



Jörg Heiner Georg

Stromvertrieb im (digitalen) Wandel

Technische Transformation und aktive Marktanpassung

- Bietet eine systematische Einordnung von Geschäftsmodellen im Stromvertrieb
- Beschreibt den Einsatz der BlockChain-Technologie im Energiesektor
- Veranschaulicht die Lerninhalte durch Praxisbeispiele

In diesem Lehrbuch wird ein grundlegendes Verständnis für Geschäftsmodelle speziell im Stromvertrieb vermittelt und wesentliche Funktionen des Betriebsmodells (Aufbau- und Ablauforganisation) erklärt. Dabei hat der Autor auf auf Praxisbezug Wert gelegt und sowohl die Treiber der Digitalisierung als auch die Wirkungsmechanismen der Transformation sowie datengetriebene Geschäftsmodelle beschrieben. Architektur und systematischer Aufbau möglicher Geschäftsmodelle sind anhand von Teilmodellen nachvollziehbar dargestellt und veranschaulicht. Das Buch hilft Studierenden energietechnischer, energiewirtschaftlicher und angrenzender Fachbereiche aktuelle Modelle zu verstehen, zu analysieren und schafft damit die Grundvoraussetzung diese Kenntnisse im späteren Berufsleben einzusetzen.

1. Aufl. 2019, XII, 181 S. 96 Abb., 80 Abb. in Farbe.

Printed book

Softcover

[1] 34,99 € (D) | 35,97 € (A) | CHF 39,00

eBook

[2] 26,99 € (D) | 26,99 € (A) | CHF 31,00

Available from your library or springer.com/shop

Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

