
**VOORTGANG IMVO CONVENANT VOEDINGSMIDDELEN
(SPECERIJENSECTOR): VOORTGANG T/M JAAR TWEE**

VOORTGANG IMVO CONVENANT VOEDINGSMIDDELEN (SPECERIJENSECTOR): VOORTGANG T/M JAAR TWEE

Amsterdam, 11 september 2020

Victor de Lange

CREM
Venetiëhof 123
1019 NC Amsterdam
Tel. +31 (0)6 41471858
v.delange@crem.nl
www.crem.nl



**WORKING ON
SUSTAINABILITY**

Inhoud

| | |
|---|----|
| 1. Inleiding | 5 |
| 2. Stand van zaken due diligence | 5 |
| 3. Overige IMVO-initiatieven in het tweede convenantjaar | 8 |
| 4. Aandachtpunten IMVO en due diligence | 11 |
| 5. Conclusies en aanbevelingen | 14 |
| 5.1 Conclusies | 14 |
| 5.2 Aanbevelingen | 16 |
| | |
| <u>Annex 1:</u> Het relatieve belang van specerijen in vergelijking met cacao, koffie en thee (op basis van aantal hectaren), FAOSTAT, 2013 | 20 |

1. Inleiding

Op 29 Juni 2018 ondertekende onder andere de Koninklijke Nederlandse Specerijen Vereniging (KNSV) het IMVO-convenant Voedingsmiddelen. De KNSV heeft momenteel 61 leden. Niet voor alle leden is het convenant echter van toepassing omdat zij niet allemaal in specerijen handelen. Het is niet relevant voor dienstverleners zoals testlaboratoria, makelaars, verzekeraars en schoningsbedrijven. Dit soort bedrijven is ook expliciet van het convenant uitgesloten. De KNSV gaat ervan uit dat het convenant voor zo'n 50 leden wél van toepassing is. Dit betreft zowel specerijenproducenten/verwerkers als -handelaren, waarvan sommigen ook direct betrokken zijn bij primaire productie in originen. De meeste KNSV leden zijn MKB. Sommige bedrijven hebben slechts een paar werknemers.

Het secretariaat van het Voedingsmiddelenconvenant (ondergebracht bij de SER) is verantwoordelijk voor de deelrapportage van de KNSV in het kader van de implementatie van het convenant. De SER heeft adviesbureau CREM opdracht gegeven om de resultaten van het tweede convenantjaar te inventariseren (juli 2019 – juli 2020), onder andere in vergelijking met het eerste convenantjaar, en om aanbevelingen te doen voor de resterende convenantperiode. Dit rapport doet daarvan verslag.

Deze tussenevaluatie is uitgevoerd op basis van een snelle inventarisatie van de voortgang met due diligence en IMVO binnen de Nederlandse specerijensector. Er heeft geen diepgaande/representatieve analyse plaatsgevonden. Er is ten eerste gebruik gemaakt van inzichten uit een online due diligence monitoring scan van de SER die aan het einde van het tweede convenantjaar door negentien bedrijven is ingevuld en geretourneerd. Ten tweede is deze quick scan gebaseerd op interviews met vertegenwoordigers van de KNSV en het Sustainable Spice Initiative (SSI) en met zes individuele KNSV leden (waarvan drie bedrijven die de due diligence scan na het tweede jaar hebben ingevuld). Op basis van deze tussenevaluatie kunnen slechts *indrukken* worden gegeven van de prestaties van de specerijensector en knel- en aandachtspunten worden opgetekend. Uit deze indrukken wordt een aantal suggesties gedaan om de effectiviteit van het convenant in de resterende periode te vergroten.

Leeswijzer

In paragraaf 2 zullen we eerst beschrijven wat de stand van zaken is met de uitvoering van due diligence bij KNSV-leden. Dit is hoofdzakelijk gebaseerd op de informatie uit de ingevulde due diligence scans van de SER. In paragraaf 3 beschrijven we overige IMVO-activiteiten van de specerijensector in het tweede convenantjaar en in paragraaf 4 schetsen we een aantal aandachtspunten met betrekking tot het convenant en due diligence die voortkwamen uit de interviews. In paragraaf 5 trekken we een aantal conclusies naar aanleiding van het tweede convenantjaar en doen we suggesties om de resterende convenantperiode effectiever te maken.

2. Stand van zaken due diligence

Om de vorderingen op het gebied van due diligence management te monitoren heeft de SER *due diligence self-assessment scans* ontwikkeld. Deze vullen de bedrijven zelf in en daarbij kunnen zij op verschillende deelonderwerpen punten scoren en zo voor zichzelf bepalen hoever zij met due diligence gevorderd zijn. De SER heeft twee scans ontwikkeld, één uitgebreide en één verkorte scan voor het MKB. Op hoofdlijnen zijn deze scans vergelijkbaar, op detailniveau

verschillen ze enigszins. Zie de volgende tabel hoe de hoofdthema's uit de twee scans zich tot elkaar verhouden.

| Hoofdthema's uitgebreide due diligence scan | Hoofdthema's vereenvoudigde MKB due diligence scan |
|--|--|
| IMVO beleid | Beleid en verankering |
| Integratie in managementsysteem | |
| Klachtenmechanisme | Herstel |
| Overzicht structuur ketens | Inzicht en Actie |
| Overzicht risico's in ketens | |
| Risico's geprioriteerd | |
| Plan van Aanpak m.b.t. risico's en impacts | |
| Doelstellingen m.b.t. risico's en impacts geformuleerd | |
| Evaluatie van geïmplementeerde maatregelen | |
| Communicatie over IMVO beleid | Communicatie |

➤ Op basis van de scans kunnen we slechts een *indruk* geven van de due diligence prestaties binnen de KNSV. De bedrijven hebben zelf antwoorden op de vragen in deze *self-assessment* scan geformuleerd en daardoor kunnen sociaal-wenselijke antwoorden of verschillende interpretaties van vragen niet worden uitgesloten. In de scans is ook geen toelichting gegeven bij antwoorden op vragen of elementen van due diligence zijn ingevoerd. Daarnaast is het systeem van toekenning van punten aan deelonderwerpen deels arbitrair. Tot slot is door deze aanpak geen informatie verkregen over de stand van zaken bij bedrijven die de scan **niet** hebben ingevuld. Al met al is voorzichtigheid bij onderstaande conclusies raadzaam.

Op basis van de in 2020 ingevulde scans komt het volgende beeld naar voren:

- In totaal zijn in 2020 negentien ingevulde scans ontvangen, waarvan elf uitgebreide scans en acht MKB scans. In 2019, na het eerste jaar van het IMVO-convenant, waren slechts tien scans ontvangen ⁽¹⁾. In totaal heeft nu zo'n 50% van de KNSV-leden waarvoor het IMVO-convenant relevant is de due diligence scan ingevuld. Deze substantiële toename wijst op meer bewustzijn over het IMVO-convenant en due diligence management. Het is onduidelijk wat de stand van zaken omtrent due diligence management is bij KNSV-leden die géén scan hebben ingevuld ⁽²⁾.
- Als doelstelling voor na het tweede convenantjaar is door de convenantpartijen onder andere geformuleerd dat een groot deel van de KNSV-leden due diligence in lijn met het convenant dient uit te voeren. De bedrijven die dat doen moeten ten minste 50% van de omzet van de KNSV vertegenwoordigen. Het is momenteel op basis van de beschikbare gegevens niet *kwantitatief* vast te stellen of dat inderdaad is gelukt. Indien de maatstaf voor

¹ Dit betrof allemaal uitgebreide scans omdat de MKB-scan toen nog niet beschikbaar was.

