



Handreiking maatschappelijk verantwoord inkopen van natuursteen

Handreiking maatschappelijk verantwoord inkopen van natuursteen

Annex bij 'Aanbesteding als aanjager van transitie;
Eindrapportage van het pilotprogramma ISV Natuursteen'

Deze handreiking is bedoeld om bij het Initiatief TruStone aangesloten aanbestedende diensten op weg te helpen bij het sturen op de naleving van ISV bij de inkoop van natuursteen. Hoewel de tekst met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is opgesteld, blijft het nodig dat gebruikers concrete opties voor toepassing zelf toetsen aan het aanbestedingsrecht.

Inhoud

1.	Inleiding	3
2.	Vorbereiding	4
2.1	Waar moet ik vooraf op letten?	4
2.2	Hoe weet ik of marktpartijen al klaar zijn voor ISV?	6
2.3	Wat is realistisch om van leveranciers te vragen?	7
2.4	Hoe verschilt toepassing van ISV bij leveringen en bij werken?	8
2.5	Aanvullende aandachtspunten besluitvormingsfase	8
2.6	Aanvullende aandachtspunten ontwerpfase	9
3.	Aanbesteding	10
3.1	Welke mogelijkheden zijn er om ISV in de bestekteksten op te nemen?	10
3.2	Selectiecriteria	10
3.3	Gunningscriteria	11
3.4	Contractvoorwaarden	12
4.	Contractfase.....	14
4.1	Waar moet ik rekening mee houden ten aanzien van de contractfase?	14
4.2	Hoe beoordeel ik de voortgang van due diligence?	15
	Bijlage 1 - Voorbeeldteksten van criteria en voorwaarden	16
	Bijlage 2 - Voorbeeldbestektekst om ISV als contractvoorwaarde op te nemen	25

1. Inleiding

Natuursteen wordt op veel plekken in de wereld gewonnen en verwerkt, veelal onder omstandigheden waarbij er sprake is van schending van mensenrechten/arbeidsrechten en waarbij het milieu wordt geschaad.

Verschillende gemeenten zijn in de afgelopen jaren negatief in het nieuws gekomen omdat bij de winning en verwerking van natuursteen die is gebruikt in openbare ruimtes, kinderarbeid heeft plaatsgevonden. Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) door overheden is daarom van groot belang.

Aanbestedende diensten kunnen op verschillende manieren invulling geven aan MVI. Beleid van veel overheden in Nederland is om in navolging van het Rijksbeleid internationale sociale voorwaarden (ISV) op te nemen in de vorm van een due diligence-verplichting.

Due diligence op het vlak van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (internationaal MVO of IMVO) is het proces waarin bedrijven de daadwerkelijke en mogelijke negatieve impact van de eigen onderneming of zakelijke relaties in de productie- of toeleveringsketen identificeren, voorkomen en verminderen en verantwoording afleggen over hoe zij omgaan met de geïdentificeerde (risico's op) negatieve impact. Met negatieve impact wordt bedoeld op kwesties als kinderarbeid, uitbuiting van werknemers of schade aan het milieu die via internationale toelevering in verband staat met afnemers in Nederland.

Bij de uitwerking van due diligence of IMVO-risicomanagement staan dus niet de risico's voor het bedrijf centraal, maar de rechten van en de daadwerkelijke en mogelijke negatieve impact voor belanghebbenden. Voorbeelden van belanghebbenden zijn werknemers in de eigen onderneming of op productielocaties, het milieu en lokale gemeenschappen.

Het Rijksbeleid schrijft voor dat deze due diligence-verplichting wordt opgenomen als uitvoeringsvoorwaarde in alle contracten op rijksniveau binnen een van de risicocategorieën. Decentrale overheden en rijksinkopers in andere categorieën kunnen er vrijwillig voor kiezen het rijksbeleid toe te passen. Daarnaast staat het aanbestedende diensten vrij ook op andere manieren te sturen op de naleving van ISV (bijvoorbeeld via gunningscriteria).

Deze handreiking is bedoeld om bij het Initiatief TruStone aangesloten aanbestedende diensten op weg te helpen bij het sturen op de naleving van ISV bij de inkoop van natuursteen. Hoewel de tekst met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is opgesteld, leent deze zich niet voor gedetailleerde advisering over de ruimte die het aanbestedingsrecht biedt en de wijze waarop daarvan in de context van een concrete opdracht gebruik gemaakt kan worden. Daarom blijft het nodig dat gebruikers concrete opties voor toepassing zelf toetsen aan het aanbestedingsrecht.

2. Voorbereiding

2.1 Waar moet ik vooraf op letten?

Toepassing ISV:

- Controleer of er beleid van toepassing is (zie kader t.a.v. het rijksbeleid).
- Heeft uw organisatie een actieplan MVI? Pas toe.
- U bent niet de eerste. Kijk hoe anderen het hebben aangepakt.
- Welke plaats heeft ISV in het geheel aan projectdoelstellingen?
- Hoeveel kosten en inspanning wilt u aan ISV spenderen?

Rijksbeleid ISV toepassingsbereik

Bij rijksaanbestedingen binnen één van de tien risicocategorieën voor opdrachten groter of gelijk aan de Europese aanbestedingsdrempelwaarde is het verplicht om een contractvoorwaarde op te nemen die van opdrachtnemers vereist om een due diligence-proces te doorlopen. Het staat overheden vrij om dit rijksbeleidskader ook toe te passen wanneer dat niet verplicht van toepassing is.

De 10 risicocategorieën die de Rijksoverheid voor haar inkopen heeft vastgesteld zijn:

- Bedrijfskleding
- Catering
- Papier, afvoer vertrouwelijke informatiedragers en print- en drukwerk
- Energie
- Grondstoffenmanagement en afvalzorg
- Kantoorartikelen en computer supplies
- Laboratorium
- ICT werkomgeving Rijk
- Datacenter
- Dataverbindingen

Deze lijst is het minimum voor het Rijk, maar kan, zowel door het Rijk als door andere overheden, ook worden toegepast wanneer het beleid niet verplicht van toepassing is. Andere overheden kunnen er dus voor kiezen deze lijst ook als uitgangspunt te nemen. Daarnaast is er, zowel voor het Rijk als voor andere overheden, ruimte om ISV ook op andere manieren op te nemen, met name in de selectie- en gunningscriteria.

Inbedding in de organisatie:

- Heeft uw organisatie ervaring met ISV? Maak gebruik van de aanwezige expertise.
- Bepaal vooraf wie de beoordeling resp. het contractmanagement zal uitvoeren en betrek deze medewerker in de voorbereidingsfase bij het opstellen van de stukken.
- Zorg voor brede inbedding in de organisatie, reguliere processen en systemen en voor beleid en commitment voor due diligence-aanpak op bestuurlijk en managementniveau.
- Zorg indien nodig voor aanvullende expertise/ begeleiding bij de beoordeling of het contractmanagement. Denk daarbij naast externe expertise ook aan collega's met een achtergrond in MVO, collega's die ISV in andere productgroepen hebben meegenomen of andere aanbestedende diensten met meer ervaring.

Formulering van beleid en strategie:

- Zorg indien nodig voor een eerste eigen beeld van de keten en de belangrijkste risico's in de keten en de mate waarin de markt al werkt aan verbetering (zie kader). Dat helpt om gericht de dialoog met marktpartijen te voeren. Raadpleeg daartoe bijvoorbeeld het secretariaat van een IMVO-sectorconvenant, maatschappelijke organisaties, de MVO Risicochecker en andere aanbestedende diensten en ga bij voorkeur vooraf al in gesprek met de markt (bijvoorbeeld in een marktconsultatie) over de wijze waarop wordt omgegaan met ISV-risico's in de keten en wat haalbare vervolgstappen zouden zijn binnen de looptijd van het contract.

Risico's in ketens van natuursteen

Om leveranciers op weg te helpen hebben partijen bij het Initiatief TruStone (het Initiatief) zeven risico's in beeld gebracht die in de natuursteenketen als geheel veel voorkomen:

- discriminatie en gender;
- kinderarbeid;
- gedwongen arbeid;
- leefbaar loon;
- vrijheid van vakvereniging en collectieve onderhandeling;
- veiligheid en gezondheid;
- landrechten en leefomgeving (inclusief lucht-, bodem en waterverontreiniging).

Voor deelsectoren of voor individuele leveranciers kunnen uit de risicoanalyse ook andere thema's naar voren komen dan deze zeven. Als er andere risico's geïdentificeerd worden, dienen bedrijven deze ook mee te nemen in de risicoanalyse.

- Als een IMVO-convenant zoals het Initiatief TruStone (zie kader) beschikbaar is, dan kan het secretariaat u een goed beeld geven van de fase waarin de bedrijven verkeren die bij het Initiatief zijn aangesloten en wat aanbestedende diensten mogen verwachten van de marktpartijen.
- Bepaal een opdracht-overstijgende langetermijnstrategie waarin u stapsgewijs (in opeenvolgende aanbestedingen) steeds meer van de markt vraagt op het gebied van ISV en due diligence. Zo kunt u er bijvoorbeeld voor kiezen eerst enkel een risicoanalyse te laten uitvoeren en daarover in gesprek te gaan, terwijl u in een daarop volgend project ook een plan van aanpak verwacht en een openbare rapportage over de geconstateerde risico's en de getroffen maatregelen. Ook kunt u er daarnaast voor kiezen eerst een contractvoorwaarde te hanteren en in een latere aanbesteding ISV ook een rol te geven in de selectie- en/of gunningscriteria.
- U kunt ook aansluiting bij sectorovereenkomsten of initiatieven op het gebied van ketenverduurzaming, zoals IMVO-convenanten, belonen of daarbij inhoudelijk aansluiten in eisen en criteria, door samenwerking te zoeken met andere aanbestedende diensten en waar mogelijk dezelfde eisen te stellen en samen op te trekken in de beoordeling van het due diligence-proces of door een lange termijnvisie te bepalen voor opeenvolgende opdrachten, die u duidelijk communiceert naar de markt.

Wat kan het Initiatief TruStone voor mij betekenen?

Nederlandse en Vlaamse bedrijven in de natuursteensector hebben samen met de Nederlandse en de Vlaamse Overheid, NGO's en vakbonden afspraken gemaakt om ervoor te zorgen dat er op het gebied van sociale, arbeids- en milieuomstandigheden in hoge-risico-gebieden (met name Azië, Afrika en Latijns-Amerika) binnen een termijn van 3-5 jaar substantiële verbeteringen worden bereikt.

