

# Inhalt

Unternehmerkraft – Vorwort: Prof. Dr. Pero Mičić	7
Einleitung – Auf die Strategie kommt es an!	11
Vorgeschichte: Der Mann aus dem Westen	15
<b>Teil 1 – Vom Beamten zum Immobilien-Unternehmer</b>	<b>19</b>
Ausgerechnet: Das Finanzamt als Initialzündung des Unternehmertums	20
Immobilienbranche: Schwimmen im kalten Wasser	27
Erstes Erfolgsrezept: Verkaufen – aber richtig	31
Baubetreuung als neue Herausforderung	38
Ein Wunder verhindert die Pleite	43
<b>Teil 2 – Aufbau Ost: Systematisch zur Marktführung</b>	<b>49</b>
Folge deiner Vision: Der Weg in den Osten	50
Das „Schloss Dawo“ – 30 Jahre zu früh	56
Synergien durch interkulturellen Austausch	60
Expansion gegen alle Widerstände	68
Eine andere Dimension – Dawo und die Kunst	73
Die Europäische Kommunikations-Akademie	77
Marktführer KULSA – Jetzt ist gut!	81

**Teil 3 – Mit Town & Country zur  
Nummer Eins in Deutschland** **89**

Ab sofort bauen wir Einfamilienhäuser	90
Die Konzeption des „Klassikers“	96
Die Gründung von Town & Country Haus	100
Aus dem Stand auf Wachstumskurs	104
Exkurs: Die Engpass-Konzentrierte Strategie	108
Die intuitive Anwendung der Mewes-Strategie	116
Strategieentwicklung als kontinuierliche Aufgabe	121
Problemlösung: Wir verkaufen keine Häuser	126
Der Weg zur Marktführung	131
Gabriele & Jürgen – Gegensätze ziehen sich an	135
Town & Country: Der Weg in die Zukunft	140

**Teil 4 – Zurück zur Natur:  
Burnout und Neuorientierung** **145**

Die Natur als ständiger Begleiter	146
Engagement im Nationalpark Hainich	150
Flasche leer: persönliche Krise im Anflug	155
Ein Waldresort für die Burnout-Prophylaxe	160
Dr. Wald und die Kraft der Natur	164
Town & Country: Ein krönender Abschluss	170

**Teil 5 – Zusammenfassung:  
Der Weg des Strategen und Fazit** **173**

Der Weg des Strategen	174
Fazit und weiterführende Links	182