

Digitale ecosystemen bij ProRail

Een blik binnen ProRail en de ProRail IT Partner samenwerking

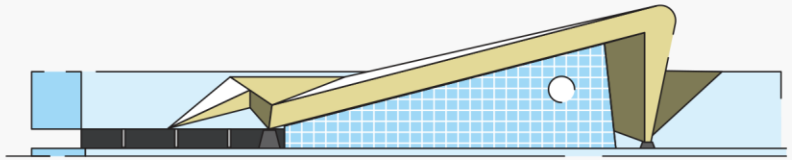
Paul van Asten
okt ‘26

ProRail

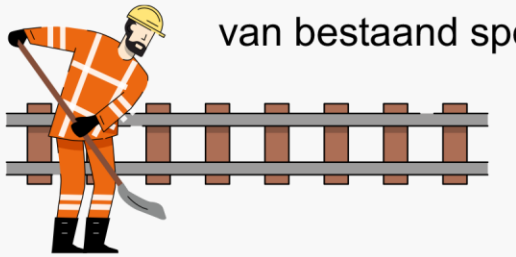
Agenda

- Voorstellen
  - ProRail en Paul
- Ontwikkelingen in samenwerking met de markt
  - De ideeën
  - De praktijk
- Vragen!

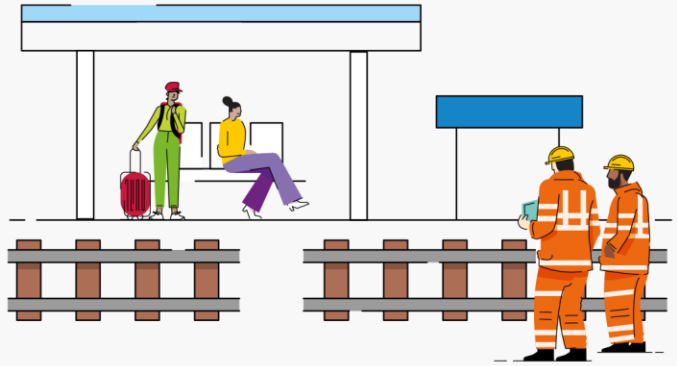
Wat we doen



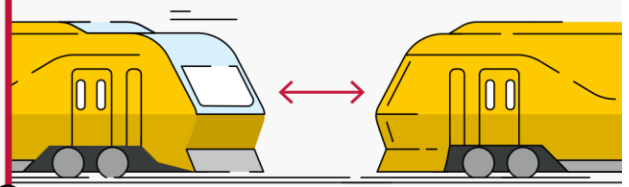
Beheren
van stations



Onderhouden
van bestaand spoor



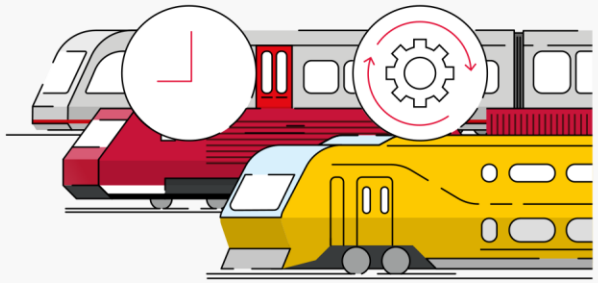
Aanleggen
van nieuw spoor,
nieuwe stations



