



Initiatief TruStone Midterm zelfevaluatie

Inhoud

1.	Inleiding	3
2.	Belangrijkste uitkomsten	4
2.1	Algemene opmerkingen	4
2.2	Specifieke opmerkingen	4
3.	Prioriteiten	6
	Bijlage 1 – Input vragenlijsten	10
	Bijlage 2 – Impressies van de discussies	14
	Bijlage 3 – Deelnemers bijeenkomst	16

1. Inleiding

Op grond van artikel 4 van het convenant is in het derde convenantsjaar een midterm review uitgevoerd. Omdat de budgettaire middelen beperkt zijn, heeft de stuurgroep besloten om geen externe onafhankelijke evaluatie maar een zelfevaluatie uit te voeren. Een taakgroep bestaande uit een vertegenwoordiger van elk van de verschillende geledingen (bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheid) heeft de taak op zich genomen deze zelfevaluatie te coördineren.

Op 30 juni 2022 waren alle leden uitgenodigd om mee te doen aan de zelfevaluatie. Ter voorbereiding hiervan is aan de geledingen een vragenlijst toegestuurd. Bijlage 1 geeft een overzicht van de antwoorden per geleding. Bijlage 2 geeft impressies van de gevoerde discussies tijdens de bijeenkomst. Bijlage 3 biedt een overzicht van de deelnemers van de bijeenkomst.

Het voornaamste doel van de zelfevaluatie was terugkijken en vooruitblikken. Gezamenlijk hebben partijen en leden de voortgang geanalyseerd en opties voor verbetering besproken. Uiteindelijk gaat het erom de afgesproken doelen van het convenant binnen 5 jaar te behalen.

2. Belangrijkste uitkomsten

2.1 Algemene opmerkingen

De meeste respondenten vinden dat het Initiatief TruStone over het geheel genomen goed functioneert en dat het initiatief op schema ligt om de gestelde doelen te bereiken.

Over de implementatie van due diligence lopen de meningen van respondenten uiteen. De eerste stappen zijn gezet, maar volgens sommige partijen zou het tempo hoger moeten liggen. Bedrijven zelf geven aan dat mondiale ontwikkelingen - zoals de COVID-pandemie en mede als gevolg daarvan de hoge transportprijzen - de implementatie van due diligence hebben bemoeilijkt.

Veel respondenten vinden dat nog te weinig aanbestedende diensten lid zijn geworden. Respondenten zien wel dat steeds meer aanbestedende diensten een due diligence-criterium toepassen, ook aanbestedende diensten die niet aangesloten zijn. Tegelijkertijd signaleren zij dat er nog veel aanbestedende diensten zijn die om certificering vragen en dat prijs en levertijden nog vaak leidend zijn.

Respondenten zijn het erover eens dat het initiatief meer bekendheid moet krijgen onder consumenten, betrokkenen in de keten en partijen en bedrijven zowel in Nederland en Vlaanderen als in andere EU-landen. Als streefbeeld worden Forest Stewardship Council (FSC) en de Internationale Organisatie voor Standaardisatie (ISO) genoemd. Het pleidooi is om meer middelen beschikbaar te stellen voor werving en communicatie.

Er is onder de respondenten brede steun om na de eerste termijn verder te gaan met het Initiatief. Als belangrijk argument wordt genoemd dat bedrijven behoefte hebben aan een perspectief voor de langere termijn. Een belangrijke uitdaging die in dit verband wordt genoemd is de financiering, zowel van het initiatief zelf als van de maatschappelijke organisaties.

Minder uitgesproken zijn respondenten over uitbreiding naar andere materialen zoals composiet en keramiek. Per saldo zijn respondenten daarover wel positief.

2.2 Specifieke opmerkingen

In het convenant zijn drie doelen afgesproken:

- op specifieke IMVO-risico's binnen de productie- of toeleveringsketen van de natuursteenbranche binnen een termijn van 3-5 jaar substantiële stappen van verbetering te bereiken voor groepen die negatieve gevolgen ervaren;
- individuele bedrijven handvatten te bieden om (mogelijke) negatieve impact van de eigen onderneming of zakelijke relaties in de productie-of toeleveringsketen te voorkomen en te bestrijden als deze zich voordoen;
- een gezamenlijke oplossing te bieden voor problemen die bedrijven zelf niet geheel op kunnen lossen.

Over het eerste doel valt voornamelijk niet veel te zeggen. De midterm review vond plaats tweeënhalf jaar na de start van het initiatief en het is te vroeg om al substantiële verbeteringen te kunnen zien. Wel is opgemerkt dat het realiseren van impact uitdagend is en nog weinig zichtbaar. Over de andere twee doelen zijn wel specifieke opmerkingen gemaakt.

