

# Unsolicited Proposal


Handleiding



---

## **Inhoudsopgave**

<u>Ruim baan voor marktinitiatief</u>	1
<u>Het unsolicited proposal (USP)</u>	2
<u>Het proces: van idee tot realisatie</u>	6
<u>Met wie krijgt u te maken binnen ProRail</u>	13
<u>Juridisch kader</u>	14
<u>Contactgegevens Loket USP</u>	17





# Ruim baan voor marktinitiatief

ProRail kijkt naar de toekomst en stimuleert innovaties om de dienstverlening voor onze klanten te optimaliseren. Om onze innovatiekracht te versterken, maken we daarbij graag ruim baan voor de denkkraft in de markt. ProRail is op zoek naar uw inventiviteit, naar uw commercieel haalbare, innovatieve voorstellen. Wij noemen dit een **unsolicited proposal (USP)**.

## Een USP is een zakelijk voorstel

ProRail vraagt aan marktpartijen zoals adviesbureaus, leveranciers, bouwbedrijven en andere scherpe geesten mee te denken over vernieuwende en uitvoerbare ideeën in ons gezamenlijk vakgebied. Wij verwachten dat u als professionele partij uw ideeën uitwerkt en aan ons voorlegt in een zo concreet mogelijk zakelijk voorstel. ProRail beoordeelt en behandelt deze voorstellen, deze **unsolicited proposals** volgens een vaste procedure en hanteert duidelijke criteria en inhoudelijke richtlijnen. Een gedetailleerde beschrijving van dit proces vindt u in dit handzame boekwerkje.

## Eén loket voor USPs

Het is ProRail serieus. Daarom hebben wij een apart loket voor USPs ingericht waar elke indiener terecht kan met vragen over de vorm of het proces, maar ook met vragen over de originaliteit en haalbaarheid van het idee. Dat heeft een groot voordeel. U kunt uw idee al in een vroeg stadium op dit centrale punt binnen ProRail informeel bespreken. Zo weet u al snel of uw idee het verder uitwerken en indienen waard is.

## Meer dan een USP

Uiteraard is het doel voor u en voor ons om te komen tot een USP dat ook wordt uitgevoerd en de spoorsector versterkt. De werkelijkheid leert echter dat niet elk USP wordt geaccepteerd. Toch is de tijd en energie die wij er samen in steken nooit verspilde moeite. Een goeddoordacht USP draagt altijd bij aan een vruchtbare relatie tussen partijen. Daarnaast levert een ingediend USP altijd goede PR op voor uw organisatie.



---

# Het unsolicited proposal (USP)

## Wat is het?

Een USP is een concreet zakelijk voorstel dat een (markt)partij ongevraagd aanbiedt. Een USP:

- biedt een oplossing op een vraagstuk binnen het werkteerrein van ProRail;
- heeft een aantoonbare meerwaarde;
- is niet eerder uitgevoerd;
- biedt nieuwe mogelijkheden voor ProRail.

---

## Drie type USPs

ProRail hanteert grofweg een indeling in drie typen USPs. Elk type USP heeft een aantal eigen kenmerken en mogelijke uitkomsten:

- **Aanpassing of uitbreiding infrastructuur**

Dit zijn voorstellen om concrete problemen in de infrastructuur op te lossen. Het gaat hier om een innovatieve realisering waarbij gebruik wordt gemaakt van bekende technieken.

Een dergelijk aanbod zal veelal komen van een bouwbedrijf met de bedoeling de werkzaamheden zelf uit te voeren.

- **Systeem- of productontwikkeling**

Dit zijn aanbiedingen voor vernieuwing van onze systemen (middelen, methoden en mensen). Het gaat hier om onconventionele oplossingen waarbij bepaalde zaken nog moeten worden ontwikkeld.