Aanbestedende diensten/overheden die deelnemen aan het Initiatief werken concreet aan verdere verduurzaming van de productieketen van natuursteen. Dit komt ook hun maatschappelijke en politieke reputatie ten goede.

U staat er als aanbestedende dienst/overheid niet alleen voor: gezamenlijk met bedrijven, brancheorganisaties, vakbonden, andere overheden en maatschappelijke organisaties bundelt u de krachten om de problemen bij de productie van natuursteen welke alleen niet (geheel) op te lossen zijn, gezamenlijk aan te pakken.

Aanbestedende diensten/overheden kunnen ondersteuning krijgen bij het toepassen van ISV bij de inkoop van natuursteen door een Internationale Sociale Voorwaarden Loket (ISV Loket) bij het onafhankelijke secretariaat van het Initiatief.

Meer informatie:

E InitiatiefTruStone@ser.nl
 W www.trustone.nl

Communicatie met de markt:

- Communiceer - zowel in opdrachten zelf als in opdrachtoverstijgende communicatie - duidelijk en consequent aan de markt dat u ISV toepast en met welk doel. Neem bijvoorbeeld naast een contractclausule ook een toelichtende paragraaf op in uw aanbestedingsstukken en neem het thema integraal mee in andere communicatie, zoals in uw marktconsultaties.

Meer informatie:

- Dossier ISV van PIANOo: <https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-duurzaam-inkopen/mvi-themas/internationale-sociale-5>

2.2 Hoe weet ik of marktpartijen al klaar zijn voor ISV?

Het uitgangspunt van due diligence is dat dit proces wordt uitgevoerd ongeacht het beginniveau van marktpartijen. Dat betekent dat u ISV in beginsel altijd kunt opnemen in uw contractvoorwaarden ongeacht het ontwikkelingsniveau van de markt.¹ Om te bepalen welke eisen en criteria in de context van uw opdracht proportioneel, haalbaar en zinvol zijn (bijvoorbeeld welke processtappen gedurende de looptijd kunnen worden uitgevoerd en of en hoe u ook tijdens de aanbesteding al in gunnings- of selectiecriteria op ISV kunt sturen), is het aan te raden hierover voorafgaand aan de aanbesteding al informatie uit te wisselen met de markt.

Toepassing van de ISV kan in de pretenderfase worden verkend met behulp van een marktverkenning of een marktconsultatie.

Een marktverkenning is een middel om voorafgaand aan een aanbestedingsprocedure informatie te vergaren waarmee bijvoorbeeld:

- de behoefte scherper kan worden geformuleerd;
- de haalbaarheid van de vraag (zoals het ambitieniveau, capaciteit, juridisch, technisch, organisatorisch en financieel) kan worden getoetst.

Een marktconsultatie kan een nuttig middel zijn om informatie uit een bureauonderzoek aan te laten vullen door marktpartijen. Bijvoorbeeld:

- Wat is een goede formulering van de uitvraag?
- Is de uitvraag haalbaar voor marktpartijen?
- Is de markt klaar en beschikbaar voor de opdracht?

Voordeel van de pretenderfase is dat aanbestedende diensten en marktpartijen dan nog in meer vrije verhoudingen met elkaar kunnen praten en dat u met de uitkomsten van deze uitwisseling nog rekening kunt houden bij de inrichting van uw aanbesteding. Tijdens de aanbesteding zelf is er minder ruimte om met elkaar te communiceren en op basis daarvan de aanbestedingsstukken nog aan te passen.² Bijkomend voordeel is dat het houden van een marktverkenning of -consultatie bijdraagt aan verdere en tijdige bekendheid onder leveranciers met de ISV. Algemeen aandachtspunt is dat de pretenderfase niet gebruikt mag worden om bepaalde marktpartijen voor te sorteren.

De pretenderfase kan als volgt worden ingericht:

- Maak stukken in concept bekend. Op Tendered is daar ook een formulier voor beschikbaar.

¹ Daarbij is uiteraard wel relevant dat de looptijd van het contract voldoende is om de door u gevraagde processtappen te doorlopen.

² Sommige aanbestedingsprocedures, zoals de concurrentiegerichte dialoog, bieden hiervoor meer ruimte.

- Nodig de markt uit om commentaar te geven. Het kan gaan om een beperkt aantal bedrijven, maar vanuit mededingingsoogpunt is een open uitnodiging verstandiger.
- Ga in gesprek met marktpartijen. Dit kunnen leveranciers zijn, maar het kan ook bijvoorbeeld om een brancheorganisatie gaan.
- Herhaal dit proces zo nodig nog een keer en maak dan de aanbestedingsstukken definitief.

Meer informatie:

- Brochure marktverkenning: <https://www.pianoo.nl/nl/document/4417/brochuren-markt-checklist-marktkennis>
- Handreiking marktconsultatie: <https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/handreiking-marktconsultatie-juni2016.pdf>

2.3 Wat is realistisch om van leveranciers te vragen?

Het invoeren van due diligence is in de praktijk veelal een leerproces, dus het is raadzaam om er rekening mee te houden dat het invoeren ervan enige tijd zal vergen. In beginsel gelden de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen³ en daarmee ook de due diligence verwachtingen voor alle bedrijven. Dit houdt in dat alle bedrijven in deze zin dezelfde verantwoordelijkheden hebben. Alleen kunnen bedrijven hier op verschillende manieren invulling aan geven. Ervaring, omvang en positie in de keten spelen daarbij een rol. Waar het verbeterproces zich inhoudelijk op richt, is daarnaast uiteraard afhankelijk van de risico's die spelen in de betreffende keten.

Wat realistisch is om te eisen of belonen in de context van uw aanbesteding is mede afhankelijk van het ontwikkelingsniveau van de relevante markt en het tijdsbestek dat partijen hebben om het gevraagde aan te leveren. Het is daarom aan te raden om voordat u bepaalt op welke manier u due diligence concreet opneemt in uw aanbesteding een beeld te vormen van het ontwikkelingsniveau in de relevante markt.

Maak een bewuste keuze in de wijze waarop u ISV opneemt in uw aanbesteding. Uitvoeringsvoorwaarden (contractvoorwaarden) lenen zich goed voor eisen die na contractsluiting, gedurende de looptijd van het contract moeten worden uitgevoerd en beoordeeld. Dat geeft de winnende opdrachtnemer en u meer tijd voor de uitvoering, maar belooft koplopers niet door hen tijdens de aanbesteding een grotere kans op de opdracht te bieden. Indien u koplopers wilt belonen, kunt u ervoor kiezen om naast een uitvoeringsvoorwaarde ook in uw gunnings- of selectiecriteria op ISV te sturen.

Due diligence bestaat uit verschillende stappen. Voor wat betreft het in kaart brengen van de keten hanteert het Initiatief TruStone een groeipad voor aangesloten natuursteenimporteurs (zie kader). U kunt daarbij aansluiting zoeken.

Groeipad due diligence

Binnen 6 maanden na aansluiting bij het Initiatief, per steentype:

- 100% inzicht geven in de eerste schakel van de keten (groothandels/agenten en soms fabrieken)

Binnen 1 jaar na aansluiting bij het Initiatief, per steentype:

- 100% inzicht geven in de eerste schakel van de keten
- 50% inzicht geven in fabrieken
- 50% inzicht in groevegebied (subdistrict)
- 25% inzicht geven in groeven

Binnen 2 jaar na aansluiting bij het Initiatief, per steentype:

- 100% inzicht geven in de eerste schakel van de keten

³ Zie: <https://www.oesorichtlijnen.nl/oeso-richtlijnen/a/algemene-informatie-oeso-richtlijnen>

- 75% inzicht geven in fabrieken
- 75% inzicht in groevegebied (subdistrict)
- 50% inzicht geven in groeven

Binnen 3 jaar na aansluiting bij het Initiatief, per steentype:

- 100% inzicht geven in de eerste schakel van de keten
- 100% inzicht geven in fabrieken
- 100% inzicht geven in groevegebied (subdistrict)
- 75% inzicht geven in groeven

Het secretariaat van het Initiatief TruStone kan u een goed beeld geven van de fase waarin de bedrijven verkeren die bij het Initiatief zijn aangesloten en wat aanbestedende diensten mogen verwachten van de marktpartijen.

2.4 Hoe verschilt toepassing van ISV bij leveringen en bij werken?

ISV kunt u toepassen bij zowel het regime 'leveringen' als bij het regime 'werken'. U moet daarbij rekening houden met de volgende verschillen:

	Leveringen	Werken
Focus	Natuursteen is onderwerp van de opdracht	Natuursteen is deel van een groter geheel
Contractpartij	Leveranciers van natuursteen	Bouw- en infrabedrijven
Affiniteit en materiekennis directe contractpartij	Specialisten	Generalisten
Drempelwaarden (Nederland)	Onderscheid tussen drempelwaarden bij opdrachten van de centrale overheid, decentrale overheden en speciale sectorbedrijven	5.548.000,-

Meer informatie:

- drempelwaarden leveringen en werken (Nederland): [Drempelbedragen Europees Aanbesteden | PIANOo - Expertisecentrum Aanbesteden](#)

Bij werken is ook de contractvorm relevant. Het kan bijvoorbeeld gaan om:

- Het RAW-bestek biedt ruimte voor een bepaling over ISV/TruStone. De opdrachtgever laat in een bestek en tekeningen precies vastleggen wat de gewenste oplossing is, waarna de aannemer dit ontwerp tot uitvoering brengt. Deel 3 van het bestek bevat de bestekbepalingen. Deze bepalingen zijn grotendeels opgenomen in de Standaard RAW-bepalingen. Deze standaard is van toepassing op het werk, waarbij uitzonderingen, afwijkingen of aanvullingen op de Standaard RAW-bepalingen opgenomen worden in deel 3.
- Bij een Bouwteam is de strikte scheiding tussen ontwerp en uitvoering niet aanwezig. Een Bouwteam is een samenwerkingsverband tussen de opdrachtgever, ontwerper, aannemer en eventuele adviseurs.

2.5 Aanvullende aandachtspunten besluitvormingsfase

In de fase van politieke en ambtelijke besluitvorming over projecten waarbij natuursteen als bouw-, bestratings- of inrichtingsmateriaal wordt toegepast worden de kaders bepaald waarbinnen de ISV worden toegepast. In deze fase worden de verwachtingen bepaald ten aanzien van de opdracht en in dat kader ook de verwachtingen van de inzet ten aanzien van ISV daarbinnen.