Doel 2: due diligence

Binnen de sector verschillen de meningen over de implementatie van due diligence. Sommige bedrijven zijn blij met de kennis en het inzicht die zij hebben opgedaan over het doen van due diligence waaronder inzicht in de ketens. Tevens zijn er bedrijven die (onderdelen van) due diligence nu ook toepassen op andere materialen die zij naast natuursteen aanbieden.

Aan de andere kant zijn er bedrijven die de regeldruk en de verwachtingen vanuit het Initiatief hoog vinden en tegelijkertijd weinig voordeel zien in termen van extra vraag door opdrachtgevers of consumenten. Bedrijven die de regeldruk te hoog vinden, geven desgevraagd aan dat ze begrijpen dat een objectieve standaard waarlangs wordt getoetst nodig is voor de effectiviteit van het Initiatief. Bedrijven die de verwachtingen te hoog vinden, doen vaak zaken met (tussen)handelaren die niet bereid zijn transparantie te verschaffen over de herkomst van materialen. Bedrijven die de return te laag vinden, beseffen dat consumentenbeslissingen moeilijk te beïnvloeden zijn maar vinden wel dat vanuit het Initiatief meer moet worden gedaan om de bekendheid te vergroten.

Een enkel bedrijf geeft aan ook leveranciers kwijt te zijn geraakt als gevolg van het aanhoudend stellen van vragen naar omstandigheden. Die leveranciers kunnen hun producten verkopen aan afnemers (uit andere landen) met lagere eisen. Daar staat tegenover dat er ook leveranciers in productielanden zijn die verantwoord ondernemen nadrukkelijk als een kans zien en graag meewerken.

Bedrijven zijn over het algemeen tevreden over de ondersteuning vanuit partijen en het secretariaat. Sommige bedrijven vinden het aanbod aan handreikingen, webinars en andere tools overvloedig. Zij kunnen soms door de bomen het bos niet meer zien. Ook vinden ze de tools niet altijd toegankelijk. Het taalgebruik van de internationale richtlijnen staat ver af van de praktijk van kleine en middelgrote ondernemingen (KMO of MKB).

Bedrijven die actief zijn op de projectenmarkt zijn over het algemeen positief over de opzet van en de ondersteuning door TruStone. Het helpt ze om aan te tonen dat ze voldoen aan gestelde eisen.

Doel 3: gezamenlijke aanpak

Vrijwel alle respondenten geven aan dat zij als grootste meerwaarde van het Initiatief zien dat bedrijven en partijen hun krachten kunnen bundelen. Met name de gezamenlijke aanpak van risico's in collectieve projecten wordt gewaardeerd. Tegelijkertijd zien respondenten dat tijd nodig is om daadwerkelijk impact te realiseren.

3. Prioriteiten

De tabel hieronder geeft een overzicht van de inbreng op drie vragen:

- Wat gaat goed?
- Wat kan beter?
- Wat zijn de uitdagingen?

Wat gaat goed?	Wat kan beter?	Wat zijn de uitdagingen?
Structuur (werkgroepen, vergaderingen) functioneert goed	Besluitvorming is moeizaam en vooral zeer langdurig	Mondiale ontwikkelingen (COVID, transportprijzen, oorlog Oekraïne) zetten aanpak TruStone onder zware druk
Secretariaat vervult haar rol heel goed	Deelname bedrijven aan werkgroepen, risicoanalyses en projecten	Wildgroei aan certificaten en andere initiatieven ordenen
Voorzitter neemt stimulerende rol op zich	Weinig zichtbaarheid / betrokkenheid van gemeenten	Prioriteren binnen convenant
Samenwerking maatschappelijke organisaties en secretariaat functioneert goed	We moeten meer bedrijven en aanbestedende diensten doen aansluiten in Vlaanderen en Nederland	Echt impact realiseren
Vanuit Arisa wordt veel werk verricht	Vraag naar verantwoord geproduceerde steen is nog te laag	Meetbaarheid van resultaten
Het is goed dat aanbestedende diensten lid zijn; TruStone werkt als katalysator voor maatschappelijk verantwoord inkopen	Communicatie over de activiteiten is niet in balans en weinig innovatief qua middeleninzet en niet erg succesvol in termen van coverage in de media	Hoe borgen we continuïteit?
Webinars hebben hoge kwaliteit en goed bezocht	Tot aan de groeve inzicht verkrijgen en verbeteringen brengen	Financiering van het Initiatief en van maatschappelijke organisaties op langere termijn
Bedrijven en partijen doen meer kennis op over OESO-richtlijnen en due diligence	Plannen van aanpak zijn erg summier en alleen in het Nederlands	Uitbreiding naar Europese landen
Het is positief dat bedrijven stappen zetten inzake de implementatie van de OESO-richtlijnen	Bekendheid klachtenmechanisme	Rol Nederlandse overheid in de toekomst
Koplopers binnen de sector spelen een belangrijke stimulerende rol	Meer impact voor werknemers in productielanden	

