

Stap	Risicofase	Achtereind	Doelstelling	Wanneer	Wie	
1.1. Formulieren van beleid	Onze zakelijke relaties zijn niet allemaal volledig op de hoogte van ons internationaal MVO-beleid	Ons internationaal MVO-beleid verder 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.	In het komende verslagjaar	Sales	
1.2. Integreeren van 1MVO in bedrijfsvoering	Onze medewerkers zijn volledig op de hoogte van ons internationaal MVO beleid. Dit heeft tot veel positieve feedback geleid. Belangrijk is dat dit wordt gecontinueerd.	Al onze medewerkers blijven informeren over en bekend maken met ons internationaal MVO-beleid	Onze werknemers zijn trots dat we eerlijk zaken doen en dragen dat uit.	In het komende verslagjaar	Sales	
2.1. Overzicht productieketen	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.	In het komende verslagjaar	Sales	
	We hebben volledig inzicht in de fabrieken welke onze producten maken.	Het blijven bezoeken van alle fabrieken om beleid te bijtijen controleren en bespreken	Het weer bespreken van onze wensen op het gebied van productie, (milieu)belasting, omstandigheden en vrijheden.	Bij de komende bezoeken	Sales	
2.2. In kaart brengen van risico's	Nieuwe groeves	Door sluiting van bekende/bestaande groeves in China is het op dit moment lastig om nieuwe groeves in kaart te brengen.	Groeven die we de laatste bezoek niet hebben kunnen zien, weer bezoeken. G654-d, G663. Als we meer gaan doen in Noorwegen, ook deze groeven bezoeken.	In het komende verslagjaar	Sales	
	Materieel	Ondanks dat er in Europa veel geïnvesteerd is in nieuwe hallen, materieel en productielijnen, dienen ouder materieel ook vervangen gaan worden.	Directie erop wijzen indien er nog steeds met (te) oud materieel wordt gewerkt. Dit moet ten alle tijden veilig zijn en geen milieuschade (olie) met zich meebrengen.	In het komende verslagjaar	Sales	
2.3. Prioriteren van risico's	Bezoeken nieuwe groeven	Groeven die we de laatste bezoek niet hebben kunnen zien, weer bezoeken. G654-d, G663. Als we meer gaan doen in Noorwegen, ook deze groeven bezoeken. Hiervan de risico's in kaart brengen en bespreken met Sales team en directie groeve/fabriek.	Hierdoor wordt de afhankelijkheid van bepaalde groeven verkleind en worden risico's meer gespreid.	Bij de komende bezoeken	Sales	
	Bespreken vastgestelde risico's bij de leveranciers.	Continus 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	
	Wijze van prioriteren	We Prioriteren de risico's en de punten waarop actie ondernomen wordt, op basis van voorkomendheid en visuele waarnemingen.	Om deze reden hebben wij de top prioriteit neergelegd bij "Veiligheid voor mens en milieu".	Bij komende bezoeken aan groeven en fabrieken wordt dit besproken samen met directie en werknemers.	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 recht geeft op vrijheid van vakvereniging en collectieve onderhandeling	Het stimuleren van overleg tussen werkever en werknemers en het voorkomen van excessieve uren.	In het komende verslagjaar	Sales
	China	Transparantie	Met onze vaste leverancier spreken over transparantie over (mogelijkheden) in vertaging van de productie.	Altijd duidelijkheid geven over (mogelijke) vertrageningen, en in (goede) samenwerking de gevolgen ervan beperken.	In het komende verslagjaar	Sales
4. Evalueren	In November hebben we ons derde Plan van Aanpak opgesteld	Het bespreken en evalueren van de voortgang van alle maatregelen uit dit plan, samen met de directie betrokkene.		In het komende verslagjaar	Sales	
	Wij evalueren per kwartaal de voortgang van het plan en bespreken dit ook samen met de fabrieken.	Belanghebbenden raadplegen bij de evaluatie.	Eventuele actiepunten afhandelen. Notulen laten maken van alle Q meetings door collega Vera!	In het komende verslagjaar	Sales	
5. Rapporteren	Wij spreken overleggen veel met elkaar en betrokken partijen over onze due diligence, maar leggen dit onvoldoende vast.	Elk overleg en evaluatie notuleren door de assistentie van administratie.	Notulen laten maken van alle Q meetings door collega Vera!	In het komende verslagjaar	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.	Het opgestelde plan doorzetten, waardoor ook de werknemers van de fabrieken op de hoogte zijn van de klachten-geschillencommissie van TruStone. De collega's in China hierop blijven attenderen.	Doelstelling is dat hiermee de personeelsleden voldoende op de hoogte zijn van de klachten-geschillencommissie.	In het komende verslagjaar	Sales	

Evaluatie 2022

Bij diverse leveranciers de kans gehad en genomen om het MVO beleid kenbaar te maken. Dit heeft zowel in EU als in China op positieve feedback geleid. Bij onze zakelijke klanten is het medewerkers aan TruStone een Pre! Vrijwel elke klant reageert er zeer positief op, we laten geen kans liggen om het initiatief TruStone bij presentaties en offertes te promoten en onze deelname daaraan te bevestigen. Duidelijk het belang van TruStone weergeven, en aanmoedigen (indien van toepassing inkoop) zich ook aan te sluiten bij TruStone.