² Met drie van deze bedrijven is in het kader van deze tussenevaluatie contact geweest. Daarvan gaf één bedrijf expliciet aan IMVO voor zichzelf niet relevant te vinden en er ook niet mee aan de slag te gaan. De twee andere bedrijven staan welwillend tegenover IMVO en due diligence en zijn er in sommige gevallen ook reeds actief mee bezig. Er worden vooral praktische redenen aangevoerd voor het niet retourneren van de scan, zoals personeelswisselingen en tijdgebrek.

‘due diligence uitvoeren’ echter is dat bedrijven de SER scan hebben ingevuld, dan is het echter heel aannemelijk dat deze doelstelling is gehaald. Met name de grotere KNSV-leden hebben de scan in het eerste en/of tweede jaar ingevuld.

- Opvallend is dat vijf van de tien bedrijven die de scan in 2019 hebben ingeleverd dat in 2020 niet opnieuw hebben gedaan. De redenen daarvoor zijn niet bekend. Uiteindelijk hebben veertien bedrijven in 2020 voor het eerst een scan ingevuld. Ook dat wijst op aanzienlijke progressie omtrent bewustzijn van het IMVO-convenant en due diligence management. In totaal zijn nu 24 relevante KNSV-leden na twee jaar via de scan actief met due diligence management in aanraking geweest. Bekend is dat in ieder geval nog eens twee leden bekend zijn met IMVO en het convenant en actief met due diligence aan de slag zijn (onder andere door deelname in een kinderarbeid project, zie paragraaf 3), maar toch geen scan hebben ingeleverd. Dat betekent dat na twee jaar in ieder geval ruim de helft van de KNSV-leden op de hoogte is van due diligence en een deel daarvan er ook actief mee aan de slag is gegaan.
- In totaal hebben drie bedrijven die de scan in 2020 voor het eerst hebben ingeleverd ook de vragen met betrekking tot het eerste convenantjaar ingevuld. Daardoor is het voor in totaal acht bedrijven mogelijk om de voortgang vergeleken met het eerste jaar te peilen. Voor deze acht bedrijven is de werkelijke score ten opzichte van de maximum te behalen score (op alle deelonderwerpen) in 2020 vergeleken met 2019 toegenomen met 7,1% (38,7% in 2019, 45,8% in 2020). Bij vier bedrijven was de verbetering substantieel (> 30%), bij de vier andere bedrijven was de situatie in de twee jaren vergelijkbaar (bij één bedrijf een lichte achteruitgang).
- De werkelijk behaalde score ten opzichte van de maximum te behalen score (op alle deelonderwerpen) varieerde in 2020 van 9,7% tot 84,9%. Het gemiddelde over alle bedrijven bedroeg 42,9%. Negen bedrijven behaalden meer dan 50% van het totaal aantal te behalen punten.
- Wat betreft het deelonderwerp ‘**beleid en verankering**’ uit de MKB-scan (hetgeen in hoofdlijnen vergelijkbaar is met de stappen ‘*IMVO beleid*’ en ‘*integratie in management systeem*’ uit de uitgebreide scan) bedroeg de werkelijk behaalde score ten opzichte van de maximum te behalen score 51,6%. De verschillen tussen de bedrijven zijn echter groot, variërend van 11,8% tot 86,2%. Veel bedrijven lijken IMVO vooral in de dagelijkse handelingspraktijk mee te nemen (‘integratie in managementstructuren’), bijvoorbeeld door het tijdens bedrijfsbezoeken en audits te adresseren. Er is minder aandacht voor een formeel IMVO-beleid. Mogelijk hangt deze praktische benadering samen met het MKB-karakter van de specerijensector.
- Wat betreft het deelonderwerp ‘**inzicht en actie**’ uit de MKB-scan (hetgeen in hoofdlijnen vergelijkbaar is met de stappen ‘*overzicht structuur ketens*’, ‘*overzicht risico’s in ketens*’, ‘*risico’s geprioriteerd*’, ‘*Plan van Aanpak m.b.t. risico’s en impacts*’, ‘*doelstellingen m.b.t. risico’s en impacts geformuleerd*’ en ‘*evaluatie van geïmplementeerde maatregelen*’ uit de uitgebreide scan) bedroeg de werkelijk behaalde score ten opzichte van de maximum te behalen score 44,6%. Ook hier zijn de verschillen tussen de bedrijven groot, variërend van 8,3% tot 86,63%. Binnen dit deelonderwerp geven de bedrijven aan dat hun inzicht in hun

ketens relatief hoog is ⁽³⁾. Met uitzondering van een paar bedrijven staat inzicht in de IMVO *risico's* in deze ketens en de ontwikkeling en monitoring van verbetermaatregelen bij de meeste bedrijven echter duidelijk nog in de kinderschoenen.

- Wat betreft het deelonderwerp '**herstel**' uit de MKB-scan (hetgeen in hoofdlijnen vergelijkbaar is met de stap '*klachtenmechanisme*' uit de uitgebreide scan) bedroeg de werkelijk behaalde score ten opzichte van de maximum te behalen score 33,1%. Per bedrijf verschilt deze score van 0% tot 100%. Opvallend is verder het verschil in prestaties op dit deelonderwerp wat betreft bedrijven die de uitgebreide scan of de MKB-scan hebben ingevuld. De gemiddelde scores van deze groepen (werkelijke score ten opzichte van maximale score) waren respectievelijk 51,0% en 8,4%. Dit verschil valt waarschijnlijk te verklaren uit de vraagstelling in de twee soorten scans. In de MKB-scan wordt explicieter gevraagd naar een klachtenmechanisme ten behoeve van IMVO-issues. In de uitgebreide scan wordt gevraagd naar een klachtenmechanisme in het algemeen en dat kan dus ook betrekking hebben op commerciële klachten over bijvoorbeeld kwaliteit, prijs, service. De meeste bedrijven hebben een dergelijk mechanisme voor klanten. De voorzichtige conclusie is te trekken dat een klachtenmechanisme voor specifiek IMVO bij de meeste bedrijven nog niet aanwezig is.
- Wat betreft het deelonderwerp '**communicatie**' uit zowel de MKB-scan als de uitgebreide scan bedroeg de werkelijk behaalde score ten opzichte van de maximum te behalen score 48,9%. De hoogste bedrijfsscore was 100%, de laagste 8%.

3. Overige IMVO-initiatieven in het tweede convenantjaar

De covid-19 pandemie heeft in het tweede convenantjaar (juni 2019-juli 2020) een aanzienlijke impact gehad. Specerijenbedrijven werden genoodzaakt om prioriteit te geven aan de veiligheid van het personeel en het veiligstellen van de aanvoer van grondstoffen. Desondanks ondernamen diverse individuele KNSV-leden nieuwe duurzaamheidsinitiatieven in oorspronglanden ⁽⁴⁾. Hiervan bestaat echter geen systematisch overzicht en deze individuele projecten blijven voor deze tussenevaluatie verder buiten beschouwing.