Cao-partijen in de Afbouwsector spelen een stimulerende rol door lidmaatschap te subsidiëren	Meer toegevoegde waarde voor aangesloten bedrijven	
Samenwerking in projecten levert meer op dan aanpak door bedrijf alleen	Regeldruk vanuit convenant is groot	
	Capaciteit van bedrijven is beperkt	
	Medewerking vanuit leveranciers	
	Convenant moet de standaard worden	

De mogelijke verbeterpunten zijn door de deelnemers van de bijeenkomst geprioriteerd. De verbeterpunten met de hoogste prioriteit worden hieronder toegelicht.

Prioriteit 1: Meer leden

Hoewel het ledental ten opzichte van vergelijkbare initiatieven relatief hoog is, blijft het achter bij de gestelde doelen. Bedrijven die overwegen om lid te worden hebben ook behoefte aan meer zekerheid voor de langere termijn. Het gevoel is dat als het initiatief over twee jaar ophoudt te bestaan, het nu geen zin heeft om lid te worden. De beste manier om nieuwe leden te werven, is een directe benadering. Al eerder was het idee om een ambassadeur vanuit de sector aan te stellen om bedrijven te bezoeken. Door gebrek aan middelen is dat idee nooit gerealiseerd. Tijdens de bijeenkomst werd opnieuw gepleit voor het aanstellen van zo'n ambassadeur.

Prioriteit 2: Convenant moet de standaard worden

Naast het convenant dat is gebaseerd op de OESO-richtlijnen zijn er ook initiatieven die zijn gebaseerd op certificering. Beide initiatieven zouden elkaar kunnen versterken maar op dit moment lijkt er vooral concurrentie tussen die initiatieven te bestaan. Mede in het licht van aankomende wetgeving vinden deelnemers het belangrijk dat het convenant de standaard wordt. Daarvoor is het nodig om meer bedrijven te werven, te stimuleren dat aanbestedende diensten vaker een due diligence-criterium toepassen en dat samenwerking wordt gezocht met andere initiatieven.

Prioriteit 3: Publieke communicatie

Deelnemers zijn het erover eens dat het initiatief meer bekendheid moet krijgen onder consumenten, betrokkenen in de keten en partijen en bedrijven zowel in Nederland en Vlaanderen als in andere EU-landen. Als streefbeeld worden FSC en ISO genoemd. Het pleidooi is om meer middelen beschikbaar te stellen voor werving en communicatie. Die middelen zouden kunnen worden benut om concrete tools te ontwikkelen om consumenten te benaderen en om meer te communiceren over bereikte resultaten.

Prioriteit 4: Financieel draagvlak voor langere termijn

Belangrijke meerwaarde van het initiatief is dat partijen en bedrijven de krachten bundelen en samen werken aan impact. De inzet van partijen vraagt wel om financiële ondersteuning. De ondersteuning was er de afgelopen jaren en dat heeft veel opgeleverd in termen van inzicht in omstandigheden, tools om risico's te adresseren en eerste initiatieven om specifieke risico's aan te pakken. Het financiële draagvlak voor de langere termijn is helaas nog niet geborgd en voor de continuïteit van het Initiatief is dat wel nodig.

Prioriteit 5: Betrokkenheid aanbestedende diensten

Deelnemers vinden dat nog te weinig aanbestedende diensten lid zijn geworden. Hoewel steeds meer aanbestedende diensten een due diligence-criterium toepassen, zijn er nog veel aanbestedende diensten die om certificering vragen of prijs en levertijden leidend laten zijn. Deelnemers hechten belang aan zowel het werven van aanbestedende diensten als het stimuleren van toepassing van een due diligence-criterium.

Prioriteit 6: Impact in productielanden

Steeds meer inzicht in omstandigheden in productielanden komt beschikbaar en eerste stappen worden gezet om risico's aan te pakken, zowel door individuele bedrijven als in collectief verband. De ervaring leert dat het tijd kost voordat het aanpakken van risico's tot zichtbare verbeteringen leidt. Om het doel te behalen om binnen vijf jaar substantiële impact te hebben, moet er nu vol ingezet worden op het aanpakken van risico's.