Dit type USP kan betrekking hebben op alle fasen van de ontwikkeling (van idee tot en met uitvoering) of op onderdelen daarvan. Zo kunt u zich bijvoorbeeld beperken tot een idee en concept, met de aanbieding dit samen met ProRail verder te ontwikkelen en aansluitend een pilot te doen. En, als u het concept zelf al helemaal hebt ontwikkeld, kan uw voorstel ook bestaan uit het doen van een pilot, al dan niet samen met ProRail.

---

- **Sharing business**

Dit zijn USPs waarbij u een aanbod doet om met samen met ProRail te investeren in een project of zaak, ieder voor eigen rekening en risico. In zo'n geval is het natuurlijk een voorwaarde dat beide partijen gebaat zijn bij de gezamenlijke investering.

Past uw idee niet binnen één van deze drie typering, dan is dat geen probleem. U kunt uw idee gewoon indienen bij Loket USP. Wij zijn op zoek naar uw innovatieve oplossingen en worden graag verrast door uw inventiviteit.

### **Wie kan een USP indienen?**

Om kort te gaan, Loket USP zoekt naar ideeën van professionals. We denken daarbij aan: bouwbedrijven, ingenieurs en adviesbureaus, ontwikkelaars en leveranciers, maar bijvoorbeeld ook uitvinders.

### **Wat moet een USP bevatten?**

Hoe duidelijker een USP is uitgewerkt, hoe sneller u duidelijkheid heeft over de mogelijkheden. ProRail vraagt van haar (potentiële) zakenpartner dat het voorstel goed is doordacht, uitvoerbaar en zo concreet als mogelijk is uitgewerkt. Werk dus uw idee uit alsof u een nieuw project definieert, met een probleemanalyse, projectdoel, een (voorlopige) businesscase, een planning en maak duidelijk wat u wilt bereiken met het USP. Een goed idee alleen is onvoldoende voor ProRail om het te kwalificeren en behandelen als een USP. De vorm waarin u het USP aanbiedt, bepaalt u zelf.

---

## Inhoudelijke richtlijnen

Om duidelijk te maken wat ProRail verwacht in een USP, volgt hier een aantal belangrijke inhoudelijke richtlijnen:

- **Beschrijving van het idee**

Begin het USP met een nauwkeurige uitleg van het idee en het probleem dat u wilt oplossen. Daar waar mogelijk onderbouwt u dit met voorbeelden, resultaten van proeven, ervaringen in het buitenland, of ander bewijs. U bent vrij om dit te doen met tekeningen, filmpjes, presentatie in PowerPoint en andere middelen.

- **Aantoonbare meerwaarde**

U legt uit welke toegevoegde waarde uw voorstel biedt aan ProRail. Dat kan vele vormen hebben. Uw voorstel levert bijvoorbeeld een verbetering in een dienst die ProRail levert aan vervoerders. Of uw voorstel leidt tot lagere (instandhoudings)kosten voor onze infrastructuur. Ook hier is het van belang dat u uw verwachtingen onderbouwt.

- **Fasering**

In uw USP geeft u aan op welke fase in de ontwikkelingsketen van ProRail uw voorstel betrekking heeft: Fase 1, idee ; Fase 2, concept ; Fase 3, ontwikkeling ; Fase 4, pilot ; Fase 5, realisatie of exploitatie. En natuurlijk maakt u duidelijk in welk stadium uw oplossing verkeert op het moment dat u het indient.

- **Gewenste rolverdeling**

Het is belangrijk dat u duidelijk beschrijft welke rol u als indiener wenst te vervullen mocht uw voorstel worden uitgevoerd. Daarbij willen wij ook graag weten wat u exact van ProRail verwacht. Er is een aantal mogelijkheden. U kunt een idee of concept aan ProRail aanbieden, zonder verder betrokken te willen zijn bij de ontwikkeling. Maar vaak zal het juist uw bedoeling zijn om samen met ProRail het concept verder te ontwikkelen, pilots uit te voeren, de oplossing te realiseren en mogelijk ook te exploiteren.

