

Edgar K. Geffroy

# Das Ende der Geschäftsmodelle

Neue Strategien für eine disruptive Welt

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Das Ende der Geschäftsmodelle« [978-3-86881-708-9]  
2018 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	7
Eine Eins in Deutsch	
<b>Kapitel 1:</b>	
<b>Das Ende der Digitalisierung</b> .....	17
Aus »digital« wird »disruptiv«	
<b>Kapitel 2:</b>	
<b>Entrepreneur oder Provokateur?</b> .....	35
Die unverschämten Visionen von Bezos, Musk & Co.	
<b>Kapitel 3:</b>	
<b>Schlaraffenland ist neu entbrannt</b> .....	61
Kreativität: Mutter und Motor der Innovation	
<b>Kapitel 4:</b>	
<b>Scheitern mit System</b> .....	79
Warum nicht Unternehmen, sondern Netzwerke die Märkte von morgen beherrschen	
<b>Kapitel 5:</b>	
<b>Konzept schlägt Produkt</b> .....	109
Dienstleistung als Innovationsträger Nummer eins	
<b>Kapitel 6:</b>	
<b>Erfolgsmodelle – lukrativer als Geschäftsmodelle</b> .....	125
Anderssein als Kickstarter	

<b>Kapitel 7:</b>	
<b>Das Ende der Vorhersagen .....</b>	<b>157</b>
Der Wandel im Wandel	
<b>Kapitel 8:</b>	
<b>Strategen leben länger .....</b>	<b>177</b>
Digitale Strategie: Feintuning für Weitsichtige – Must-have für Durchstarter	
<b>Ausblick .....</b>	<b>198</b>
<b>Über den Autor .....</b>	<b>200</b>
<b>Clienting® Zukunftsstrategien – Digital, Disruptive, Direkt.....</b>	<b>203</b>
<b>Unser Business – Fokus auf Erfolg!.....</b>	<b>205</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>207</b>