Prioriteit 7: Klachtenmechanisme

In jaar 2 is een klachten- en geschillenmechanisme ingesteld en dat is een belangrijke stap om te zorgen dat betrokkenen in de keten hun stem kunnen laten horen. Tot op heden zijn er nog geen klachten binnen gekomen. Verklaring daarvoor is dat het mechanisme eerst meer bekendheid moet krijgen en dat er in aanvulling op het mechanisme lokale bemiddeling nodig is om het laagdrempelig te maken.

Prioriteit 8: Betrokkenheid bedrijven

TruStone is een multi-stakeholderinitiatief dat bestaat bij de gratie van breed draagvlak onder bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheden. Om dat draagvlak te behouden, is actieve deelname vanuit de verschillende geledingen aan (voorbereiding op) besluitvorming nodig. Het valt op dat aan de werkgroepen een zeer select groepje van bedrijven deelneemt. In het besef dat deelname aan werkgroepen ook weer een extra belasting is voor bedrijven, pleiten deelnemers ervoor om een bredere groep van bedrijven te hebben die deelneemt aan de werkgroepen.

Prioriteit 9: Transparantie van ketens

In het convenant is een tijdpad afgesproken waarbinnen bedrijven hun ketens in kaart moeten brengen. Sommige bedrijven geven aan dat die doelen te scherp zijn. In reactie daarop hebben partijen eerder al aangegeven de doelen vooralsnog niet te willen aanpassen. Tijdens de bijeenkomst zijn er verschillende opties besproken die bedrijven kunnen helpen om meer inzicht in ketens te verwerven: een standaardformulier voor leveranciers ontwikkelen, praktische trainingen aan importeurs aanbieden. Daarnaast is de wens geuit om ook transparanter te worden naar betrokkenen in de keten, met name door plannen van aanpak van de bedrijven ook in Engels beschikbaar te stellen.

Prioriteit 10: Perspectieven voor de langere termijn

Er is brede steun om na de eerste termijn verder te gaan met het Initiatief. Het huidige convenant biedt een goede basis, maar onder deelnemers leeft het gevoel dat voor een effectief vervolg eerst een aantal vragen zouden moeten worden verkend: uitbreiding met andere partijen, uitbreiding naar of samenwerking met andere EU-landen, uitbreiding naar composiet en keramiek, financiering vanuit andere (Europese fondsen). Suggestie is om een taakgroep in te stellen die in de komende maanden zo'n verkenning uitvoert. In de loop van 2023 zouden dan gesprekken kunnen starten om het vervolg concreet vorm te geven.

In het licht van prioriteit 1 wordt ervoor gepleit om de intentie om na de eerste termijn het Initiatief voor te zetten, publiek te communiceren.

Bijlage 1 – Input vragenlijsten

Sectorgeleding

1. Wat gaat goed?

- Samenwerking met collega bedrijven, ngo's, vakbonden
- Opzetten collectieve projecten
- Vergroting awareness/bewustwording IMVO
- Door webinars vergroting kennis
- Gestructureerde aanpak
- Huidige werkwijze goed
- Algemeen: positieve ontwikkeling.

2. Wat gaat minder goed?

- Werving. Te weinig bedrijven (en ook overheden) sluiten aan bij TruStone. Gestructureerde werving vanuit partijen komt niet genoeg van de grond. Risico van onvoldoende leverage richting leveranciers in India etc. en in de toekomst onvoldoende financieel draagvlak voor voortbestaan TruStone.
- Bedrijven denken regelmatig dat als ze inkopen bij een TruStone-lid, ze zelf niet meer hoeven deel te nemen. Moet duidelijk worden dat dit niet voldoende is.
- Het activeren en stimuleren van (Indiase) leveranciers om deel te nemen in due diligence. Door onvoldoende leverage, door lage volumes ook vanwege de hoge containerkosten, is het vanuit een individueel bedrijf of alleen bedrijven uit België en Nederland, zeer lastig om de leveranciers in de risicovolle productielanden tot medewerking te bewegen. Hierdoor praktisch onmogelijk om 100% transparantie te bereiken, ook door onmogelijkheid om te reizen gedurende de afgelopen 2 jaar vanwege COVID.

