Faszination für **Holz und Wein**

KIRK BAUER gründete sein Unternehmen KIRKs Total Wine aus einer Leidenschaft heraus. Heute bietet er seinen Kunden eine oenologische Rundumversorgung.

Foto: © AD LUMINA Ralf Ziegler

Immer kreativ und voll mit neuen Ideen: Kirk Bauer sucht stets nach Optimierungsmöglichkeiten für seine Kunden.

Im Jahr 2005 gründete Kirk Bauer das Unternehmen mit dem Fokus des Vertriebs von Holzfässern. Heute bietet KIRKs Total Wine (KTW), wie der Name schon erahnen lässt, eine Vielzahl an Dienstleistungen und Produkten rund um die Oenologie an. Viel Wert legt er auch auf die diskrete Beratung seiner Kunden.

Was war Ihr Antrieb, das Unternehmen zu gründen?
Zuvor war ich als Vertriebsingenieur bei einem Edelstahl-Behälterbauer tätig, dessen Ursprung eine Holzfass Küferei war. Während dieser Zeit habe ich mich immer weiter vom Thema Edelstahl entfernt. Das Thema Holz und Wein hat mich jedoch so fasziniert, dass ich mich entschlossen habe, in diesem Bereich selbständig zu werden. Da ich die Qualität von Slowenischen und Slavonischen Eichen in Verbindung mit großen Holzfässern sehr schätzte, machte ich mich auf die Suche nach geeigneten Handwerksbetrieben, die dieses Holz traditionell zur Herstellung großer Holzfässer und Gärbottiche verarbeiteten. Ich wurde fündig und gründete mein Unternehmen.

So schnell und einfach zum eigenen Unternehmen? Da waren doch sicher noch ein paar Stationen mehr nötig?
Eigentlich habe ich mal Energieanlagen-Elektroniker gelernt. Über die gastronomische Selbstständigkeit bin ich dann zum Wein gekommen. Einfach aus Interesse zum Produkt. Nach Praktika bei Faber Sekt und Prinz von Hessen habe ich dann Getränketechnologie und Weinbau in Geisenheim studiert. Mein Weg führte mich über den Vertrieb für Robert Mondavi zum Meininger Verlag, wo ich als Redakteur der Fachzeitschrift Weinwirtschaft auch die Verkostungsabteilung aufbaute. Im Laufe der Zeit habe ich gemerkt, dass ich nicht dauerhaft als Arbeitnehmer geeignet bin.

> Von den Erzeugern wünsche ich mir eine gewisse Offenheit für Neues, ohne die Tradition gleich gänzlich über Bord zu werfen.

Holz, das fasziniert mich, Selbstständigkeit auch. Das passt. So entstand die Idee für Kirks Total Wine.

Noch heute arbeiten Sie eng mit dem Meininger Verlag zusammen. Nutzen Sie die Ergebnisse der Verkostungen auch für die Beratung Ihrer Kunden?
Sicher, genau darum geht es. Über die vielen Verkostungen haben wir eine solide Datenbank, die zuverlässige Rückschlüsse zulässt. Zum Beispiel weiß ich inzwischen: Trifft ein Pfälzer Chardonnay auf ein Holzfass dieser Toastung, wird ein bestimmtes Weinprofil erreicht. Ich weiß auch, welche Holzherkunft welche Aromen in den Wein bringt, weil die Verkoster das so dokumentiert haben. Die eigentliche Herausforderung dabei ist es, diese digitalen Daten verfügbar und auswertbar zu machen. Ein weiteres Steckenpferd von mir.

Traditionelle Holzfässer und Digitalisierung – klingt wie ein Widerspruch. Wie passt das zusammen?
Meine Passion war es schon immer, die Arbeit effizienter, flexibler und intuitiver zu gestalten. Da kommt man um die Digitalisierung nicht herum. Bereits in meiner

Kirk Bauer
Zwischen Tradition und Moderne: Er arbeitet mit traditionellen Produkten und verbindet diese mit digitalen, modernen Lösungen.
www.der-deutsche-weinbau.de

Bachelorarbeit habe ich mich diesem Thema gewidmet und die erste Website für Erbslöh erstellt. Das ging dann beim Meininger Verlag weiter – wo ich die Abläufe der Verkostungsabteilung in einer Datenbank abbildete. Ich bin immer auf der Suche nach neuen Ideen, so kam auch die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Vinou und der Entwicklung einer digitalen Kellerwirtschaft und Kellerbuchführung. Es geht dabei nicht hauptsächlich um die Rückverfolgbarkeit, sondern um die Auswertbarkeit.

Gab es je den Traum nach einem mit eigenen Händen produziertem Fass?
Natürlich, aber ich bin ja kein Holzfass-Küfer. Doch ich weiß, wo gute Hölzer wachsen, welches Holz für welchen Weinstil verwendet werden sollte und welches Format für welchen Charakter etc. Deshalb arbeite ich mit Daubenhauern und Fassbauern zusammen, um auf diese Weise mein »eigenes« Fass herzustellen. Vorgaben wie Holzauswahl, Toastungszeit, -temperatur und -intensität werden von mir vorgegeben und von den Profis ausgeführt. Am Ende kommt unser Logo drauf und die »Kirks Preference«-Fässer werden exklusiv von uns vertrieben.

