

Peter May

## Der Familienversther

Auf den Rat des 59-Jährigen hören die Chefs der größten deutschen Familienunternehmen. Nun baut er seine Beratungsboutique aus.

Tanja Kewes Bonn

**P**eter May heißt Peter, weil sein Vater schon so hieß und auch sein Großvater. Und als er selbst vor 28 Jahren Vater eines Sohnes wurde, musste er im Kreisssaal nicht eine Sekunde überlegen, wie er ihn nennt: Peter.

Dass Familien Dynastien sein können, ihre eigenen Gesetze und Gepflogenheiten haben und häufig ihren Gefühlen folgen, muss ihm, Peter May III., niemand erklären. Er ist selbst Familienmensch - und noch dazu einer der besonders sensiblen Gattung: Er ist ein Familienversther.

Mit seinem Verständnis und seiner Art hat May es in den vergangenen drei Jahrzehnten geschafft, eine Art väterlicher Freund vieler Familienunternehmer zu werden. Mit der Beratungsgesellschaft Intes und seiner Boutique „Peter May Family Consulting“ hat er mehr als 100 Familienunternehmen beraten. Dieser Tage hat er jeden Dienstagabend einen großen Fernsehauftritt - als Experte in der ZDF-Reihe „Deutschlands große Clans“.

Der 59-Jährige ist ein gern gesehener Ratgeber bis hinauf in die Führungsetagen der größten deutschen Familienunternehmen und einiger Dax-Konzerne. Zu seinen persönlichen Freunden zählt Reinhard Zinkann von Miele genauso wie der Verleger Hubert Burda, der Clanchef Franz Markus Haniel und der Aufsichtsratschef von Linde, Wolfgang Reitzle. Sie schwärmen geradezu von ihm. „Er besitzt eine sehr hohe Sensibilität für zwischenmenschliche Beziehungen“, erklärt Haniel auf Anfrage. Und Reitzle lobt: „Ihm kann man Vertrauen schenken. Er ist zu 100 Prozent diskret.“

### Das Duo wird zum Sextett

Sein Beratungsgeschäft floriert aber nicht nur aufgrund solch prominenter Promotion. May weiß sich zu verkaufen und unterlegt seine Ratschläge mit einem theoretischen Gerüst. Sein „Intes“-Ansatz steht für „Integrierte Eigentümer-Strategie“. Der gelernte Jurist mit Dokortitel und Professur empfängt in einer Gründerzeitvilla in Bonn-Bad Godesberg mit Gartenpavillon und großformatigen Gemälden von Anselm Kiefer.

Doch nun scheint ihm der Erfolg über den Kopf zu wachsen. May will seine Boutique ausbauen und holt sich dafür Verstärkung. Arbeitete bisher nur seine Geschäftspartnerin Karin Ebel an seiner Seite, soll aus dem Duo nun ein Sextett werden. Seine Frau Karin May sowie seine bisherige akademische Beraterin Sabine Rau steigen zu Partnerinnen auf. Und damit nicht genug. Zum 1. November verstärkt sich May mit einem weiteren Partner: Matthias Händle, bis März geschäftsführender Gesellschafter der familieneigenen Hamm Reno Gruppe, des mit rund einer halben Milliarde Euro Umsatz zweitgrößten deutschen Schuhhändlers nach Deichmann. Mit dem zehn Jahre jüngeren Händle leitet May auch einen Generationenwechsel ein. Zumal zum 1. Januar mit dem 42-jährigen Arno Lehmann-Tolkmitt noch ein weiterer jüngerer Weggefährte als Partner dazustößt.

Es ist ein besonders weicher Ansatz, den May perfektioniert hat. Der mittelgroße, schlanke Mann mit der runden Brille und dem direkten Blick sucht bei



PETER MAY Family Business Consulting GmbH &amp; Co. KG

Konflikten die einvernehmliche Lösung. Unstimmigkeiten und Streitereien gab und gibt es in deutschen Familienunternehmen häufig. So erfolgreich viele Dynastien auch sind, so kompliziert sind ihre Strukturen, so sensibel ihre Gemüter. Es geht um Geld, Macht und Liebe, um Anteile, Mitspracherechte, um Hin-, Über- und Aufgabe. Mays Ziel ist dabei immer die friedliche Übereinkunft. Er ist der Mediator, manchmal auch der Gesundheitsberater unter den Familienberatern. Das funktioniert nicht immer. So zog er sich vor Jahren bei Haribo zurück. Den Streit der Fruchtgummi-Erben löste schließlich Ex-Kollege Mark K. Binz.