3. Overig

- Positief zou zijn het hebben van een gestandaardiseerd formulier voor het bevragen van de leveranciers in risicovolle productielanden.
- Een keurmerk, zoals IGEP, Xertifix en Fairstone, is alleen niet voldoende. TruStone staat voor een proces om voorwaarden te verbeteren en voortdurend te monitoren.
- Er wordt vanuit de SER gezocht naar een breder draagvlak binnen landen als Duitsland, Italië, etc.

4. Toekomst

- In zijn algemeenheid willen de aanwezige bedrijven TruStone ook na vijf jaar voortzetten. Duidelijk is wel dat dit zonder de huidige subsidies, in de huidige opzet, en met het huidige aantal deelnemende bedrijven niet mogelijk is. Wellicht dat de evaluatievergadering van 30 juni de gelegenheid is om dit aan de overige partijen voor te leggen.

5. Rondvraag

- Binnen BNSA vinden de meeste bedrijven (allen TruStone-leden) dat de administratieve last, en de activiteiten die men moet uitvoeren om te voldoen aan de eisen van het convenant te veel en te duur ten opzichte van datgene wat men er voor terugkrijgt in het kader van opdrachten e.d.
- Voor bedrijven is TruStone/IMVO een onderwerp dat geen core business is, niet altijd de eerste prioriteit heeft, en lastig en moeilijk is om te begrijpen en uit te voeren.
- Wellicht is het een idee om meer samenwerking tussen bedrijven onderling te stimuleren zodat ze van elkaar kunnen leren (denk wel aan concurrentie gevoeligheid). Iets voor brancheorganisaties om dit op te pakken?

- Kunnen ngo's en vakbonden een grotere rol spelen in de due diligence van bedrijven? Hierdoor kan een betere samenwerking en begrip ontstaan tussen partijen. Wellicht dat ze ook vanuit subsidies financieel kunnen bijdragen?

Maatschappelijke organisaties: ngo-geleding en vakbondsgleding

Wat gaat goed? Denk hierbij aan de gestelde doelen rond due diligence, projecten, het maken van de plannen van aanpak, samenwerking, etc.

- De werkgroepen, vergaderingen, structuur TruStone functioneert goed. Kleine kanttekening is dat er vooral vanuit bedrijfsgeleding dezelfde gezichten/bedrijven zijn.
- Secretariaat vervult haar rol heel goed. Zorgt dat alle geluiden van de verschillende geledingen gehoord worden. Werkt zorgvuldig ondanks beperkte capaciteit.
- Er zijn een aantal actieve bedrijven – wel weinig. Zij hebben een voortrekkersrol.
- Alhoewel de risicoanalyses langzaam gaan is het positief te noemen dat de bedrijven zich hierbij aansluiten.
- Vanuit Arisa wordt veel werk verricht. Bedrijven waarderen dit werk ook. Komt veel kennis vandaan.
- Samenwerking maatschappelijke organisaties en secretariaat functioneert goed.
- Voorzitter neemt stimulerende rol op zich.
- Webinars hebben hoge kwaliteit en goed bezocht

Wat is er in de resterende termijn van het convenant nodig om de gestelde doelen te bereiken? Door wie?/ Hoe? / Waar?/ Wanneer?

- Inzicht in risico's door bedrijven moet vergroot worden / dit kan onder andere door
- actiever mee te doen in de risicoanalyses maar ook door bestaande analyses beter te
- analyseren / toe te passen in eigen keten / meedoen aan voorbereidende gesprekken en follow up / ongoing
- Impact moet vergroot worden / deelname bedrijven aan ontwikkelde projecten
- Betrokkenheid bedrijven aan werkgroepen / dit vergroot de stem van de bedrijven + kennis over due diligence bij bedrijven
- Binnen kaders kan er meer gebeuren rondom communicatie over TruStone, erg voorzichtig en beschermend richting bedrijven
- Plannen van aanpak zijn erg summier, doel was om deze te gebruiken voor externen / partners zodat zij proactief bedrijven kunnen benaderen. Tekst is in het Nederlands en te summier om er iets concreets mee te kunnen;
- Meer stakeholderdialogen
- Er zijn nog teveel bedrijven die nergens actief betrokken zijn bij de activiteiten van TruStone – nog veel dezelfde gezichten
- Weinig zichtbaarheid / betrokkenheid van gemeenten – nog te weinig deelname
- Weinig zichtbaarheid / betrokkenheid van Vlaamse maatschappelijk organisaties (vanwege gebrek aan capaciteit)
- Rol van overheden is beperkt. Vlaamse overheid kan actiever zijn; niet actief betrokken bij projecten en risicoanalyses. Ze stellen op geen enkele manier middelen ter beschikking om de rol van maatschappelijk organisaties te faciliteren.
- Weinig partners / vakbonden in netwerk maatschappelijk organisaties om projecten op te starten in bepaalde regio's
- Capaciteit van bedrijven is een zorg; zelfs grote bedrijven hebben nog geen dedicated staff voor IMVO-thema. Gevoel is dat bedrijven het moeilijk vinden om risico's, TruStone aspecten te bespreken met hun leveranciers / misschien betere begeleiding en ondersteuning hierin geven.