---

- **Commercieel**

Een USP is ook een zakelijk voorstel. Daarom aan u de vraag om in uw voorstel ook uit te schrijven: wat de oplossing kost, al dan niet met financieringsconstructies; wat voor planning u haalbaar acht; welke risico's u ziet; welke investeringen u zelf wilt doen, en wat u verwacht van ProRail; hoe en wanneer u de investering verwacht terug te verdienen; etcetera. U werkt dit uit in een (voorlopige) business case.

---

## Aanvullende richtlijnen

**De vijf inhoudelijke richtlijnen zijn van toepassing op alle type USPs. Daarbij zijn er voor elk van de drie type USPs nog additionele richtlijnen.**

- **Infrastructuur**

Elk USP dat betrekking heeft op de infrastructuur van ProRail wordt in geval van acceptatie gezien als een inschrijving op een aanbesteding. Daarom vragen wij u om ook alle gegevens aan te leveren die noodzakelijk zijn bij een aanbesteding, u vindt deze op de website van ProRail.

- **Systeemontwikkeling**

Wanneer u een gezamenlijke ontwikkeling voorstelt, moet duidelijk zijn uitgewerkt welke investeringen u hebt gedaan en/of verwacht te doen, en welke investering (geld, mensen en middelen) u van ProRail verwacht.

- **Sharing business**

Er zijn geen extra richtlijnen voor dit type voorstel.

In algemene zin geldt: wees concreet en onderbouw uw idee, aannames en verwachtingen zoveel mogelijk. ProRail ziet uw USP's als een zakelijk voorstel, maar niet als een offerte voor uit te besteden werk of een proefballonnetje van een aardig idee.

Wij beseffen dat het opstellen van een USP tijd en energie kost. Daarom kunt u bij ons nagaan of ProRail de problematiek die uw idee oplost herkent of mogelijk al zelf bezig is met het onderwerp waarvoor u een proposal wilt indienen. U kunt deze (controle)vraag stellen bij Loket USP. Vanzelfsprekend wordt uw vraag strikt vertrouwelijk behandeld. U kunt ook een afspraak maken waarin u uw vraag kunt toelichten.



