

WINE+ **PARTNERS**

May Wines **maywines.com**

Presseinformation
Stand: Februar 2019

May Wines - reife Spitzenweine für Kenner und Sammler

Berndt May: Vom Finanzmanager zum Weinhändler

Dieser Mann traut sich was. Klar, für den ehemaligen Börsenprofi und Österreich-Chef von JP Morgan Asset Management gehörte der Umgang mit dem Risiko immer schon zum Berufsalltag. Aber mit 53 noch einmal völlig von vorne zu beginnen und seine größte Passion zum Beruf zu machen – dazu gehört schon ordentlich Rückgrat.

Ein Mann aus der Wirtschaft sattelt um

Berndt May ist vom Finanzmanager zum Weinhändler geworden und füllt mit seinem jungen Unternehmen **May Wines** eine ganz besondere Lücke am Weinmarkt. **May Wines** ist spezialisiert auf edle Weine im Topsegment, und hier vor allem auf reife Weine aus besonderen Jahrgängen. Den Grundstein dafür hat Berndt May gemeinsam mit seiner Frau Andrea schon in den letzten 15 Jahren gelegt, sie sind nämlich leidenschaftliche Sammler großer Weine. Nun haben die beiden beschlossen, ihre Weinexpertise für ihren Weinhandel **May Wines** zu nützen.

Weil Berndt May immer noch Sammler und großer Weinliebhaber ist, weiß er wie kein anderer, was Kunden bewegt, die Raritäten, persönliche Lieblingsweine oder begehrte Keller-Trophäen suchen. Solchen Kunden widmet Berndt May nun seine ganze Aufmerksamkeit. Er berät, er tauscht sich aus, und wenn es nötig ist, bringt er die Flaschen sogar persönlich zum Kunden.

In seinem Keller lagern Weine, die großteils im Handel kaum noch erhältlich sind, große Namen ebenso wie Geheimtipps aus lang zurückliegenden Spitzenjahrgängen – es ist ein exklusives Sortiment für Kunden, die das Besondere suchen und (meistens) wissen was sie wollen. Allein in den letzten Monaten hat Berndt May Weine im Wert von rund 100.000 Euro neu eingelagert. Insgesamt hat der Keller derzeit einen Wert von rund einer Million Euro. Der Durchschnittspreis pro Flasche beträgt 150 Euro (netto).

Der etwas andere Weinhandel

Berndt und seine Frau Andrea May haben ihren Weinhandel höchst unkonventionell organisiert. **May Wines** unterscheidet sich in vieler Hinsicht von den typischen Weinhandelsunternehmen.

Zum einen handelt **May Wines** ausschließlich mit exklusiven, edlen Weinen, die in aller Regel nur in kleinen Mengen verfügbar sind. *„Das Portfolio ist ein Spiegelbild unseres persönlichen Geschmacks“*, sagt Berndt. Und der ist ziemlich außergewöhnlich: das Beste aus Burgund und Bordeaux, von der Rhône und der Loire, große Rieslinge aus Deutschland, dazu ausgewählte Spitzengewächse aus Italien, Österreich, Spanien und Kalifornien.

Zweitens: May Wines ist Spezialist für gereifte Weine. Die jeweils jüngste Abfüllung palettenweise an den Mann zu bringen, bevor der nächste Jahrgang eintrifft – das ist nicht das Geschäftsmodell der Mays. Zum Teil handelt es sich um Weine aus den persönlichen Beständen, die im eigenen perfekt klimatisierten Keller die Zeiten überdauert haben, zum anderen Teil bezieht Berndt May Weine über ein internationales Netzwerk an spezialisierten Händlern, von Privatpersonen sowie über Auktionen.

Drittens: May Wines verwendet größte Sorgfalt darauf, den Top-Zustand der Weine zu überprüfen und zu erhalten. *„Bei gereiften Weinen ist es unabdingbar, dass sich die Kunden in Sachen Lagerqualität auf ihren Händler verlassen können“*, betont Berndt May. So wird jede Flasche aus dem Keller von **May Wines** versandt. Es kommt nie vor, dass ein Wein direkt von einem Zwischenhändler oder einem Auktionshaus an die **May Wines** -Kunden geliefert wird.

Viertens: Um die empfindliche Ware im optimalen Zustand zu den Kunden zu bringen, wird sie sorgfältig verpackt und versichert – *„als wären es Kunstwerke“*, findet Andrea May. Zudem wird im Sommer bei hohen Temperaturen gar nicht versandt. Überdies gehen Weine nur von Montag bis Mittwoch aus dem Haus, um zu verhindern, dass sie womöglich auf dem Transportweg das Wochenende über in einem Lager verbringen müssen.

