wird errichtet und eine Füllanlage angeschafft, und das Unternehmen expandiert mit dem Verkauf von Flaschenwein im gesamten süddeutschen Raum. Immer mehr werden Originalabfüllungen aus Italien importiert.

1958

Der Weinvertrieb
Andreas Saffer übernimmt von seinem Vater in jungen Jahren das Unternehmen. Konsequent wird der Vertrieb national ausgerichtet und eine klare Trennung zwischen Einzelhandel und Fachhandel/Gastronomie vollzogen. Mit dem Neubau des Verwaltungsgebäudes 1989 und der Erweiterung des Firmensitzes im Jahr 2011 werden die Kapazitäten abermals ausgebaut. Am Unternehmensstandort werden ein Schulungszentrum und mit dem MagaziniVini ein Fachgeschäft eingerichtet.

1996

rung der Weine. Das verlangt Expertise und das Gespür frühzeitig Entwicklungen, Trends und Innovationen aufzugreifen."
Eine ganz entscheidende Rolle spielt dabei die Kompetenz und Sachkunde der Mitarbeiter. Zahlreiche Mitarbeiter haben die Ausbildung zum Diplom-Sommelier und die international anerkannte WSET-Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. Seit 2004 unterhält Saffer ein eigenes Schulungszentrum, in dem Mitarbeitern aus Handel und Gastronomie Kenntnisse und Erfahrungen über Wein vermittelt werden.

Den Kunden im Blick

Man kennt die Anforderungen der Kunden genau und kann vom Einkauf über die Produktgestaltung bis zur Logistik und der Betreuung der Kunden vor Ort ausgetüftelte Lösungen bieten.
Ein wichtiges Instrument bilden dabei die Exklusivmarken, die nur Saffer seinen Kunden liefern kann. Produkte, die punktgenau konzipiert und geliefert werden. Zu regelrechten Marken haben sich Prosecco Bella Aura oder die Bertoldi-Serie entwickelt.

Lagerfläche: ca. 4.000 qm am Stammsitz plus Außenlager
Lagerkapazität: über 1 Mill. Flaschen
Durchschn. Verladungen pro Tag: über 100
Artikelanzahl: ca. 500 Weine plus ca. 800 ergänzende Weine aus dem Sortiment der Münchner Schwesterfirma WinzerWelt
Kundenzahl: über 6.000 national
Mitarbeiter: 40 Festangestellte am Münchner Firmensitz plus 40 weitere im Außendienst
Absatz: 8–10 Mill. Flaschen p. a.

Saffer Wein GmbH
Martin-Kollar-Straße 11
81829 München
Tel. 089/4200-900, Fax-9015
www.saffer.de, info@saffer.de

»Wir sind Ideengeber und Problemlöser«

Guido Grimm leitet den Vertrieb und betreut die Kunden im LEH

Was kennzeichnet die Strukturen des Unternehmens in den unterschiedlichen Vertriebskanälen?
Wir haben seit Jahren mit besten Erfahrungen zwei Vertriebsstrukturen aufgebaut: Zum einen die Handelszentralen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Für die nationale Streckenbetreuung arbeiten wir mit selbstständigen Weinagenturen. In ihrer Arbeit werden sie von unseren jeweiligen Key Account Managern unterstützt. Die bayerische Gastronomie und den Fachhandel sowie die Warenhäuser betreuen wir mit sechs eigenen Mitarbeitern, die alle Sommeliers bzw. Weinakademiker sind.

In welchen Vertriebskanälen konnte sich das Unternehmen in den letzten Jahren am stärksten entwickeln?
Überdurchschnittlich sind wir die letzten Jahre in beiden Kanälen gewachsen, jedoch haben wir einen deutlich höheren Umsatzanteil im Bereich Lebensmitteleinzelhandel zu verzeichnen. Im Handel und im Warenhausbereich arbeiten wir seit mehr als einem Jahrzehnt flächendeckend national, im Bereich der Gastronomie haben wir uns bewusst auf das Land Bayern mit Schwerpunkt München konzentriert. Das Gesamtunternehmen ist innerhalb der letzten 20 Jahre um deutlich mehr als das 4-fache bis zum heutigen Tag gewachsen.

Welches sind die aktuell wichtigsten Preisbereiche in denen Saffer Wein erfolgreich ist?
Unser wichtigster Preisbereich mit den höchsten Zuwachsraten ist der mittlere bis gehobene Preisbereich im LEH, ohne Discount. Das bedeutet einen LVP zwischen 4,99 bis ca. 9,99 €. Dies betrifft unsere italienischen sowie auch unsere österreichischen Weine.

Was sind die zukünftigen Herausforderungen für Saffer Wein?
Ich sehe uns auch zukünftig immer mehr in der Rolle des Ideengebers, Problemlösers und professionellen Beraters für unsere Großkunden mit noch mehr Flexibilität und Schnelligkeit.

