

Eindevaluatie TruStone 2020-2024

Syntheserapport

Huib Huyse



KU LEUVEN

HIVA

RESEARCH INSTITUTE FOR
WORK AND SOCIETY

EINDEVALUATIE TRUSTONE 2020-2024

Syntheserapport

Huib Huyse

Published by KU Leuven
HIVA - RESEARCH INSTITUTE FOR WORK AND SOCIETY
Parkstraat 47 box 5300, 3000 LEUVEN,
Belgium
hiva@kuleuven.be
<http://hiva.kuleuven.be>

D/2024/4718/023

© 2024 HIVA-KU Leuven

No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means, without permission in writing from the publisher.

*Abstract*¹

Dit syntheserapport beschrijft de belangrijkste bevindingen en aanbevelingen van de eindevaluatie van het TruStone initiatief voor de periode 2000-2024. Het TruStone initiatief biedt ondersteuning aan lokale besturen en bedrijven die aan de slag willen gaan met due diligence in de natuursteensector. Naast een evaluatie van de drie hoofddoelstellingen van TruStone, staat de evaluatie stil bij de rol van de verschillende partijen van TruStone, en blikt het rapport vooruit op een eventueel vervolgtraject (TruStone 2.0). De evaluatie baseert zich op 14 interviews met verschillende stakeholders van TruStone, twee korte bevestigingen met in totaal 26 respondenten, en een screening van de literatuur. Het evaluatieproces kent enkele beperkingen: het evaluatiekader liet niet toe om veldwerk te doen in de productielanden, noch om in de diepte de vooruitgang van een grotere groep van bedrijven en publieke inkopers in kaart te brengen.

¹ De evaluator wil zijn expliciete dank uitdrukken voor de vlotte organisatie en ondersteuning vanuit het SER secretariaat. Ondanks het korte tijdsbestek was er bovendien een brede en actieve deelname van verschillende partijen en stakeholders van TruStone aan de interviews, workshops en de online bevestigingen, wat de kwaliteit van de evaluatie ten goede kwam.

Inhoudstabel

1.	Eindevaluatie van TruStone: achtergrond	4
2.	Verantwoord inkopen in de natuursteensector	6
3.	Andere externe factoren met impact op verloop TruStone	7
4.	Resultaten TruStone	9
4.1	Activiteiten	9
	Effectiviteit van acties	9
4.2	Doelstellingen	11
	Doelstelling 1 - Handvaten voor individuele Vlaamse en Nederlandse importeurs en verwerkende bedrijven voor verduurzaming toeleveringsketens.....	11
	Doelstelling 2 - Via collectieve acties oplossingen aanreiken voor uitdagingen die een gezamenlijke aanpak vergen.....	16
	Doelstelling 3 - Bijdragen aan tastbare oplossingen voor arbeiders, hun families en/of lokale gemeenschappen doorheen de natuursteen toeleveringsketen in een periode van 3-5 jaar	17
	Toekomstige doelstellingen – Draagvlak en analyses (bestaande doelstellingen en uitbreiding).....	18
4.3	Rol van de partijen van TruStone.....	19
	Maatschappelijke organisaties	20
	Overheden in Nederland en Vlaanderen	21
	Taken SER secretariaat.....	22
5.	Conclusies en aanbevelingen	23
5.1	Conclusies	23
5.2	Aanbevelingen voor TruStone 2.0	24
	Bijlage 1: Basisconcepten verantwoord inkopen van natuursteen	27
	Bibliografie	28

1. Eindevaluatie van TruStone: achtergrond

Dit rapport beschrijft de belangrijkste bevindingen en aanbevelingen voor de eindevaluatie van het TruStone convenant voor de periode 2020-2024.

Natuursteen is een essentieel onderdeel van de openbare ruimte in talloze Vlaamse en Nederlandse gemeenten en steden. Het is een sterk, betrouwbaar, natuurlijk product met een tijdloze uitstraling. De snelle opkomst van goedkope, buitenlandse natuursteen ging de voorbije jaren helaas gepaard met alarmerende berichten over de winning en verwerking van natuursteen, met onder meer meldingen van kinderarbeid, gedwongen arbeid, extreem lage lonen, vakbondsonderdrukking en onveilige werkomstandigheden. Daarmee kwam natuursteen in een slecht daglicht te staan.

