

Verslag Marktconsultatie

Source to Pay

Versie	1
Datum	7 januari 2026
Status	Definitief
TN kenmerk	543128

Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	3
1.1	Aanleiding	3
1.2	Opzet	3
1.3	Resultaten.....	3
2	Samenvatting verkregen inzichten.....	5
2.1	Belangrijkste overkoepelende lessen uit de marktconsultatie	5
2.2	Huidige situatie.....	5
2.2.1	Gestelde vragen Huidige situatie	5
2.2.2	Verkregen inzichten Huidige situatie.....	6
2.3	Operationele doelen	7
2.3.1	Gestelde vragen Operationele doelen	7
2.3.2	Verkregen inzichten Operationele doelen	8
2.4	Open vragen Toegang aanbesteding	8
2.4.1	Gestelde vragen Toegang aanbesteding	8
2.4.2	Verkregen inzichten Toegang aanbesteding.....	9
2.5	Open vragen Domeinbrede vragen.....	9
2.5.1	Gestelde Domeinbrede vragen	9
2.5.2	Verkregen inzichten Domeinbrede vragen.....	10
2.6	Open vragen Strategisch inkopen.....	10
2.6.1	Gestelde vragen Strategisch inkopen	10
2.6.2	Verkregen inzichten Strategisch inkopen.....	11
2.7	Open vragen Contracteren	11
2.7.1	Gestelde vragen Contracteren	11
2.7.2	Verkregen inzichten Contracteren.....	13
2.8	Open vragen Managen Contracten.....	13
2.8.1	Gestelde vragen Managen Contracten	13
2.8.2	Verkregen inzichten Managen Contracten.....	14
2.9	Open vragen Roadmap	15
2.9.1	Gestelde vragen Roadmap.....	15
2.9.2	Verkregen inzichten Roadmap	15

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

ProRail heeft de ambitie om een Source to Pay (S2P) platform oplossing aan te besteden en te selecteren, die bijdraagt aan de Digitaliseringsvisie Inkoopproces:

"Omdat onze processen nog niet altijd aansluiten op de snelheid en complexiteit van vandaag, vernieuwen we ons inkoopproces om datagedreven samen te werken met de ProRail hoofdprocessen. Met realtime inzichten en slimme automatisering vergroten we transparantie, beheersen we risico's en versterken we contractmanagement én leveranciersrelaties. Door te standaardiseren bouwen we aan één manier van samenwerken dat duurzame waarde levert voor ProRail hoofdprocessen én de efficiëntie van onze inkoopactiviteiten verhoogt. Tegelijkertijd investeren we in het werkplezier van onze medewerkers. Automatisering van repetitieve taken maakt ruimte voor strategisch en betekenisvol werk. Het inkoopproces draagt bij aan een betaalbaar, veilig en betrouwbaar netwerk voor reizigers en vervoerders.

Zo maken we inkoop tot een strategische kracht binnen ProRail — samen, slim en met plezier."

Hiervoor heeft ProRail een marktconsultatie uitgezet om inzicht te krijgen in oplossingen in de markt. De marktconsultatie had tot doel:

0. **Vergroten van marktinteresse en concurrentie**

Door tijdig te communiceren over de op handen zijnde aanbesteding, kunnen potentiële inschrijvers zich voorbereiden, wat deelname en concurrentie bevordert.

1. **Inzicht in marktaanbod en innovaties**

Begrijpen welke oplossingen, technologieën of dienstverleningsmodellen beschikbaar zijn en in hoeverre deze aansluiten bij de digitaliseringsvisie Source to Pay en Strategische doelstellingen van ProRail. Daarnaast inzicht in de marktprijzen van de licentiekosten en implementatie.

2. **Voorkomen van onrealistische eisen**

Door input van marktpartijen op de Huidige situatie, de Operationele doelstellingen en beantwoording van open vragen, kunnen onnodige belemmeringen, disproportionele eisen of onduidelijke specificaties in het Programma van Eisen en Wensen worden voorkomen.

3. **Aanscherpen van selectie- en gunningscriteria**

Verondersteld wordt dat marktpartijen in de kern vergelijkbaar zijn. De marktconsultatie geeft inzicht in het onderscheidend vermogen, als input voor passende selectie- en gunningscriteria.

1.2 Opzet

De marktconsultatie is inhoudelijk opgesteld door het projectteam 'Inkoopplatform voor de Toekomst', met daarin vertegenwoordiging vanuit de afdelingen Procurement, Financiën en ICT. De uitvraag bestond uit de documenten:

0. Toelichting op de marktconsultatie
1. Huidige situatie
2. Operationele doelen
3. Open vragen

1.3 Resultaten

Op de marktconsultatie hebben 5 partijen schriftelijk gereageerd. Het projectteam is deze partijen zeer erkentelijk voor de tijd en moeite die zij hebben gestoken in het beantwoorden van de uitgebreide vragenlijst. Na de schriftelijke beantwoording hebben (online) meetings plaatsgevonden met de

deelnemende partijen om de ingediende stukken nader toe te lichten en vragen vanuit ProRail hierover te beantwoorden. Tijdens deze meetings is geen andere informatie gedeeld met partijen dan wat reeds in de initiële stukken was opgenomen.

In het hiernavolgende hoofdstuk van dit document volgt het integrale en geanonimiseerde verslag waarin de belangrijkste conclusies en inzichten uit de schriftelijke reacties worden gedeeld. Hierin is uiteraard geen concurrentiegevoelige informatie opgenomen.