Door overheden die geen beleidsverplichting voor zichzelf hebben opgesteld (zoals het ISV-rijksbeleid), wordt het toepassen van de Internationale Sociale Voorwaarden nog gezien als een 'keuze', die vaak op opdrachtniveau wordt gemaakt. Men kan daardoor

dan voorafgaande aan een opdracht ook kiezen om bijvoorbeeld het thema 'circulariteit' prioriteit te geven boven ISV en andere MVI-thema's. De situatie kan zich dan voordoen dat een aanbestedende dienst en zijn leveranciers bij een aanbesteding van natuursteen voor een stadsplein een bijdrage levert aan circulariteit, wat vanuit die keten gezien misschien niet het meest ernstige IMVO-risico is, en dat ondertussen in de betreffende keten een ander relevanter IMVO-risico blijft voortduren met ernstige en onomkeerbare gevolgen, bijvoorbeeld kinderarbeid. Deze werkwijze kan op gespannen voet staan met de OESO-richtlijnen. Bij zuivere toepassing van de OESO-richtlijnen moet aan een dergelijke prioritering namelijk een gedegen risicoanalyse voorafgaan. De uitkomsten van die risicoanalyse bepalen vervolgens welke risico's worden aangepakt. Ernst en waarschijnlijkheid van de risico's zijn daarbij leidend. De keuze van de aanbestedende dienst is vaak niet gebaseerd op een dergelijke risicoanalyse. In dit licht verdient het aanbeveling om in aanbestedingen altijd due diligence als voorwaarde te stellen. De uitkomsten van de risicoanalyse bepalen vervolgens of de betrokken partijen bijdragen aan verbeteringen van sociale omstandigheden of aan verbeteringen op een ander thema, bijvoorbeeld circulariteit.

Stel duidelijke en concrete doelen met betrekking tot Internationale Sociale Voorwaarden. Stuur bijvoorbeeld op ketentransparantie (hoe zit de keten in elkaar en welke risico's spelen in de verschillende schakels van die keten) en op concrete en realistische verbeteringen daarbinnen. Neem daarbij het volgende in acht:

- Stuur niet op garanties dat er geen risico's zijn, want dat is niet reëel.
- Voorkom dat gestuurd wordt op inkoop in landen waar 'geen of minder' risico's zijn (disengagement), omdat hiermee risico's alleen maar in stand gehouden worden of zelfs versterkt worden.
- Verwacht geen korte-termijneffecten op ISV maar stel eerst concrete output-doelen (uiteraard gericht op effect in de keten). Wees op die manier onderdeel van het vliegwiel dat een lange termijn proces aanjaagt om via due diligence een veranderproces in gang te zetten. Dit kan heel concreet door in alle aanbestedingen een risicoanalyse en plan van aanpak te vragen en door bij langlopende contracten binnen x jaar een concrete verbetering te willen zien op basis van het plan van aanpak van de leverancier.
- Bepaal welke verwachtingen ten aanzien van ISV en due diligence haalbaar zijn (voor opdrachtnemer en voor inkoper/contractmanager) in de context van de specifieke opdracht en leg daarnaast waar mogelijk een verband met een opdracht overstijgend niveau. U kunt dit bijvoorbeeld doen door aansluiting bij een IMVO-convenant te belonen of daarbij inhoudelijk aan te sluiten in eisen en criteria, door samenwerking te zoeken met andere aanbestedende diensten en waar mogelijk dezelfde eisen te stellen en samen op te trekken in de beoordeling van het due diligence-proces of door een lange termijnvisie te bepalen voor opeenvolgende opdrachten, die u duidelijk communiceert naar de markt.
- Koppel eventuele doelen op SDG's (Sustainable Development Goals) aan de resultaten van due diligence maar zie de SDG's niet als vervanging daarvan.

2.6 Aanvullende aandachtspunten ontwerpfase

In de fase van esthetisch en technisch ontwerp van gebouwen en infrastructurele projecten waarbij natuursteen wordt toegepast, doen wij de volgende aanbevelingen:

- Voorkom ook hier dat gestuurd wordt op inkoop in landen waar 'geen of minder' risico's zijn (disengagement), omdat hiermee risico's alleen maar in stand gehouden worden of zelfs versterkt worden.
- Doe dit door bij voorkeur functioneel te beschrijven, in de wetenschap dat alle courante typen natuursteen voor de openbare ruimte en (utiliteits)bouw op meerdere plekken ter wereld te sourcen zijn.
- Werk – met name bij minder courante natuursteen soorten – met een marktverkenning of precontractueel overleg, waardoor in de dialoog met leveranciers onderzocht kan worden wat eventuele plaatsen van herkomst zijn en wat dat zou betekenen voor de uitvraag en de met de levering gepaard gaande ketenrisico's.

3. Aanbesteding

3.1 Welke mogelijkheden zijn er om ISV in de bestekteksten op te nemen?

In de aanbesteding en het daaropvolgende contract kan op verschillende manieren worden gestuurd op de verbetering van sociale omstandigheden in de keten. Wat de meest passende manier is, is onder meer afhankelijk van de aard, omvang en duur van de opdracht, het type inschrijvers dat wordt verwacht, de (beleidsmatige/ budget-technische) voorkeuren en de keuzes van aanbestedende diensten zelf.⁴

Enige kennis van de risico's in de betreffende keten bij de aanbestedende dienst zelf helpt in alle fasen van de aanbesteding om leveranciers te motiveren en te zorgen voor een gerichte aanpak.

Enkele opmerkingen vooraf:

- Vraag in gunningscriteria en selectiecriteria alleen uit wat ten tijde van de aanbesteding realistisch kan worden aangeleverd en beoordeeld en waar u voldoende gewicht aan wilt toekennen.
- Selectie- en gunningscriteria zijn beoordelingscriteria, dus geen minimumeisen. Zorg ervoor dat voor inschrijvers vooraf duidelijk is op basis waarvan de beoordeling zal plaatsvinden.
- Vraag niet enkel naar een 'visie'. Kies voor concrete en aantoonbare criteria die daadwerkelijk onderscheidend vermogen hebben.
- Stem uw criteria (en de in dat kader door inschrijvers te leveren inspanning) af op de omvang van de opdracht en het type bedrijven dat zal inschrijven op de opdracht. Bedenk u dat de huidige aanbestedingsregelgeving u expliciet de ruimte geeft om eisen en criteria te stellen die zien op het totstandkomingsproces van producten en diensten en op (sociale) duurzaamheidscriteria.⁵

3.2 Selectiecriteria

Met selectiecriteria beloont u koplopers door hen een grotere kans te bieden op deelname aan de aanbesteding. Het is alleen zinvol selectiecriteria te hanteren wanneer te verwachten is dat dat criterium onderscheidend vermogen heeft en dus dat inschrijvers op dit aspect verschillend zullen scoren.

Selectiecriteria kunnen worden gebruikt om bedrijven te belonen voor de mate waarin zij due diligence en het uitbannen van sociale risico's in de keten in hun bedrijfsvoering hebben geïntegreerd.

Selectiecriteria zien - anders dan gunningscriteria - op de inschrijver, het bedrijf dat inschrijft. Ze gaan dus niet over de uitvoering van de opdracht waarop de aanbesteding ziet, maar over de wijze waarop de bedrijfsvoering is ingericht.⁶ Hierin kan een vergelijk getrokken worden met eisen t.a.v. ISO 9001 of VCA** die ook zien op de bedrijfsvoering van de inschrijver en bedoeld zijn om risicobeheersing t.a.v. kwaliteit en veiligheid te eisen van alle inschrijvers. Weliswaar worden ISO 9001 en VCA** ingezet

⁴ Bij het formuleren van eisen en criteria dient uiteraard rekening gehouden te worden met de uitgangspunten en beginselen van het aanbestedingsrecht. Hoewel deze handreiking met de grootste mogelijke zorgvuldigheid is opgesteld, leent deze zich niet voor gedetailleerde advisering over de exacte ruimte die het aanbestedingsrecht biedt in een concrete aanbesteding en de wijze waarop daarvan in die specifieke context het beste gebruik gemaakt kan worden. Raadpleeg daarom altijd een aanbestedingsjurist wanneer u de handvatten in deze handreiking wilt toepassen in uw eigen opdracht.

⁵ Daarbij dient u uiteraard wel rekening te houden met de beginselen van het aanbestedingsrecht. Dat betekent onder meer dat u partijen die een gelijkwaardig niveau hebben, in beginsel dezelfde kans dient te bieden en dat eisen en criteria proportioneel moeten zijn in het kader van de opdracht.

⁶ Wel moeten de criteria voldoende *verband* houden met het voorwerp van de opdracht. Om te bepalen wat dit in de context van uw opdracht betekent, is het aan te raden een aanbestedingsjurist te raadplegen.

als minimumeisen, echter het doel is hetzelfde: risicobeheersing die een positieve weerslag moet hebben op de uiteindelijke opdracht en de uitvoering daarvan.

Denk daarom aan het waarderen van bedrijfsvoeringsaspecten die bijdragen aan het uitbannen van sociale risico's in de keten, zoals:

- Beleid gericht op het voorkomen en verminderen van sociale risico's in de keten, waarbij een aantal aspecten benoemd kunnen worden die een hogere waardering opleveren (bijvoorbeeld de mate waarin concrete acties en maatregelen benoemd zijn, of voorzien is in monitoring van de eigen maatregelen, of sprake is van openbare rapportage, of bij de ontwikkeling van het beleid relevante stakeholders betrokken zijn, etc.). Zie voor relevante beoordelingsaspecten bijvoorbeeld ook <https://www.ser.nl/nl/thema/imvo/imvo-risicomanagement/1-beleidsplan>;
- U kunt in uw selectiecriteria ook aansluiten bij andere onderdelen uit de beschrijving en checklist op de website van de SER;⁷
- Aantoonbare ervaring met het uitvoeren van due diligence gericht op het voorkomen/verminderen van sociale risico's in de eigen keten;
- Deelname aan sectorovereenkomsten of initiatieven op het gebied van ketenverduurzaming, zoals IMVO-convenanten (zie kader);
- Bedrijfsvoeringsprocessen of risicomanagementsystemen die ten doel hebben sociale risico's in de keten te voorkomen/ verminderen;
- Aantoonbare lange termijn relaties met ketenpartners dan wel eigen productielocaties.

Kan ik deelname aan het Initiatief TruStone als voorwaarde stellen?