TruStone

Het TruStone initiatief biedt ondersteuning aan lokale besturen en bedrijven die aan de slag willen gaan met due diligence (ketenverantwoordelijkheid) in de natuursteensector. Via de aansluiting bij TruStone committeert men zich er toe natuursteen aan te kopen bij leveranciers die invulling geven aan due diligence conform de internationale normen en richtlijnen. Een due diligence aanpak houdt in dat bedrijven die natuursteen importeren, inspanningen leveren om mogelijke risico's voor mensenrechtenschendingen en het milieu te identificeren in hun waardeketen, en waar nodig actie ondernemen om risico's te voorkomen. Als er negatieve impact wordt vastgesteld in de keten, dienen de bedrijven acties te ondernemen om die zo snel mogelijk te stoppen, en bij te dragen aan de remediëring van eventuele schade.

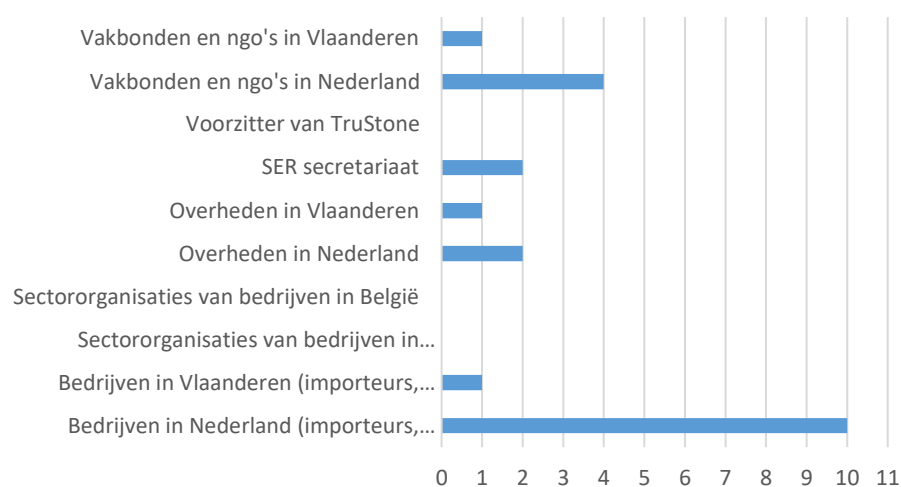
Naast de ondersteuning aan en beoordeling van bedrijven, biedt TruStone ook ondersteuning aan lokale besturen die bedrijven willen aansporen om aan de slag te gaan met due diligence. Via de aansluiting bij TruStone verbinden overheden zich er toe natuursteen aan te kopen bij leveranciers die invulling geven aan due diligence conform de internationale normen en richtlijnen. Bedrijven nemen op vrijwillige basis deel, maar zodra ze deelnemen worden ze geacht te voldoen aan de verplichte bepalingen in de overeenkomst, met het risico dat ze worden uitgesloten als ze niet voldoen. De leveranciers dienen tijdsgebonden mijlpalen te behalen met betrekking tot de transparantie van hun waardeketens (in kaart brengen van de groeves en verwerkende bedrijven), het opzetten en uitvoeren van een actieplan, en het rapporteren over dat actieplan. Afhankelijk van hun inspanningen krijgen ze een groene score (ze behalen de doelstellingen), oranje score (ze behalen de meeste doelstellingen, maar er zijn enkele leemtes), of rode score (belangrijke doelstellingen worden niet behaald). Lokale besturen alsook bedrijven en hun leveranciers kunnen deelnemen aan webinars en collectieve projecten die door TruStone worden georganiseerd en opgezet om specifieke en vaak systemische problemen in de waardeketen aan te pakken.