Fünftens: Der **Online Shop maywines.com** ermöglicht gewissermaßen einen direkten Blick in den Keller. Jede dort gelistete Flasche ist mit Originalfoto vertreten, es gibt keine allgemeinen Symbolfotos. Der Flaschenzustand, die Füllhöhe, und der Zustand von Etikett und Kapsel werden genau beschrieben. Alle Weine sind via Online Shop erhältlich.

Sechstens: Berndt May kann aber oft auch rare Flaschen auftreiben, weshalb er Kunden einlädt, unmögliche Wünsche einfach auszusprechen: *„Wer einen speziellen Wein sucht, soll mich einfach kontaktieren. Erst recht, wenn jemand alte Weinbestände verkaufen will.“*

Die Expertise: Punkte und Empfehlungen

Das wichtigste Urteil über einen Wein fällt stets der eigene Gaumen. Trotzdem hilft es bei der Entscheidung vor dem Kauf, wenn man darüber informiert wird, was professionelle Verkoster wie die Teams um Robert Parker, Vinous, Wine Spectator oder Falstaff von einem bestimmten Wein halten.

May Wines hat diese Beurteilungen über die Weine im Portfolio gesammelt und fügt sie den sonstigen Informationen bei. Dazu kommen die „May Points“ (MP), also die Punkte und Empfehlungen, die Andrea und Berndt selber geben. Seit Jahren notieren die beiden akribisch jeden verkosteten Wein, tausende Seiten an Degustationsnotizen sind so entstanden. Im Ausmaß, wie die beiden ihren Horizont erweiterten und Wissen und Erfahrung sammelten, wurden auch ihre „May Points“ immer treffsicherer. Heute sind die „May Points“ daher professionelle Indikatoren, auf die man sich voll verlassen kann. Beim Beschreiben und Bewerten von Weinen kommt es den beiden vor allem darauf an, Informationen weiterzugeben, die potenziellen Käufern eine Orientierungshilfe bieten. Weinliebhaber wollen keine Degustations-Poesie, sondern eine Beschreibung darüber, was sie tatsächlich in der Flasche erwartet. Viele dieser edlen Weine haben Andrea und Berndt auch im gereiften Zustand verkostet. Sie haben sich ein Urteil gebildet und können daher nicht nur Ratschläge darüber geben, wann diese Weine ihren Reife-Höhepunkt erreicht haben, sondern wissen auch, in welchem Speisen-Umfeld sie die beste Figur machen.

May Wines MasterClasses im privaten Verkostungs-Salon

Das umfassende Know-how, das sich die beiden im Laufe vieler Weingenuß-Jahre aufgebaut haben, wollen sie jetzt auch in besonders angenehmer Umgebung weitergeben. Dazu dienen die **MasterClasses**, die im Verkostungs-Salon von **May Wines** in Wien Hietzing durchgeführt werden:

Diese Abende widmen sich jeweils:

- einem konkreten Wein-Thema
- die Weine werden blind verkostet
- Andrea und Berndt May leiten und kommentieren das Tasting
- die Verkostung wird von einem leichten Menü begleitet

Die Themen führen stets in die Welt der ganz großen Weine. Wenn die Frage zum Beispiel lautet „Rhône – Nord oder Süd?“, dann kommt mit großer Wahrscheinlichkeit ein Côte Rotie La Mouline von Guigal ebenso ins Glas wie der Châteauneuf-du-Pape von Beaucastel.

Und ein Abend, der sich den besten Weißweinen der Welt widmet, kann dieses Thema klarerweise nicht ohne einen Riesling Unendlich von F.X. Pichler oder einen Bâtard-Montrachet von Marc Colin abhandeln.

Was diese **MasterClasses** von anderen Verkostungen unterscheidet, ist das harmonische Miteinander von konzentrierter Beschäftigung mit dem Wein und ungebremstem Genuss. „*Wir wollen nicht nur verkosten, sondern auch gemeinsam genießen*“, hält Andrea kategorisch fest.

Entspannt, privat, exklusiv

Die Atmosphäre im Salon ist entspannt, privat, exklusiv und ganz anders als am Tisch in einem Restaurant. Weshalb auch Firmen gern auf dieses Angebot zurückgreifen, wenn sie Top-Manager von Geschäftspartnern einmal mit einem besonderen Abend überraschen wollen.

Firmen können den 55 Quadratmeter großen Verkostungs-Salon, in einem charmanten Hietzinger Altbau gelegen, übrigens auch zur Gänze buchen – dort ist Platz für rund 20 Personen, das Menü nach der Weinprobe bereiten entweder unterschiedliche renommierte Küchenchefs zu, ein Koch nach Wahl oder wenn

es gewünscht wird und passt, dann legen auch Andrea und Berndt persönlich in der Küche Hand an.