Op grond van de aanbestedingswet mag niet met 'witte of zwarte lijsten' gewerkt worden. Aanbestedende diensten dienen bedrijven die gelijkwaardig presteren in beginsel een gelijke kans op de opdracht te bieden. Deelname aan een convenant kan daarom op zichzelf niet als harde voorwaarde worden gesteld. Wel kunnen de eisen van het convenant of onderdelen daarvan worden omschreven, waarbij deelname aan het convenant als bewijs kan dienen. Ook kan een aanbestedende dienst er bijvoorbeeld voor kiezen om 'deelname aan een IMVO-convenant of een gelijkwaardig Initiatief' te belonen in selectie- en/of gunningscriteria.⁸

3.3 Gunningscriteria

Met gunningscriteria beloont u koplopers (bedrijven die in de wijze waarop het geleverde product tot stand komt op een goede manier omgaan met transparantie en de aanpak van ISV-risico's) door hen een grotere kans te bieden op het verkrijgen van de opdracht. Gunningscriteria zien - anders dan selectiecriteria - op de opdracht zelf. In de huidige regelgeving is echter expliciet opgenomen dat daaronder ook criteria vallen die zien op sociale en duurzaamheidsaspecten in de gehele keten (en levenscyclus) van dat wat wordt ingekocht.⁹

Combineer gunningscriteria altijd met een contractvoorwaarde die waarborgt dat dat wat in de inschrijving is aangeboden in de contractfase ook wordt waargemaakt.

Binnen gunningscriteria kunt u bijvoorbeeld:

- Een risicoanalyse ten aanzien van (een onderdeel) van de keten van het geleverde product uitvragen en deze beoordelen op basis van een aantal

⁷ Zie [IMVO-risicomanagement | SER](#) en [Overzicht van alle checklist items | SER](#)

⁸ Eisen en criteria moeten voldoende verband houden met het voorwerp van de opdracht. Het is in dat kader relevant dat de eisen die u stelt verband houden met (de keten van) dat wat u inkoop. Dat laat ruimte om deelname aan de IMVO-convenanten te belonen, maar het is in dit kader aan te raden bij de formulering van uw eisen en criteria een aanbestedingsjurist te betrekken.

⁹ Dit maakt het onderscheid tussen criteria ten aanzien van de bedrijfsvoering (selectiecriteria) en criteria ten aanzien van het product (gunningscriteria) minder zwart-wit dan dat voorheen (onder de oude aanbestedingsregels) was.

kwaliteitsaspecten (zoals de mate waarin concrete risico's in de eigen keten zijn benoemd, de mate waarin de analyse onderbouwd is met relevante, actuele onafhankelijke bronnen).

- Een plan van aanpak vragen ten aanzien van de wijze waarop inschrijver voornemens is ten tijde van de uitvoering bij te dragen aan het voorkomen en verminderen van relevante sociale risico's in diens keten. Daarbij kan deelname aan een IMVO-convenant of een gelijkwaardig initiatief benoemd worden als omstandigheid die een hogere waardering oplevert. Zorg wel dat duidelijk is aan welke randvoorwaarden het plan van aanpak moet voldoen (benoem bijvoorbeeld een aantal concrete vragen die daarin beantwoord moeten worden). Het is aan te raden daarbij zelf al een aantal concrete risico's te benoemen waarvan u weet dat deze zich in de betreffende keten voordoen (bijvoorbeeld op basis van informatie van het Initiatief TruStone, NGO's en een marktconsultatie).
- Het is aan te raden daarbij zoveel mogelijk aan te sluiten bij de uitgangspunten van de OESO-richtlijnen en de handreiking due diligence voor bedrijven van de Rijksoverheid, zie <https://www.ser.nl/nl/thema/imvo/imvorisicomangement/2-risicoanalyse> en *Overzicht van alle checklist items | SER* en <https://www.pianoo.nl/nl/document/14142/handreiking-duediligence-voor-bedrijven>
- Belangrijk bij Beste PKV is een goede verhouding tussen het gewicht van kwaliteitsaspecten en het gewicht van de prijs. Er zijn geen wettelijke verplichtingen voor het relatieve gewicht dat een aanbestedende dienst toekent aan de verschillende criteria. Het is dus toegestaan om het belang van maatschappelijke criteria groter te maken dan het belang van het prijs criterium, bijvoorbeeld 80/20. Wel moeten de criteria en het gewicht dat daaraan wordt toegekend vooraf duidelijk zijn en in redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht. In dat kader is het aan te raden vooraf duidelijk te maken dat ISV een belangrijk onderdeel van de opdracht (en indien beschikbaar, het beleid) uitmaakt.

3.4 Contractvoorwaarden

In het contract neemt u duidelijke, concrete verplichtingen op, die aansluiten bij wat u daarover in uw aanbesteding heeft opgenomen (waaronder in uw gunnings- en selectiecriteria) en waar uw opdrachtnemer (zelf) aan dient te voldoen. Let hierbij op het volgende:

- Zorg dat er aandacht is voor ISV in het reguliere contact met de opdrachtnemer, bijvoorbeeld in een startgesprek.
- Maak gebruik van de standaardteksten van het Rijk (eventueel in de voorbereidingsfase aangepast naar de context van uw contract) en verwijs naar de handreiking due diligence voor bedrijven <https://www.pianoo.nl/nl/document/14142/handreiking-due-diligence-voor-bedrijven>
- Vertaal gunnings- en/of selectiecriteria waar nodig door in de contractvoorwaarden. Wanneer bijvoorbeeld een plan van aanpak is aangeleverd in de gunningsfase, borg dan in het contract dat dit plan wordt uitgevoerd.
- Concretiseer wat van opdrachtnemers wordt verwacht, door bijvoorbeeld een voorbeeld van een risicoanalyse en plan van aanpak te delen en voorbeelden van mogelijke risico's en verbetermaatregelen te benoemen. Maak hierbij gebruik van externe kennis van bijvoorbeeld maatschappelijke organisaties en het secretariaat van een IMVO-convenant, of van de informatie over het uitvoeren van due diligence op de website van PIANOo en de SER.
- Gebruik van een format/lijst met concrete vragen voor de risicoanalyse en het plan van aanpak helpt om tot een gerichte aanpak te komen. Informeer eventueel bij het secretariaat van een IMVO-convenant of PIANOo naar beschikbare tools.
- De verplichtingen die in dit kader worden opgenomen zijn harde contractuele verplichtingen. Neem deze daarom ook als zodanig mee als KPI in uw contractmanagement(systemen) en onderneem actie wanneer hieraan niet wordt voldaan.

- Een boetebeding of een bankgarantie kan een goede stok achter de deur zijn.
- Zorg voor enige eigen kennis van de keten en concrete risico's in het betreffende land van herkomst, win daartoe eventueel advies in bij het secretariaat van een IMVO-convenant, maatschappelijke organisaties, MVO Risicochecker, andere aanbestedende diensten en de markt zelf. Benoem eventueel zelf in de stukken of een startgesprek de grootste risico's die bekend zijn en waar opdrachtnemer in ieder geval aandacht aan moet besteden.
- Vertrouw niet blind op een duurzaamheidscertificaat of auditrapport, maar ga het gesprek aan met de leverancier, stel vragen en vraag een eigen risicoanalyse. Het certificaat kan onderdeel uitmaken van deze eigen analyse.
- Maak eventueel gebruik van begeleiding door een externe expert bij het voeren van de due diligence-dialoog en wissel ervaringen uit met collega's en andere aanbestedende diensten.
- Indien u opdrachtnemers een eindrapportage laat aanleveren, zorg dan dat deze ook openbaar gemaakt wordt.

Voorbeeld Contractvoorwaarde

Internationale Sociale Voorwaarden

Opdrachtgever is zich ervan bewust dat zich in de natuursteenketen sociale risico's voordoen en vindt het van belang dat in de uitvoering van deze opdracht een bijdrage wordt geleverd aan het uitbannen van sociale misstanden in de keten zoals kinderarbeid, hongerlonen en onmenselijke werkomstandigheden. Daarom zijn op deze opdracht de Internationale Sociale Voorwaarden van toepassing.

Opdrachtnemer verplicht zich er middels inschrijving toe om na gunning een due diligence-proces te doorlopen ten aanzien van het te leveren materiaal, ongeacht het land van herkomst, conform bijlage X.

Indien opdrachtnemer niet aan diens verplichtingen in het kader van dit due diligence-proces voldoet, kan opdrachtgever een boete opleggen ten hoogste van X% van de totale opdrachtwaarde.

Zie voor meer informatie over internationale sociale voorwaarden en een handreiking due diligence voor bedrijven:

<https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-duurzaam-inkopen/mvithemas/internationale-sociale-5>

In bijlage 1 en 2 treft u meer voorbeelden aan.

4. Contractfase

4.1 Waar moet ik rekening mee houden ten aanzien van de contractfase?

Tijdens de pilotprojecten en de gesprekken die met aanbestedende diensten hebben plaatsgevonden bleek vaak dat degenen die het project in de uitvoeringsfase moeten managen, de nakoming van inkoop-eisen zoals de ISV 'erbij moeten doen'. Met onvoldoende kennis van ISV, due diligence en IMVO-risico's in de keten en soms ook onvoldoende capaciteit. En met de druk van een oplevermoment die de planning overheersen kan.

De belangrijkste aanbevelingen voor deze fase gaan vooral over het op voorhand (dus in de voorbereidingsfase) aansturen van dit procesrisico, waardoor het naleven van de contractvoorwaarden of beloften in het plan van aanpak bij inschrijving tussen wal en schip kunnen vallen.

Het gevolg van het niet opvolgen van de contractuele afspraken leidt vervolgens, zo blijkt uit gesprekken met de marktpartijen, tot ongeloofwaardigheid van de aanbestedende dienst en het gevoel dat 'je er mee weg kunt komen' als je de ISV eisen niet zo serieus neemt maar het nakomen van leverdata en kwaliteitseisen aan het product of het eindresultaat het belangrijkste zijn.

Aandachtspunten voor het interne proces:

- Zorg dat de inkoper en de contractmanager tijdig met elkaar afstemmen over de ISV-verplichtingen die moeten worden meegenomen in het contractmanagement.
- Zorg dat de contractmanager tijd, aandacht en expertise heeft (of kan vinden) om op ISV te sturen.
- Maak eventueel gebruik van begeleiding door een externe expert bij het voeren van de due diligence-dialoog en wissel ervaringen uit met collega's en andere aanbestedende diensten.
- Koppel de ervaring in het contractmanagement terug naar de interne opdrachtgever en beleidsmakers binnen de eigen organisatie.
- Zorg voor één interne verzamelplaats voor de ontvangen risicoanalyses en rapportages op product- en/of leveranciersniveau, zodat deze gemakkelijk terug te vinden zijn en steeds meer inzicht in de risico's en eventuele ontwikkelingen op product- en/of leveranciersniveau wordt verkregen.
- Rapporteer over de ervaringen met en de uitkomsten van het due diligence-proces, bijvoorbeeld richting beleidsmakers en interne opdrachtgevers.

