

# INHALT

WIDMUNG . . . . .	9
WARUM DIESES BUCH IHR BUSINESS ZUKUNFTSSICHER MACHT! . . . . .	11
EINLEITUNG . . . . .	13
<b>KAPITEL 1</b>	
<b>DIE INNOVATIVE ZUKUNFTSSTRATEGIE FÜR DIE DIGITALE WELT</b>	
... und wie Sie Ihren Markt neu erfinden . . . . .	15
<b>KAPITEL 2</b>	
<b>DIE KNOWLEDGE ECONOMY</b>	
... und die Neuentdeckung einer wissensbasierten Wachstums- strategie für jedes Unternehmen . . . . .	21
<b>KAPITEL 3</b>	
<b>DER KOPFSTAND FÜR MARKTREGELN</b>	
... und der Paradigmenwechsel der Wirtschaft . . . . .	41
<b>KAPITEL 4</b>	
<b>DAS ENDE DES INTERNETS</b>	
... und der Beginn einer neuen digitalen Ära . . . . .	61
<b>KAPITEL 5</b>	
<b>DIE SILICON-VALLEY-STRATEGIE</b>	
... und wie ein kleines Tal den Rest der Welt erobert hat . . . . .	71
<b>KAPITEL 6</b>	
<b>DIE TÜRSTEHER DER WIRTSCHAFT</b>	
... und die Verlierer der Zukunft . . . . .	81

<b>KAPITEL 7</b>	
<b>MITARBEITERWÜSTE DEUTSCHLAND</b>	
... und die stille Revolution von unten . . . . .	93
<b>KAPITEL 8</b>	
<b>DIE NEUE MACHT DER MITARBEITER</b>	
... und die Suche nach den richtigen Mitarbeitern . . . . .	101
<b>KAPITEL 9</b>	
<b>DIE MITARBEITERBASIERTE WISSENSKULTUR</b>	
... und die entscheidende Rolle der Wissenskrieger . . . . .	113
<b>KAPITEL 10</b>	
<b>PARADIGMENWECHSEL IN DER KUNDENORIENTIERUNG</b>	
... und die neue Sichtweise des Kunden . . . . .	121
<b>KAPITEL 11</b>	
<b>DIE ZEITREISE MIT DEM KUNDEN</b>	
... und warum der Kunde auch heute noch stört . . . . .	127
<b>KAPITEL 12</b>	
<b>DIE REGELN DES CLIENTINGS HEUTE</b>	
... und ihre Bedeutung für eine Wissensstrategie . . . . .	139
<b>KAPITEL 13</b>	
<b>KNOWLEDGE CLIENTING® – DIE FÄHIGKEIT, DAS EIGENE BUSINESS DURCH WISSEN ZU DIGITALISIEREN</b>	
... und die Herausforderung, es zum Erfolg zu führen . . . . .	151
<b>KAPITEL 14</b>	
<b>DAS WISSEN ALS GESCHÄFTSMODELL</b>	
... und das Knowledge-Nuggets-System. . . . .	161
<b>KAPITEL 15</b>	
<b>DIE WISSENSKRIEGER-STRATEGIE</b>	
... und wie Sie Ihre eigene Konjunktur erfolgreich gestalten . .	175

<b>KAPITEL 16</b>	
<b>DIE KERBE IM UNIVERSUM</b>	
... und wie man sie hineinschlagen kann . . . . .	185
MEINE KERNBOTSCHAFT FÜR IHRE UMSETZUNG! . . . . .	191
25 VORTEILE DER KNOWLEDGE-CLIENTING®-STRATEGIE . . . . .	192
WIE KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN? . . . . .	195
ÜBER DEN AUTOR EDGAR K. GEFFROY . . . . .	198
KONTAKT . . . . .	202
DANKSAGUNG AN MEINE KUNDEN . . . . .	203
DANKSAGUNG AN DIE UNIKLINIK ESSEN . . . . .	205
DANKSAGUNG AN BARBARA GEFFROY . . . . .	207