„Gastgeber sein, die Rolle gefällt mir“, sagt Berndt, der Abende wie diese auch schon auf der anderen Seite erlebt hat, als er noch Fondsmanager war, und daher weiß, worauf es Businessleuten ankommt. *„Es ist schön, bei Proben die glücklichen Gesichter zu sehen“*, freut er sich heute über jede gelungene Veranstaltung.

Wie Berndt May zum Wein kam

Berndt May kommt ursprünglich aus der Finanzwelt, er arbeitete als Aktien- und Anleihenhändler und war zuletzt Österreich-Chef des JP Morgan Asset Management. Die Liebe zum Wein lebte er in seiner Freizeit aus – allerdings handelt es sich um eine sehr spät erwachte Liebe. Denn die Wahrheit ist: Bis zu seinem 35. Lebensjahr gehörte Berndt May zu den Limonade-Trinkern, löschte seinen Durst vorrangig mit Cola und rührte keinen Tropfen Alkohol an.

Die Bekehrung datiert ungefähr mit der Jahrtausendwende und wurde durch seine Frau Andrea bewirkt. *„Bei unseren ersten Dates trank ich noch Cola, nur sie bestellte Wein“*, erinnert er sich schmunzelnd zurück. Andrea wusste, dass ihr da ein hartes Stück Arbeit bevorstand, denn Berndts Abstinenz hatte neben einem tiefsitzenden Desinteresse auch noch sportliche Gründe: Er vergnügte sich in der Freizeit als Rallyefahrer und brachte es immerhin zum Dritten Platz in der österreichischen Staatsmeisterschaft in der Gruppe N.

Zwar müssen Rallyefahrer nüchtern sein und brauchen einen klaren Kopf. Sie sind aber in der Regel auch Menschen, die Lust am Nervenkitzel und Mut zum Risiko mitbringen. Also ließ sich Berndt von seiner Frau in die fremde Welt des Weins verführen, fand Geschmack – und erkannte, dass hier ein Betätigungsfeld auf ihn wartete, das mindestens so fordernd und spannend sein konnte, wie die sandigen Kurven und Hügelkuppen einer Rallye-Sonderprüfung. Irgendwann kippte dann die Neugierde in Begeisterung um. *„Und wenn Berndt sich einer Sache widmet, dann macht er das mit voller Aufmerksamkeit“*, erzählt Andrea, *„neben dem Genuss hat ihn bald auch fasziniert, dass Wein intellektuell fordernd sein kann. Er wollte immer mehr wissen, über Weinsorten, Anbauregionen, Terroir und Vinifizierung.“*

Schon nach kurzer Zeit tauchte Berndt May mit voller Energie in die Welt der Spitzenweine ein, verschlang Fachliteratur, besuchte Seminare und die Urlaube von Andrea und Berndt waren auch stets Bildungsreisen in wichtige Regionen, zu aufgeschlossenen Winzern, in Sternerrestaurants mit berühmten Weinkellern. Heute kennt Berndt vor allem Bordeaux und Burgund wie seine eigene Westentasche – das Land, die Produzenten und die Weine.

Viele davon liegen im Keller von Andrea und Berndt. Auch hier machten die beiden keine halben Sachen: Ihr Weinkeller befindet sich technisch auf neuestem Stand und bietet Weinen optimale Bedingungen für eine langsame Reifung. Rund 6.500 verschiedene Weine werden derzeit dort gelagert. Seit Berndt sich aus der Finanzwelt zurückgezogen hat, kann er sich dieser beeindruckenden Sammlung noch besser widmen. Und das noch dazu hauptberuflich: *„Jetzt habe ich endlich kein schlechtes Gewissen mehr, wenn ich mit meiner Lieblingsbeschäftigung so viel Zeit verbringe.“*

Kurz-Info:

- May Wines wurde von Berndt und Andrea May 2017 gegründet.
- Derzeit lagern rund 6.500 edle Flaschen im May Wines Keller.
- Eine Flasche kostet durchschnittlich 150 Euro.
- Fokus auf Bordeaux, Burgund, Rhône, Kalifornien, Deutschland und Österreich.
- May Wines MasterClasses: Monatliche außergewöhnliche Winetastings im privaten Verkostungs-Salon von Andrea und Berndt May. Auch individuell buchbar.

May Wines

Berndt May
Beckgasse 22/5
1130 Wien
+43 664 2626911
berndt.may@maywines.com

maywines.com