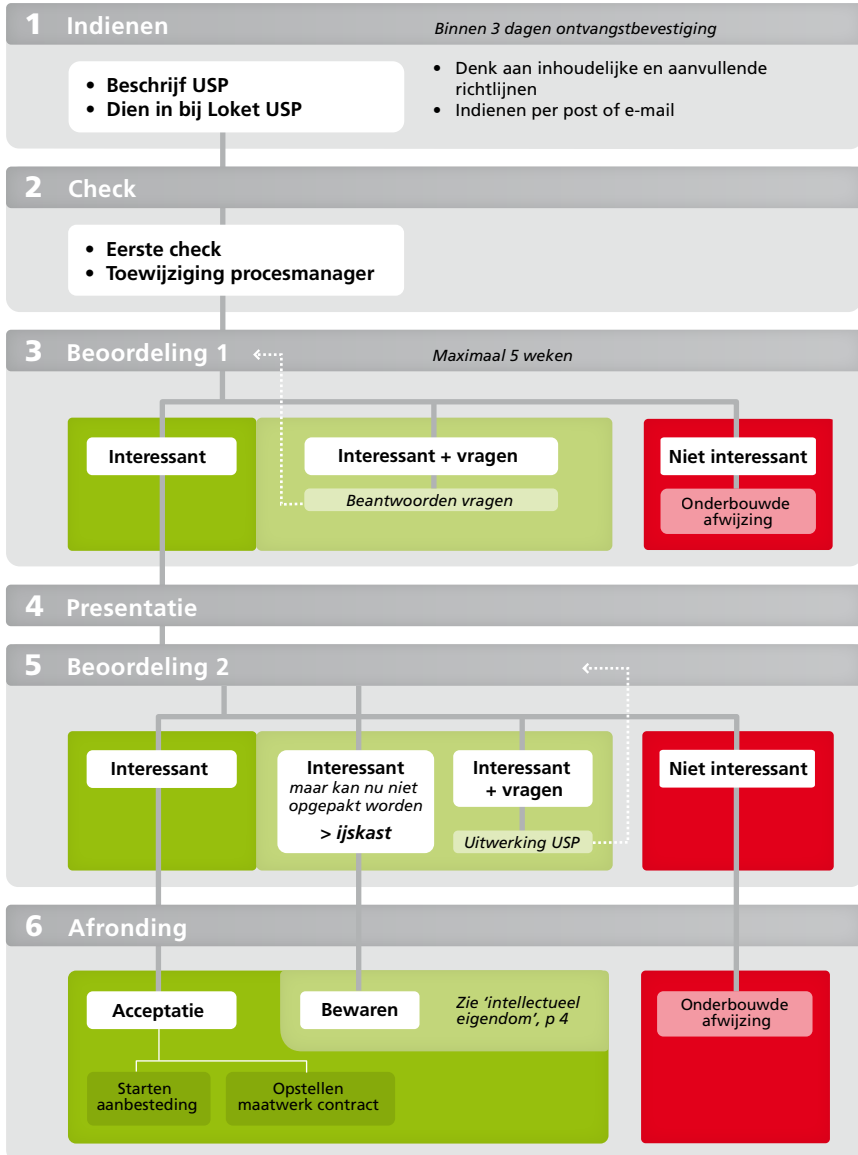
## Het proces van idee tot realisatie

ProRail behandelt alle voorstellen die worden ingediend volgens een transparant proces. Ongeacht de inhoud van het voorstel zijn de stappen die doorlopen worden altijd hetzelfde. We streven ernaar de stappen zorgvuldig, maar ook zo snel mogelijk te doorlopen, zodat u snel duidelijkheid heeft over de mogelijkheden van uw USP. Uiteraard kan de complexiteit van het voorstel de doorlooptijd beïnvloeden.

U kunt voor u uw USP indient natuurlijk terecht bij Loket USP met vragen over vorm en proces, maar ook met vragen over de originaliteit en haalbaarheid van het idee. U kunt uw idee al in een vroeg stadium op dit centrale punt binnen ProRail informeel bespreken. Zo weet u al snel of uw idee het verder uitwerken en indienen waard is.



## Het proces schematisch



---

## Het proces toegelicht

### 1 Indienen

- **Beschrijf USP**

U beschrijft uw USP als een concreet zakelijk aanbod gericht aan ProRail.

- **Dien USP in**

Stuur het voorstel per post of e-mail naar Loket USP, inclusief eventuele bijlagen (bij voorkeur in digitale vorm). ProRail stuurt u binnen drie werkdagen een ontvangstbevestiging via de e-mail.

→ *[Kijk op pagina 17 voor de contactgegevens](#)*

### 2 Check

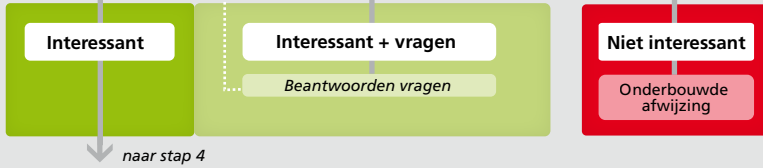
- **Eerste check op volledigheid en duidelijkheid**

ProRail bekijkt of uw USP voldoet aan de gestelde richtlijnen en voorwaarden. We bekijken of het USP volledig is en duidelijk. In deze fase wordt ook onderzocht of ProRail niet al een aanbesteding in voorbereiding heeft voor het probleem dat uw USP aanpakt. Daarnaast kijken we of bij acceptatie van uw USP aanbesteding moet volgen. Mocht er wat ons betreft informatie ontbreken of onduidelijk zijn, dan krijgt u natuurlijk de gelegenheid om onderdelen aan te vullen.