De opgedane inzichten wordt gebruikt om tot een marktconforme scope en passende selectie- en gunningscriteria voor de aanbesteding te komen.

2 Samenvatting verkregen inzichten

2.1 Belangrijkste overkoepelende lessen uit de marktconsultatie

- De huidige combinatie van scope wordt niet vanzelfsprekend breed ondersteund in de markt.
- Contract- en leveranciersmanagement aansluiten op bestelproces wordt ondersteund door de uitkomsten van deze marktconsultatie.
- Aanbesteden blijkt specialistische functionaliteit te zijn; TenderNed koppeling alleen beschikbaar in punt-oplossingen.
- In bestelproces pijnpunten op VISI integratie & self-billing.
- Ramen/CE wordt niet standaard ondersteund, wordt breed aangegeven dat configuratie/maatwerk nodig is voor informatievoorziening ramingen vanuit S2P proces.
- In huidige situatie identificeren leveranciers relatief veel afwijking op standaard processen.

2.2 Huidige situatie

2.2.1 Gestelde vragen Huidige situatie

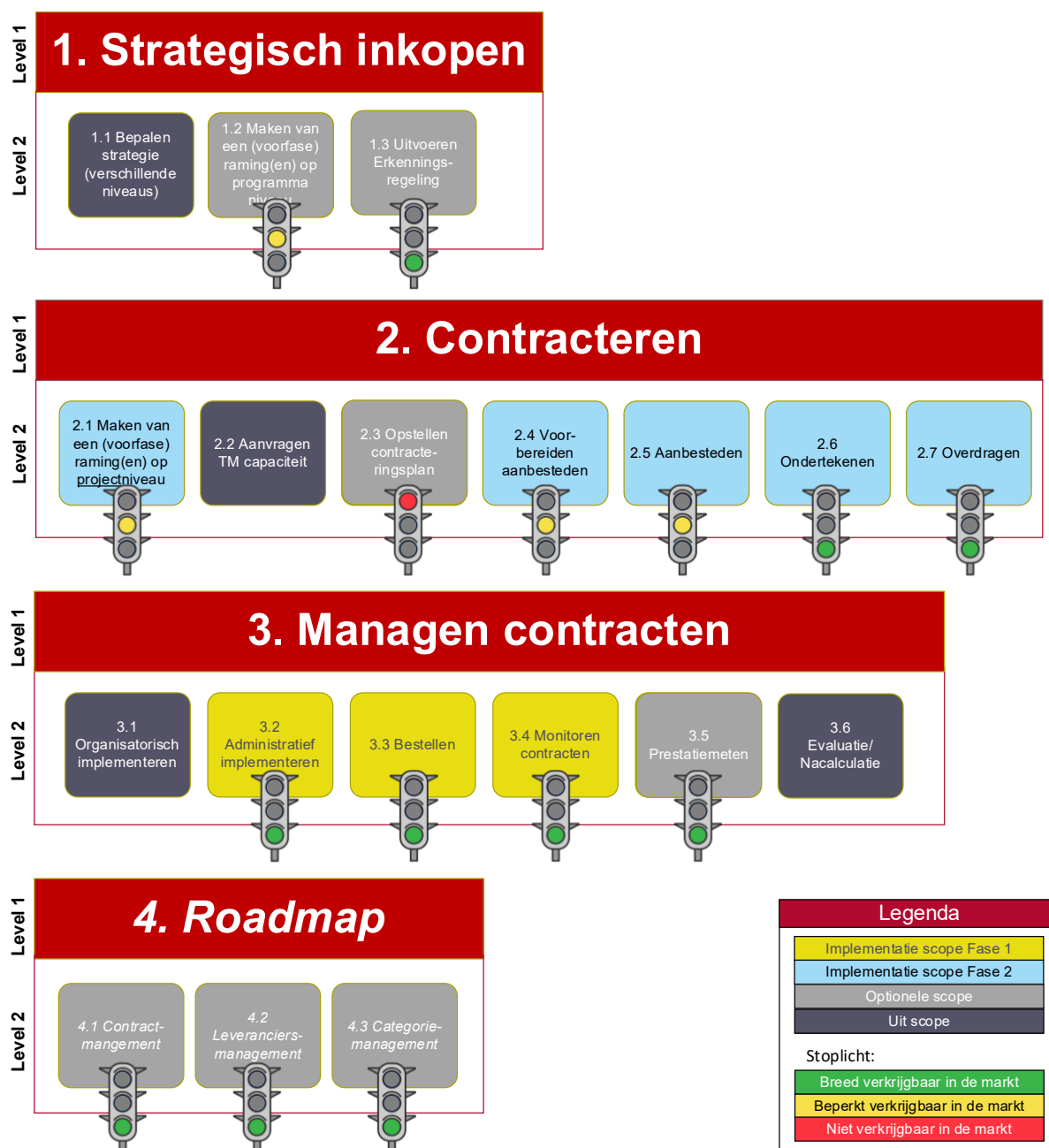
Wij nodigen marktpartijen uit om aan te geven welke processtappen binnen ons S2P-traject door hun platform ondersteund kunnen worden. Daarnaast ontvangen wij graag uw feedback op onze beschrijving van de huidige situatie, met name eventuele aandachtspunten of knelpunten die u ziet in relatie tot de implementatie binnen uw oplossing. Ons uitgangspunt is standaardisatie en aansluiting bij best practices. Wij vragen u daarom ook om inzicht te geven in waar procesaanpassingen noodzakelijk zijn, of waar maatwerk onvermijdelijk lijkt om tot een passende oplossing te komen.