Verdelen
van de ruimte op het spoor



Informeren
van vervoerders

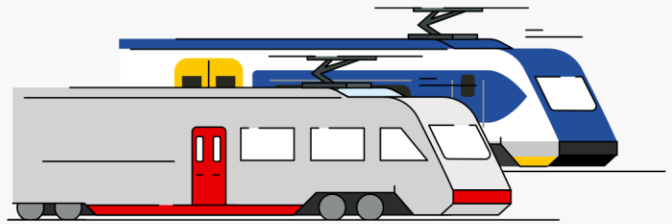


Regelen
van alle treinverkeer

24/7

Reizigersvervoer

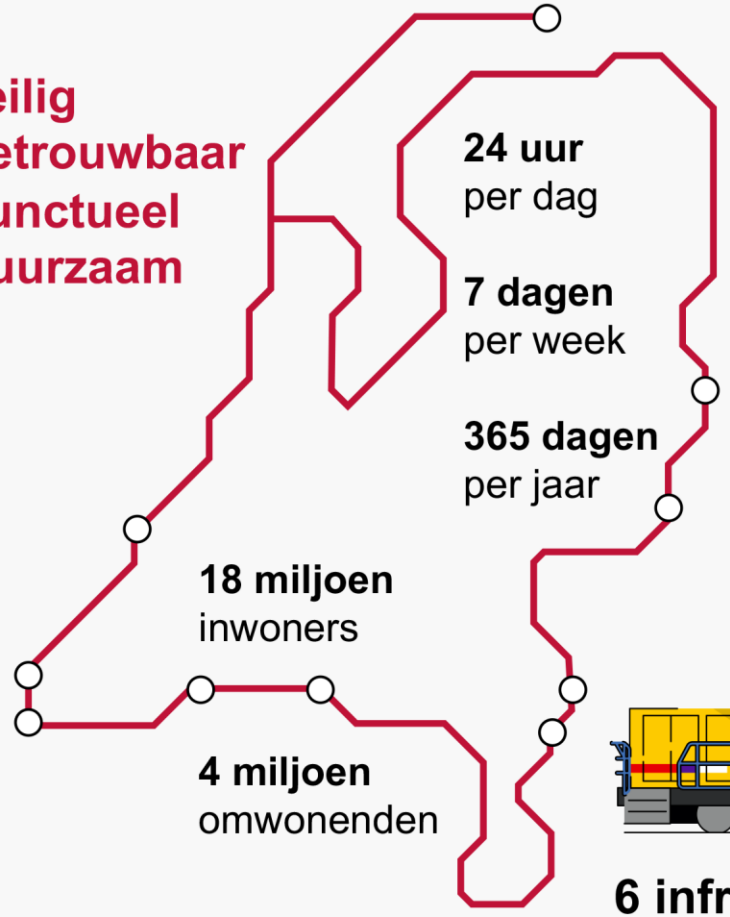




11 reizigersvervoerders

147 miljoen km
reizigersvervoer per jaar

Veilig
Betrouwbaar
Punctueel
Duurzaam



24 uur
per dag

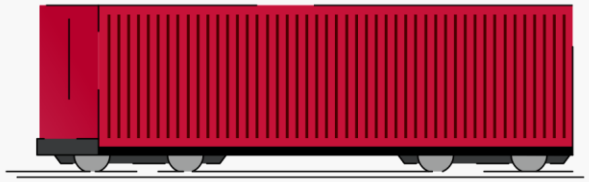
7 dagen
per week

365 dagen
per jaar

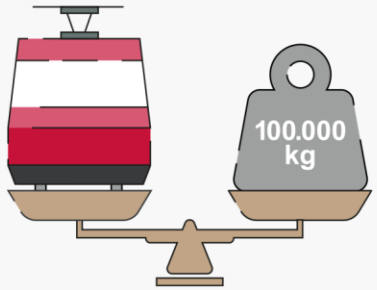
18 miljoen
inwoners

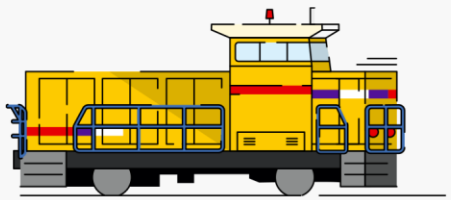
4 miljoen
omwonenden

Goederenvervoer



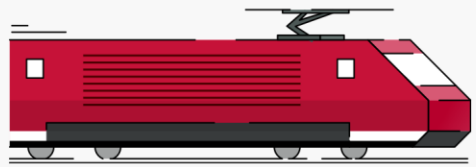
13 miljard
tonkilometers
per jaar





6 infravervoerders

± 15.000 ritten
per jaar



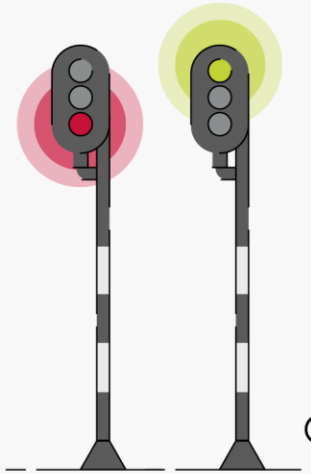
22 goederenvervoerders

10 miljoen km
goederenvervoer per jaar

Bron: www.prorail.nl/samenwerken/vervoerders/onze-klanten

Infrastructuur