Man merkt, Sie arbeiten gerne mit Partnerbetrieben, worin sehen Sie hier den Vorteil?
Meine Schublade ist immer voll mit neuen Ideen, um diese alle zu verwirklichen brauche ich die geeigneten Partner. Z. B. beim Oenocat, ein Gerät, das wir speziell für die Sterilisation von Barriques und Tonneaux entwickelt haben. Bei Recherchen stieß ich auf eine Firma in Thüringen, die Ozon-Generatoren herstellt. Ich dachte mir, diese Technologie, lässt sich perfekt zur Sterilisation von Holzfässern anwenden.

Wie kam das schnelle Wachstum zu dem vielseitigen Angebot, das sie heute aufweisen?
Es ist mir bis heute immer wichtig, das Sortiment so auszurichten, dass für viele Stilrichtungen und Kundenwünsche ein passendes Fass, ein passender Behälter oder eine individuelle Lösung angeboten werden kann. Dadurch werden wir von unseren Kunden als eine Art spezialisiertem Fachgroßhandel mit kompetener Beratung wahrgenommen. Und das macht den Unterschied zu den meisten unserer Wettbewerber aus. Bei uns kann der Winzer aus dem Vollen schöpfen und wir können aus einer Vielzahl von Produkten, Optionen und Varianten das für ihn bestmögliche Produkt anbieten. Ein umfassender Service von der Lieferung über die Installation und die Wartung schaffen Vertrauen und Kundenbindung.

War Ihnen bei Gründung schon klar, dass Sie sich nicht nur auf den Vertrieb von Fässern spezialisieren wollen?
Bei aller Faszinazion zum Thema Holz und Wein, wollte ich immer offen bleiben für Neues in der Oenologie. Daher habe ich die Firma damals auch bewusst »KIRKs Total Wine« getauft. Nach und nach ergänzten weitere Produkte und Dienstleistungen das Portfolio. Heute gehören dazu technische Innovationen, wie Luftbefeuchtungs- und Reinigungssysteme genauso, wie Spezialbehälter aus Beton und Keramik (auch in Amphoren-Form). Auch oenologische Produkte spielen heute eine immer wichtigere Rolle, da KTW mehr und mehr auch beratend tätig ist.

Warum sind alternative Gebinde wie Amphoren gerade so beliebt?
Neben der Traube und dem Handwerk hat der Behälter einen sehr starken Einfluss auf die Produktqualität. Spezialbehälter aus Keramik, Beton oder Terracotta haben im Gegensatz zu Edelstahl einen direkten Einfluss. Spezialbehälter, sind deshalb gefragt, weil Winzer heute auf der einen Seite experimentierfreudig sind, sich auf der anderen Seite aber auch auf alte Macharten rückbesinnen und mit ihrem Wein eine Geschichte erzählen wollen. Wenn ein Winzer z. B davon überzeugt ist, dass eine Eiform eine bessere Gärungskinetik darstellen kann, als eine viereckige Blechbüchse – ich sage das ganz bewusst so abwertend – macht es Spaß, damit zu experimentieren.

Wie finde ich als Winzer den perfekten Behälter für meinen Weinstil?
Das ist für uns des Pudels Kern. Und damit ein ganz wichtiger Faktor für unseren Erfolg. Wenn der Kunde offen dafür ist, schauen wir uns seinen Wein ganz genau an. Wir eruieren gemeinsam mit ihm seinen aktuellen »Ist-Status« und ermitteln aufgrund seiner Wünsche und Ziele den »Soll-Status«. Denn nur wenn das klar ist, können wir mit unserer Expertise und Beratung das am besten passende Fass, den am besten passenden Behälter, die am besten geeigneten Maßnahmen empfehlen.

Kommt es auch vor, dass Sie bei einer Beratung den Wunsch eines Kunden ablehnen müssen?
A und O ist wie schon erwähnt der Ist- Soll-Zustand. Unser Vorteil ist: Wir stehen nicht in Konkurrenz zum Winzer und können uns ganz unbefangen den Betrieb und die Weine anschauen. Das ist ein klarer Unterschied zu vielen anderen Beratern. Manchmal macht es auch keinen Sinn, ein Holzfass zu empfehlen, da der Einsatz nicht zum „Soll-Zustand" führen würde. Vielleicht ist es ausreichend z. B. von Maischeerhitzung auf Maischegärung umzustellen.

In welchem Bereich wollen Sie sich in Zukunft noch breiter aufstellen?
Eine tragende Säule wird in Zukunft das noch präzisere Herausfiltern von »Ist- und Soll-Status« sein. Um dies noch besser darstellen zu können, haben wir Engela Stadler mit an Bord genommen. Mit ihrem oenologischen Fachwissen sowie ihren Erfahrungen aus der Forschung steht sie bei Detailfragen zu oenologischen Vorgängen und im Bereich Reinigung und Hygiene Rede und Antwort.

Wie preissensibel sind Winzer?
Ich wünsche mir persönlich, dass der deutsche Weinerzeuger mehr Sensibilität für die Produkte entwickelt, die einen direkten Einfluss auf die Weinqualität haben und das ist nicht die Etikettiermaschine und auch nicht der Schlepper. Ich wünsche mir auch im Sinne des Verbrauchers, dass die Weinerzeuger hier ihre Prioritäten nochmals überdenken und dass Investitionen bedachter getätigt werden. Dort, wo man ambitioniert an dem Fortkommen des Betriebes arbeitet, wünsche ich mir eine gewisse Offenheit für Neues, ohne die Tradition gleich gänzlich über Bord zu werfen. Da laufen wir den romanischen Ländern etwas hinterher – vor allem Frankreich.

Das Interview führte Jacqueline Kehrer