We staan open voor verbeteringen en optimalisaties ten opzichte van onze huidige werkwijze. Het is echter essentieel dat de kern van het gepresenteerde proces in de basis ondersteund wordt. We begrijpen dat bepaalde onderdelen kunnen afwijken van gangbare marktpraktijken. Juist daarom zijn we benieuwd naar uw visie: welke elementen zijn goed te faciliteren binnen uw oplossing, en waar ziet u mogelijke beperkingen of kansen?

Uw feedback geeft ons een realistisch beeld van de mogelijkheden binnen het huidige marktaanbod en vormt waardevolle input voor het vervolgtraject richting een eventuele aanbesteding.

2.2.2 Verkregen inzichten Huidige situatie

Zie afbeelding waarbij de stoplichten aangeven in hoeverre de betreffende processen beschikbaar zijn in de markt. Dit wordt gebruikt voor besluitvorming op de afbakening van de scope voor de aanbesteding. Dat een processtap breed verkrijgbaar blijkt te zijn in de markt, betekent niet automatisch dat deze onderdeel zal uitmaken van de aanbestedingsscope.



Figuur 1: Uniform inkoopproces met aanduiding beschikbaarheid in de markt

2.3 Operationele doelen

2.3.1 Gestelde vragen Operationele doelen

ProRail heeft een digitaliseringsvisie opgesteld voor het Source-to-Pay (S2P) domein. Deze visie is vertaald naar strategische doelen, die vervolgens zijn uitgewerkt in operationele doelen per processtap



Figuur 2: Digitaliseringsvisie Inkoopproces en strategische doelen

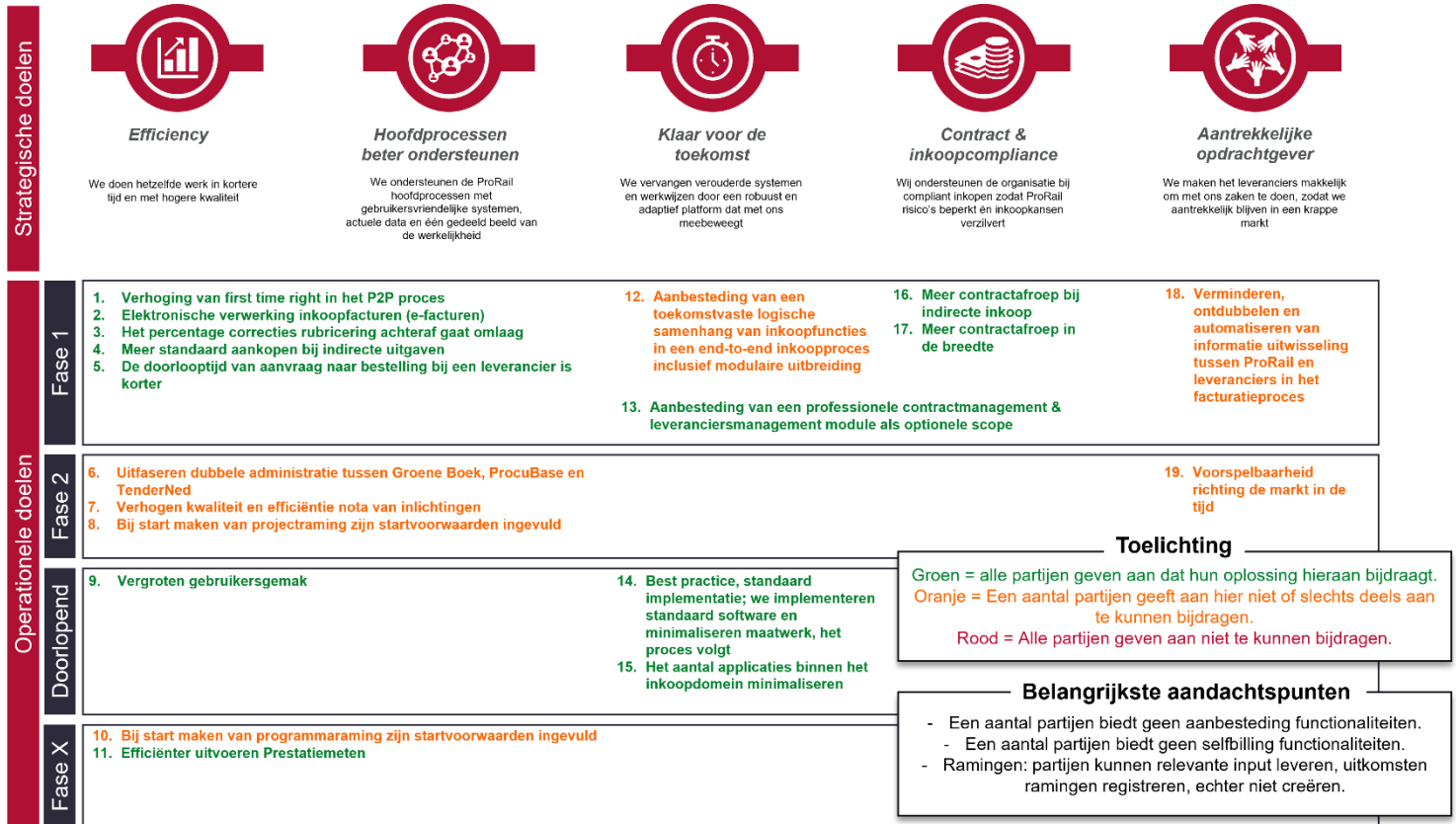
binnen het uniforme inkoopproces van ProRail.