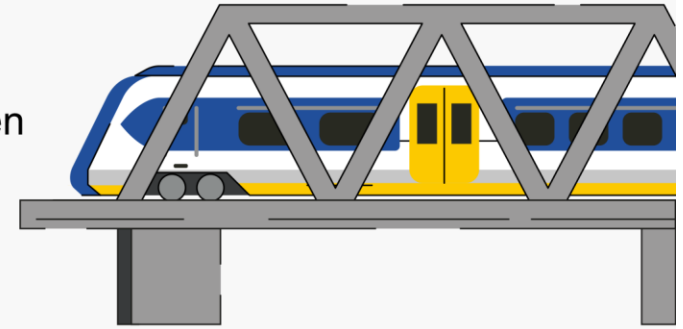
11.616
seinen



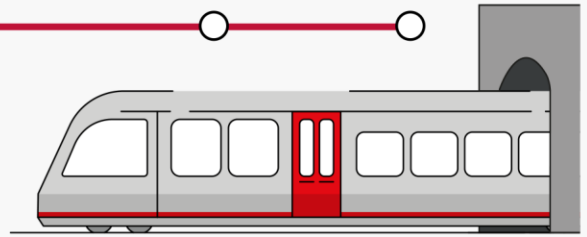
6.990 km
spoor



68
bruggen

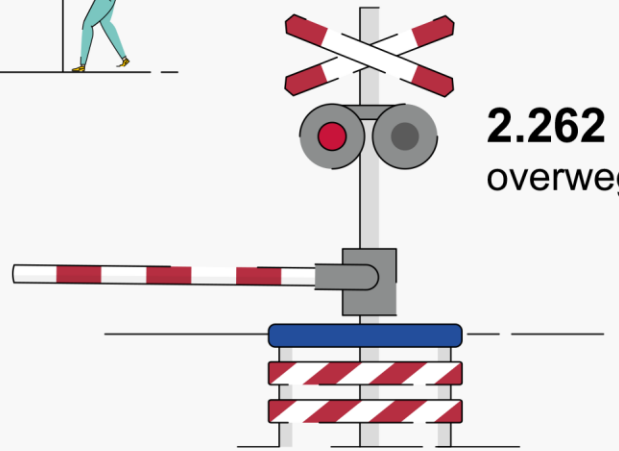


27
tunnels



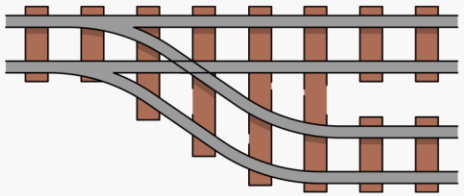


398
stations

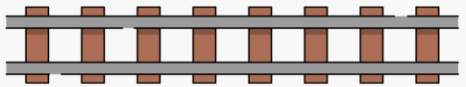


2.262
overwegen

5.988
wissels



3.033 km
netlengte



Bron: Jaarverslag ProRail 2024

Spoor naar Morgen - Strategisch kader ProRail

Waar we voor staan

Onze missie

Wij verbinden mensen, steden, en bedrijven per spoor nu en in de toekomst.

Wij maken aangenaam reizen en duurzaam vervoer mogelijk en zorgen dat het op en om het spoor veilig is.

Waar we voor gaan

Onze visie

Wij geven samen met onze partners invulling aan de groeiende behoefte aan duurzame mobiliteit in Nederland.

Wij gaan voor de trein als aantrekkelijke keuze voor reizigers en verladers.