»Saffer Wein ist Dienstleister für den Handel«

Andreas Saffer: »Unser Leistungsspektrum hat sich vom bloßen Importeur zum serviceorientierten Komplettanbieter gewandelt«

Was ist die Antriebsfeder, sich tagtäglich den Herausforderungen zu stellen, die Markt und Unternehmen verlangen?
Unser Antrieb ist die Marktführerschaft im Vertrieb italienischer Weine auf dem deutschen Markt. Was uns Freude bereitet, ist die Entdeckung eines Weines mit Potenzial und seine erfolgreiche Einführung bei den Kunden. Durch unsere Arbeit bekommt der Verbraucher besondere Weine auch von kleineren Erzeugern, die ansonsten nicht den Weg in die Regale des Lebensmittelhandels gefunden hätten. Die positive Rückmeldung ist Bestätigung für unsere Arbeit.

Wie würden Sie die derzeitige Position des Unternehmens beschreiben?
In dem von uns bearbeiteten Marktsegment nehmen wir eine führende Rolle ein. Wir konzentrieren uns auf wenige Erzeugerländer und ausgesuchte Kundenstrukturen und streben die Marktführerschaft an. Unsere Fähigkeit, schnell und individuell auf spezielle Kundenwünsche eingehen zu können, verschafft uns einen Vorsprung.

Was sind für Ihr Unternehmen momentan die größten Herausforderungen?
In der nunmehr 90-jährigen Geschichte unseres Unternehmens hat jede Zeit neue Herausforderungen gebracht. Meine Urgroßmutter musste sich als aus Italien kommende, alleinstehende Frau ihren Platz in der Münchner Gastronomie erkämpfen. Mein Großvater begann Wein zunächst in kleine Fässer, später in Flaschen abzufüllen. Mein Vater musste sich nach den Weinskandalen der 80er-Jahre aufgrund der steigenden Nachfrage nach Originalabfüllungen auf den Import von Flaschenweinen konzentrieren.
Auch in meiner bereits 20-jährigen Zeit für das Unternehmen gab es immer neue Herausforderungen: Durch das vereinigte Europa und die Währungsunion sind klassische Aufgaben wie die Importabwicklung oder das Ausgleichen des Währungsrisikos weggefallen. Dafür hat sich die Struktur unserer Kunden stark geändert. Viele Handelsgruppen sind im Laufe der letzten Jahre vom Markt verschwunden. Entsprechend hat sich unser Leistungsspektrum vom bloßen Importeur zum serviceorientierten Komplettanbieter gewandelt. Leistungsfähige Preise und beste Logistik sind heute selbstverständlich, Beratung, Service, Innovationsgeist und vor allem Kundennähe machen den Unterschied.

Welche Ziele strebt Saffer Wein an?
Wir werden uns weiterhin auf unsere Kernkompetenzen stützen 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 und mehr werden immer anspruchsvoller. Der Kunde erwartet von uns immer schnellere Reaktionszeiten. Dieser Aufgabe wollen wir uns weiter mit Freude stellen, denn in zehn Jahren steht ja der nächste runde Geburtstag vor der Tür.

Ausbildung ist Andreas Saffer wichtig: Geisenheimer Studenten während einer Weinprobe

Partnerschaft mit Leben erfüllt

Tenuta Roveglia

»Qualität vor Quantität« ist die Devise von Önologe Cesare Ferrari und Paolo Fabiani, Direktor der berühmten Tenuta Roveglia, die zusammen mit der Familie die Geschicke des Weinguts am südlichen Gardasee-Ufer leiten. Aus über 55-jährigen Reben wird einer der großen und vielfach ausgezeichneten Weine des Weinguts, der Lugana DOC Superiore Catullo, selektiert.

Cantine Spinelli

Seit Generationen ist die Familie Spinelli in den Abruzzen ansässig und betreibt dort Landwirtschaft und Weinbau. Durch den Neubau einer hochmodernen Kellerei und die Kooperation mit Saffer auf dem deutschen Markt hat sich das Familienunternehmen endgültig als wichtige Größe in der Region etabliert. Insgesamt 15 Weine für den LEH sowie den Fachhandel und die Gastronomie finden sich im Saffer-Weinsortiment.

Tenuta Angoris

Die Geschichte dieses Weinguts im Friaul reicht nahezu 400 Jahre zurück und ist seit dieser Zeit mit der Familie Locatelli verbunden. Familientradition wird bei Saffer wie auf der Tenuta Angoris groß geschrieben. Das Potenzial ist groß, und eine erste Linie für den gehobenen Einzelhandel konnte erfolgreich platziert werden.

Cantine Volpi

Frühzeitig wurde bei Saffer die Nachfrage nach Bioweinen erkannt und genau darauf hat sich die Cantine Volpi im Piemont nahe der Provinzhauptstadt Alessandria spezialisiert. Carlo Volpi und sein Team bieten Bioweine auf höchstem Niveau – im Piemont gehört die Cantine Volpi zu einer der ersten Adressen. Die Weine der Linie TerrAmore mit insgesamt sechs Sorten sind fester Bestandteil in vielen Regalen.