Met de marktconsultatie willen wij in gesprek met marktpartijen om inzicht te krijgen in beschikbare oplossingen, technologieën en dienstverleningsmodellen op het gebied van S2P-software. Wij zijn benieuwd in hoeverre deze aansluiten bij onze digitaliseringsvisie en bijdragen aan het realiseren van onze strategische en operationele doelstellingen.

In dit document worden de operationele doelen per processtap gepresenteerd. Wij vragen u om aan te geven of en hoe uw S2P-platform of oplossing kan bijdragen aan het behalen van deze doelen.

2.3.2 Verkregen inzichten Operationele doelen

Zie afbeelding voor de verkregen inzichten ten opzichte van de geformuleerde operationele doelen.



Figuur 3: Operationele doelen mate waarin de S2P marktpartijen kunnen bijdragen

2.4 Open vragen Toegang aanbesteding

2.4.1 Gestelde vragen Toegang aanbesteding

1 Nederlandse taal

- **Situatie:** De voertaal van ProRail is Nederlands en standaard vraagt ProRail van haar leveranciers dat zij profielen aanbiedt die de Nederlandse taal machtig zijn en dat alle documentatie in het Nederlands wordt opgeleverd. Ook worden aanbestedingen doorgaans in het Nederlands gepubliceerd.
- **Complicatie:** De markt voor S2P software is een internationale markt en in het marktonderzoek dat ProRail tot nu toe heeft uitgevoerd is naar boven gekomen dat de eis voor Nederlandse taal het aantal inschrijvers potentieel sterk zal beperken. Echter ProRail wil voor deze aanbesteding de concurrentie zoveel mogelijk maximaliseren.
- **Vraag:** In hoeverre is de eis voor de Nederlandse taal een drempel om in te schrijven voor uw bedrijf? Welke barrières ervaart u daarin?

2 Maatwerk

Uitfaseren maatwerk/huidige processen en inpassen oplossing in de huidige systeem keten

- Situatie: Inkoop wordt op dit moment ondersteund door SAP S/4HANA met daarin maatwerk in de bestelketen.
- Complicatie: het nieuwe platform krijgt te maken met SAP S/4HANA als onderdeel in de keten, waarbij de echt financiële processen door S/4 ondersteund blijven worden.
- Vraag: In hoeverre is het een belemmering om in te schrijven als ook het aanpassen/uitfaseren van het deel van de keten in SAP S/4 onderdeel wordt van de scope?

2.4.2 Verkregen inzichten Toegang aanbesteding

- De Nederlandse taal als voertaal gedurende de aanbesteding vormt geen belemmering voor inschrijvende partijen.
- Opnemen van de werkzaamheden aanpassen/uitfaseren van het deel van de keten in SAP S/4 kan leiden tot een belemmering om in te schrijven.

2.5 Open vragen Domeinbrede vragen

2.5.1 Gestelde Domeinbrede vragen

3 Schaalbare inzet van AI voor Procurement

- Situatie: AI en met name generatieve AI is een veelbelovende technologische ontwikkeling. ProRail experimenteert met de inzet van AI in het Procurement proces nu nog op kleine schaal met een generieke AI tool, Copilot. De resultaten hiervan zijn veelbelovend en daarom onderzoekt ProRail de inzet van bestaande AI tooling binnen (repetierend) niet-spoorspecifiek werk met oog op het verbeteren van de efficiëntie, kwaliteit en het realiseren van besparingen.
- Complicatie: Hoewel resultaten op kleine schaal veelbelovend zijn is ProRail nog zoekende hoe de inzet van AI op een effectieve manier kan worden opgeschaald om structurele en meetbare procesverbetering te realiseren. Wel voorziet ProRail de integrale toepassing van AI in het inkoopproces en dus in het toekomstige Inkoopplatform, bijvoorbeeld met op inkoop gespecialiseerde AI agents. Echter de AI technologie en hoe deze functionaliteit zich vertaalt naar platform oplossingen is nog sterk in ontwikkeling. Daarom twijfelt ProRail over hoe zij het beste kan anticiperen op deze ontwikkeling in de komende aanbesteding voor het Inkoopplatform.
- Vraag: In hoeverre biedt uw S2P platform AI functionaliteit ter ondersteuning van het inkoopproces, of heeft u deze op de roadmap staan? Hoe ziet deze eruit? Welke aanbevelingen heeft u voor ProRail om te anticiperen op de ontwikkelingen omtrent (generative) AI en schaalbare toepassing daarvoor in S2P platforms?

4 Kosten

- Situatie: ter voorbereiding op de aanbesteding en het interne proces daaraan voorafgaand heeft ProRail inzicht nodig in de gehanteerde prijsmodellen in de markt en een inschatting van de eenmalige en jaarlijkse kosten.
- Vraag:
 - Welk prijsmodel hanteert u voor uw software-oplossing (bijvoorbeeld een licentie per gebruiker of een enterpriselicentie, staffelvormen, differentiatie in modules, usertypes etc.)?
 - Welk prijsmodel hanteert u voor de verdere dienstverlening zoals implementatie, support, onderhoud, trainingen, technisch beheer, meerwerk, consultancy etc.
 - Kunt u voor onze budgetdoeleinden een indicatie geven van de kosten waar ProRail rekening mee dient te houden? Dit gebaseerd op de Kengetallen zoals door ProRail meegestuurd met deze marktconsultatie. Indien dit niet mogelijk is kunt u dan aangeven welke informatie u hiervoor nog mist?