Aandachtspunten in de relatie met de leverancier:

- Verwijs naar de handreiking due diligence voor bedrijven <https://www.pianoo.nl/nl/document/14142/handreiking-due-diligence-voor-bedrijven>
- Benoem zelf in uw stukken of uw gesprekken de grootste risico's die u bekend zijn en waar opdrachtnemer in ieder geval aandacht aan moet besteden.
- Wees open in de dialoog, maar duidelijk over wat concreet van leveranciers verwacht wordt en grijp eventueel contractueel in wanneer de gemaakte afspraken niet worden nagekomen. Een boetebeding of een bankgarantie kan een goede stok achter de deur zijn.
- De verplichtingen die in dit kader worden opgenomen zijn harde contractuele verplichtingen. Neem deze daarom ook mee als KPI in uw contractmanagement(systemen) en grijp in wanneer hieraan niet wordt voldaan.
- Vraag leveranciers ook waar voor hen de moeilijkheden liggen in het opstellen van een risicoanalyse en plan van aanpak en vraag na afloop hoe het doorlopen van het due diligence-proces is ervaren.
- Als er signalen zijn over een schending van de normen in de keten, moet de leverancier in actie komen. Ga hierover altijd in gesprek en maak afspraken over de afhandeling. Schendingen door het eigen bedrijf moet de leverancier onmiddellijk aanpakken. Bij directe toeleveranciers kan hij een verbeterplan

eisen en eventueel contractuele maatregelen nemen. Bij schendingen door partijen verderop in de keten kan de leverancier de dialoog aangaan en proberen druk uit te oefenen, bijvoorbeeld via zijn directe leveranciers, het Initiatief TruStone of via samenwerkingsverbanden met NGO's, vakbonden.

- Als de opdrachtnemer na ingebrekestelling nog steeds geen invulling geeft aan de afspraken over de ISV in het contract, dan kan dit een legitieme reden zijn om de overeenkomst te ontbinden. Het is raadzaam om expliciet in de overeenkomst op te nemen dat geen invulling van ISV een tekortkoming tot gevolg heeft en als ultimatum remedium een grond voor ontbinding is.

Aandachtspunten in de beoordeling:

- Zorg voor voldoende kennis van concrete risico's in het betreffende land van herkomst, win daartoe eventueel advies in bij het Initiatief TruStone, NGO's, MVO Risicochecker, andere aanbestedende diensten en de markt zelf.
- Vraag naar concrete risico's in de eigen keten en openheid over de eigen mogelijkheden (en belemmeringen) om die aan te pakken.
- Gebruik van een format/lijst met concrete vragen voor de risicoanalyse en het plan van aanpak helpt om tot een gerichte dialoog en aanpak te komen. Informeer eventueel bij het ISV-steunpunt van PIANOo, het Initiatief TruStone en andere aanbestedende diensten naar beschikbare tools.
- Vertrouw niet blind op een certificaat of auditrapport, maar ga het gesprek aan met uw leverancier en vraag een eigen risicoanalyse.

4.2 Hoe beoordeel ik de voortgang van due diligence?

Er bestaan op dit moment geen certificaten voor de due diligence van importerende bedrijven. Bestaande certificaten in de natuursteensector hebben alleen betrekking op de fabrieken of groeves en zijn niet altijd volledig of betrouwbaar. Aanbestedende diensten zullen dus zelf plannen van aanpak van bedrijven moeten beoordelen.

Aanbestedende diensten die zich aansluiten bij het Initiatief TruStone kunnen de due diligence-rapporten die zij van inschrijvers ontvangen die bij het Initiatief zijn aangesloten, laten toetsen bij het secretariaat.

Verificatie en audits kunnen ook worden uitbesteed aan organisaties zoals Electronic Watch of door verschillende aanbestedende diensten gezamenlijk worden uitgevoerd, zoals dat in Zweden gebeurt.

Bijlage 1 - Voorbeeldteksten van criteria en voorwaarden

Disclaimer: elke aanbesteding staat op zichzelf en kent zijn specifieke eigenheden. De navolgende voorbeelden dienen niet anders dan tot voorbeeld en inspiratie te strekken. Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Hoewel de tekst met de grootst mogelijke zorgvuldigheid is opgesteld, raden wij af om deze voorbeelden zonder meer over te nemen en in te zetten. Indien het overnemen van deze voorbeelden overwogen wordt, raden wij aan deze aan te passen aan de specifieke situatie en daarbij deskundig en aanbestedingsrechtelijk advies in te winnen.

Selectiecriteria

Voorbeeld 1

Selectie criterium: Uitbanning van sociale risico's in uw toeleveringsketen is onderdeel van de bedrijfsvoering

Inschrijver dient een beschrijving van maximaal 5 A4 aan te leveren waaruit blijkt op welke wijze inschrijver zich inzet om sociale risico's in de eigen toeleveringsketen te voorkomen dan wel aan te pakken. Daarbij dienen in ieder geval de volgende vragen te worden beantwoord:

1. Op welke wijze is in uw beleid en bedrijfsvoering aandacht voor het uitbannen van sociale risico's in uw toeleveringsketen en wordt daarbij gefocust op specifieke onderdelen van de keten en/of specifieke risico's?
2. Is uw beleid openbaar raadpleegbaar?
3. Welke interne en externe stakeholders zijn betrokken bij het bepalen van dit beleid en in hoeverre worden zij betrokken in de uitvoering van dit beleid?
4. Welke sociale risico's zijn u tot nu toe gebleken in uw eigen keten en op welke wijze verkrijgt u inzicht in deze risico's?
5. Welke maatregelen zijn reeds en kunnen worden getroffen om deze risico's te voorkomen dan wel te verminderen en wie is beslissingsbevoegd om concrete actie te ondernemen wanneer nieuwe risico's blijken te bestaan?
6. Op welke wijze verkrijgt u inzicht in het effect van de door u getroffen maatregelen en hoe werkt dit inzicht door in uw bedrijfsvoering?
7. Op welke wijze communiceert u over de risico's in uw keten, de maatregelen die in dat kader getroffen zijn en het effect hiervan met uw ketenpartners en rapporteert u hierover openbaar?

U kunt voor dit criterium maximaal 40 punten behalen.

Het aantal punten wordt bepaald op basis van onderstaande beoordelingsschaal.

Waardering: Goed, 40 punten

- Uw beschrijving beantwoordt de vragen volledig, helder en concreet
- Uw beschrijving is goed onderbouwd en overtuigt in goede mate dat de aanpak een positieve bijdrage kan leveren aan de uitbanning van relevante sociale risico's in de keten
- Uw beschrijving geeft blijk van goed inzicht in de eigen rol en mogelijkheden om vanuit die rol invloed op de eigen keten uit te oefenen

Waardering: Voldoende, 30 punten

- Uw beschrijving beantwoordt de vragen grotendeels volledig, helder en concreet
- Uw beschrijving is grotendeels goed onderbouwd en overtuigt in voldoende mate dat de aanpak een positieve bijdrage kan leveren aan de uitbanning van sociale risico's in de keten

- Uw beschrijving geeft in voldoende mate blijk van inzicht in de eigen rol en mogelijkheden om vanuit die rol invloed op de eigen keten uit te oefenen

Waardering: Redelijk, 20 punten

- Uw beschrijving beantwoordt de vragen in beperkte mate helder en concreet
- Uw beschrijving is beperkt onderbouwd en overtuigt in beperkte mate dat de aanpak een positieve bijdrage kan leveren aan de uitbanning van sociale risico's in de keten
- Uw beschrijving geeft beperkt blijk van inzicht in de eigen rol en mogelijkheden om vanuit die rol invloed op de eigen keten uit te oefenen

Waardering: Onvoldoende, 0 punten

- Uw beschrijving beantwoordt de vragen onvoldoende helder en concreet
- Uw beschrijving is onvoldoende onderbouwd en overtuigt in onvoldoende mate dat de aanpak een positieve bijdrage kan leveren aan de uitbanning van sociale risico's in de keten
- Uw beschrijving geeft onvoldoende inzicht in de eigen rol en mogelijkheden om vanuit die rol invloed op de eigen keten uit te oefenen

Voorbeeld 2

Vergelijkbaar met selectiecriteria: voorwaarde in raamovereenkomst voor het verkrijgen van nadere overeenkomst

1. Contractant spant zich in om de Internationale Sociale Voorwaarden na te leven conform het gestelde in de Bijlage X bij deze Raamovereenkomst.
2. Contractant komt niet in aanmerking voor een Nadere Opdracht totdat de Contractant een Risicoanalyse productieketen (in het kader van due diligence conform Bijlage X) bij de Gemeente heeft aangeleverd.
3. Wanneer het Plan van aanpak mitigeren risico's (in het kader van due diligence conform Bijlage X) niet tijdig is ingediend, komt de Contractant niet meer in aanmerking voor een Nadere Opdracht totdat dit plan wel bij de Gemeente is ingediend.
4. Wanneer de Jaarlijkse rapportage (in het kader van due diligence conform Bijlage X) niet tijdig is gepubliceerd, komt de Contractant niet meer in aanmerking voor een Nadere Opdracht totdat deze rapportage wel is gepubliceerd.
5. De Contractant wordt geacht invulling te hebben gegeven aan de bepalingen in de leden 2 t/m 4 van dit artikel indien en voor zolang de Contractant als deelnemer is vermeld op de website van het Initiatief TruStone (www.trustone.nl).

Indien de Gemeente, als mede-deelnemer aan het Initiatief TruStone, vaststelt dat de Contractant niet aan zijn verplichtingen volgend uit zijn deelname aan het Initiatief TruStone voldoet, kan de Gemeente om een verklaring hiervoor vragen aan de Contractant. Indien de Contractant niet voortvarend een adequate verklaring overlegt, kan de Gemeente besluiten dat de Contractant alsnog niet aan zijn verplichtingen uit de leden 2 t/m 4 van dit artikel alsmede lid 1 voldoet.

Gunningscriterium

Voorbeeld

Inschrijver dient bij inschrijving voor product/component X een risicoanalyse aan te leveren. Doel van deze analyse is inzicht te verkrijgen in de mate waarin inschrijver bereid en in staat is een goede en realistische risicoanalyse uit te voeren en inzicht te verschaffen in de concrete risico's die in de eigen keten spelen.