- **Procesmanager aanstellen**

Loket USP wijst u vervolgens een procesmanager toe. Hij (of zij) zal uw contactpersoon bij ProRail zijn voor de duur van alle vervolgstappen. Binnen twee weken na het indienen van uw USP ontvangt u een bericht met zijn naam en contactgegevens. Het is de taak van uw procesmanager om uw voorstel door de juiste deskundigen en managers te laten beoordelen. Hij neemt contact met u op om alle stappen voor te bespreken.

### 3 Beoordeling 1



Onder leiding van de procesmanager wordt uw voorstel voor de eerste maal beoordeeld. Daarbij raadplegen wij ook collega's waar u al eerder contact mee heeft gehad (die zijn opgenomen in uw voorstel). De eerste beoordeling vindt plaats in korte tijd en heeft de vorm van een interesse-scan.

#### **Belangrijk in de beoordeling zijn:**

- **Erkenning probleem**

Verskillende materiedeskundigen binnen ProRail bekijken of ze het probleem (of de kans) herkennen waarvoor uw USP een oplossing biedt. Daarnaast wordt beoordeeld of deze oplossing past in de bestaande railinfrastructuur en -systemen. Mocht dit niet het geval zijn, dan wordt er uiteraard gekeken of en zo ja hoe het voorstel inpasbaar kan worden gemaakt.

- **Prioriteit en middelen**

Ook gaan we na of de oplossing voldoende prioriteit kan krijgen. Daarbij rijst vanzelfsprekend ook de vraag of wij de benodigde financiële middelen hebben of kunnen vrijmaken binnen de huidige begrotingen.

- **Meerwaarde en vernieuwend**

ProRail beoordeelt of uw voorstel meerwaarde biedt ten opzichte van de lopende ontwikkelingen. Daarnaast bekijken we of uw oplossing niet al eerder is uitgevoerd.

Wij streven ernaar deze stap in vijf weken af te ronden. Het kan voorkomen dat wij meer tijd nodig hebben. In dat geval stellen wij u hiervan uiteraard op de hoogte.

U krijgt altijd de gelegenheid om het resultaat in een persoonlijk gesprek met de procesmanager door te nemen.

### Uitslag beoordeling 1

- **Interessant**

ProRail vindt het voorstel interessant en nodigt u uit om het idee te komen presenteren, zie stap 4.

- **Interessant + vragen**

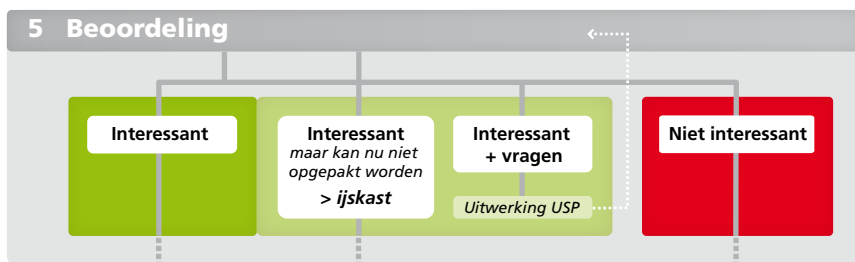
ProRail vindt het voorstel interessant, maar er zijn nog onduidelijkheden en vragen. U krijgt de gelegenheid deze vragen te beantwoorden. Daarna volgt een nieuwe beoordeling.

- **Niet interessant**

ProRail vindt uw voorstel niet interessant, het wordt onderbouwd afgewezen.

## 4 Presentatie

De procesmanager nodigt u uit om het voorstel te presenteren aan ProRail. Het doel van de bijeenkomst is niet om het voorstel direct te omarmen of af te wijzen. Het is een bijeenkomst waarbij over en weer vragen gesteld kunnen worden. In een open sfeer verkent ProRail zo samen met u wat de mogelijkheden van het voorstel zijn.



Na de presentatie, als alle vragen beantwoord zijn, neemt ProRail de tijd om uw voorstel intern nogmaals goed door te spreken. Dan vindt ook de definitieve beoordeling plaats. Dat kan een aantal uitkomsten hebben.

### Uitslag beoordeling 2

- **Interessant**

ProRail vindt uw voorstel interessant. De acceptatieprocedure wordt gestart.