Er zijn twee Toolbox meetings geweest. Hierin is zowel het kantoorpersoneel als wel het buitenpersoneel apart op de hoogte gebracht van het hoe en waarom van MVO beleid welke we voeren. Dit is tegelijk besproken als de nut en noodzaak van deelname Rots aan het TruStone initiatief.

We hebben de grootste groeve van onze projecten in China, de G654-d, direct bij de eerste bezoek aan china, bezocht. De groeve voldeed aan de verwachtingen welke wij hadden. Er was nml al door onze collega informatie gedeeld en foto's gestuurd over de werkwijze, veiligheid, materieel, voorzieningen en milieu. Ook zijn de groeven in Duitsland, voor het project Groningen, voor opdracht door ons bezocht.

We hebben alle fabrieken welke we hebben gebruikt en gaan gebruiken komende jaar, allemaal weer bezocht en gezien. Management van alle fabrieken ook gesproken. Dit is dus goed gegaan en zijn wij tevreden over.

Tijdens ons eerste (en tot nu toe enige) bezoek aan china, sinds de sluiting Corona, direct de grootste groeven G654-D bezocht. Management gesproken, situatie gezien. De G633 groeve gaan we de eerstkomende bezoek, bezoeken. Daar wordt in de planning rekening mee gehouden.

Er is zichtbaar geïnvesteerd in nieuw materieel, met name in Europa. De grotere vraag naar natuursteen uit Europa heeft deze investeringen aangewakkerd. Echter zijn dit aanvullende eenheden, niet perse om de oudere te vervangen. Aangekondigd wordt door de groeven en fabrieken dat de komende investeringsgolf ook zal gaan over het vervangen van oudere machines en productielijnen. China blijft doorgaan met productie op die groeven die er nog zijn. Door sluiting van meerdere groeven de voorgaande jaren moeten de nog openzijdige groeven de vraag invullen.

We hebben de grootste groeve van onze projecten in China, de G654-d, direct bij de eerste bezoek aan china, bezocht. De groeve voldeed aan de verwachtingen welke wij hadden. Er was nml al door onze collega informatie gedeeld en foto's gestuurd over de werkwijze, veiligheid, materieel, voorzieningen en milieu.

Bij de groeve G654-D is gesproken over de natte, glibberige toegangsweg naar de groeve. Niet al het personeel daalt af in de groeve middels een voertuig, en gaat ook te voet naar beneden. Dit pad vonden wij glad, en op sommige gevallen ook met een te hoge valhoogte naar beneden. Besproken is dat dit veiliger moet, en dat we hierop bij een volgend bezoek gaan controleren. Er zijn verder in de praktijk vrijwel geen hoge prioriteit problemen geconstateerd in groeven of fabrieken.

Bij de twee fabrieken in China, bij het eerste bezoek dat weer mogelijk was, het gesprek aangegaan met de directie van de fabrieken. Bij beide fabrieken was het een enthousiast gesprek. Duidelijk is dat ze het niet gewent zijn om hierover te spreken. We hebben het voorbereid samen met onze Chinese collega, en dit doorlopen. We hebben het niet gebracht als zijnde "dit moet!" maar meer een informatief gesprek gehad over hoe de fabriek het nu doet, en wat wij zelf belangrijk vinden. Op deze manier hebben we toch een goed gesprek gehad met de twee fabrieken over dit onderwerp. Beide gaven ze meteen heel helder aan, ze hebben erg veel moeite om vakmensen te vinden welke "skils" hebben en het werk willen doen. Ze zijn niet makkelijk te vinden. Het personeel in de fabriekshallen heeft dan ook best veel te zeggen. Veel personeel bij de fabrieken is ook op "Zelfstandige basis" aan het werk. Ze maken dan met een groep werkers afspraken over het project, de werkzaamheden en de betalingen. Het kantoorpersoneel staat iets minder sterk, maar ook daarvan weet ik dat ze voor Chinese begrippen best veel in te brengen hebben over de omstandigheden en salariering.

Deze transparantie ervaren wij vooral in China. Daar spreken we openlijk over tegenslagen in tijd, productie of financieel. Dit komt door de goede band die we hebben opgebouwd en de oplossende, constructieve houding die wij altijd aannemen. Deze transparantie moet echt beter in Portugal. Daar hebben we de afgelopen jaar vooral met twee fabrieken over gesproken. Zij hebben ons het voorgaande jaar meerdere malen verast met tegenslagen in productie, op een moment dat wij er niet veel meer aan konden veranderen. Afgesproken is dat deze partijen echt veel sneller en openlijker aan de bel trekken zodra er iets niet goed gaat. Zodat dat wij er in onze projecten nog op kunnen anticiperen, en daarmee te voorkomen dat er teveel druk op het project komt te staan.