Het volgende overzicht betreft uitsluitend activiteiten waarbij meerdere KNSV-leden betrokken zijn of waren:

- Het IMVO-convenant staat structureel op de agenda van alle KNSV-bijeenkomsten. Daarnaast stuurt de KNSV periodiek highlights over het convenant naar leden.
- Als vervolg op de due diligence training voor KNSV-leden die op 11 maart 2019 plaatsvond heeft de KNSV in het tweede convenantjaar twee nieuwe due diligence workshops georganiseerd (één fysiek en één vanwege covid-19 online). Aan beide workshops werden door zo'n twintig KNSV-leden deelgenomen en de reacties waren volgens de KNSV positief.

³ Bekendheid met de ketens is in werkelijkheid vaak beperkt tot de eerste of tweede toeleveranciers. In het algemeen zijn transparantie en traceability tot op het niveau van boeren in veel specerijenketens een grote uitdaging. Lokale handelaren kopen vaak tevens een deel van de specerijen in op de open 'spot' markt en in dergelijke gevallen is niet precies bekend welke boeren de specerijen hebben geproduceerd.

⁴ Bijvoorbeeld uitbreiding van een lopend 'blockchain' project van Verstegen Spices & Sauces met Fairfood (vooral gericht op living wages).

- De KNSV heeft het bestaan van de eerder ontwikkelde [Due Diligence Toolkit for Responsible Business Conduct](#) onder de aandacht gebracht bij alle leden van het Sustainable Spices Initiative (SSI). In het afgelopen jaar is één KNSV-bedrijf ook nieuw lid geworden van SSI.
- Eén van de aanbevelingen naar aanleiding van de tussenevaluatie van de IMVO en due diligence prestaties van de KNSV na het eerste convenantjaar was om doelstellingen en activiteiten van KNSV en SSI beter op elkaar af te stemmen en om te onderzoeken of KNSV lid zou kunnen worden van SSI. In het afgelopen jaar is echter gebleken dat een lidmaatschap om diverse redenen lastig is. Momenteel wordt wel nagedacht over een andere samenwerkingsconstructie, zoals een partnership dat in een *Memorandum of Understanding* wordt vastgelegd. Een vergelijkbare discussie speelt momenteel met de European Spices Association (ESA).

Activiteiten die via een partnership opgepakt kunnen worden zijn bijvoorbeeld gemeenschappelijke IMVO risico-analyses ⁽⁵⁾, ontwikkeling en implementatie van verbeterplannen en gemeenschappelijke externe communicatie. Een volwaardig gemeenschappelijk klachtenmechanisme is volgens SSI waarschijnlijk lastig omdat je dan te maken kunt krijgen met situaties waarin het ene SSI-lid het andere SSI-lid aanklaagt.

- Op aandringen van onder andere de KNSV is binnen het SSI een *'Impact Committee'* opgericht dat bestaat uit een aantal SSI-leden. Doelstelling is om prioritaire duurzaamheidsrisico's in specerijenketens en handelingsperspectieven te identificeren. Er zijn werkgroepen opgericht voor drie specifieke duurzaamheidsthema's:
 1. **Living income.** Dit onderwerp is gerelateerd aan het specifieke duurzaamheidsthema 'living wages' waarop het CBL zich in het kader van het convenant met name richt. Voor de specerijensector zijn inkomens van boeren echter relevanter. Boeren zijn niet in loondienst, dus kan voor hen niet worden gesproken over *living wages*. En hetzelfde geldt voor seizoensarbeiders (vaak migranten) omdat zij over het algemeen ook niet een formeel dienstverband bij de boer hebben. De SSI werkgroep geeft momenteel prioriteit aan de ontwikkeling van een praktische tool om een living income vast te kunnen stellen. IDH zou bij voorkeur een tool ontwikkelen die niet alleen voor de specerijensector toepasbaar is (het thema is één van de peilers binnen IDH in het algemeen), maar het is nog niet besloten of dat daadwerkelijk gaat gebeuren.
 2. **Climate change.** FNLI heeft dit thema eveneens in het convenant centraal gesteld. De SSI werkgroep zal zich in eerste instantie richten op de ontwikkeling van een CO₂ footprint methodiek op bedrijfsniveau. Op termijn kunnen ook onderwerpen als *climate resilience* en *climate mitigation* met betrekking tot specerijenproductie aan de orde komen. Daarnaast wil SSI ook onderwerpen als 'water' en 'agro-chemicaliën' binnen deze werkgroep adresseren.
 3. **Child labour.** Naar aanleiding van een project op het gebied van kinderarbeid bij de productie van komijn-Turkije, kardemom-Guatemala en turmeric-India dat begin 2019 is afgerond (zie hierna) is dit thema tijdens een SSI-bijeenkomst in februari 2020 prominent op de agenda gezet en vervolgens als één van de centrale duurzaamheidsthema's binnen SSI omarmd. Dit eerdere kinderarbeid project is mede naar aanleiding van het IMVO-convenant geïnitieerd. Ook een studie omtrent kinderarbeid in Indiase specerijenproductie heeft daarbij een rol gespeeld. Welke

⁵ Grote bedrijven die hier al ver mee zijn gevorderd zijn voor een deel echter afhoudend om dit soort data met andere specerijenbedrijven te delen. Zij hebben hierin geïnvesteerd en beschouwen ketentransparantie als een *Unique Selling Point*.

specifieke activiteiten door deze werkgroep opgepakt zullen worden wordt in de komende periode bepaald.

Naast deze drie themaspecifieke werkgroepen is binnen SSI ook een **werkgroep due diligence** opgezet. Tijdens een SSI bijeenkomst zijn meerdere due diligence tools gepresenteerd en besproken, zowel de [Due Diligence Toolkit for Responsible Business Conduct](#) van de KNSV als de due diligence aanpak van de [Food Network for Ethical Trade](#) in het Verenigd Koninkrijk. In de komende periode zal zich uitkristaliseren welke activiteiten SSI op dit gebied zal gaan uitvoeren (bijvoorbeeld ondersteuning van SSI-leden bij de opzet van due diligence management, inclusief risico-analyses en ontwikkeling gemeenschappelijke verbetertrajecten).

Door de coronacrisis is het werk van de *Impact Committee* vertraagd.