- **Interessant, maar kan nu niet opgepakt worden**

ProRail vindt het voorstel interessant, maar kan het nu niet oppakken.

In onderling overleg met u wordt het idee tijdelijk 'in de ijskast' gezet

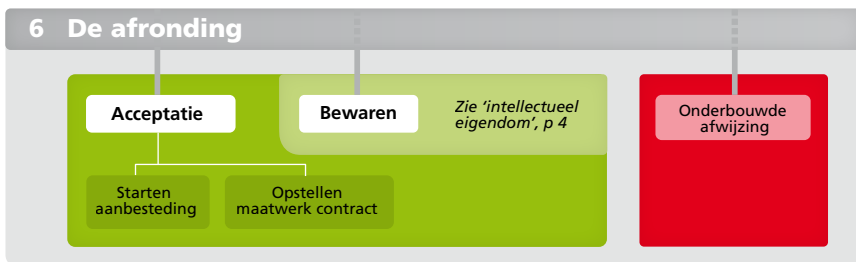
→ [Lees over Intellectueel eigendom op pagina 15](#)

- **Interessant + vragen**

ProRail vindt het voorstel voldoende potentie hebben, maar er blijven nog te veel vragen onbeantwoord. In dit geval is het aan u of u er nog extra moeite in wilt steken om het voorstel verder uit te werken. Daarna volgt een nieuwe beoordeling.

- **Niet interessant**

ProRail vindt uw voorstel niet interessant genoeg en wijst uw voorstel af.



- **ProRail accepteert uw voorstel**

De procedurele en inhoudelijke beoordeling zijn beide positief. Nu zijn er twee mogelijkheden. We sluiten rechtstreeks met u een contract, of we starten een aanbestedingsprocedure.

In het eerste geval gaan we over tot een maatwerkoplossing. Geen USP is hetzelfde. Daarom is het commerciële en contractuele vervolg nooit hetzelfde. Samen met ProRail bespreekt u in deze fase hoe en onder welke voorwaarden een vervolg vorm kan krijgen.

In het tweede geval overleggen wij met u hoe de aanbestedingsprocedure wordt ingericht en hoe we uw USP gaan vergelijken met de andere inschrijvingen (gunningscriteria).

→ [Lees over aanbestedingen op pagina 14](#)

---

- **ProRail bewaart uw voorstel**

ProRail vindt uw voorstel interessant, maar ziet nu geen mogelijkheden om het uit te voeren. In dit geval is het regel dat wij met u afspreken dat na een vastgestelde periode uw voorstel en de mogelijkheden van de oplossing opnieuw bekeken worden. Ook hier geldt dat u eigenaar blijft van de oplossing tot wij samen besluiten andere afspraken te maken.

- **ProRail wijst uw voorstel af**

Als ProRail uw USP afwijst, zullen we tot vijf jaar na uw indiening geen initiatieven nemen die overeenkomen met de specifieke oplossing uit uw USP. ProRail kan in die periode uiteraard wel aan andere oplossingen voor hetzelfde probleem werken. U blijft eigenaar van de door u voorgestelde oplossing, maar niet van het probleem dat u beschrijft in uw voorstel. Het kan voorkomen dat wij binnen de termijn van vijf jaar ons oordeel herzien en alsnog gebruik willen maken van uw oplossing. In dat geval nemen wij uiteraard contact met u op.



---

## Met wie krijgt u te maken binnen ProRail



Met het inrichten van Loket USP wil ProRail ervoor zorgen dat meer marktinitiatieven hun weg vinden binnen ProRail. Loket USP en vervolgens de procesmanager voor uw USP zijn uw belangrijkste contacten tijdens de behandeling. Maar er zijn natuurlijk meer betrokkenen.