Het evaluatieproces

De eindevaluatie van TruStone werd uitgevoerd door de Belgische onderzoeksinstituten HIVA-KU Leuven en vond plaats tussen februari en maart 2024. De eerste fase van het huidige TruStone initiatief loopt tot september 2024. Aangezien sommige databronnen enkel informatie bevatten tot september 2023, kijken we voor bepaalde aspecten noodgedwongen naar de verwezenlijkingen van

de eerste vier jaar. Voor de interviews en de bevraging werd er gekeken naar de situatie tot begin maart 2024. De dataverzameling bestond uit de volgende componenten:

- **14 online interviews met 16 respondenten**, waaronder bedrijven die deelnemen aan TruStone, brancheorganisaties, aanbestedende overheden, maatschappelijke organisaties in Nederland en Vlaanderen, het SER secretariaat, en de Nederlandse overheid.
- Een **online bevraging over de impact en de toekomst van TruStone**, met een combinatie van gesloten en open vragen, met in totaal 21 respondenten. Naast de respondenten van de interviews, namen nog bijkomende bedrijven deel, alsook de Vlaamse overheid. De Nederlandse bedrijven en Nederlandse maatschappelijke organisaties vormen de grootste groep van respondenten in de steekproef. Waar relevant, worden verschillen in resultaten tussen de respondenten toegelicht.



Figuur 1 – Aantal respondenten per type van stakeholder van TruStone (N=21)

- Een **tweede bevraging van bedrijven die niet deelnemen aan TruStone** (5 bedrijven) met vragen over hun niet-deelname, en welke factoren nodig zijn om alsnog deel te nemen.
- Een **tussentijdse workshop (12/03) met 25 deelnemers** voor een tussentijdse terugkoppeling en verdieping van de bevindingen.
- Een **screening van literatuur**: beleidsdocumenten, planning en monitoring rapporten van TruStone, websites van bedrijven, studies gefinancierd door TruStone, handreikingen, en een demonstratie van de TruStone webtool voor de monitoring van de due diligence acties van bedrijven.

Beperkingen van het evaluatieproces

Deze externe evaluatie doet een omvattende en onafhankelijke beoordeling van de realisaties van het TruStone initiatief binnen het voorziene kader van de referentietermen. De volgende beperkingen van het evaluatieproces dienen aangemerkt te worden:

- Er was geen mogelijkheid tot veldwerk in de productielanden wat het zicht op de realisaties op het terrein beperkt. Er was slechts één interview met een respondent uit de productielanden. Bestaande monitoring rapporten werd geverifieerd via interviews van maatschappelijke organisaties en het SER secretariaat om enigszins aan deze beperkingen tegemoet te komen.

- Voor de beoordeling van de vooruitgang van de bedrijven moest de evaluator beroep doen op de onafhankelijke analyses van het SER-secretariaat, enkele interviews met bedrijven, en de observaties door maatschappelijke organisaties. Een grondige doorlichting van de situatie van een bredere groep van bedrijven was niet haalbaar binnen het voorziene evaluatiekader.

2. Verantwoord inkopen in de natuursteensector

Ondanks de gedeelde aanpak en filosofie van de Nederlandse convenanten (IRBC overeenkomsten) in verschillende sectoren, heeft elk convenant een eigenheid als gevolg van de dynamieken in een specifieke waardeketen, de aard van de bedrijven en leveranciers die er in actief zijn, de betrokken landen, de voorgeschiedenis op het vlak van aandacht voor bedrijven en mensenrechten, enz. Het TruStone convenant focust op de natuursteensector, waar de volgende kenmerken van de waardeketen een belangrijke rol spelen:

- *Korte ketens, gebonden aan specifieke geografische regio's* – De relatief korte ketens maken het eenvoudiger om de waardeketen in kaart te brengen en een groot deel ervan te betrekken bij een initiatief zoals TruStone. Het beperkt aantal plaatsen waar bepaalde soorten van natuursteen gewonnen kan worden, maakt een regionale aanpak haalbaar, waarbij telkens een andere natuursteentype kan aangepakt worden. De aanpak dient daarbij afgestemd worden op de risico's van een product, die hoger liggen bij producten met veel handenarbeid, zoals bijvoorbeeld kasseien uit India, in verhouding tot producten die vooral industrieel gewonnen en verwerkt worden.
- *Veel kleine en middelgrote bedrijven* – De groep van importeurs van natuursteen vormen de belangrijkste schakel binnen TruStone, zowel langs Vlaamse en Nederlandse kant. De meeste importeurs zijn MKB/KMO's, met in Vlaanderen een vijftal en in Nederland een drietal middelgrote spelers, de andere bedrijven zijn eerder kleine bedrijven. Bij de verwerkende bedrijven kantelt het evenwicht nog meer in de richting van kleine bedrijven met in elk bedrijf dikwijls slechts enkele medewerkers. De uitdaging om verandering te brengen in de sector is dat elk bedrijf apart slechts een relatief klein volume van natuursteen aankoopt of verwerkt, wat individuele actie weinig zinvol maakt. Samen verzetten de MKB's/KMO's wel relatief grote volumes, wat de noodzaak voor een collectieve benadering verhoogt.
- *Afzetmarkt* - Een ander onderscheidend criterium is de afzetmarkt van de bedrijven, met het grootste verschil tussen bedrijven die vooral leveren aan aanbestedende overheden (die deel uitmaken van TruStone) en anderen die werken voor de private markt (een markt die tot nu toe minder aangesproken werd vanuit TruStone).
- *Manier van inkopen* - Er zijn ook verschillen in hoe importeurs inkopen. Dat kan ofwel direct verlopen van bij de groeven of de verwerkende bedrijven in het productieland; of via andere landen, veelal vanuit Italië dat een belangrijk scharnierpunt is in de handel van natuursteen. Als de aangekochte volumes eerder beperkt zijn, gebeurt de aankoop dikwijls via importeurs in andere landen, bijvoorbeeld Italië voor zwarte graniet uit Zimbabwe.
- *Gezamenlijk aankoopvolume* - Een andere factor die speelt in due diligence is het gezamenlijke aankoopvolume van de Vlaamse en Nederlandse importeurs. Voor sommige producten, zoals kasseien, is dat substantieel, voor andere producten is de Vlaams-Nederlandse markt maar een kleine deel van de mondiale markt, waarbij de export naar China bijvoorbeeld een veel groter aandeel kan uitmaken.
- *Luxe product met sterke prijsdruk* door concurrentie van andere materialen (composiet en keramiek) en door mondiale ontwikkelingen (transport- en energieprijzen) –

Keteninitiatieven moeten in de natuursteensector werken binnen een markt die sterk prijs gedreven is. Veel klanten laten de keuze voor een bepaald type van natuursteen afhangen van de prijs (en esthetische aspecten). Dat geldt zeker voor natuursteen uit lage-en middeninkomenslanden die vooral met het prijsvoordeel concurreren. Verschuivingen in de prijs kunnen klanten massaal doen afhaken. Dat was bijvoorbeeld merkbaar toen de prijzen voor containertransport stegen als gevolg van de crisis in het Suez kanaal, en de geopolitieke onstabiele van de voorbije jaren. Die evolutie deed verschillende importeurs teruggrijpen naar Europese alternatieven.

- *Beperkte ervaring met duurzaamheidsvraagstukken* – Ondanks het pionierswerk van maatschappelijke organisaties zoals ARISA in India, waren de meeste importeurs en verwerkers van natuursteen weinig of niet vertrouwd met de mensenrechtenrisico's in hun waardeketens bij de aanvang van TruStone. Enkele voortrekker bedrijven hadden reeds ervaring met certificaten en bijvoorbeeld ondersteunende projecten voor lokale gemeenschappen (onderwijs, gezondheidszorg, ...), maar er was nog geen sprake van een structurele aanpak. De meeste bedrijven binnen TruStone hadden een beperkt inzicht in de ketenrisico's en hadden weinig of geen kennis van mogelijke oplossingen.