Wat gaat minder goed?

- Bedrijven zitten te weinig in de werkgroepen
- Heel veel aandacht gaat naar framing van bedrijven (stoplicht verhaal) en positieve communicatie
- Lastig te weten waar de schoen wringt voor bedrijven – we horen klachten over 'het is te veel werk'
- Echt impact realiseren
- Tot aan de groeve inzicht verkrijgen en verbeteringen brengen
- Er zijn geen klachten binnengekomen – mechanisme is niet bekend

Welke uitdagingen zien partijen?

- Het bekend maken van het klachtenmechanisme
- Echt impact realiseren, wetende dat maatschappelijk organisaties weinig partners on the ground hebben en bedrijven beperkte capaciteit
- Achterblijven van belangrijke bedrijven
- Rol van overheden – stem mag duidelijker en meerwaarde van overheid is om de grenzen van OESO te bewaken. Dit komt te weinig naar voren in de werkgroepen en stuurgroepvergaderingen
- Financiering van maatschappelijk organisaties na 2022 en financiering van maatschappelijk organisaties in Vlaanderen überhaupt
- Te weinig aanbestedende diensten en te weinig controle op hoe Internationale Sociale Voorwaarden (ISV) wordt toegepast in aanbestedingen
- Alle infrabedrijven in Nederland zijn lid van TruStone, hoe zorgen we ervoor dat er in de aanbestedingen daadwerkelijk wordt getoetst en gekeken naar wat de bedrijven doen rondom due diligence?

Hoe zien de geledingen de toekomst van IMVO in de natuursteensector? Op korte termijn: de resterende convenant tijd (2 jaar) en op langere termijn? Wat is daarvoor nodig? Door wie?/ Hoe? / Waar?/ Wanneer?

- Korte termijn: hoe breiden we uit naar Europa? Wie neemt initiatief? Hoe doen we dat? Wat is meerwaarde voor andere landen? Hoe vinden we de juiste partijen? Hoe waarborg je het ambitieniveau van TruStone?
- Lange termijn: financiering, terugtrekkende rol van overheid vanwege due diligence-wetgeving, Europese due diligence-richtlijn gaat niet motiverend zijn voor natuursteensector – hoe zorgen we ervoor dat bedrijven aangehaakt blijven?
- Door containerprijzen, COVID etc zie je een verschuiving in de markt naar Europese landen, maar ook risicolanden als Egypte. Hoe hier mee om te gaan?
- Om binnen vijf jaar impact te realiseren is heel ambitieus – vooral gezien het vertrekpunt van deze sector die nihil was op het gebied van IMVO. Er is dus meer tijd nodig en ook meer geld vanuit de overheden om dit traject te ondersteunen. Anders waste of money en resources
- Er zijn zorgen dat er zonder financiering aankomend jaar geen activiteiten meer gedaan kunnen worden door de vakbonden

Zou de geleding het convenant willen verbreden naar composiet en keramiek? Ja/nee

- Keramiek wordt steeds belangrijker dus goed om dat product mee te nemen – ook om in lijn te zijn met OESO-richtlijnen.

Zou de geleding het convenant willen verbreden naar andere landen in Europa? Ja/Nee; zo ja, welke land(en) zouden prioriteit hebben?

- Italië, Duitsland, Frankrijk en Portugal / Spanje

Overheidsgeleding

Wat gaat goed?

- Er is een structuur en goede samenwerking opgestart om de uitdagingen inzake due diligence behapbaar te maken. Ook de samenwerking met lokale partners bijv. met die in Rajasthan is verder uitgebouwd.
- Het initiatief kende een zeer positieve start, met vele inschrijvende bedrijven en aanbestedende diensten.
- Het initiatief zit nog "on track". Mede dankzij de goede ondersteuning van het SER-secretariaat zetten bedrijven die deelnemen stappen voor het implementeren van due diligence volgens de OESO-richtlijnen. Bedrijven geven aan steeds meer te begrijpen wat due diligence inhoudt en wat dat onderzoek betekent voor hen als bedrijf.
- Inhoudelijke ondersteuning vanuit maatschappelijke organisaties nuttig voor het opzetten van collectieve projecten en monitoring

Wat kan beter? Wat zijn de uitdagingen?