- Hoe gaat u om met intellectueel eigendom van uw oplossing, specifiek ook voor mogelijke maatwerkonderdelen.
- Welke (delen) van uw oplossing kunnen na de contractperiode in beheer worden genomen door ProRail zelf of een derde partij. Denk hierbij aan hosting; (third party) licenties; maatwerk; datamodel; gegevensexport; etc.

2.5.2 Verkregen inzichten Domeinbrede vragen

- Veel partijen integreren AI in hun tooling, wat op diverse punten in de processen zichtbaar is. De manier waarop dit in licenties wordt verwerkt, verschilt per partij. Het is daarom belangrijk om dit expliciet na te vragen tijdens de aanbesteding. Daarnaast varieert de volwassenheid van AI-toepassingen sterk tussen partijen.
- Inzichten met betrekking tot de prijzen worden niet gedeeld in verband met de concurrentiegevoeligheid daarvan.

2.6 Open vragen Strategisch inkopen

2.6.1 Gestelde vragen Strategisch inkopen

5 Programmadossier

- Situatie: De rol Cost Engineer wordt al in een vroeg stadium betrokken wanneer een inkoopbehoefte ontstaat om de eerste ramingen op te stellen. Er moet bijvoorbeeld een eerste kostenindicatie worden gegeven voor een voorgenomen productstap of de initiatie van een programma. Pas later wordt het werk opgedeeld in projecten en later aanbestedingen. Kostengegevens die in deze planfase ontstaan worden gearchiveerd zodat zij later kunnen worden teruggevonden ter referentie, bijvoorbeeld als hieruit voortvloeiende projecten of aanbestedingen gaan lopen.
- Complicatie: De Cost Engineer is de enige Procurement rol die actief is, in deze vroege fase. Zij kunnen dit dossier niet koppelen aan binnen ProRail gedefinieerde objecten (project, aanbesteding) omdat deze nog niet zijn ontstaan. Daarom hebben zij daarvoor een aparte administratie in een zelfbouw Microsoft Access applicatie. Het is de wens deze te vervangen en idealiter onder te brengen in het voorziene Inkoopplatform. Tegelijkertijd hecht ProRail aan best practice, standaard implementatie, het is dus ongewenst om maatwerk te introduceren om deze functionaliteit onder te brengen in het toekomstige Inkoopplatform. Op basis van de informatie die ProRail ontvangt tijdens deze marktverkenning, besluit zij of deze functionaliteit zal worden meegenomen in de aanbesteding.
- Vraag: In hoeverre biedt uw S2P platform functionaliteit om de administratie van een dossier in de planfase zonder maatwerk te faciliteren? Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, licht deze toe.

6 Erkenningsregeling vs. leveranciersmanagement

- Situatie: Binnen ons streven naar standaardisatie willen we het proces rondom de erkenningsregeling onderbrengen in een passende digitale oplossing. Een belangrijk onderdeel van dit proces is het kunnen opvragen van informatie en documenten bij leveranciers, en het beoordelen van hun respons.
- Complicatie: Dit proces lijkt elementen van leveranciersmanagement te bevatten, wat mogelijk beter ondersteund wordt in oplossingen die breder zijn ingericht op supplier management. Tegelijkertijd roept dit de vraag op of het onderbrengen van dit specifieke proces in een standaardoplossing automatisch betekent dat we al voorsorteren op een bredere inrichting van leveranciersmanagement — bijvoorbeeld qua modules, gebruikersrollen of licenties.
- Vraag: Past het proces van de erkenningsregeling, inclusief het opvragen en beoordelen van leveranciersinformatie, binnen standaard leveranciersmanagementfunctionaliteit? En betekent het kiezen voor een oplossing voor dit proces dat we impliciet al stappen zetten richting een bredere implementatie van leveranciersmanagement binnen onze organisatie?

2.6.2 Verkregen inzichten Strategisch inkopen

- Ramen/CE wordt niet standaard ondersteund, wordt breed aangegeven dat configuratie/maatwerk nodig is voor informatievoorziening ramingen vanuit S2P proces.
- Erkenningsregeling is beschikbaar of staat op de product roadmap van partijen.

2.7 Open vragen Contracteren

2.7.1 Gestelde vragen Contracteren

7 Minimal viable product (MVP) voor het proces Contracteren

- Situatie: Binnen het Source-to-Pay domein speelt de processtap Contracteren een centrale rol. Deze stap omvat onder andere het voorbereiden van aanbestedingen, het uitvoeren van aanbestedingsprocedures en het sluiten (ondertekenen) van contracten met leveranciers. Dit proces is complex en kent een hoge mate van regulering, onder andere door (Europese) aanbestedingswetgeving.
- Complicatie: De huidige werkwijze kent verschillende handmatige stappen en systeemovergangen, wat leidt tot inefficiënties, beperkte traceerbaarheid en verhoogde risico's op fouten. Tegelijkertijd willen we in het digitaliseringstraject niet alleen een eindbeeld formuleren, maar juist ook kortcyclisch leren en waarde leveren. We zoeken naar een minimale, maar betekenisvolle scope die snel geïmplementeerd kan worden en als fundament dient voor verdere uitbreiding.
- Vraag: Kunt u aangeven hoe een Minimal Viable Product (MVP) voor de processtap Contracteren eruit zou kunnen zien binnen uw S2P-platform? Welke functionaliteiten zijn volgens u minimaal nodig om de stappen voorbereiden aanbesteden en aanbesteden effectief te ondersteunen? En welke aanpak adviseert u om met deze MVP snel waarde te realiseren en deze vervolgens stapsgewijs uit te breiden?