In deze risicoanalyse beantwoordt u in ieder geval duidelijk, concreet en onderbouwd de volgende vragen:

1. Uit welke schakels bestaat uw toeleveringsketen van product/component X?
Benoem daarbij per schakel in uw keten naam en locatie van uw ketenpartner.
Deze informatie wordt door opdrachtgever vertrouwelijk behandeld.
2. Welke sociale risico's spelen in uw eigen keten?
Benoem deze risico's per schakel in uw eigen keten en geef aan in hoeverre u zicht heeft op de mate waarin deze risico's voorkomen en of u hierop directe of indirecte invloed kunt uitoefenen om de risico's te voorkomen dan wel te verminderen.
Indien u enkel indirecte invloed kunt uitoefenen benoemt u ook met welke ketenpartners u kunt samenwerken om deze invloed uit te oefenen.
U dient een eigen analyse te maken voor de relevante keten en u gaat hierbij *in ieder geval* in op de volgende risico's:
 - a. De risico's die bij opdrachtgever bekend zijn, te weten [bijvoorbeeld]:
 - veiligheids- en gezondheidsrisico's in de groeve, bijvoorbeeld door het gebrek aan persoonlijke beschermingsmiddelen en onveilige werksituaties
 - veiligheids- en gezondheidsrisico's in fabrieken, bijvoorbeeld door het gebrek aan persoonlijke beschermingsmiddelen en onveilige werksituaties
 - onbetaald overwerk
 - onderbetaling
 - uitbuiting en discriminatie van migrant-werkers
 - gedwongen arbeid, bijvoorbeeld door schulden aan groeve-eigenaren of arbeidsbemiddelaars
 - kinderarbeid in fabrieken
 - gebrek aan vakverenigingen
 - b. Indien ten aanzien van de betreffende keten algemene risico's bekend zijn (bijvoorbeeld op basis van de MVO-risicochecker of een rapport van een NGO), dient u op deze risico's in te gaan in uw eigen risicoanalyse.
3. Op welke wijze heeft u deze risico's in kaart gebracht?
Benoem daarbij in ieder geval de bronnen die u heeft geraadpleegd en de ketenpartners / andere stakeholders die u bij uw analyse heeft betrokken.

Voor meer informatie over het maken van een risicoanalyse zie o.m.:

<https://www.ser.nl/nl/thema/imvo/imvo-risicomanagement/2-risicoanalyse>

NB. Opdrachtgever is zich ervan bewust dat iedere toeleveringsketen eigen risico's kent. Voor opdrachtgever is het van belang dat u risico's niet vermijdt (bijvoorbeeld door in te kopen op andere locaties), maar dat uit de risicoanalyse blijkt dat u zich bewust bent van de concrete risico's die in de eigen keten spelen en in staat en bereid bent daar inzicht in te verschaffen. Op die basis kan in het due diligence-proces na contractsluiting worden ingezet op het voorkomen dan wel aanpakken van deze risico's (zie contractvoorwaarde X).

Maximaal te behalen aantal punten voor dit sub-gunningscriterium: 40

Het aantal punten wordt bepaald op basis van onderstaande beoordelingsschaal.

Waardering: Goed, 40 punten

- De analyse geeft een duidelijk, concreet en goed onderbouwd beeld van de toeleveringsketen.

- De analyse geeft een duidelijk, concreet en goed onderbouwd beeld van de relevante risico's per schakel in de toeleveringsketen, waarbij alle onder 2 benoemde aandachtspunten zijn uitgewerkt.
- De analyse geeft een duidelijk, concreet beeld van de wijze waarop de analyse tot stand is gekomen en geeft in goede mate vertrouwen dat de relevante risico's zijn geïdentificeerd.
- De analyse geeft blijkt van een kritisch-realistische houding op de risico's in de eigen keten.

Waardering: Voldoende, 30 punten

- De analyse geeft een grotendeels duidelijk, concreet en in voldoende mate onderbouwd beeld van de toeleveringsketen.
- De analyse geeft een grotendeels duidelijk, concreet en in voldoende mate onderbouwd beeld van de relevante risico's per schakel in de toeleveringsketen, waarbij de meeste van de onder 2 benoemde aandachtspunten zijn uitgewerkt.
- De analyse geeft een grotendeels duidelijk, concreet beeld van de wijze waarop de analyse tot stand is gekomen en geeft voldoende vertrouwen dat de relevante risico's zijn geïdentificeerd.
- De analyse geeft enige blijk van een kritisch-realistische houding op de risico's in de eigen keten.

Waardering: Redelijk, 20 punten

- De analyse geeft een beperkt beeld van de toeleveringsketen.
- De analyse geeft een beperkt concreet en onderbouwd beeld van de relevante risico's per schakel in de toeleveringsketen.
- De analyse geeft een beeld van de wijze waarop de analyse tot stand is gekomen en geeft in beperkte mate vertrouwen dat daarmee de relevante risico's zijn geïdentificeerd.

Waardering: Onvoldoende, 0 punten

- De analyse geeft een onvoldoende duidelijk, concreet en/of onvoldoende onderbouwd beeld van de relevante risico's per schakel in de toeleveringsketen.
- De analyse geeft een onvoldoende duidelijk, concreet beeld van de wijze waarop de analyse tot stand is gekomen en/of overtuigt in onvoldoende mate dat de relevante risico's daarmee zijn geïdentificeerd.

Contractvoorwaarden

Voorbeeld 1

EIS

Opdrachtnemer verplicht zich er middels inschrijving op onderhavige aanbesteding toe om na gunning een *due diligence*-proces te doorlopen ten aanzien van het te leveren materiaal (ongeacht het land van herkomst). Daarbij dient opdrachtnemer minimaal te voldoen aan de volgende eisen:

-
1. Opdrachtnemer levert binnen één maand na definitieve gunning een schriftelijke risico-analyse aan, waaruit per geleverd materiaal blijkt
 - uit welke onderdelen de toeleveringsketen van dit product bestaat (denk aan winning, handel, verwerking, etc.)
 - van welke productielocaties en toeleveranciers in die verschillende onderdelen gebruik is gemaakt
 - welke sociale en milieurisico's bestaan in deze specifieke keten van het eigen product, welke daarin voor opdrachtnemer het meest relevant zijn en waarom
 - op welke wijze en op basis van welke informatie opdrachtnemer tot deze risico-analyse is gekomen

NB. In iedere toeleveringsketen doen zich risico's voor, zeker ook in de natuursteenketen. Opdrachtnemer kan daarom niet volstaan met de mededeling dat geen sprake is van risico's.

-
2. Opdrachtnemer levert binnen twee maanden na definitieve gunning een schriftelijk plan van aanpak ISV aan, waaruit *per geconstateerd risico* blijkt:
 - welke eigen maatregelen opdrachtnemer zelf zal treffen en op welke termijn (en/of welke maatregelen reeds zijn getroffen) om bij te dragen aan het voorkomen dan wel verminderen van dit specifieke risico
 - indien van toepassing: de wijze waarop opdrachtnemer hierbij verwacht samen te kunnen resp. moeten werken met andere partijen
 - welke moeilijkheden opdrachtnemer daarbij voorziet (zoals beperkte invloed verder in de keten) en hoe daarmee zou kunnen worden omgegaan
 - welk resultaat opdrachtnemer van deze maatregelen verwacht
 - hoe het effect van deze maatregelen gemonitord zal worden

NB. Indien de opdrachtnemer aangesloten is bij een [IMVO-sectorconvenant](#), kan dit worden gezien als een actie om de risico's in zijn keten te verkleinen. De opdrachtnemer kan hier melding van maken in het plan van aanpak. Ook wanneer opdrachtnemer is aangesloten bij een keteninitiatief kan dit in het plan van aanpak gemeld worden. Het betekent echter niet dat de opdrachtnemer daarmee aan al zijn *due diligence* verplichtingen voldoet. Opdrachtnemer dient te controleren of het keteninitiatief alle risico's afdekt. Wanneer geconstateerd wordt dat dit niet het geval is, zal de opdrachtnemer in zijn plan van aanpak moeten uitwerken welke inspanningen ten aanzien van de (overgebleven) risico's geleverd gaan worden om deze te mitigeren.

3. Opdrachtnemer commiteert zich eraan het plan van aanpak ISV ten uitvoer te leggen.
4. Opdrachtnemer zal aanwezig zijn bij een door opdrachtgever te beleggen bijeenkomst over de aangeleverde risicoanalyse en het plan van aanpak, die zal plaatsvinden binnen twee maanden na definitieve gunning.
5. Opdrachtnemer staat bij het opstellen van de risico-analyse en het plan van aanpak open voor en houdt rekening met signalen uit de samenleving of van opdrachtgever die erop wijzen dat sprake is van niet door opdrachtnemer benoemde risico's.

Voorbeeld 2

De door de rijksoverheid voorgestelde tekst is hieronder opgenomen. Deze tekst is ook door gemeenten of provincies te gebruiken in hun aanbestedingsdocumenten. Hiertoe dient de tekst op aangegeven plaatsen aangepast te worden.

De tekst voor de aanbestedingsrichtlijn of het bestek:

De Internationale Sociale Voorwaarden (ISV) dragen bij aan het uitbannen van sociale misstanden in de inkoopketen, zoals kinderarbeid, hongerlonen en onmenselijk werkomstandigheden. Via een proces van due diligence richten de ISV zich op het bevorderen van het naleven van de internationale arbeidsnormen en mensenrechten in productieketens van Rijksleveranciers [te vervangen door 'leveranciers aan overheden'].

Voor nadere informatie zie bijlage X.

Middels het inschrijven op onderhavige aanbesteding committeert de inschrijver zich aan het naleven van de ISV. Dit is aldus een uitvoeringsvoorwaarde.

Vragen over het toepassen van de ISV kunnen worden gesteld tijdens de aanbestedingsprocedure. De aanbestedende dienst geeft zo nodige een toelichting in de Nota van Inlichtingen.

Tekst in Bijlage X [contractdocument]

Due diligence

Een onderneming geeft invulling aan het naleven van de ISV door middel van het uitvoeren van een zogenaamde due diligence. Dit is een doorlopend proces dat bedrijven helpt risico's op het schenden van arbeids- en mensenrechten in de eigen organisatie en de bijbehorende productieketen in kaart te brengen en die vervolgens te voorkomen, verminderen, herstellen en/of compenseren.

