

TWYNSTRA GUDDE KOOPT 350 NS-BUSINESS CARDS

# ADVISEURS MET DE TREIN

Medewerkers van het organisatieadviesbureau Twynstra Guddé Adviseurs en Managers, nemen vaker de trein. Het bedrijf heeft zijn 350 adviseurs een persoonlijke NS-Business Card gegeven, zodat een bewuste keuze tussen lease-auto en trein kan worden gemaakt.



Mark Pel, links en Marc Wesselink van Twynstra Guddé zijn enthousiast over de NS-Business Card. "De trein heeft heus wel eens vertraging, maar lang niet zo vaak. De vertraging door files is erger."

Volgens **Marc Wesselink**, partner bij Twynstra Guddé, toont het bedrijf daarmee zijn maatschappelijke gezicht. "Als we onze klanten adviseren hun maatschappelijke verantwoordelijkheid te verankeren in hun bedrijf, dan moeten we zelf wel het goede voorbeeld geven van milieuvriendelijk ondernemen. We hanteren bij Twynstra Guddé de drie P's: People, Planet en Profit, en bij het besluit rond de NS-Business Card spelen die ook een rol. Onze mensen zijn er blij mee dat ze elke dag een bewuste keuze kunnen maken tussen de auto en de trein. Gaan ze met de trein, dan hebben ze minder last van filestress en kunnen zich gedurende de reis prima op hun werk voorbereiden. Dus de declarabiliteit gaat ook nog eens omhoog. Dat de beslissing goed is voor het milieu, zal duidelijk zijn. Onze 350 auto's maken heel wat minder kilometers," aldus Wesselink.

**Mark Pel**, groepscontroller bij Twynstra Guddé, vertelt dat ook de P van Profit van toepassing is op de NS-Business Card. "We hebben besloten de kaart massaal en massief in te voeren. Niet alleen omdat ons kantoor pal naast het station van Amersfoort ligt, maar ook vanwege de drukte op de weg. Als een adviseur een klus in Rotterdam heeft, weet je één ding zeker: hij staat 's morgens én 's avonds in de file. Natuurlijk weten we dat de trein heus wel eens vertraging heeft, maar lang niet zo vaak als iedereen denkt. De vertraging door files is erger! Daarnaast is een lease-autokilometer duurder dan een treinkilometer," stelt Pel.

De controller is ook enthousiast over de facturering van de NS-Business Card. "Eén keer per maand krijg je per werknemer een gedetailleerd overzicht van de trein- en bijvoorbeeld de treintaxikosten die zijn gemaakt. De kaart is verder gratis; als je hem niet gebruikt, kost hij niets."

Volgens partner Marc Wesselink is de aanschaf van de NS-Business Card nog maar het begin van een reeks maatregelen bij Twynstra Guddé. "Het balletje is gaan rollen, wij zijn op de goede weg en over de NS-Business Card is iedereen enthousiast, mijn mailbox zit vol met positieve mail."

advertentie



Minder vertraging dan in de file

Geen filestress

Tijd om werk voor te bereiden

Niet gebruiken = geen kosten

Ontziet het milieu

**De trein heeft gemiddeld 20 minuten vertraging per week. De auto heeft gemiddeld 20 minuten vertraging per dag.**