### Loket USP

De afdeling Innovatie van ProRail organiseert Loket USP binnen het innovatieprogramma 'Innoveren met de markt'. De programmamanager ontvangt uw USP, zoekt een procesmanager en is de constante factor in alle behandelingsprocessen tot aan de acceptatie of afwijzing. Bij Loket USP kunt u tevens terecht met al uw vragen over het USP-proces of voor een ideescan.

### De procesmanager

De procesmanager draagt er zorg voor dat elk USP op een eenduidige manier behandeld wordt. Hij zorgt ervoor dat uw USP de aandacht krijgt van de juiste specialisten binnen ProRail. Een belangrijk onderdeel van zijn takenpakket is u gedurende de voortgang op de juiste momenten te informeren, u uit te nodigen voor een vervolgesprek en dergelijke. De procesmanager is bijna altijd een programma- of projectmanager van de afdeling Innovatie.

### Andere afdelingen binnen ProRail

Bij de procedurele beoordeling en in een eventuele contractfase wordt intensief samengewerkt met de afdeling Aanbestedingszaken, Kostenmanagement en Inkoop.

Diverse materiedeskundigen en managers van verschillende afdelingen van ProRail worden betrokken bij de inhoudelijke beoordeling van uw voorstel. Dit gebeurt altijd op vertrouwelijke basis.

### Tenderboards

De definitieve beslissing over het accepteren of afwijzen van uw USP vindt plaats in de ProRail Tenderboards. Daarbij treedt de Innovatieraad onder voorzitterschap van de directeur Projecten op als sponsorgroep.



---

## Juridisch kader

Als één van de grootste opdrachtgevers van Nederland hecht ProRail aan het zuiver naleven van de wet- en regelgeving in het aan- en uitbesteden van werk. Daarom start ProRail in bepaalde gevallen na acceptatie van een USP een aanbesteding. Tegenover de voorwaarden en eisen waaraan u als indiener moet voldoen, staan regels ter bescherming van uw commerciële belangen. U kunt er in alle gevallen op rekenen dat we uw USP zorgvuldig en vertrouwelijk behandelen.

---

### USPs en aanbestedingsplicht

ProRail geldt als aanbestedende dienst in de zin die het Besluit aanbestedingen speciale sectoren (Bass) daaraan geeft. Het accepteren van ongevraagde voorstellen uit de markt, lijkt op het eerste gezicht strijdig met de aanbestedingsplicht van publieke ondernemingen. Bovendien bestaan daarvoor geen afspraken of regels in Nederland en Europa.

In de Verenigde Staten ligt dit anders. Daar is de regeling voor USPs beschreven in de aanbestedingsregeling van de federale overheid, de *Federal Acquisition Regulation* (FAR). Onder verwijzing naar deze FAR-regeling hebben vrijwel alle (semi-)overheidsinstellingen in de VS beleid voor unsolicited proposals. ProRail heeft zijn USP-formule gebaseerd op de beschrijving in de FAR. Deze kan ook worden toegepast in Europa.

### Uw USP aanbesteden

Als we uw USP accepteren en de aanbestedingsplicht geldt, dan bespreken wij met u hoe wij omgaan met die aanbesteding. Voordat de aanbesteding plaatsvindt, overleggen we met u over de selectie- en gunningcriteria die we gaan hanteren. Uiteraard met inachtneming van de bepaling in de FAR over 'full and open competition'. We beschouwen uw USP als inschrijving. ProRail start vervolgens een aanbestedingsprocedure met voor alle deelnemers gelijke kansen en gelijke regels. Daarbij baseren we onze uitvraag zo veel mogelijk op de probleembeschrijving, zoals u die in uw USP hebt opgenomen. U hoeft als indiener uiteraard niet deel te nemen aan de aanbesteding.



---

### **Wanneer aanbesteden?**

Voor de drie type USPs is er op voorhand een globale uitspraak te doen over al dan niet aanbesteden.

- **Infrastructuur**

USPs over een aanbidding voor het aanpassen of uitbreiden van infrastructuur zijn vrijwel in alle gevallen aanbestedingsplichtig.