Welk resultaat we willen halen

- **Verbindt**
  Vergroten spoorcapaciteit
  Aantal treinpaden
- **Verbetert**
  Veilig en betrouwbaar spoor
  Tevredenheid reizigers, verladers en omgeving
- **Verduurzaamt**
  Duurzame mobiliteit
  Footprint
- **Bevlogen ProRailers**
  Fantastische organisatie om te werken
  Werkgeverswaardering
- **Betaalbaar spoor**
  Doelmatige uitgaven
  Kosten per treinpad

Resultaatgebieden

Wat we gaan doen

Integrale ontwikkel-agenda voor het spoor opstellen en financieren

Strategische prioriteiten

- **Netwerk klaarmaken voor de toekomst**
- **Basis op orde brengen in de dagelijkse logistieke operatie**
- **Basis op orde brengen in de dagelijkse infra-operatie**
- **Digitaliseren van de logistieke operatie voor de toekomst**
- **Datagedreven werken doorvoeren in de hele infraketen**
- **ERTMS invoeren binnen ProRail**





Wat we hiervoor nodig hebben



Focus

- Sturing op resultaten
- Concrete ProRail jaaragenda



Eén ProRail manier van samenwerken

- Heldere overlegstructuur
- Eenduidige werkwijze
- Gedeelde taal en cultuur

Organisatieversterkers

Ontwikkelprogramma voor alle ProRailers

- Leiderschapsprogramma
- Training 'ProRail manier', incl. benodigde digital skills



Ontwikkelingen in samenwerking met de markt

Ontwikkelingen partnerschap in maatwerksoftware



- **Uitgangspunt**: Pre-SBOP (Software Beheer en Ontwikkel Partners): elk project apart aanbesteed →

  a) Versnipperd landschap:

  - 2 monopolisten voor kernsystemen
  - Overig deel zeer veel verschillende leveranciers;

  b) Geen of zeer beperkte kennisopbouw bij leveranciers;

  c) veel langdurige aanbestedingen (lange time-to-market)
- **Stap 1** -> SBOP
  - Naar een viertal partners
- **Stap 2** -> PITP (ProRail IT-Partners): het goede van SBOP en de nadelen mitigeren
  - Van start en nu de uitdaging van de uitvoering

Stap 1: van een versnipperd landschap naar SBOP

+ Een beperkt aantal (4) maatwerksoftware ontwikkel- en applicatiebeheerpartners

+ Langjarige verbintenissen zorgen voor investeren in (kennis van) elkaar. Dé sleutel tot succes

+ De onderlinge concurrentie houdt partijen scherp met mini-competities. De mini-competitie en de meerjarige overeenkomst heeft tot lagere kosten geleid

+ Contracteringstijd gedaald van 6 maanden naar 9 weken

+ Structurele halfjaarlijkse prestatiemeting

-/- Kennis van de SBOP's zetten we pas laat in het traject in - na de mini-competitie. Daarvoor zijn partijen in concurrentie en kunnen niet betrokken worden door ProRail.

-/- Indeling op technologie beperkt en sluit ontwikkeling in nieuwe technologieën uit

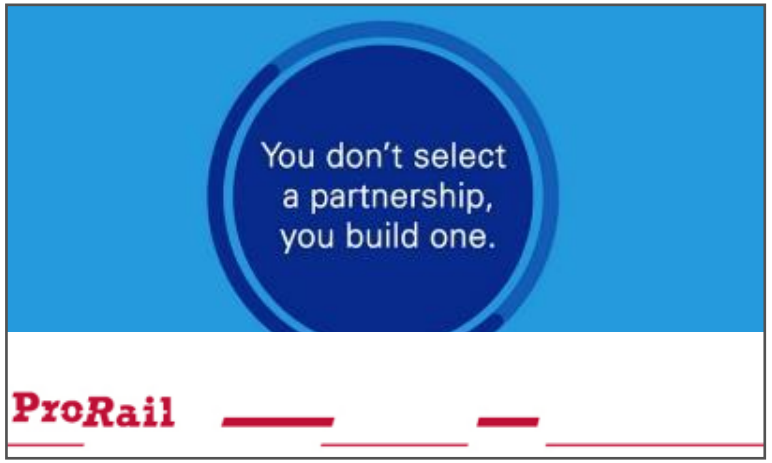
-/- Samenwerking is laat tot stand gekomen tussen alle partijen

-/- Prestatiemeting is een dominante factor geworden.

