

Stap	Risico/issue	Actiepunt	Doelstelling	Wanneer	Wie	
1.1. Formuleren van beleid	Onze beleidsverklaring laat zien dat internationaal MVO onderdeel is van onze kernactiviteit	Ons internationaal MVO-beleid onder de aandacht brengen van onze zakelijke klanten	TruStone en haar werkwijze meer bekendheid geven, om daarmee onduidelijkheid over situaties in risicolanden meer in te perken.	Doorlopend	Sales	
1.2. Integreeren van IMVO in bedrijfsvoering	Ons beleid op het gebied van internationaal MVO is volledig geïntegreerd in de bedrijfsvoering maar nog niet volledig gedocumenteerd	Al onze medewerkers informeren over en bekend maken met ons internationaal MVO-beleid	Onze werknemers zijn trots dat we eerlijk zaken doen en dragen dat uit.	Binnen 1e kwartaal 2023 / daarna doorlopend	Sales	
2.1. Overzicht productieketens	De huidige ketens hebben we in kaart, echter willen we enkele nieuwe steensoorten in ons assortiment gaan opnemen.	In kaart brengen risico's van deze groeven. Risico's beoordelen en beslissen of we daarmee verder willen werken.	Deze nieuwe groeven bezoeken in Europa en China. We verwachten het komende jaar '23 weer naar China te kunnen reizen, waardoor we dit dan ook uit kunnen voeren.	Europa: in het komende verslagjaar. China: Zodra dit weer mogelijk is.	Sales	
	We hebben volledig inzicht in de fabrieken welke onze producten maken.	Het blijven bezoeken van alle fabrieken om beleid te blijven controleren en bespreken	Een relatie op basis van vertrouwen continueren waarin thema's als sociale en milieuomstandigheden bespreekbaar zijn	Europa: in het komende verslagjaar. China: Zodra dit weer mogelijk is.	Sales	
2.2. In kaart brengen van risico's	Voor Covid bezochten we zeer regelmatig alle fabrieken en groeves. Tijdens Covid hebben we met de fabrieken online contact gehouden. Met de groeves is geen 1:1 fysiek contact geweest.	Door sluiting van bekende/bestaande groeves in China is het op dit moment lastig om nieuwe groeves in kaart te brengen.	Weten wat er speelt in onze ketens	In het komende verslagjaar	Sales	
	Door sluiting van bekende/bestaande groeves in China kijken we ook naar nieuwe groeves. Via onze lokale contacten vormen we ons een beeld van nieuwe groeves.	Zodra het weer mogelijk is, in China zelf de beoogde nieuwe groeves bezoeken en risico's in kaart brengen.	In kaart brengen risico's van deze groeven. Risico's beoordelen en beslissen of we daarmee verder willen werken.	In het komende verslagjaar	Sales	
2.3. Prioriteren van risico's	Op basis van ons huidige beeld van de risico's kunnen we alles adresseren	Continue overleg voeren met de leveranciers en kijken naar de haalbare oplossingen indien zich problemen voordoen.	Transparantie bereiken, door goed overleg beter samenwerken.	In het komende verslagjaar	Sales	
	Er kunnen zich nieuwe risico's voordoen	Prioritering zo nodig herzien als we nieuwe groeves betrekken	Ernstigste risico's al eerste aanpakken	In het komende verslagjaar	Sales	
3. Aanpak van risico's	Land	Risico				
	China	Vrijheid van vakvereniging en collectieve onderhandeling	Ervoor zorg te dragen dat de leverancier de werknemers in de fabrieken betreft bij beslissingen die hen raken	In het voorjaar van 2023 volgen we de TruStone-training over dialoog in China. Daarna gaan we bij ons eerstvolgende werkbezoek het gesprek aan met onze leverancier	In het komende verslagjaar	Sales
	China	Veiligheid en gezondheid	Door Corona zien we een probleem ontstaan met de verkrijgbaarheid van nieuw materieel en/of reserve onderdelen. Hierdoor wordt in sommige gevallen noodgedwongen doorgewerkt met (te) oud materieel. Met onze leverancier kijken we naar oplossingen.	Veiligheid waarborgen en milieuschade (olie) voorkomen.	In het komende verslagjaar	
China	Transparantie	We gaan met onze leveranciers afspreken dat ze ons altijd tijdig informeren als orders worden doorgezet naar andere fabriek of dat productie vertraging oploopt	Voorkomen dat we zicht verliezen op de locaties die onze producten verwerken of dat onnodig veel druk op de productie wordt gelegd met als mogelijk gevolg onveilige situaties	In het komende verslagjaar	Sales	
4. Evalueren	Wij evalueren per kwartaal de voortgang van het plan en bespreken dit ook samen met de fabrieken.	Het bespreken en evalueren van de voortgang van alle maatregelen uit dit plan, samen met de direct betrokkene.	Eventuele actiepunten afhandelen.	Doorlopend	Sales	
	Vorig jaar hadden we actiepunten met betrekking tot 1) veiligheid; en 2) vrijheid van vakvereniging. Wat betreft het eerste punt hebben we de leverancier aangesproken op het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen. We blijven de situatie volgen. Het tweede punt is een gevoelig thema in China en dat willen we niet online maar ter plekke met de leverancier bespreken. Dat is tot nu toe nog niet mogelijk geweest.	Het actiepunt voor vrijheid van vakvereniging hebben we opnieuw opgevoerd	Zorgen dat onze inspanning tot structurele verbeteringen leidt	In het komende verslagjaar	Sales	
5. Rapporteren	Op onze website is ons IMVO beleid te vinden. We hebben nog niet gecommuniceerd over onze concrete aanpak	Ook over onze concrete inspanning rapporteren	Transparant zijn over onze inspanningen op het gebied van internationaal MVO	Binnen 3 maanden	Sales	
6. Klachten en geschillen	In onze ketens zijn de fabrieken en haar management op de hoogte van de klachten- en geschillencommissie van TruStone. Echter is dit niet kenbaar gemaakt aan de overige personeelsleden.	Plan opstellen waarbij ook de werknemers van de fabrieken op de hoogte zijn van de klachten- geschillencommissie van TruStone.	Doelstelling is dat hiermee de personeelsleden voldoende op de hoogte zijn van de klachten-geschillencommissie.	In het komende verslagjaar	Sales	