- Een eerder project van een drietal KNSV-leden op het gebied van kinderarbeid dat begin 2019 werd afgerond (*due diligence child labour herbs and spices supply chains*) was binnen een deel van de sector een *wake-up call* dat kinderarbeid in specerijenketens een belangrijk issue kan zijn (ook binnen de ESA, waardoor child labour nu op de agenda staat en waardoor de organisatie overweegt om zich bij SSI aan te sluiten, zie boven). Dit eerdere project heeft voor twee product-landcombinaties een vervolg gekregen.
 - Ten eerste geldt dat voor de problematiek omtrent komijn uit Turkije. Het voorkomen van kinderarbeid in deze origine is onder andere bij SSI onder de aandacht gebracht (zie boven) en het SSI heeft daarna besloten om het '[Harvesting the Future](#)' initiatief van de Fair Labor Association (de organisatie die de *impact assessment* voor de drie KNSV-leden heeft uitgevoerd) financieel te ondersteunen. Dit initiatief richt zich op de problematiek van rondtrekkende seizoensarbeiders die onder andere in de komijnvelden werken. Naar aanleiding van de resultaten uit de *impact assessment* hebben ook Turkse komijnleveranciers zich bij Harvesting the Future aangesloten. Op initiatief van één Turkse leverancier hebben migranten naar aanleiding van covid-19 persoonlijke beschermingsmiddelen gekregen.
 - Ten tweede hebben naar aanleiding van de *impact assessment* met betrekking tot kardemom uit Guatemala gesprekken plaatsgevonden over mogelijke vervolgcacties tussen de NGO Heifer en een KNSV-lid die met de kinderarbeidproblematiek werd geconfronteerd. Daarnaast heeft de Nederlandse ambassade in Guatemala met één van de initiatiefnemers van het eerdere project contact opgenomen om te verkennen hoe kinderarbeid in deze sector aan te pakken. Op dit moment is nog niet duidelijk of dit tot een daadwerkelijk vervolg zal leiden.
- In december 2019 zijn de KNSV en drie andere KNSV-leden een nieuw project op het gebied van kinderarbeid gestart. Dit project richt zich op chillies uit India en zwarte peper uit Vietnam. In het eerste projectdeel vinden de *impact assessments* plaats en worden verbeterplannen ontwikkeld (diverse toeleveranciers van de drie bedrijven hebben reeds aangegeven daarbij een rol te willen spelen). In het tweede projectdeel worden de verbeterplannen geïmplementeerd. Daarnaast optimaliseren de drie bedrijven in het consortium hun algemene due diligence management. Door de covid-19 pandemie is de uitvoering van dit initiatief vertraagd.

- Het Sustainable Spices Initiative had al lokale vertegenwoordigingen in India en Vietnam, maar heeft in 2020 in samenwerking met de Indonesische overheid ⁽⁶⁾ en de specerijensector ook een SSI-Indonesië opgericht. Alhoewel al langer de wens bestond om in Indonesië een SSI platform op te zetten is dit initiatief mede gevoed vanuit de ambitie om een *Roadmap for Sustainable Indonesian Spices* te ontwikkelen zoals geformuleerd in de context van het IMVO-convenant. Een *Memorandum of Understanding* tussen SSI Indonesia en de Indonesische overheid is momenteel nog in de maak. Aan SSI-Indonesia zal in de komende periode verder inhoudelijke invulling worden gegeven.

In het kader van voorbereidingen van SSI-Indonesia heeft SSI ook een IMVO-quick scan laten uitvoeren voor Indonesische nootmuskaat/foelie, zwarte en witte peper en cassia. Mede op basis daarvan is een FVO-subsidieaanvraag ontwikkeld voor de uitvoering van een IMVO-project maar dat voorstel is niet gehonoreerd omdat het onvoldoende was gefocust op een specifiek IMVO-thema en een specifiek productiegebied. SSI geeft aan dat het FVO-instrument een te rigide structuur en doelstelling heeft die onvoldoende aansluit bij de behoefte van de specerijensector om een duurzaamheidstransitie door te maken.

- Op initiatief van het Centrum tot Bevordering van import uit ontwikkelingslanden (CBI) is een studie "[How to respond to Covid-19 in Spices and Herbs Sector?](#)" uitgevoerd. Doel van deze studie was om de negatieve effecten van de coronacrisis voor leveranciers van kruiden en specerijen in ontwikkelingslanden zo beperkt mogelijk te houden, inclusief de consequenties voor boeren. Daarnaast zijn voor deze doelgroepen aanbevelingen gedaan voor de wijze waarop zij zich zouden moeten voorbereiden op een post-corona tijdperk en in dat kader is veel aandacht besteed aan 'sustainable production' en 'climate mitigation'. De KNSV en diverse KNSV-leden hebben voor deze studie veel input geleverd. De KNSV heeft de studie vervolgens onder al haar leden verspreid. Daarnaast is het gedeeld met de European Spices Association (ESA) en die heeft het vervolgens ook weer onder al haar leden verspreid. Het is onduidelijk in hoeverre deze positieve houding van de KNSV (leden) ten opzichte van dit initiatief mede voortkomt uit de doelstellingen en activiteiten van het IMVO-convenant.

4. Aandachtspunten IMVO-convenant en due diligence

Uit de gesprekken met de KNSV, SSI en individuele KNSV-leden kwamen de volgende inzichten en indrukken naar voren:

- Het stimuleren en faciliteren van due diligence management wordt als een belangrijke meerwaarde van het convenant gezien. Er is onder andere waardering voor de door SER ontwikkelde due diligence scan omdat die inzicht geeft in hoever je als bedrijf staat met due diligence en omdat het je in staat stelt om vorderingen in de tijd te volgen. De nieuwe MKB-tool wordt ook als een verbetering gezien omdat deze voor kleine bedrijven praktischer is. Het feit dat een substantieel deel van de KNSV-leden de SER scan heeft ingevuld geeft ook aan dat de specerijensector welwillend staat ten opzichte van het convenant. Bedrijven noemen echter ook mogelijke verbeterpunten voor de tool. De scan en het bijbehorende puntensysteem is op sommige punten nogal rigide (ja/nee antwoorden), waardoor het gevoel ontstaat dat je lager op de due diligence prestaties scoort dan verwacht. Dat is niet motiverend. Ook het feit dat je in de scan geen kwalitatieve informatie kwijt kunt over specifieke IMVO-initiatieven waaraan een bedrijf bijdraagt wordt als onvolledig ervaren. Verder wordt opgemerkt dat de logica van vragen en bijbehorende scores nog aandacht

⁶ De Indonesische ambassade in Nederland en een Indonesische minister hebben bijvoorbeeld deelgenomen aan een ESA-bijeenkomst in juni 2019.

behoeft (in sommige gevallen overlappende/herhalende vragen). Tot slot wordt benadrukt dat het belangrijk is dat bedrijven die de scan hebben ingevuld daarop individueel feedback krijgen. Gebeurt dat niet dan is de kans groot dat zij de scan een volgende keer niet meer invullen. Volgens een bedrijf zou het ook leuk zijn om de due diligence prestaties van de KNSV te vergelijken met andere sectoren.