8 Rapportages voor tendermanagers

- Situatie: De tendermanager formuleert domeinspecifiek inkoopadvies teneinde de business zo goed mogelijk te bedienen. Om te komen tot dit advies heeft de tendermanager informatie nodig, te denken aan:
 - Spend rapportages per leverancier, organisatieonderdeel, contract, categorie
 - Marktinformatie- rapportages over (mogelijke) leveranciers
 - Inzicht in resultaten van eerdere aanbestedingen, bijv aantal inschrijvers, no-bids
- Complicatie: De informatie die relevant is voor het komen tot dit advies moet momenteel uit verschillende systemen handmatig worden verzameld door de tendermanager. Dit is erg bewerkelijk en vraagt specifieke vaardigheden. De wens is om deze informatie voor tendermanagers toegankelijk te maken via standaard rapportages.
- Vraag: Welke mogelijkheden biedt uw S2P platform om tendermanagers de benodigde inzichten aan te bieden in standaard rapportages? Welke mogelijkheden om de benodigde inzichten te configureren naar de behoefte van tendermanagers? Gegeven deze situatie, welke aanbevelingen zou u doen aan ProRail richting de aanbesteding?

9 Aanbestedingsplanning

- Situatie: Tendermanagers zijn o.a. verantwoordelijk voor het plannen van de aanbestedingsprocedure. Bij het plannen van de aanbestedingsprocedure wil de tendermanager met optimale planningskeuzes (bijv. publicatiedatum, lengte termijnen) en zo gunstig mogelijke uitkomst te realiseren voor de inkoopverantwoordelijke (kwalitatief goede inschrijvingen en beoordeling met de kortste doorlooptijd) gegeven bekende restricties (minimale wettelijke termijnen, bouwvak, vrije dagen). In de huidige situatie

plannen tendermanagers de aanbestedingsprocedures handmatig en elk volgens een eigen methodiek. Restricties kunnen verschillen afhankelijk van het type aanbesteding en type inkoop. Veel tendermanagers gebruiken een eigen Excel bestand waarin zij een eigen methodiek hebben gemodelleerd waarin zij verschillende variabelen (bijv. publicatiedatum, lengte termijnen) kunnen wijzigen om te zien hoe de planning van de aanbestedingsprocedure uitpakt. Voordeel hiervan is dat de planningsmodellen gemakkelijk door tendermanagers kunnen worden aangepast naar de ProRail aanbestedingspraktijk. Denk bijvoorbeeld aan de specifieke eisen die worden gesteld aan aanbesteden onder erkenning.

- **Complicatie:** Omdat elke tendermanager een eigen, handmatige methode hanteert varieert de doorlooptijd en kwaliteit van de planning van de aanbestedingsprocedure sterk tussen collega's. Ervaren collega's zijn vaak minder tijd kwijt en voorzien meer restricties dan minder ervaren collega's. Excel modellen worden onderling gedeeld maar worden onbetrouwbaar over de tijd omdat opgenomen gegevens verouderd raken.
- **Vraag:** De wens is om de kwaliteit van aanbestedingsprocedures te verhogen en de doorlooptijd voor het opstellen ervan te verkorten, onafhankelijk van het ervaringsniveau van de tendermanager. Biedt het Inkoopplatform functionaliteit om een aanbestedingsplanning te maken en te modelleren, centraal te beheren? In hoeverre biedt uw S2P platform hier mogelijkheden voor? Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, verzoeken wij u om toe te lichten hoe deze oplossing werkt.

10 Verbeteren beoordelen inschrijfbedragen van aanbiedingen

- **Situatie:** Tijdens de aanbestedingsprocedure zijn Cost Engineers verantwoordelijk voor het beoordelen van de inschrijfbedragen van aanbiedingen. Zij onderzoeken of er een abnormaal lage inschrijving (ALI) of onaanvaardbaar hoge inschrijving (OHI) is gedaan en stellen een gunningsadvies op. Op dit moment worden de financiële kengetallen die nodig zijn voor deze analyses door inschrijvers aan ProRail aangeleverd in Excel in verschillende formats. De Cost Engineer bewerkt deze Excels op zo'n manier dat de cijfers van de inschrijvingen kunnen worden vergeleken met de verwervingsraming en onderling. Cost Engineers hanteren verschillende methodes voor deze databewerking, deze verschillen bijvoorbeeld per domein en techniekveld.

Complicatie: Omdat elke inschrijver in een eigen Excel format de financiële kengetallen aanlevert moet de Cost Engineer eerst veel handwerk verrichten om de gegevens gereed te maken voor analyse. Dit is tijdrovend en bovendien foutgevoelig.

- **Vraag:** In hoeverre biedt uw S2P platform functionaliteit die Cost Engineers in staat kunnen stellen inschrijvingen sneller te beoordelen? Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, verzoeken wij u toelichting te geven op:
 - o Hoe deze verbetering wordt verkregen;
 - o Welke eisen dit stelt aan de manier van werken van Cost Engineers;
 - o Welke eisen dit stelt aan de aanlevering van financiële kengetallen door de inschrijvers.

11 Marktvraag marktspanning

Situatie: Voor gebruik lange termijn financiële planningen berekent de afdeling Cost Engineering marktspanning: een opslag op de raming gebaseerd op verwachte toekomstige prijsstijgingen. Één van de bronnen waarmee de marktspanning wordt berekend zijn de historische inschrijfbedragen op aanbestedingen. Cost Engineering haalt deze gegevens uit een eigen administratie van kostengegevens in Access waar zij de inschrijfbedragen registreren in combinatie met een aantal kenmerken die relevant zijn als doorsnedes voor de marktspanning analyse zoals techniekveld. Deze administratie wordt door Cost Engineers gevuld tijdens het maken van de aanbestedingsraming.