- Deelname van bedrijven, aanbestedende diensten en andere afnemers natuursteen blijft achter t.o.v. doelstellingen: zowel in Nederland als Vlaanderen -> (nog) meer inzetten hierop. Ook met oog op continuering van het initiatief na de huidige termijn.
- Sterkere monitoring, met name in hoeverre aanbestedende diensten ISV op het vlak van natuursteen meenemen in inkooppraktijken.
- Meer focus aanbrengen. Er gebeurt veel, maar soms misschien teveel waardoor het doorpakken op bepaalde thema's lastig is.

Wat zijn de uitdagingen? Hoe zien de geledingen de toekomst van IMVO in de natuursteensector? Op korte termijn: de resterende convenant tijd (2 jaar) en op langere termijn? Wat is daarvoor nodig? Door wie?/ Hoe? / Waar?/ Wanneer?

- De ontwikkeling van een nieuwe vorm van sectorale samenwerking aan Nederlandse overheidskant is lopende.
- Op lange termijn blijft verdere samenwerking na de convenantstermijn nodig, waarbij de overheid mogelijk een andere rol opneemt in de convenantenfilosofie.
- Op korte termijn zou er best focus komen om de komende twee jaar nog successen te boeken. O.a. op vlak van monitoring, Europese samenwerking (bijvoorbeeld met Italië en Duitsland), aanpakken van knelpunten.

Zou de geleding het convenant willen verbreden naar composiet en keramiek? Ja/nee

Ja, als dat een prioriteit is voor de bedrijven (rekening houdend met marktsituatie). Focus is nodig. Halen we ons dan niet nog meer werk op de hals?

Zou de geleding het convenant willen verbreden naar andere landen in Europa? Ja/Nee; zo ja, welke land(en) zouden prioriteit hebben?

Ja, maar manier waarop je wil verbreden is belangrijk. Prioriteiten aanbrengen. Duitsland (en Italië) lijken logische prioriteitslanden.

Bijlage 2 – Impressies van de discussies

Tijdens de bijeenkomst op 30 juni is in verschillende groepen discussie gevoerd over een viertal stellingen. Deze bijlage geeft een impressie.

Stelling 1: Het covenant is te veel werk in verhouding tot wat het oplevert

Er is verschil tussen grote en kleine bedrijven. Voor kleine bedrijven is het vaak lastig en veel. Voor grote bedrijven is het werk over het algemeen goed te doen. Er zijn bedrijven die due diligence ook toepassen op ander materialen dan natuursteen. Bedrijven merken ook dat verantwoord ondernemen voor sollicitanten steeds meer een factor van belang wordt.

Wat betreft de opbrengsten is er verschil tussen markten waar bedrijven actief zijn. Op de projectenmarkt neemt de kans om opdrachten te krijgen als TruStone-lid steeds meer toe. Op de markt van grafmonumenten is er onder consumenten een toenemend bewustzijn. Steeds vaker wordt daar de vraag naar omstandigheden rond de productie gesteld. Op andere consumentenmarkten is dat bewustzijn er niet of nauwelijks.

Een belangrijke stap is daarom om aan het consumentenbewustzijn te werken. Er moet meer branding komen. Wanneer het consumentenbewustzijn vergoot wordt, sluiten ook vanzelf meer bedrijven zich aan.

Stelling 2: Implementatie van TruStone levert betere bedrijfsvoering op

Voor het overgrote gedeelte van bedrijven bevordert deelname aan TruStone het IMVO-beleid. Er is meer inzicht in ketens opgedaan. Relaties met leveranciers zijn soms verdiept, maar soms ook juist beëindigd vanwege onwil om mee te werken. Sommige bedrijven vinden dat wanneer het IMVO-beleid wordt verbeterd, dat dan ook de bedrijfsvoering in het algemeen wordt verbeterd. Voor kleine bedrijven levert het niet per se betere bedrijfsvoering op.

Stelling 3: Het covenant in de huidige vorm is de beste manier om mensenrechtenrisico's aan te pakken

Deelnemers zijn het erover eens dat een sectorale en een multi-stakeholderaanpak op lange termijn de beste aanpak is. Deelname van Nederlandse overheid is ook zeker een pluspunt.

De huidige aanpak is voor een sector de beste vorm, een bedrijf alleen bereikt weinig. Ook voor aanbestedende diensten is het een effectieve manier, want het staat dicht bij de markt.