- Tevens wordt de behoefte uitgesproken om na een periode van woorden, waarin vooral veel bereikt is op het gebied van kennis en bewustwording omtrent IMVO en due diligence, nu over te gaan naar een periode van daden, initiatieven waarbij via het convenant risico-analyses worden uitgevoerd, handelingsperspectieven worden geïdentificeerd en uiteindelijk *on-the-ground* daadwerkelijk positieve impacts worden gerealiseerd. In de afgelopen periode zou bijvoorbeeld te veel tijd zijn besteed aan interne discussies volgend op een programma van de Keuringsdienst van Waarden over tomatenteelt in Italië. Voorkomen moet worden dat het convenant te bureaucratisch wordt want dat kan met name het draagvlak bij kleinere bedrijven ondermijnen.
- Een deel van met name de kleinere KNSV-leden worstelt met onder andere de reikwijdte, het jargon en de praktische haalbaarheid van due diligence en IMVO en/of is niet of slecht op de hoogte van het IMVO-convenant. Illustratieve uitspraken in dat kader:
 - *'IMVO is voor ons niet relevant want wij importeren niets zelf, we kopen alleen van Nederlandse handelaren.'*
 - *'Maatregelen zullen extra geld kosten, maar klanten vragen daar niet om en zijn niet bereid om een hogere prijs te betalen. Zeker als de prijzen en marges klein zijn is het erg lastig om e.e.a. uit eigen zak te financieren.'*
 - *'Ik wil niet cynisch zijn, maar lokale handelaren en overheden zijn niet in dit soort zaken geïnteresseerd. Die denken meestal alleen aan het eigen belang.'*
 - *'Dit is meer iets voor grote bedrijven die herkenbaar zijn voor de Westerse consument en voor wie dit dus uit marketing-oogpunt relevant is. Wij gaan hier niets mee doen.'*
 - *'Ik heb de scan diverse keren geopend, maar weer gesloten omdat het er heel ingewikkeld uit zag. Hetzelfde geldt voor de due diligence toolkit. Als je er echter eenmaal induikt dan valt het echter toch wel mee en is het nuttig.'*
 - *'Tot nu toe ontbrak het vooral aan tijd en prioriteit om hiermee aan de slag te gaan, maar er is nu een beter momentum. Ik moet er gewoon aan beginnen en dat zal ook gebeuren.'*
 - *'Tot op heden is niemand binnen het bedrijf voor IMVO echt verantwoordelijk gemaakt, maar om het meer te laten leven en om het structureel aandacht te geven zou dat wel moeten. Naar aanleiding van dit gesprek ga ik dit agenderen bij de directie. Ik zou dit willen oppakken.'*
 - *'Het IMVO-convenant gaat toch om kinderarbeid en je krijgt een boete als je daar niets aan doet?'*
 - *'Om de bedrijfsleiding te kunnen overtuigen om met IMVO aan de slag te gaan moet ik weten wat de business case is, ook van het convenant. Ik zou daar graag meer informatie over willen krijgen. Ik moet daarmee intern draagvlak creëren.'*
 - *'Het op papier zetten van een IMVO-beleid en integratie in een managementsysteem is niet zo moeilijk, maar hoe doe je een risico-analyse en wat voor maatregelen kun je uiteindelijk nemen? Daar zou ik graag meer informatie over krijgen.'*

- Zeker omdat via de nieuwe *Impact Committee* van SSI, inclusief de due diligence werkgroep, vergelijkbare activiteiten uitgevoerd zullen worden als in het IMVO convenant (zie paragraaf 3), kan de meerwaarde van het IMVO-convenant onduidelijker worden. Dat kan vooral gaan spelen indien de KNSV een partnership met SSI aangaat, omdat in dat geval waarschijnlijk ook alle KNSV-leden van SSI-inspanningen kunnen profiteren.
- Overigens is SSI beducht om een al te sterke relatie met het IMVO-convenant aan te gaan. SSI is in de eerste plaats een internationaal initiatief terwijl het convenant primair Nederlands beleid betreft. Het is wellicht een optie om te trachten om de European Spices Association te bewegen zich bij het convenant te laten aansluiten en het daarmee internationaler te maken (analoog aan het convenant voor de metaalsector waarbij de Europese organisatie Eurometaux is aangesloten). Ook de meerwaarde vergeleken met een partnership met SSI moet dan echter wel helder zijn.
- Een potentieel interessante manier om de meerwaarde van het IMVO-convenant voor de specerijensector te versterken is door meer samenwerking in concrete initiatieven met andere convenantpartners, met name FNLI en CBL. Een doelstelling bij ondertekening van het convenant was *“Achieve substantial steps in the food chains within an ambitious and realistic period of 3-5 years for groups that experience negative effects [... and] collectively solve problems which companies cannot individually address”*. Een aanbeveling na het eerste convenantjaar was ook om samen met FNLI en CBL concrete verbetertrajecten op te zetten, maar tot op heden is het daar nog niet van gekomen. Volgens de KNSV speelt hierbij een rol dat de specerijensector door de andere partijen als te klein wordt gezien. Dit argument klopt als het gaat om relatief kleine marktvolumes vergeleken met bijvoorbeeld cacao, koffie, thee en bananen. Als je echter de nadruk legt op de achterliggende IMVO-problematiek zou je echter tot de conclusie kunnen komen dat een soort Calimero-effect niet terecht is en dat specerijen wel degelijk meer prioriteit zouden moeten krijgen. Niet alleen worden specerijen door miljoenen kleine boeren met allerlei uitdagingen op het gebied van duurzaamheid geproduceerd, ook het totale specerijenareaal is substantieel, onder andere in vergelijking met bijvoorbeeld cacao, koffie en thee (zie annex 1). En juist door samenwerking in het convenant tussen de specerijensector en haar klanten (FNLI- en CBL-bedrijven) zijn de mogelijkheden voor *leverage* en dus potentiële impacts maximaal. Ook inhoudelijk zijn er concrete mogelijkheden voor samenwerking. CBL wil zich binnen het convenant vooral richten op *living wages* en FNLI op *climate change*. Beide onderwerpen zijn ook voor de specerijensector zeer relevant (alhoewel in geval van boeren en seizoensarbeiders beter kan worden gesproken over *living incomes* in plaats van *living wages*). Het lijkt al met al een gemiste kans als binnen het convenant samenwerking tussen CBL, FNLI en KNSV niet wordt verzilverd. Daarbij moet overigens worden voorkomen dat een dergelijke samenwerking slechts zal leiden tot extra druk vanuit supermarkten en grote voedselverwerkende bedrijven op met name kleine specerijenbedrijven om snel knelpunten in ketens aan te pakken. De bedrijfseconomische consequenties voor dit soort kleine bedrijven kunnen groot zijn, destemee omdat zij ook al veel uitdagingen hebben op het gebied van onder andere voedselveiligheid.
- Ook de rol van de overheid als convenantpartner zou de meerwaarde van het convenant voor de KNSV kunnen versterken. Via het convenant zou bijvoorbeeld ook de relatie met maatschappelijk verantwoord inkopen (bedrijfs catering) sterker aangestuurd kunnen worden, waardoor de IMVO business case voor specerijenbedrijven sterker wordt. Daarnaast kunnen KNSV-leden via het convenant wellicht meer ‘op-maat’ worden begeleid om te anticiperen op de komende Wet Zorgplicht Kinderarbeid en mogelijk ander nieuw IMVO-beleid dat momenteel door de Nederlandse overheid wordt ontwikkeld.