Dit is eens per 4 maanden gedaan door het Sales team. Hierdoor is het scherp gebleven bij ons. Aandachtspunten uit communicatie en/of bezoeken worden hier doorgenomen.

Zie bovenstaande

Binnen het Sales team leeft het actieplan. We spreken er met elkaar best veel over, en zitten eens per kwartaal als agendapunt bij elkaar. Echter blijft het vastleggen/notuleren van deze besprekingen een zwak punt van ons. Dit moet echt beter. Met het Sales team hebben we in Q1 hierover gesproken en hetvolgende daarvoor besloten: Voor Europa hebben we met onze contactpersonen, maar ook personeel in planning en meer uitvoerend, daar waar dit mogelijk is geweest, gesproken over de mogelijkheid een eventuele klacht in te dienen bij TruStone. Dit kan dan ook via ons. Hierop hebben we elke keer een positief en verbaasde reactie gehad, en de mededeling dat dit niet nodig zou zijn in hun ogen. Voor China heb ik met name mijn 2 collega's geïnstrueerd dat ze, indien ze het vermoeden hebben dat er een conflict speelt tussen werker en directie, zij een mogelijkheid hebben anoniem een klacht in te dienen bij de geschillencommissie. De taalbarriere tussen ons en de chinese werknemers is te groot om dit zelf te doen. We hebben met onze collega's daarover nog geëvalueerd en zij kwamen met de conclusie dat op de 2 fabrieken hier geen voorval is geweest waarbij dit nodig was. De collega's hebben de benodigde informatie, indien dit wel aan de hand is.

Barometer 2023

Het blijkt dat het wel degelijk voorgenomen wordt om het te bespreken bij de zakelijke connecties, echter wil het er wel eens 'erin schieten' zo blijkt uit de evaluatie. Belangrijk is dus om dit vooraf aan te kondigen, en daar waar mogelijk het ook een punt op de agenda te laten zijn. Het dan 'erin schieten' is alweer minder eenvoudig hierdoor waardoor het topic beter besproken gaat worden. Voortzetten van promotie van TruStone bij (inkoop) klanten bij presentaties en offertes etc!

Er is kenbaar gemaakt vanuit het kantoorpersoneel graag jaarlijks op de hoogte te willen blijven van de stappen welke genomen worden door Rots en het TruStone initiatief. Er is veel aandacht voor. Personeel krijgt vragen uit zakelijke kant maar ook uit prive kant over import natuursteen uit China. De workshops hebben veel duidelijk gemaakt en zijn er goede, inhoudelijke 'discussies' geweest onderling. Duidelijk is geworden dat dit meer leeft onder het personeel hun prive kringen dan het management vantevoren had verwacht. Doel is dus ook om deze Toolbox meetings te blijven doen, ook aan nieuw personeel.

De komende bezoeken aan China ook De G663. Indien er meer gewerkt gaat worden met de steenlijf uit Noorwegen, deze ook zsm bezoeken.

Dit blijven doorzetten. De fabrieken weten wat we belangrijk vinden, waar we op letten. Onze regelmatige komst bij de fabrieken zal de druk daarom verhogen eventuele verbeteringen door te spreken.

Doorgaan met het blijven bezoeken van de groeven. Daarnaast ook de bestaande groeven blijven bezoeken, aangezien daar door 'wissel van de wacht' van een ander management, een andere uitvoeringsbeleid kan komen.

De groeven blijven bezoeken, en hen wijzen op een eventueel onveilige situatie die kan ontstaan door het gebruik van een defect materieel. Ook, indien dit voorkomt, de groeven wijzen op milieubelasting indien de machines teveel olie lekken en/of "zwarte rook" uitstoten.

Blijven continueren van de bezoeken aan de groeven en fabrieken.

Het is is nu gebroken hierover. Ondanks dat het best een beladen onderwerp is, hebben we er wel over kunnen spreken. Komend jaar komen we een aantal malen weer in China voor de projecten en gaan we hierover weer verder praten met de directies.

Met de fabrieken in gesprek blijven hierover. Zodra er zich weer een geval voordoet, waarbij Rots het gevoel heeft dat het niet transparant is gelopen, hier weer direct over in gesprek gaan.

Zie bovenstaande

Voorgesteld door het Sales team is om onze collega Vera er elke keer bij laten deelnemen. Ook zij moet elke 4 maanden deelnemen aan de gesprekken en hier een beknopt verslag met overzicht actiepunten voor vastleggen. Anders gaat dit niet goedkomen. Inplannen, deelnemen en het verslag van de vorige editie laten goedkeuren door deelnemers uit sales team.

Deze weg lijkt ons een goede weg. We willen deze manier van werken ook het komende jaar voortzetten.