- **Systemen (een aanbidding voor een nieuw systeem)**

Als uw aanbidding leidt tot concurrentiebeperking, dan moeten we de USP aanbesteden, anders ontstaat (het gevaar van) een monopolist. De aanbestedingsplicht vervalt als u en ProRail gezamenlijk investeren in de ontwikkeling van een systeem én de resultaten van de ontwikkeling en pilotproject(en) vervolgens openbaar worden. Bijvoorbeeld doordat ProRail de systeemspecificaties vrijgeeft. De kostenverdeling tussen indiener en ProRail is daarbij niet relevant.

- **Sharing business**

Als een Sharing business tot stand komt, blijft de aanbestedingsplicht van ProRail in de gezamenlijkheid bestaan. Dus wanneer vanuit het samenwerkingsverband een opdracht wordt gegeven tot uitvoering van werk, geldt hiervoor dat dit werk moet worden aanbesteed.

---

### **Intellectueel eigendom**

USPs gaan over vernieuwing en innovatie en dus spelen er vaak zaken op het gebied van intellectueel eigendom. Zolang ProRail het USP beoordeelt, ligt het eigendom van het idee bij de indiener. ProRail laat uw voorstel en delen daarvan alleen beoordelen door interne medewerkers en nooit (zonder uw toestemming) aan externe leveranciers of ingehuurd krachten. Bij acceptatie van uw USP onderzoekt ProRail samen met u hoe het intellectueel eigendom in de toekomst geregeld moet worden.

---

## USP en de ProRail Erkenningssystemen

Voor bepaalde werkzaamheden hanteert ProRail een erkenningssystemen. Dit betekent dat ProRail alleen werkzaamheden, die de veiligheid en beschikbaarheid van de spoorinfrastructuur beïnvloeden, mag laten uitvoeren door erkende ondernemingen. Mochten er dus dergelijke werkzaamheden uit uw USP voortkomen, dan mogen deze alleen door erkende bedrijven worden uitgevoerd.

→ *[Meer informatie over onze erkenningssystemen op www.prorail.nl / zakenpartners](http://www.prorail.nl/zakenpartners)*

---

## USP en contractering

Als we uw USP accepteren, volgt een contract tussen u en ProRail. Daarmee ontstaat een normale verhouding tussen opdrachtnemer en opdrachtgever. In dat geval gelden de normale eisen die wij aan alle bedrijven stellen waar wij mee samenwerken.

Het contract dat voortvloeit uit een USP, zal meestal gebaseerd worden op onze gebruikelijke contractmodellen en Algemene Voorwaarden.

→ *[U kunt deze documenten vinden op www.prorail.nl / zakenpartners](http://www.prorail.nl/zakenpartners)*



# Contactgegevens Loket USP

Uw USP kunt u per post of e-mail (als pdf) sturen aan:

**ProRail / Loket USP**

t.a.v. Projecten - Innovatie  
Postbus 2038  
3500 GA Utrecht

E [usp@prorail.nl](mailto:usp@prorail.nl)

T 088 231 5669 (secretariaat)  
06 4875 0804 (programmamanager)

Bij Loket USP bent u van harte welkom met al uw vragen over het proces dat een USP doorloopt, de vorm en de voorwaarden.  
Heeft u naar aanleiding van deze brochure nog vragen of suggesties, dan horen wij dat graag.

Dit document is een handleiding behorende bij de USP2008-procedure en toelichting (ACB00017, 01-12-2008).

→ [Zie www.prorail.nl/zakenpartners](http://www.prorail.nl/zakenpartners)

**Colofon**

Publicatie ProRail BV, maart 2011  
Tekst ProRail i.s.m. Lorem ipsum  
Ontwerp Boomars, Amsterdam (Frederike Boomars)  
Druk Libertas, Bunnik  
Oplage 1500



# **ProRail**

## **Bezoekadres**

Moreelsepark 3  
3511 EP Utrecht

## **Postadres**

Postbus 2038  
3500 GA Utrecht

[www.prorail.nl](http://www.prorail.nl)