- Een knelpunt dat ook na het eerste convenantjaar al naar boven kwam is dat de KNSV geen mankracht of budget heeft om heel actief IMVO en due diligence bij leden te stimuleren. Alle inspanningen en prestaties tot op heden zijn te danken aan de vrijwillige inzet van medewerkers van een aantal KNSV-leden. Een SMART werkplan voor de resterende convenantperiode vindt de KNSV nog steeds wenselijk, maar de capaciteit daarvoor heeft tot op heden ontbroken. Er zou ook behoefte zijn om met KNSV-leden meer te communiceren over praktisch IMVO-beleid, IMVO risico's in toeleveringsketens, best practices en vooral praktische handelingsperspectieven, maar ook de capaciteit daarvoor ontbreekt. De SER doet al veel aan externe communicatie, maar dat is voor een deel op beleidsniveau en daarmee slechts beperkt aansprekend voor vooral kleinere KNSV-leden.
- Ook de capaciteit bij vooral de kleinere KNSV-leden om actief due diligence management te implementeren is vaak beperkt. Alleen een aantal grotere leden heeft een MVO-coördinator in dienst. Bij veel andere bedrijven is dit een thema dat er door een medewerker (vaak de CEO) 'bij' wordt gedaan. Volgens de KNSV is er behoefte aan de ontwikkeling en verspreiding van praktische templates voor bijvoorbeeld *Codes of Conduct*, *supplier questionnaires*, inkoopvoorwaarden en *Vendor Rating Systems* die vervolgens door individuele bedrijven 'op maat' gemaakt kunnen worden. Zo wordt voorkomen dat ieder bedrijf zelf het wiel moet uitvinden. SSI benadrukt ook dat gewaakt moet worden voor de ontwikkeling van allerlei tools voor vergelijkbare doelen, maar met verschillende uitwerkingen. Dit leidt tot verspilling van middelen en sub-optimaal due diligence management. Een bedrijf noemt ook dat veel bedrijven nu zelf het wiel uitvinden, waardoor toeleveranciers worden geconfronteerd met veel verschillende vragenlijsten. Dat is niet efficiënt. In het kader van het convenant zou geagendeerd kunnen worden hoe voorkomen kan worden dat iedereen zelf met verschillende vragenlijsten aan de slag gaat. Hoe is dat proces te harmoniseren / efficiënter te maken? De SER zou wellicht de regie moeten nemen bij de ontwikkeling van dergelijke tools (met betrekking tot alle convenanten, niet alleen het voedselconvenant). Volgens SSI moeten dergelijke tools vooral praktisch zijn en bedrijven daadwerkelijk stimuleren om in actie te komen.

5 Conclusies en aanbevelingen

5.1 Conclusies

- In de specerijensector zijn kennis en betrokkenheid ten aanzien van IMVO en due diligence in het afgelopen jaar flink toegenomen. Dat is onder andere af te leiden uit de door de KNSV-leden ingevulde self-assessment scans van de SER. Vergeleken met 2019 hebben veertien nieuwe bedrijven de scan ingevuld. In totaal is na het tweede convenantjaar in ieder geval ruim de helft van de KNSV-leden op de hoogte van due diligence en een deel daarvan is er ook actief mee aan de slag. De situatie bij een deel van de overige KNSV-leden is niet duidelijk. Met name de grotere KNSV-leden hebben de scan in het eerste en/of tweede jaar ingevuld. Indien het retourneren van de scan maatstaf is voor 'het uitvoeren van due diligence', dan is het zeer aannemelijk dat de convenantdoelstelling voor na het tweede jaar "bedrijven die aan due diligence doen vertegenwoordigen minimaal 50% van de omzet van de KNSV" is gerealiseerd.
- De verschillen tussen de bedrijven die de scan hebben ingevuld zijn echter groot. Er is enerzijds sprake van een beperkt aantal bedrijven dat naar eigen zeggen al ver gevorderd is met de invoering van due diligence management en daarin vergeleken met het eerste convenantsjaar soms ook substantiële progressie hebben geboekt. Anderzijds zijn er veel andere bedrijven die zich nog duidelijk in een beginnersstadium bevinden.

- Alhoewel in het kader van deze tussenevaluatie bij de bedrijven geen validatie van de daadwerkelijke voortgang met due diligence management heeft plaatsgevonden ontstaat uit de scans het voorzichtige beeld dat een aanzienlijk deel van de bedrijven dat de scans heeft ingevuld volgens henzelf al een vorm van IMVO-beleid hebben en e.e.a. ook deels hebben geïntegreerd in hun managementsystemen. Daarnaast zeggen zij vaak al inzicht in hun ketens te hebben en over IMVO te communiceren. De *uitvoering* van IMVO-risicoanalyses in hun ketens en met name de ontwikkeling, implementatie en evaluatie van IMVO-verbeterplannen is echter beduidend minder ver ontwikkeld. Hetzelfde geldt voor de aanwezigheid van een op IMVO-issues gericht klachtenmechanisme.

Dit lijkt enerzijds te wijzen op veel welwillendheid binnen de specerijensector om met IMVO en due diligence aan de slag te gaan, maar anderzijds op nog de nodige onduidelijkheid/onzekerheid hoe men in de praktijk zelf daadwerkelijke verbeteringen voor mens en milieu kan bewerkstelligen. Het feit dat veel KNSV-bedrijven MKB zijn speelt daarbij waarschijnlijk een rol. Vooral kleinere bedrijven worstelen met nut en noodzaak van IMVO, due diligence en risico-analyses en de vraag hoe zij invloed kunnen uitoefenen om daadwerkelijke verbeteringen voor mens en milieu te realiseren. Het geven van praktische handvatten, het tonen van best practices (vanuit de optiek van MBK) voor verbetertrajecten en vooral het nemen van gemeenschappelijke initiatieven om leverage te vergroten zijn mogelijkheden om bedrijven te stimuleren om op het gebied van due diligence vervolgstappen te zetten. Alleen dergelijke vervolgstappen (ontwikkeling en implementatie van verbeterplannen) zullen uiteindelijk bijdragen aan de geformuleerde overall doelstelling van het convenant: *“To achieve substantial progress towards improving the situation for stakeholders experiencing adverse impacts related to specific risks in the food products production or supply chain within 3-5 years”*.

- De due diligence *self assessment* monitoring tool is vooral goed bruikbaar om de bewustwording op het gebied van IMVO en due diligence bij KNSV-leden te vergroten. Het stelt individuele bedrijven ook in staat om zelf hun progressie op het gebied van due diligence systematisch in kaart te brengen. De bruikbaarheid als *extern* monitoringinstrument om de voortgang van implementatie van het convenant te meten lijkt echter beperkter, onder andere omdat de bedrijven die de tool hebben ingevuld mogelijk niet representatief zijn voor de hele KNSV.
- Alhoewel de KNSV geen financiële middelen heeft om IMVO en due diligence bij leden te stimuleren is dat door de vrijwillige inzet van leden toch gebeurd, onder andere door het onderwerp structureel op de agenda van KNSV-bijeenkomsten te zetten, door de uitvoering van due diligence workshops en door de betrokkenheid bij concrete initiatieven (vooral op het gebied van kinderarbeid). De KNSV heeft ook het SSI gestimuleerd om een aantal nieuwe initiatieven te nemen, zoals de opzet van een SSI-Indonesië en een *Impact Committee* bestaande uit diverse werkgroepen. Het is lastig om vast te stellen in hoeverre dit soort initiatieven ook zonder deelname van KNSV aan het IMVO-convenant hadden plaatsgevonden. Een deel van de specerijensector was immers reeds vóór het IMVO-convenant actief met verduurzaming bezig. De conclusie lijkt echter gerechtvaardigd dat het convenant in ieder geval heeft geleid tot meer bewustzijn over nut en noodzaak van IMVO bij meer KNSV-leden en daarmee tot een impuls voor nieuwe initiatieven. Ook andere factoren zoals de aankomende Wet Zorgplicht Kinderarbeid en de beschikbaarheid van subsidieregelingen hebben daaraan echter mogelijk bijgedragen.