Samenwerken als partners

Het leveren van inspanning van twee of meer personen of instanties om een bepaald doel [doel of resultaat]te bereiken. Een doel dat je alleen niet, of lastig kunt bereiken

ProRail heeft partners nodig om haar resultaten te bereiken. Samenwerken is zo belangrijk dat het als apart resultaat is gedefinieerd. Maar….. Hoe dan?







ProRail

Stap 2: van SBOP naar de PITP aanbesteding

ProRail

- We stellen een gerichte, strategische vraag aan de markt, we zijn niet aan het inkopen
  - IT is in de lead. Uiteraard in een goede, intensieve samenwerking met Procurement

- We betrekken de markt bij de aanbesteding
  - Meerdere marktdagen en informatiesessies georganiseerd
  - Practice what you preach – in een partnerschap neem je de ander serieus

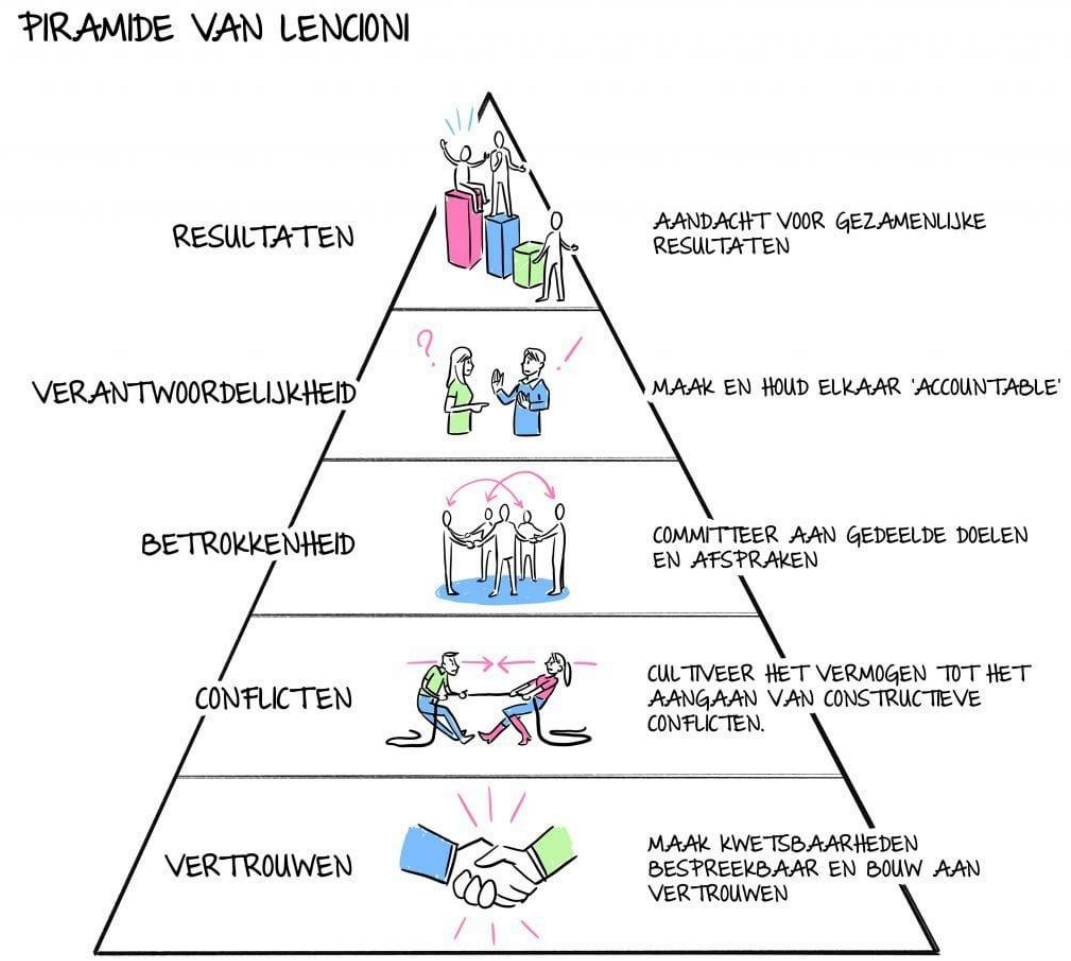
- Neem de interne organisatie mee in de doelen die je wilt bereiken. Communicatie, communicatie en communicatie. En…
  - …bij implementatie kun je weer opnieuw beginnen…