- **Complicatie:** De door CE aangelegde registratie van kostengegevens overlapt (deels) met de registratie rond een aanbesteding door tendermanagers. Echter de datakwaliteit van financiële kengetallen in de administratie van het tenderproces is onvoldoende voor gebruik in de marktspanning analyse. De wens

is dubbele administratie terug te brengen en zoveel mogelijk één administratie geschikt te maken voor het gebruik van verschillende doelgroepen.

- Vraag: In hoeverre biedt uw S2P platform functionaliteit die een bijdrage kan leveren aan de wens dubbele registratie van financiële kengetallen terug te brengen?

2.7.2 Verkregen inzichten Contracteren

- Sourcing is breed beschikbaar.
- Een werkende koppeling met TenderNed is beperkt beschikbaar.
- Ramen/CE wordt niet standaard ondersteund, wordt breed aangegeven dat configuratie/maatwerk nodig is voor informatievoorziening ramingen vanuit S2P proces.

2.8 Open vragen Managen Contracten

2.8.1 Gestelde vragen Managen Contracten

12 Minimal Viable Product (MVP) voor het proces Managen contracten

- Situatie: Het proces Managen contracten binnen ProRail omvat de volledige keten van contractregistratie, het afhandelen van aanvragen op basis van contractuele afspraken, bestellen, betalen en contractbeheer. Dit proces wordt momenteel grotendeels ondersteund in SAP S/4HANA en kent meerdere variaties in aanvraagtypen, afhankelijk van contractuele kenmerken. Daarbij is het essentieel dat de financiële uitnutting van contracten goed inzichtelijk en compliant is, inclusief mutaties zoals meer- en minderwerk ten opzichte van overeengekomen en maximale contractwaarden.
- Complicatie: Vanwege de verwevenheid van de processtappen en de afhankelijkheid van contractdata, is het de verwachting dat dit proces niet eenvoudig in delen kan worden overgezet naar een nieuw platform. Een gefaseerde aanpak zou kunnen leiden tot het in stand houden of zelfs uitbreiden van maatwerk in de huidige oplossing, en mogelijk afbreuk doen aan de gewenste verbetering in datakwaliteit en procesintegratie. Tegelijkertijd willen we verkennen of er toch mogelijkheden zijn om kortcyclisch waarde te leveren en te leren, zonder de integriteit van het proces te verliezen.
- Vraag: Ziet u mogelijkheden om het proces Managen contracten gefaseerd te digitaliseren binnen uw S2P-platform, bijvoorbeeld door te starten met een Minimal Viable Product (MVP)? Zo ja, welke onderdelen zouden volgens u geschikt zijn om als eerste stap te implementeren, en hoe kan dit worden vormgegeven zonder afbreuk te doen aan datakwaliteit, compliance en procesintegratie?

13 Proces meer- en minderwerk

- Situatie: Binnen ProRail worden contracten aangepast als gevolg van meer- of minderwerk. Deze wijzigingen hebben directe impact op de overeengekomen contractwaarde en de financiële uitnutting. Het is van belang dat deze mutaties op een gecontroleerde en transparante manier worden verwerkt, zodat het contractdossier actueel blijft en de uitnutting binnen de juiste grenzen plaatsvindt. Na goedkeuring van een wijziging moet het mogelijk zijn om hierop operationeel te handelen, bijvoorbeeld door het aanmaken van een inkooporder.
- Complicatie: Het proces van meer- en minderwerk is vaak complex, omdat het meerdere stappen en rollen omvat: van het indienen van een wijzigingsverzoek, via beoordeling en goedkeuring, tot het aanpassen van contractwaarden en het doorvertalen naar operationele opdrachten. Voor een deel van deze type wijzigingen, ligt de initiatie in een andere applicatie 'VISI' die middels een koppeling met het S2P platform de wijzigingen moet laten verwerken. Het is essentieel dat het systeem voorkomt dat de (nieuwe) contractwaarde wordt overschreden, en dat mutaties correct worden verwerkt in de uitnutting en financiële administratie. Ook de interactie met leveranciers speelt hierin een belangrijke rol.
- Vraag: Kunt u toelichten hoe uw S2P-platform het proces van meer- en minderwerk ondersteunt? Hoe wordt een contractwijziging digitaal afgehandeld, en op welke wijze wordt geborgd dat de aangepaste

contractwaarde niet wordt overschreden bij het aanmaken van inkooporders? Is het mogelijk om na goedkeuring van een wijziging automatisch een gekoppelde inkooporder aan te maken? En hoe is de interactie met leveranciers in dit proces ingericht?

14 Handhaving wet DBA

- Situatie: Om inhuur waarbij sprake is van schijnzelfstandigheid te voorkomen wordt o.a. de data die wordt vastgelegd bij aanvragen geanalyseerd. Hierbij is het van belang vroegtijdig te signaleren wanneer een persoon zowel via een inhuuraanvraag is ingezet als via een adviesopdracht (vrije aanvraag of aanvraag op contract).
- Complicatie: Bij adviesopdrachten worden de persoonsgegevens, anders dan bij inhuur opdrachten, niet vastgelegd in het HR systeem. Hierdoor is de organisatie afhankelijk van de data vastgelegd gedurende het bestelproces.
- Vraag: Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, verzoeken wij u om een toelichting te geven op:
 - o De standaard mogelijkheden hiertoe binnen uw platform
 - o De integratiemogelijkheden met HR systemen om de vereiste data uit te wisselen (zowel van als naar het platform)
 - o Eventuele randvoorwaarden of beperkingen.