- Ondanks de communicatie-inspanningen van de KNSV is er bij vooral een deel van de kleinere leden nog de nodige onbekendheid met de reikwijdte, het jargon en de praktische haalbaarheid van due diligence en IMVO. Sommige bedrijven zien due diligence als een ingewikkelde en veel tijd vergende papieren tijger. Bovendien hebben sommige KNSV-leden het gevoel dat zij individueel in het internationale speelveld geen verschil kunnen maken / geen invloed hebben en dat due diligence daardoor niet zoveel zin heeft. Kleinere KNSV-leden zijn ook minder gewend om vanuit managementsystemen en vaste procedures te opereren. Sommige bedrijven denken ook dat het convenant voor hen niet van toepassing is omdat zij uitsluitend specerijen inkopen van Nederlandse/westerse importeurs, niet direct in originen. Er zijn ook bedrijven die in hun dagelijkse praktijk geen 'sense of urgency' of druk ervaren om met IMVO / due diligence aan de slag te gaan. Dat geldt vooral voor relatief kleine bedrijven in min of meer anonieme B2B markten. Tot slot zijn er bedrijven die op zich welwillend zijn om met IMVO aan de slag te gaan maar die met heel veel ketens te maken hebben en niet weten "waar en hoe te beginnen" met due diligence en met name de risico-analyses: Om dit soort 'achterblijvers' te motiveren lijkt er behoefte aan een meer persoonlijke benadering en begeleiding en aan praktische informatie over nut en noodzaak van IMVO.
- Opvallend is dat andere convenantpartijen tot op heden niet of nauwelijks betrokken zijn bij de initiatieven van de KNSV, terwijl het nemen van *gemeenschappelijke* initiatieven in het convenant wel een doelstelling was en is. Steeds meer initiatieven lopen nu via SSI en zeker indien KNSV in de komende periode een formeel partnership met SSI aangaat kan de meerwaarde van deelname aan het IMVO-convenant minder evident worden, zeker indien in het kader van het convenant geen concrete verbetertrajecten worden opgepakt (te veel blijft hangen bij discussies) (7). Het idee leeft dat andere convenantpartijen de specerijensector vanwege de geringe volumes als minder belangrijk beschouwen. Vanuit de optiek van IMVO-risico's is het echter de vraag of dat terecht is.

5.2 Aanbevelingen

- Het is wenselijk dat de KNSV voor de resterende convenantperiode een SMART en strategisch **werkprogramma** ontwikkelt met daarin onder andere de volgende doelen (eventueel deels via de SER gefaciliteerd):
 - Om resterende KNSV-leden over te halen om eveneens met due diligence aan de slag te gaan is het wenselijk om hen zoveel mogelijk *persoonlijk* te benaderen. Voor deze 'achterblijvers' is schriftelijke informatie of presentaties tijdens KNSV-bijeenkomsten waarschijnlijk niet afdoende om hen over de drempel te helpen. Uitleg over de mogelijke business cases van IMVO, inclusief de noodzaak om te anticiperen op regelgeving (o.a. Wet Zorgplicht Kinderarbeid), en de doelstellingen van het convenant en met name het wegnemen van koudwatervrees voor due diligence zijn bij deze persoonlijke benadering de rode draden. In sommige gevallen kan het daarbij noodzakelijk zijn om een Nederlands bedrijf in staat te stellen om het buitenlandse moederbedrijf te overtuigen van nut en noodzaak van IMVO (indien beslissingen daarover door de buitenlandse moeder genomen moeten worden). Indien mogelijk dan is het ook wenselijk om hen door *persoonlijke coaching* in staat te stellen om met due diligence een vliegende start te maken.

7

Aan de andere kant is SSI met diverse niet-Nederlandse leden ook enigszins afhoudend om een te directe relatie met het convenant aan te gaan omdat het convenant primair een Nederlands initiatief is.

- Welwillende KNSV-leden die reeds de due diligence scan hebben ingevuld zouden bij voorkeur persoonlijk feedback met tips voor *vervolgstappen* moeten krijgen. Voor deze doelgroep is het verstandig om in de communicatie meer dan tot op heden aandacht te besteden aan de wijze waarop risico-analyses uitgevoerd kunnen worden en hoe verbeterplannen ontwikkeld, geïmplementeerd en gemonitord kunnen worden. Het is daarbij wenselijk om aandacht te besteden aan best practices, business cases, praktische tools (zie onder) en mogelijkheden om de leverage te vergroten.

In het kader van het werkplan kan ook worden nagedacht over de wijze waarop KNSV-leden eventueel beloond kunnen worden als zij actief zijn met IMVO / due diligence, bijvoorbeeld door incentives (meer externe exposure, IMVO awards voor specifieke prestaties?).

- Het is wenselijk om de nadruk voor de resterende convenantperiode te verschuiven naar *acties* waarmee daadwerkelijk verbeteringen voor mens en milieu worden gerealiseerd. Dat zal helpen om KNSV-leden duidelijk te maken dat due diligence niet uitsluitend een tijdrovende papieren tijger is. Ontwikkeling van meer **gemeenschappelijke verbetertrajecten** is daarbij een optie. Bij voorkeur gebeurt dat in het kader van het IMVO-convenant in samenwerking met andere convenantpartijen. Daarmee blijft er ook een meerwaarde van het convenant ten opzichte van SSI. Sowieso is de ontwikkeling van dit soort gemeenschappelijke initiatieven één van de convenantdoelstellingen. Door bundeling van invloed en middelen kunnen ten aanzien van specifieke specerijenketens aansprekende *best practices* worden gecreëerd. Daarvoor zijn er kansen binnen de huidige prioritaire thema's van CBL (*living wages*, maar bij voorkeur uit te breiden naar *living income*) en/of FNLI (*climate resilience / smart climate*), maar wellicht kunnen (leden van) CBL en/of FNLI ook aansluiten bij bestaande initiatieven van de KNSV of SSI, zoals op het gebied van kinderarbeid in diverse specifieke ketens. Creëer bij andere convenantpartijen een *sense of urgency* door duidelijk te maken dat specerijen wat betreft volumes weliswaar niet heel groot zijn, maar wel wat betreft de potentiële IMVO-risico's (groot aantal kleine boeren en voor alle specerijen samen een omvangrijk productieareaal). Gebruik het convenant ook om met (leden van) FNLI en CBL de discussie te starten over wie de eventuele **meerkosten** zou moeten betalen voor duurzaamheidsmaatregelen in ketens.
- **Financiering** van dergelijke gemeenschappelijke trajecten is potentieel mogelijk via respectievelijk het Fonds Bestrijding Kinderarbeid, het Fonds Verantwoord Ondernemen en wellicht een nieuwe call in het kader van de SDG Partnership Facility. Teneinde maximaal tegemoet te komen aan de behoeftes bij de convenantpartijen en om een betekenisvolle duurzaamheidstransitie te bewerkstelligen kan het wenselijk zijn om de regels van dit soort regelingen niet te rigide te laten zijn (bijvoorbeeld niet uitsluitend gericht op specifieke ketens verbonden met specifieke productiegebieden).
- Verken mogelijkheden om de **business case voor specerijenbedrijven** om aan IMVO te doen te versterken. FNLI/CBL kunnen daarbij helpen (zie boven), maar daarbij moet worden voorkomen dat e.e.a. uitsluitend leidt tot extra druk op KNSV-leden om maatregelen te nemen. Met name kleine specerijenbedrijven zouden daardoor in de problemen kunnen komen. Bij versterking van de business case valt ook te denken aan **maatschappelijk verantwoord inkopen** voor bedrijfscatering (dit is door de overheid ook toegezegd bij het afsluiten van het convenant) en aan mogelijkheden voor specerijenbedrijven om zich door middel van uitzonderlijke IMVO-prestaties in de markt te onderscheiden (bijvoorbeeld door **een vorm van certificering?**). Via het convenant kunnen praktische voorbeelden over succesvolle verbetermaatregelen en business cases worden verzameld en op een aansprekende wijze met de bedrijven gecommuniceerd. De voorzitter van het convenant en/of het SER-secretariaat zou (den) voor dit soort onderwerpen het initiatief kunnen nemen.