Onderdelen van dit proces zijn ten eerste het opstellen van een risicoanalyse, ten tweede het opstellen van een plan van aanpak en ten derde een jaarlijkse rapportageverplichting. Met dit proces wil de Rijksoverheid [te vervangen door Gemeente ... of Provincie ...] bereiken dat (de risico's op) arbeids- en mensenrechtenschendingen binnen de internationale ketens worden verkleind.

Onder due diligence wordt, anders dan de gangbare term in de accountancy, geen boekenonderzoek verstaan, maar een proces om met gepaste zorgvuldigheid inzicht te bieden in de eventuele risico's op arbeids- en mensenrechtenschendingen die zich in de internationale keten voordoen.

Bij de uitvoering van de due diligence bij onderhavige opdracht dient de opdrachtnemer zich te concentreren op de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces.

Voorbeeld 3

Teksten voor in de aanbestedingsleidraad:

Begrippenlijst:

ISV: Internationale sociale voorwaarden zijn internationaal geldende sociale normen zoals arbeids- en mensenrechten die door overheden en bedrijven moeten worden gerespecteerd. Deze zien bijvoorbeeld op thema's als leefbaar loon, gedwongen arbeid, kinderarbeid, discriminatie en vrijheid van vakvereniging. Opdrachtgever verwacht van opdrachtnemer dat deze werkt aan een betere naleving van deze normen in diens keten. Om die reden dient opdrachtnemer tijdens de uitvoering van de opdracht een due diligence-proces uit te voeren.

Due Diligence: due diligence is een doorlopend proces dat bedrijven helpt risico's op het gebied van arbeids- en mensenrechten en milieu in de eigen organisatie en de bijbehorende productieketen in kaart te brengen en die vervolgens te voorkomen, verminderen, herstellen en/of compenseren (zie voor een beschrijving van dit proces de Handreiking Due Diligence via <https://www.pianoo.nl/nl/document/14142/handreiking-due-diligence-voor-bedrijven>).

Leidraad tekst:

Maatschappelijk verantwoord inkopen

Onder maatschappelijk verantwoord inkopen verstaat de Aanbestedende dienst "Het rekening houden met maatschappelijke gevolgen in het aanbestedingsproces. Het gaat hierbij om de sociale, milieu-gerelateerde en economische gevolgen. Maatschappelijk verantwoord inkopen heeft als doel om te voorzien in de behoeften van het heden zonder de mogelijkheden van toekomstige generaties om in hun behoefte te voorzien in gevaar te brengen".

Maatschappelijk verantwoord inkopen is meer dan alleen het toepassen van criteria in het aanbestedingsproces, maar gaat ook om de keuzes in de primaire processen die worden vertaald naar de in te kopen werken, leveringen of diensten. Maatschappelijk verantwoord inkopen begint bij het voorbereiden van een Aanbestedingsprocedure en eindigt pas aan het einde van de looptijd van de Overeenkomst.

De Aanbestedende dienst wil door maatschappelijk verantwoord in te kopen zelf het goede voorbeeld geven en de markt stimuleren om met duurzame en innovatieve oplossingen te komen. maatschappelijk verantwoord inkopen is een krachtig instrument waarmee de duurzaamheidsdoelstellingen van de Aanbestedende dienst kunnen worden bereikt.

Innovatie, een circulaire economie en kostenreductie zijn specifieke aandachtsgebieden binnen maatschappelijk verantwoord inkopen. Innovatie is van groot belang voor economische groei en vooruitgang. Innovatieve oplossingen zijn vaak duurzamer. Een circulaire economie streven we na, omdat dit een economie is zonder verspilling (of onnodig degraderen) van grondstoffen en uitputting van hulpbronnen van de aarde. Deze hulpbronnen moeten mee, zolang leven op aarde bestaat. Efficiënter omgaan met grondstoffen en producten betekent in veel gevallen ook efficiënter omgaan met financiële middelen.

Ten slotte wil Aanbestedende dienst, door maatschappelijk verantwoord in te kopen, ook sociale beleidsdoelstellingen bevorderen zoals de bevordering van de naleving van arbeids- en mensenrechten in de productieketen, gezondheid, vitaliteit en veiligheid. De Aanbestedende dienst past maatschappelijk verantwoord inkopen toe bij Opdrachten tot het uitvoeren van werken, het verlenen van diensten en het doen van leveringen.

De Aanbestedende dienst verlangt bij deze Aanbestedingsprocedure dat de Inschrijver zelf ook (sociale) duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan en zijn verantwoordelijkheid neemt om de Opdracht zo duurzaam mogelijk uit te voeren. Daarbij wijst Inschrijver nadrukkelijk op hetgeen onder 1 [verwijzing naar PvE] van het programma van eisen is opgenomen over due diligence ISV.

Tekst voor het Programma van Eisen:

1. Eisen aangaande uitvoeren due diligence ISV
 - 1.1. Opdrachtnemer voert ten aanzien van het geleverde materiaal c.q. de geleverde materialen een due diligence-proces ISV uit, ongeacht het land van herkomst van het materiaal. In dat kader dient opdrachtnemer minimaal te voldoen aan de onder 2.12.2 t/m 2.12.7 genoemde verplichtingen.
 - 1.2. Opdrachtnemer levert binnen een maand na sluiting van de Overeenkomst een op schrift gestelde risicoanalyse aan, waaruit per geleverd materiaal blijkt:
 - uit welke stappen de toeleveringsketen van dit product bestaat
 - van welke productielocaties en toeleveranciers gebruik is gemaakt voor dit product
 - welke sociale risico's het meest relevant zijn in dit specifieke productieproces
 - op welke wijze en op basis van welke informatie dit door Opdrachtnemer is onderzocht
 - 1.3. Opdrachtnemer levert binnen een maand na sluiting van de Overeenkomst een op schrift gesteld plan van aanpak ISV aan, waaruit per geconstateerd risico blijkt:
 - welke maatregelen Opdrachtnemer zelf zal treffen en op welke termijn (en/of welke maatregelen reeds zijn getroffen) om dit specifieke risico te voorkomen, te mitigeren of te verminderen
 - welke moeilijkheden Opdrachtnemer daarbij voorziet en hoe daarmee zou kunnen worden omgegaan
 - welk resultaat Opdrachtnemer van deze maatregelen verwacht
 - hoe het effect van deze maatregelen gemonitord zal worden
 - 1.4. Opdrachtnemer past bij het uitvoeren van voorgaande eisen de daarbij relevante delen uit de handreiking due diligence ISV toe, zoals die op de website van PIANOo beschikbaar is gesteld. Zie <https://www.pianoo.nl/nl/document/14142/handreiking-due-diligence-voor-bedrijven>.
 - 1.5. Opdrachtnemer zal aanwezig zijn bij een door Opdrachtgever te beleggen bijeenkomst over de aangeleverde risicoanalyse en het plan van aanpak, die zal plaatsvinden binnen twee maanden na sluiting van de Overeenkomst. Opdrachtgever nodigt een onafhankelijke deskundige op het gebied van due diligence ISV uit om de risicoanalyse en het plan van aanpak met de leverancier te bespreken.
 - 1.6. Opdrachtnemer committeert zich eraan het plan van aanpak ISV ten uitvoer te leggen.

- 1.7. Opdrachtnemer staat open voor en houdt rekening met signalen uit de samenleving of van Opdrachtgever die erop wijzen dat sprake is van niet door Opdrachtnemer benoemde risico's.

Bijlage 2 - Voorbeeldbestektekst om ISV als contractvoorwaarde op te nemen

Disclaimer: elke aanbesteding staat op zichzelf en kent zijn specifieke eigenheden. De navolgende voorbeelden dienen niet anders dan tot voorbeeld en inspiratie te strekken. Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Wij raden te sterkste af om deze voorbeelden zonder meer over te nemen en in te zetten. Indien het overnemen van deze voorbeelden overwogen wordt, raden wij aan deze aan te passen aan de specifieke situatie en eventueel deskundig advies in te winnen.

Tekst in Beschrijvend document / Bestek

De Internationale Sociale Voorwaarden (ISV) dragen bij aan het uitbannen van sociale misstanden in de inkoopketen, zoals kinderarbeid, hongerlonen en onmenselijke werkomstandigheden. Via een proces van due diligence richten de ISV zich op het bevorderen van het naleven van de internationale arbeidsnormen en mensenrechten in de productieketens van Rijksleveranciers.

Voor nadere informatie zie bijlage X.

Middels het inschrijven op onderhavige aanbesteding committeert inschrijver zich aan het naleven van de ISV. Dit is aldus een uitvoeringsvoorwaarde.

Vragen over het toepassen van de ISV kunnen worden gesteld tijdens de aanbestedingsprocedure. De aanbestedende dienst geeft zo nodig een toelichting in een Nota van Inlichtingen.

Tekst in Bijlage X

Due diligence

Een opdrachtnemer geeft invulling aan het naleven van de ISV door middel van het uitvoeren van een zogenaamde due diligence. Dit is een doorlopend proces dat organisaties helpt risico's op het schenden van arbeids- en mensenrechten in de eigen organisatie en de bijbehorende productieketen in kaart te brengen en die vervolgens te voorkomen, verminderen, herstellen en/of compenseren. Onderdelen van dit proces zijn ten eerste het opstellen van een risicoanalyse, ten tweede het opstellen van een plan van aanpak en ten derde een jaarlijkse rapportageverplichting. Met dit proces wil de aanbestedende overheid bereiken dat (de risico's op) arbeids- en mensenrechtenschendingen binnen de internationale ketens worden verkleind.

Onder due diligence wordt, anders dan de gangbare term in de accountancy, geen boekenonderzoek verstaan, maar een proces om met gepaste zorgvuldigheid inzicht te bieden in de eventuele risico's op arbeids- en mensenrechtenschendingen die zich in de internationale keten voordoen.

[Bij onderstaande passages tussen haakjes graag tekstkeuze invullen]

Bij de uitvoering van de due diligence bij onderhavige opdracht dient de opdrachtnemer zich te concentreren op de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces.

Wat houdt de due diligence in?

1. Risicoanalyse productieketen – uiterlijk 1 maand na de sluiting van de opdracht en voor de levering van de risicogoederen wordt een

risicoanalyse door de opdrachtnemer aangeleverd ten aanzien van de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces waarin het volgende is opgenomen:

- een beschrijving van de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces;
- een analyse van de risico's op schending van arbeids- en mensenrechten in de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces.

Een handig hulpmiddel voor het uitvoeren en opstellen van een risicoanalyse is de MVO Risico Checker voor ondernemers.