- Focus op kwaliteit, niet op prijs
  - Prijs (uurtarief) binnen een bandbreedte per functie(groep) / senioriteit

Belangrijkste wijzigingen met PITP

ProRail

- Partnerschap als samenwerkingsvorm i.p.v. klant-leverancier
- Indeling in Functionele Gebieden ipv losse applicaties
- Leren van elkaar en integraal beoordelen
- Flexibiliteit in werkwijze (van Agile tot waterval) en duurzame contracten gebaseerd op partnership
- Innovatie is onderdeel van het werk
- Expliciete rolverdeling
  - Per FG* en opdracht wordt de samenwerking expliciet bepaald, inclusief de teamsamenstelling



Successen

ProRail

- Een 5-Partijen Raamovereenkomst, langjarig en met marktconforme tarieven
- Het Change Architecture Board is ingericht en diverse uitbreidingen zijn op basis van partnership en onderling vertrouwen toegekend aan één van de PIT-Partners (ICT Group, CGI, TCS en Ordina), óf een combinatie van meerdere partners (80-weekse, opleiding Treindienstleiders)
- Meeting of the Minds: voorgenomen veranderingen of nieuwe ideeën geven we met 5 partijen vorm. Denk aan Innovatie, Beoordelen en Waarderen, Gezamenlijk (!) Onboarding
- Gezamenlijk initiatief op vlak van werving en communicatie (“de spoorse ICT”) en gezamenlijke deelname Spoordagen

- 7 nieuwe functionele gebieden zijn verdeeld onder de PIT-Partners, met daarin momenteel 25 applicaties.
- 62 applicatietransities zijn uitgevoerd
  - 34 transities als onderdeel van de eerste tranche (n.a.v. de aanbesteding), de rest transities later
  - De helft daarvan waren contractuele transities, de andere helft inhoudelijk en contractueel (naar nieuwe partner)
- Hiermee hebben we een volledig compliant maatwerklandschap
- Alle partners zijn aan boord bij nieuwe transformatieonderwerpen zoals IT4IT, Kwaliteitsbeleid, 2e/3e lijn.

… maar ook

ProRail

- Partnerschap is hard werken
  - Partnerschap is NIET alleen en altijd aardig zijn
  - Praten in plaats van brieven sturen…
- Organisatie denkt nog veel in klant-leverancier (zeker als het spannend wordt / uitloop van trajecten)
  - Een grote verandering vraagt (bij een organisatie als ProRail) lange adem
- Het is en blijft mensenwerk. Dat zie je zeker bij verloop en vervanging van sleutelrollen. Zowel bij ProRail als haar partners
- Welke rol nemen we in, in het partnerschap
  - Tussen samenwerking en een directieve regisseursrol
  - En verandert deze (gewenste) positie gedurende de looptijd
  - Onderschatting coopetition - gelijktijdig samenwerken en concurrentie. Bestond reeds onder SBOP, maar is een blijvend vraagstuk
- …

Coopetition

ProRail

"Coopetition is a business strategy that combines both cooperation and competition, where rival companies work together on certain projects or for mutual benefit while still competing in other areas. This approach allows competitors to pool resources, foster innovation, share strengths, and create larger markets, ultimately leading to more profitable outcomes for all involved"

Samenwerken waar het waarde toevoegt, concurreren waar het onderscheidend vermogen ligt.

Vragen? Vragen!

ProRail