Zu Mays Kunden gehörten in den vergangenen Jahren so unterschiedliche Unternehmen wie die Bitburger-Brauerei, die Verlegerfamilie DuMont, die Händlerdynastie der Haubs, die Mischkonzernherren von Heraeus, die Kräuterschnapsmacher der Familie Mast (Jägermeister) und der Unternehmer Heinrich Weiss von SMS Siemag. „Peter May ist heute eine Marke und unbestritten die erste Adresse, wenn es um Familienstrategie oder Gesellschafter-Mediation geht“, erklärt anerkennend sein früherer Kollege

Binz. Beide kennen sich aus gemeinsamen Lehrjahren bei Brun-Hagen Hennerkes, dem Doyen der deutschen Familienanwälte.

Sein Erfolg als Berater hängt mit seiner Vergangenheit zusammen. May kennt die „Höhen und Tiefen des Familienunternehmerdaseins mit ihrer Geld-Liebe-Rivalität“. Er hat sie selbst erlebt. Von daher ist er kein klassischer, distanzierter Berater, sondern eher intimer Kenner und freundschaftlicher Ratgeber. Einzig seine Honorare sorgen bisweilen für hochgezogene Augenbrauen. Die Tagessätze sollen sich im unteren fünfstelligen Bereich bewegen: „Viel Geld für ein bisschen Zuhören und Handauflegen“, lästert ein Konkurrent.

Seine eigene Lebensgeschichte ist typisch für so manchen Dynastiespross. Nach dem Abitur will Peter May III. eigentlich Germanistik studieren und früher oder später einen Roman schreiben. Doch als ältester Sohn eines Familienunternehmers kommt das nicht infrage. Sein Vater, Peter May II., will, dass er Betriebswirtschaftslehre studiert. „Unser Kompromiss hieß dann: Jura“, erzählt May. Nach dem Studium in Bonn startet er in der Kanzlei von Brun-Hagen Hennerkes in Stuttgart, schon damals eine erste Adresse für Familienunternehmer. Doch sein Anwaltsleben endet jäh.

### Künstler und Lehrer

Als sein Vater 1989 erkrankt und ihn bittet, die Firma zu übernehmen, kann May nicht Nein sagen. „Es war falsch und richtig zugleich. Am Ende ist Blut aber eben doch dicker als Wasser“, sagt May. Von 1990 bis 1996 führt er als geschäftsführender Gesellschafter die May Werke in Erfstadt. Unter ihm erlebt die Firma gute Jahre. Der Umsatz steigt - auch dank der Wiedervereinigung - auf 1,4 Milliarden D-Mark. Doch er ist unglücklich. „Ich tat, was ich tun musste, fühlte aber: ‚Das ist es nicht.‘ Ich bin nicht der Typ, der Spaß daran hat, Limonadenbüchsen an Heringsbändiger zu verkaufen. Ich bin eher Künstler und Lehrer als Unternehmer.“

Was dann? Er macht sich selbstständig - als Ratgeber. Er gründet 1998 Intes. In seiner neuen Rolle zeichnen ihn Charme, Chuzpe sowie Kenntnisreichtum aus und mit der „Young Presidents Organisation“ ein Netzwerk. Zu diesem gehören damals wie heute Burda, Haniel und Reitzle.

Intes ist dank May bald eine etablierte Marke. Doch schon damals versucht er einmal, die Beratung mit neuen Partnern auszubauen. Die Partner Christoph Achenbach und Karsten Schween verabschieden sich nach kurzer Zeit wieder. May resigniert in eigener Sache und verkauft im Jahr 2013 einen Teil von Intes, die Intes-Akademie, an die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. „Ich bin dem Prinzip gefolgt, das ich auch meinen Mandaten predige: ‚Erkennen, wenn man nicht weiterkommt, und dann loslassen!‘ Ich bin eben eher Merlin als Artus.“

Zauberer statt Herrscher - dieser Selbsterkenntnis folgte May bisher in seiner kleinen Beratungsboutique. Doch nun strebt er wieder nach Größerem. An die nächste Generation zu übergeben ist keine rechte Option, seine Partnerschaft wird wohl ein Ein-Generationen-Geschäft bleiben. Sohn Peter May IV. hat zwar zunächst Wirtschaft studiert, danach aber noch Medizin und arbeitet heute als Arzt. Und bei seinen drei Töchtern ist nicht abzusehen, ob sie in seine Fußstapfen treten. May bedauert das, sagt aber auch: „Ich wäre wirklich der Letzte, der seinen Kindern vorschreibt, welches Leben sie zu führen haben.“ Kein schlechter Rat für einen Familienunternehmer.

**Er besitzt eine  
sehr hohe Sensibilität  
für zwischenmenschliche  
Beziehungen.**

**Franz Markus Haniel**  
Familienoberhaupt