

MoBase, die digitale Einkaufsplattform für professionelle Bahnprodukte und -lösungen

Die digitale Transformation durchdringt mittlerweile alle Bereiche in unserem Leben und macht auch nicht vor der Bahnindustrie halt. Der Betrieb von Eisenbahnnetzen wird technisch und organisatorisch durch die immer stärkere Vernetzung der Verkehrsträger komplexer. Die Beherrschung dieser Komplexität ist nur durch eine weiter vorangetriebene Digitalisierung möglich.



Im Bereich der Instandhaltung von Zügen und Bahninfrastruktur ermöglicht die Digitalisierung optimierte Serviceprozesse und führt damit zur Senkung der Lebenszykluskosten der Systeme durch deren hundertprozentige Verfügbarkeit. Diese Verfügbarkeit ist jedoch nur machbar, wenn profunde Fachkenntnisse von Fahrzeugen und Infrastruktur, Betriebserfahrungen, langjährige Erfahrung mit der vorausschauenden Instandhaltung und ausgeklügelte Datenanalysen kombiniert werden. Siemens Mobility Customer Services hat zusammen mit Partnerfirmen dieses Know-how kontinuierlich ausgebaut und wendet es auf Fahrzeuge und Systeme aus eigener und fremder Produktion an. Um dieses Fachwissen zu bündeln und Datenquellen besser auszuwerten, Trends noch schneller zu erkennen und Technologien gemeinsam zu nutzen, hat Siemens Mobility nun die Alliance for Availability ins Leben gerufen. Siemens versteht sich dabei als Partner, der die unterschiedlichsten Prozesse, Technologien und fachspezifisches Know-how in offenen Ökosyste-

men zusammenführt und das Fachwissen aller Beteiligten vereint.

MoBase als offene Plattform für professionelle Bahnprodukte und -lösungen ist ein Baustein in der Alliance for Availability. Zusammen mit Partnern aus der Bahn- und Zulieferindustrie und Betreibern leistet MoBase im Bereich der Ersatzteilversorgung einen wichtigen Beitrag zur 100% System Verfügbarkeit.

Als eine neue Marke in der digitalen Welt ist MoBase im Juli 2020 live gegangen. Siemens Mobility hatte die Zeichen von E-Commerce bereits sehr früh erkannt und mit dem Onlineshop „Rail Mall“ vor über zwanzig Jahren die erste E-Commerce-Plattform in der Mobility-Branche installiert. Mit dem Launch hat sich MoBase nun zu einem branchenweiten Marktplatz entwickelt, der heute über 500.000 Artikel zahlreicher namhafter Hersteller im Programm hat und in dem auch Drittanbieter ihre Produkte ebenso verkaufen können. Mit dem Kunden im Zentrum wurde die Plattform von Grund auf neu gestaltet und die Usability entscheidend verbessert.



Alexander Marquardt
Project Manager MoBase
Siemens Mobility GmbH
marquardt.alexander@siemens.com

Die Kunden können dadurch einfach und schnell ihre benötigten Produkte mit minimalem Aufwand bestellen und haben maximale Transparenz über Preis, Verfügbarkeit, Lieferzeit und Orderstatus. Gleichzeitig werden auf MoBase Services wie beispielsweise das Obsoleszenz Cockpit angeboten. Dort können die Kunden einzelne Teile oder ganze Listen auf den Obsoleszenz Status überprüfen und auf Basis des Ergebnisses entsprechende Maßnahmen einleiten.

Ergänzt wird das Portfolio durch Dienstleistungen wie Print-on-Demand, Trainings und digitale Services, die unter dem Namen Railigent angeboten werden. Die Vision, dass die Kunden alle benötigten Produkte und Dienstleistung in einer Plattform schnell ermitteln und direkt ordern können, treibt MoBase konsequent voran. MoBase wird sich in den nächsten Jahren dadurch stetig weiterentwickeln und sich dem dynamischen Markt kontinuierlich anpassen.

www.mymobase.com