2. Plan van aanpak mitigeren risico's – uiterlijk 2 maanden na de sluiting van de opdracht wordt een plan van aanpak door de opdrachtnemer verstrekt om de risico's die in de risicoanalyse zijn vermeld te mitigeren.

In het plan van aanpak zijn opgenomen:

- een overzicht en beschrijving van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren om de risico's te mitigeren;
- een planning ten aanzien van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren;
- (optioneel) een toelichting op het tot stand komen van het plan van aanpak, bijvoorbeeld informatie over de betrokkenheid van stakeholders.

Indien de opdrachtnemer of de leverancier van de risicogoederen aangesloten is bij het Initiatief TruStone (IMVO-convenant natuursteen), kan dit worden gezien als een actie om de risico's in zijn keten te verkleinen. De opdrachtnemer kan hier melding van maken in het plan van aanpak. Ook wanneer opdrachtnemer of de leverancier van de risicogoederen is aangesloten bij een (ander) keteninitiatief kan dit in het plan van aanpak gemeld worden. Het betekent echter niet dat de opdrachtnemer daarmee aan al zijn due diligence-verplichtingen voldoet. Opdrachtnemer dient te controleren of het keteninitiatief alle risico's afdekt. Wanneer geconstateerd wordt dat dit niet het geval is, zal de opdrachtnemer in zijn plan van aanpak moeten uitwerken welke inspanningen ten aanzien van de (overgebleven) risico's geleverd gaan worden om deze te mitigeren.

3. Jaarlijkse rapportage - gedurende de contractperiode rapporteert de opdrachtnemer jaarlijks ten opzichte van de ingangsdatum van de overeenkomst (of in geval van een korter lopende overeenkomst: bij de afronding daarvan) over zijn inzet ten aanzien van het naleven van de ISV.

De rapportage moet tevens gelijktijdig openbaar worden gemaakt, al dan niet als onderdeel van een rapportage die een breder deel van de activiteiten van de opdrachtnemer betreft, zoals een (duurzaamheids)jaarverslag. Openbaarmaking kan worden bereikt door plaatsing op de website van de opdrachtnemer.

De rapportage bevat in ieder geval:

- een risicoanalyse zoals beschreven onder 1;

- de maatregelen die in het jaar waarover gerapporteerd wordt zijn genomen om risico's te verminderen en eventuele schendingen van de ISV in de keten te verhelpen;
- de aanpak en resultaten van de monitoring op naleving van de ISV;
- informatie over hoe eventueel ontvangen signalen (intern en extern) over schending van de ISV afgehandeld zijn.

De rapportage is vormvrij, maar moet voor de bruikbaarheid ervan in het Nederlands- of Engels opgesteld zijn.

Aanbestedende diensten zullen over de risicoanalyse, het plan van aanpak en de rapportage informatie inwinnen. Voor wat betreft bij het Initiatief TruStone aangesloten bedrijven kunnen zij dat doen bij het secretariaat van het Initiatief.

Voor meer achtergrondinformatie over ISV kunt u de website van het expertisecentrum aanbesteden PIANOo raadplegen, zie daar onder meer <https://www.pianoo.nl/document/14142/handreiking-due-diligence-voor-bedrijven>. Voor de due diligence ontvangt u een handleiding, mocht u daarnaast nog vragen hebben over due diligence dan kunt u terecht bij het Nationaal Contactpunt OESO-richtlijnen.

Tekst voor programma van eisen:

Eisen met betrekking tot Internationale Sociale Voorwaarden	
Eis	Tekst
1	<p><u>Risicoanalyse productieketen – uiterlijk 1 maand na de sluiting van de opdracht en voor de levering wordt een risicoanalyse door de opdrachtnemer aangeleverd ten aanzien van de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces waarin het volgende is opgenomen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>een beschrijving van de [eerste schakel/ # schakels/ gehele keten] van het productieproces;</u> • <u>een analyse van de risico's op schending van arbeids- en mensenrechten in de keten.</u>
2	<p><u>Plan van aanpak mitigeren risico's – uiterlijk 2 maanden na de sluiting van de opdracht wordt een plan van aanpak door de opdrachtnemer verstrekt om de risico's die in de risicoanalyse zijn vermeld te mitigeren.</u></p> <p><u>In het plan van aanpak zijn opgenomen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>een overzicht en beschrijving van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren om de risico's te mitigeren;.</u> • <u>een planning ten aanzien van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren;</u> • <u>(optioneel) een toelichting op het tot stand komen van het plan van aanpak, bijvoorbeeld informatie over de betrokkenheid van stakeholders.</u>
3	<p><u>Jaarlijkse rapportage - gedurende de contractperiode rapporteert de opdrachtnemer jaarlijks ten opzichte van de ingangsdatum van de overeenkomst (of in geval van een korter lopende overeenkomst: bij de afronding daarvan) over zijn inzet ten aanzien van het naleven van de ISV. Hieruit moet blijken dat de opdrachtnemer een 'redelijke inspanning' heeft geleverd om de ISV na te leven.</u></p> <p><u>De rapportage moet tevens gelijktijdig openbaar worden gemaakt, al dan niet als onderdeel van een rapportage die een breder deel van de activiteiten van de opdrachtnemer betreft, zoals een (duurzaamheids)jaarverslag. Openbaarmaking kan worden bereikt door plaatsing op de website van de opdrachtnemer.</u></p>

	<p><u>De rapportage bevat in ieder geval:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>een risicoanalyse zoals beschreven onder 1;</u> • <u>de maatregelen die in het jaar waarover gerapporteerd wordt zijn genomen om risico's te verminderen en eventuele schendingen van de ISV in de keten te verhelpen;</u> • <u>de aanpak en resultaten van de monitoring op naleving van de ISV;</u> • <u>informatie over hoe eventueel ontvangen signalen (intern en extern) over schending van de ISV afgehandeld zijn.</u> <p><u>De rapportage is vormvrij, maar moet voor de bruikbaarheid ervan in het Nederlands- of Engels opgesteld zijn.</u></p>
--	--

Handleiding inkoopadviseur

Due diligence:

Due diligence betreft een doorlopend proces, waarbij naarmate de onderneming en/of de sector hier meer ervaring mee krijgt, er ook steeds meer inzicht in de keten en de risico's komt. De contractmanager beoordeelt de due diligence van opdrachtnemer en bespreekt dit met opdrachtnemer. Op de site van PIANOo is een handleiding te vinden voor het toepassen van ISV in de verschillende fasen van het inkoopproces, zie: <https://www.pianoo.nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-mvi-duurzaam-inkopen/mvi-thema-s/internationale-sociale-voorwaarden/aan-slag-met>

Bepaling reikwijdte van de due diligence:

De uitvoeringsvoorwaarde heeft tot doel het naleven van de ISV door de opdrachtnemer gedurende het uitvoeren van de overeenkomst te versterken, onafhankelijk van zijn beginsituatie. Voorafgaand aan de publicatie van een aanbesteding bepaalt de aanbestedende dienst de minimale reikwijdte van de due diligence, en stelt hij vast welk onderdeel of welke onderdelen van de productieketen daarin moet(en) worden betrokken.

Deze reikwijdte baseert hij onder andere op:

- het al dan niet bestaan van een IMVO convenant voor deze sector;
- de mate van complexiteit van de internationale keten;
- de bij de Nederlandse en Vlaamse overheid bekende risico's op arbeids- en mensenrechtenschendingen in de internationale keten binnen de specifieke sector. In een sector waarin het inzicht in de risico's en beheersmaatregelen binnen de keten relatief beperkt is, kan de aanbestedende dienst ervoor kiezen de verplichting te beperken tot de eerste schakel(s) van de productieketen. Als binnen een sector meer kennis en expertise bestaat, vraagt de aanbestedende dienst om een verdieping van de due diligence naar verdere schakels in de keten.

Risicocategorieën:

Voor een indeling in risicocategorieën is gebruik gemaakt van de uitkomsten van het KPMG-rapport "MVO Sector Risico Analyse". Dit rapport biedt een uitgebreid inzicht in welke risico's er op het gebied van MVO spelen binnen verschillende productgroepen. Daaruit zijn die productgroepen gefilterd die risico's kennen op het gebied van arbeids- en mensenrechtenschendingen. Dit heeft een overzicht opgeleverd dat is vergeleken met de categorieën binnen het Rijksbrede

categoriemanagement die dergelijke producten generiek inkopen. Voor deze categorieën worden de ISV bij elke aanbesteding boven de Europese drempelwaarde waarvan voor het in te kopen product of dienst sprake is van een internationale keten verplicht toegepast.

De keuze voor het primair toepassen van ISV op categoriemanagement is genomen als eerste stap. Wanneer deze werkwijze goed functioneert wordt het toepassen op risicosectoren uitgebreid buiten categoriemanagement. Het staat een ieder echter vrij om ISV toe te passen op andere risicosectoren dan onderstaande categorieën, mits dit proportioneel is.

Dit betreft de volgende categorieën:

Categorie	IUC
Bedrijfskleding	DEF
Catering	RWS
Papier, afvoer vertrouwelijke informatiedragers en print- en drukwerk	V&J
Energie	RVB
Grondstoffenmanagement en afvalzorg	EZ
Kantoorartikelen en computersupplies	RWS
Laboratorium	RIVM
ICT werkomgeving Rijk	HIS
Datacenter	Noord
Dataverbindingen	RWS

Gekwalificeerde keteninitiatieven:

Met de wijziging van de toepassing van ISV per 1 april 2017 is ook de kwalificatie van keteninitiatieven door het Rijk gestopt. Dat betekent dat de keteninitiatieven zoals Rainforest Alliance niet langer worden goedgekeurd door het Rijk. Voorheen was het zo dat opdrachtnemers die aangesloten waren bij een goedgekeurd keteninitiatief in het systeem van regimekeuzes konden kiezen voor regime 2 en daarbij geen aanvullende inspanningen hoefden te leveren om risico's in de keten te identificeren of te mitigeren. Aansluiting bij een keteninitiatief in de huidige situatie ontslaat opdrachtnemer dus niet van zijn due diligence-verplichting maar kan wel aanzienlijk helpen. Keteninitiatieven beschikken bijvoorbeeld over kennis omtrent risico's in de keten die opdrachtnemer kan gebruiken in zijn risicoanalyse.



SOCIAAL-ECONOMISCHE RAAD

Bezuidenhoutseweg 60

Postbus 90405

2509 LK Den Haag

T 070 3499 525

E communicatie@ser.nl

www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen

© 2021, Sociaal-Economische raad