Sommige deelnemers vinden dat een combinatie met wetgeving effectiever zou zijn, maar dan moet wetgeving voor iedereen gelden. Daarnaast blijft toezicht een probleem, de uitvoering ervan blijft lastig. Een covenant in de huidige vorm is daardoor hoogstwaarschijnlijk het meest effectief.

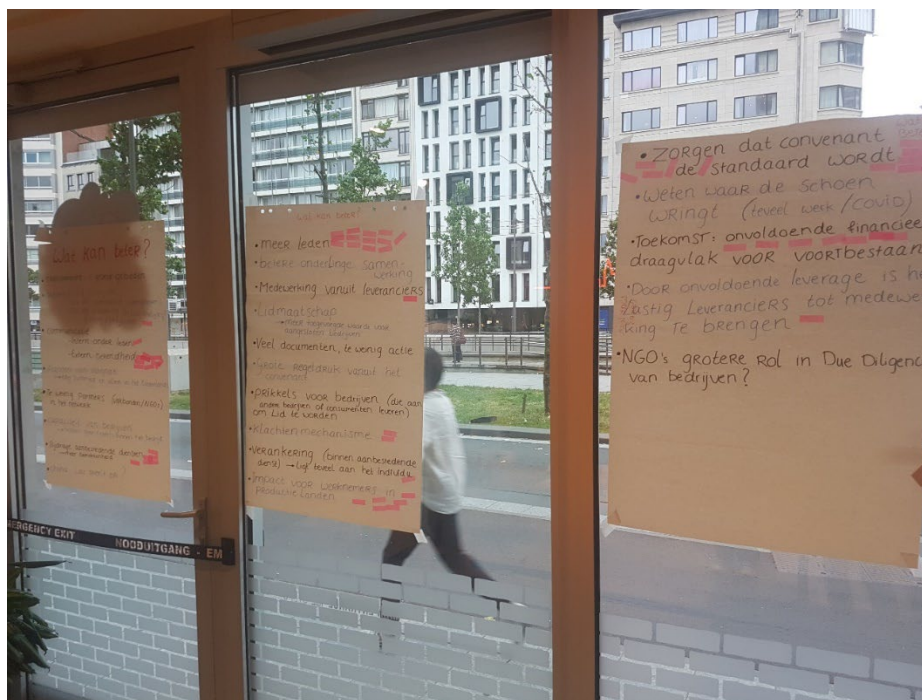
Uitbreiden naar Europa zou nog beter werken, want de Nederlandse en Vlaamse markt zijn te klein om veel slagkracht te hebben.

Stelling 4: Zonder TruStone geen IMVO bij deelnemende bedrijven

Deelnemers zijn het erover eens dat zonder TruStone veel minder bedrijven een IMVO-beleid zouden hebben. De intrinsieke motivatie voor IMVO is beperkt. De motivatie moet van extern komen. TruStone helpt hierbij, het consumentenbewustzijn verhogen helpt hier ook bij. Zonder dat zouden alleen grote bedrijven ermee doorgaan is de verwachting.

Bijlage 3 – Deelnemers bijeenkomst

30 juni 2022, Brain Embassy (Antwerpen)



Deelnemers:

Aafke Alblas (Rijksvastgoedbedrijf)
Niels van den Beucken (Arte)
Nikolai Bloem (SER)
Frederik Claerbout (Vlaamse Overheid)
Jochen Clockaerts (Marhalls)
Koen Detavernier (We Social Movement)
Luna van Dongen (Arisa)
Gijs Egbers (Egbers Stenen)
Ben van Elk (Dekker Zevenhuizen)
Erik van Eynde (Maris Natuursteen)
Pieter van der Gaag (voorzitter)
Isabel Gruwez (BNSA)
John van den Heuvel (Jetstone)
Toon Huijps (Michel Oprey & Beisterveld)
Rene Kouwenhoven (FNV)
Geert Legein (Marshalls)
Tjalling Meinsma (SER)
Michiel Ostin (Vietbluestone)
Henny Plat-Van Hooijdonk (FNV)
Steven Smit (Buitenlandse Zaken)
Lizette Vosman (Arisa)
Frans Westerman (NOA)
Gine Zwart (Arisa)



SOCIAAL-ECONOMISCHE RAAD

Bezuidenhoutseweg 60

Postbus 90405

2509 LK Den Haag

T 070 3499 525

E communicatie@ser.nl

www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen

© 2022, Sociaal-Economische raad