15 Efficiënter uitvoeren Prestatiemeten

- Situatie: Elk kwartaal wordt de meetronde Prestatiemeten uitgevoerd door team Procurement Expertise Centrum (PEC), ook stellen zij de rapportage op die intern ProRail en onder leveranciers wordt verspreid. Zij configureren de meetronde, borgen dat respondenten reageren, stellen de rapportages en analyses op en controleren deze.
- Complicatie: Het uitvoeren van de meetronde is erg tijdsintensief. Vooral zijn tijdsintensief:
 - o Het bijstellen van contract- en leveranciersdata uit SAP voor het aansturen van meetrondes.
 - o Het koppelen van de juiste respondent aan een contract.
 - o Het monitoren van respons en herinneren van respondenten.
 - o Het valideren van de in rapportages toegepaste meetmethode.
 - o Het combineren en verrijken van de meetgegevens voor dat deel van de rapportages dat niet beschikbaar is in ISPNNext.
- Vraag: In hoeverre biedt uw S2P platform functionaliteit die een bijdrage kan leveren aan het verminderen van de tijd die het team PEC kwijt is aan de kwartaalijkse meetronde? Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, verzoeken wij u toelichting te geven op:
 - o Hoe deze verbetering wordt verkregen
 - o Welke eisen dit stelt aan het werken van het PEC team

2.8.2 Verkregen inzichten Managen Contracten

- Het proces managen contracten hoeft niet middels een big bang te worden geïmplementeerd, een gefaseerde aanpak is mogelijk.
- Best practice op meer- en minderwerk vereist een procesaanpassing voor ProRail.
- Prestatiemeten wordt op verschillende wijzen ondersteund door de meeste partijen.

2.9 Open vragen Roadmap

2.9.1 Gestelde vragen Roadmap

16 Inzicht in contract en uitnutting voor materialenleveranciers

- Situatie: ProRail heeft raamcontracten afgesloten met zowel materialenleveranciers als externe aannemers. In de contractuele afspraken met externe aannemers is vastgelegd dat zij gebruikmaken van de materialencontracten die ProRail heeft afgesloten.
- Complicatie: De uitnutting van de materialencontracten verloopt via de externe aannemers. Hierdoor heeft ProRail momenteel geen direct inzicht in de bestellingen, leveringen en betalingen die plaatsvinden onder deze contracten. Dit beperkt het zicht op belangrijke contractuele parameters zoals levertijden, materiaaltypes, afgenomen volumes en het financiële beslag op het contract.
- Vraag: In hoeverre biedt uw Source to Pay-platform functionaliteiten om ProRail inzicht te geven in de uitnutting van materialencontracten, waarbij de externe aannemer de afnemende partij is?

Indien uw platform hiervoor mogelijkheden biedt, verzoeken wij u om een toelichting te geven op:

- o Hoe dit inzicht wordt verkregen (bijv. via integraties, portalen, rapportages);
- o Welke gegevens beschikbaar zijn (zoals levertijden, materiaaltypes, volumes, financiële gegevens);
- o Hoe de samenwerking met externe aannemers hierin wordt gefaciliteerd;
- o Eventuele randvoorwaarden of beperkingen.

17 Contract- en leveranciersmanagement functionaliteit

- Situatie: Contract- en leveranciersmanagement wordt binnen ProRail nu niet integraal ondersteund door een IT-systeem. Tegelijkertijd lopen veranderinitiatieven op proces en organisatie om de ProRail breed integraal contract- en leveranciersmanagement in te richten, waarbij een gedifferentieerd regime voor contracten en leveranciers wordt toegepast op basis van classificatie. Informatievoorziening voor de nieuwe aanpak wordt grotendeels nog handmatig bij elkaar gebracht vanuit verschillende systemen.
- Complicatie: De eerste ervaringen met de nieuwe aanpak voor contract- en leveranciersmanagement is dat de informatievoorziening die nodig is om deze aanpak te ondersteunen moeilijk kan worden georganiseerd vanuit het huidige versplinterde IT-landschap van ons huidige domein. Daarom wil ProRail in de aanbesteding van het S2P platform zoveel mogelijk anticiperen op de mogelijkheid om met het S2P platform ook de benodigde informatievoorziening voor contract- en leveranciersmanagement af te dekken.
- Vraag: ProRail wil op termijn een integraal beeld vormen vanuit het perspectief contract- en leveranciersmanagement. Aanname is dat de in deze marktverkenning beschreven implementatie scope 1 en 2 de informatiebasis leggen om in de toekomst het Inkoopplatform in te zetten voor integraal contract- en leveranciersmanagement. Klopt deze aanname voor uw S2P oplossing? Welke aanbevelingen heeft u voor ProRail gegeven deze ambitie?

2.9.2 Verkregen inzichten Roadmap

- Inzicht in uitnutting van materialencontracten, waarbij de externe aannemer de afnemende partij is, is deels of met maatwerk (integraties) mogelijk.
- De markt bevestigt "De aanname is dat de in deze marktverkenning beschreven implementatie scope 1 en 2 de informatiebasis leggen om in de toekomst het Inkoopplatform in te zetten voor integraal contract- en leveranciersmanagement."
- Algemeen advies voor een gefaseerde implementatie waarbij gestart wordt met tenminste de basis van contract- en leveranciersmanagement.