- Het is wenselijk om via het convenant **praktische tools** te ontwikkelen zoals templates voor *supplier codes of conduct*, *supplier questionnaires*, *vendor rating systems* en externe communicatie. Deze tools zijn voor een groot deel ook bruikbaar voor bedrijven in andere sectoren, niet alleen in de voedingsmiddelensector. Om te voorkomen dat dit soort tools op verschillende plaatsen worden ontwikkeld die vervolgens weer geharmoniseerd moeten worden is het wenselijk als de **SER de regie** neemt om deze instrumenten convenantenbreed te ontwikkelen. De tools moeten simpel in gebruik zijn en bedrijven prikkelen om in actie te komen.
- Het is wenselijk om in het convenant te agenderen hoe te voorkomen dat ieder bedrijf op het gebied van due diligence zelf het wiel gaat uitvinden. Dat kan er bijvoorbeeld toe leiden dat toeleveranciers te maken krijgen met veel ongelijksoortige *supplier questionnaires*. Is een dergelijke inefficiënte aanpak te voorkomen door bijvoorbeeld meer harmonisatie van dergelijke vragenlijsten en meer samenwerking?
- Het is de bedoeling om via de *Impact Committee* van SSI **gemeenschappelijke risico-inventarisaties** uit te voeren ⁽⁸⁾. Het is raadzaam om dit wat betreft inhoud, aanpak en prioriteiten met het IMVO-convenant af te stemmen. Onderzoek ook mogelijkheden om deze risico-inventarisaties te laten voeden door de opzet van een **gemeenschappelijk klachtenmechanisme** in het kader van een soort SSI-portal, waarbij goede afspraken worden gemaakt over de afhandeling van klachten door bijvoorbeeld in eerste instantie een externe partij (met het oog op gevoeligheden bij SSI-leden onderling) die de afhandeling van de klacht opneemt met het betrokken specerijenbedrijf.
- De *Impact Committee* werkgroep '**climate change**' wil zich in eerste instantie richten op methoden om een CO₂ footprint van bedrijven te berekenen. Het is echter de vraag of niet beter prioriteit gegeven zou moeten worden aan een inventarisatie van risico's van klimaatverandering voor specifieke specerijenketens (zowel primaire productie als post-harvest) en van de handelingsperspectieven om deze risico's te verkleinen. De CO₂ footprint van KNSV-leden zelf is waarschijnlijk relatief gering. Daarmee kan waarschijnlijk ook beter aansluiting worden gevonden bij de prioriteiten van FNLI in het kader van het convenant. In het algemeen is klimaatverandering een potentiële bedreiging voor zowel continuïteit van specerijenketens als de levenshoud van boeren.
- Het is wenselijk om de samenwerking tussen KNSV en SSI te formaliseren opdat uiteindelijk alle leden van de KNSV van onder andere de resultaten van de *Impact Committee* kunnen profiteren en om gemeenschappelijke verbetertrajecten uit te kunnen voeren. Deze samenwerking opent ook mogelijkheden om (1) klanten van KNSV bedrijven en stakeholders in originen bij het convenant te betrekken en daarmee de business case voor specerijenbedrijven te vergroten (dit zijn vaak ook SSI-leden) en (2) de reikwijdte van het convenant internationaler te maken (veel SSI leden, waaronder zowel toeleveranciers als klanten van KNSV bedrijven zijn internationale spelers).

Indien deze samenwerking onverhoopt toch niet haalbaar zou zijn dan is het ten eerste wenselijk om binnen KNSV zelf meer capaciteit (tijd en geld) vrij te maken voor bijvoorbeeld algemene coördinatie van het convenant, de ontwikkeling en uitvoering van het SMART werkprogramma voor de resterende convenantperiode (zie boven), de uitvoering van risico-analyses in prioritaire specerijenketens ('Quick Scans') en externe communicatie op sectorniveau. Ten tweede zou het in dat geval goed zijn als de SER / de

⁸ Bedrijven die daar al ver mee gevorderd zijn zullen waarschijnlijk afhoudend zijn om daaraan mee te werken. Zij hebben daarin geïnvesteerd en zien ketentransparantie als USP.

convenantvoorzitter meer internationale spelers bij het convenant betrekken (zoals ESA).

- Het is niet wenselijk om de huidige structuur en de puntentelling van de **self-assessment scan** aan te passen, omdat dan de mogelijkheden om de voortgang in de komende jaren te monitoren minder worden. Dat ondanks inhoudelijke verbeter suggesties van bedrijven. Het is wel wenselijk om aan de scan de mogelijkheid om kwalitatieve informatie toe te voegen over bijvoorbeeld deelname van bedrijven aan IMVO-projecten. Dat kan de motivatie vergroten. Een dergelijke *add-on* moet echter niet interneren met de huidige structuur / wijze van puntentelling. Tot slot is het raadzaam om de bedrijven die de scan hebben ingevuld zoveel mogelijk individueel feedback te geven.

Annex 1: Het relatieve belang van specerijen in vergelijking met cacao, koffie en thee (op basis van aantal hectaren), FAOSTAT, 2013

| Herbs and spices | Ha 2013 (world) | Top 3 production countries (ha) |
|----------------------------------|------------------|---|
| Anise, badian, fennel, coriander | 1.028.577 | 1. India 2. Syria 3. Bulgaria |
| Chillies and peppers (dry) | 1.424.153 | 1. Myanmar 2. India 3. Bangladesh |
| Chillies and peppers (green) | 1.191.421 | 1. China 2. Indonesia 3. Egypt |
| Cinnamon | 230.560 | 1. Indonesia 2. Vietnam 3. China |
| Cloves | 436.397 | 1. Indonesia 2. Madagascar 3. Sri Lanka |
| Ginger | 298.000 | 1. India 2. Indonesia 3. Nigeria |
| Nutmeg, mace, cardamoms | 336.327 | 1. Indonesia 2. India 3. Guatemala |
| Pepper (piper spp) | 464.504 | 1. Indonesia 2. India 3. Vietnam |
| Vanilla | 79.123 | 1. Madagascar 2. Indonesia 3. China |
| Spices, nes | 909.828 | 1. India 2. Bangladesh 3. Iran |
| Total | 6.398.890 | |

| Other tropical commodities | Ha 2013 (world) | Top 3 production countries (ha) |
|----------------------------|-----------------|--|
| Cocoa beans | 9.743.900 | 1. Cote d'Ivoire 2. Indonesia 3. Ghana |
| Coffee | 7.196.253 | 1. Brazil 2. Indonesia 3. Colombia |
| Tea | 3.543.721 | 1. China 2. India 3. Sri Lanka |