Cantine Scrimaglio

Schon seit Langem ist das Familienweingut Scrimaglio mit dem Haus Saffer Wein eng verbunden. Im Laufe der Jahre entwickelte sich aus der Geschäftsbeziehung eine regelrechte Freundschaft. Aus der Toplage von Nizza Monferrato der Localidà di Bricco erzeugt Scrimaglio einen Top-Barbera, der unter dem Namen Acsé Jahr für Jahr das Publikum begeistert.

Muri Gries

Auch dieses Weingut ist mit dem Haus Saffer seit Langem freundschaftlich verbunden. Seniorchef Paul Saffer absolvierte Anfang der 1950er Jahre ein Praktikum im Klosterweingut Muri, in dem bis heute die Mönche über den Anbau der Reben und die Qualität der Weine wachen. Auch Andreas Saffer schätzt Weine und Weingut, umso mehr als hier in Südtirol die Wurzeln seiner Vorfahren liegen. Seine besondere Liebe gilt dem Lagrein, der im Lagrein Abtei Riserva seine höchste Qualität entfaltet.

Casa Vinicola Sartori

Die Weinkellerei der Familie Sartori zählt zu den renommiertesten Erzeugerbetrieben des Veneto. Der heutige Firmenchef, Andrea Sartori, verkörpert eine der großen Persönlichkeiten des italienischen Weinbaus und hat seinem Unternehmen und der Branche vielfache Impulse gegeben. Sartori mit seinen eigenen Weinbergen und der Verbindung zu regionalen Genossenschaften ist für Saffer Wein Garant für beste Weine aus dem Valpolicella wie dem gesamten Veneto.

Cavit

Wie mit vielen anderen Lieferanten auch verbindet Saffer Wein mit dem Hause Cavit eine jahrzehntelange und erfolgreiche Zusammenarbeit. Obwohl einer der größten und leistungsfähigsten Weinerzeuger Italiens steht Cavit für Top-Weinqualitäten und Premiumprodukte. Ihren Ausdruck findet die hohe Qualitätsorientierung in der Linie Mastri Vernacoli, die seit Langem einen wichtigen Platz im Sortiment von Saffer Wein einnimmt. Jüngste Entwicklung ist ein trocken ausgebauter Moscato Gialla, der seit seiner Einführung im Sommer 2014 bereits gute Erfolge im Einzelhandel erzielte.

Cantine Settesoli

Eine einmalige Stellung innerhalb der Weinwelt Siziliens nimmt die Genossenschaftskellerei Settesoli ein. Sieben Sonnen, so der Name, steht für die Weine aus den wichtigsten Regionen und Rebsorten Siziliens. Auf dem deutschen Markt gehören die Weine Settesolis zu den erfolgreichsten Weinen im deutschen Einzelhandel.

Le Contesse

Frühzeitig erkannte Saffer Wein den Prosecco-Trend und fand mit Le Contesse einen erstklassigen Familienbetrieb, der auf kompromisslose Produktqualität setzt. So wird der Most im Herbst gekühlt eingelagert und mit eigens selektierten Hefen vergoren. Die Prosecchi von Le Contesse brillieren mit feinen Fruchtaromen und unvergleichlicher Frische und machen Markenprodukte wie Prosecco Bertoldi oder Prosecco Bella Auro Oro zu prickelnden Verführungen.

Weingut Pleil

Schon Paul Saffer pflegte gute Beziehungen zum Weingut Pleil, dessen Seniorchef lange Jahre Präsident des Österreichischen Weinbauverbandes war. Andreas Saffer und Christian Pleil setzen die freundschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit fort, die ihre Väter begonnen hatten. Pleils Weine vertreibt Saffer heute an die Gastronomie und den Fachhandel.

Weingut Münzenrieder

Konzentrierte Weine mit regionaltypischer Note sind die Stärke der Weine von Johann und Johannes Münzenrieder vom gleichnamigen Weingut am Neusiedler See. Gemeinsam mit Saffer wurden im Rahmen eines Projektes 2012 zwei körperreiche Rotweine für den deutschen Markt aus der Taufe gehoben, ein Zweigelt und ein Heideboden Reserve. Münzenrieder steuerte den Wein bei, Saffer das Etikett. Von Beginn an ein Erfolg im deutschen Einzelhandel.

Weingut Robert Aigner

Einer der leistungsfähigsten Partner ist seit Jahrzehnten die Weinkellerei Aigner. „Drei Junge Wilde", Weine aus den drei typischen Rebsorten Österreichs – Grüner Veltliner, Blauer Zweigelt und Blaufränkisch – ist das jüngste Ergebnis der erfolgreichen Kooperation zwischen Saffer Wein und dem Gumpoldskirchner Weingut Aigner, die auf Anhieb zu einem Erfolg in den Regalen des deutschen Einzelhandels wurden.

Saffer-Hausmesse
Samstag, 22. November 2014
10–18 Uhr