3. Andere externe factoren met impact op verloop TruStone

Naast de bovenstaande ketenspecifieke kenmerken zijn de volgende aspecten belangrijk om mee te nemen in de beoordeling van de vooruitgang van TruStone:

Invloed van Covid 19 crisis – De Covid 19 crisis liep dwars door de opstartfase van TruStone (2020-2022). Dit leidde tot de volgende uitdagingen:

- *Vertragingen bij het vertalen van de afspraken van het convenant naar concrete beoordelingskaders en instrumenten*: de combinatie van een veelheid van partijen die mekaar nog niet kenden, de verstoorde werkzaamheden van bedrijven en de onmogelijkheid om fysieke overleg te hebben, zorgde voor een tragere opbouw van het vertrouwen. Na een eerder moeizame start kwamen de contacten wel vlot op gang, en de sterke relaties vormen nu een van de troeven van TruStone.
- *Uitstel van veldbezoeken aan de productielanden*: individuele bedrijven konden gedurende ongeveer twee jaar niet naar de productielanden. Dat bemoeilijkte het in kaart brengen van de ketens, en het opstarten van de verbeteracties bij de verwerkende bedrijven en groeves. De vertragingen werden deels opgevangen door meer in te zetten op collectieve trajecten met verschillende bedrijven samen, zowel voor de hefboomeffecten als om efficiënter te zijn in regio's waar verschillende importeurs inkopen.

Impact nieuwe wetgevende initiatieven over due diligence – Tijdens de looptijd van het convenant waren er acties om wetgevende initiatieven op te starten in Nederland en op Europees niveau. Het perspectief van wetgeving maakt deel uit van het idee van een smart mix, waarbij wetgeving hand in hand gaat met flankerende maatregelen om bedrijven te ondersteunen om de nieuwe verwachtingen in te vullen. Een ambitieus Nederlands wetsvoorstel werd on-hold gezet in afwachting van een nieuwe Europese richtlijn over due diligence (CSDD richtlijn). Op het moment van de evaluatie (maart 2024) gingen Europese leiders akkoord met een afgezwakt voorstel voor de CSDD richtlijn. Door de hoge drempelwaarden vallen alle Vlaamse en Nederlandse natuursteenbedrijven buiten het nieuwe Europees CSDD consensusvoorstel. Desondanks is de verwachting dat ook (kleinere) bedrijven in de natuursteensector in toenemende mate gaan geconfronteerd worden met due diligence vragen van grote industriële spelers die natuursteen

aankopen voor bijvoorbeeld grote bouwwerken, alsook vanuit investeerders/ financiële sector en vanuit aanbestedende overheden.

4. Resultaten TruStone

De doelstellingen, aanpak en acties van TruStone werden vastgelegd en in detail beschreven in het oorspronkelijke convenantⁱⁱ van mei 2019. De convenanttekst verwijst naar meer dan 60 acties die samen moeten bijdragen aan een drietal doelstellingen. In de secties hieronder brengen we in kaart wat geweten is over het behalen van de activiteiten en doelstellingen, de relevantie van de overkoepelende aanpak, en de rol van de partijen van het convenant. Daarbij maken we gebruik van cijfermateriaal vanuit het convenant zelf, de zelfevaluatie in de bevraging, documenten en interviews.

4.1 Activiteiten

De vooruitgang van de geplande acties van TruStone wordt systematisch bijgehouden door het SER secretariaat. Interne documenten tonen dat van de 62 geplande acties *iets meer dan 50 werden opgestart, waarvan een grote meerderheid volledig werd uitgevoerd*. Een tiental acties werd, na overleg in de stuurgroep, niet opgestart. Dat had te maken met gewijzigde inzichten bij de uitvoering van het convenant (bv.. acties die als minder relevant werden ingeschat); of met budgetten die ontbraken om acties op te nemen (bv. om audits uit te voeren voor een steekproef van de bedrijven). Belangrijke *schriftelijke outputs* van TruStone zijn:

- 11 tools waarvan 6 handreikingenⁱⁱⁱ over de integratie van human rights due diligence in de natuursteensector *en 5 themafiches*^{iv}
- 7 risicoanalyses met een geografische insteek (India, China, Turkije, Vietnam, Zimbabwe, Egypte en Brazilië)
- Diverse praktische hulpinstrumenten: zoals vragenlijsten voor leveranciers, templates voor productpaspoorten, enz.

Daarnaast werkte het SER secretariaat met de hulp van andere partijen van TruStone aan *andere outputs*, zoals:

- Ondersteuning en monitoring van de integratie van due diligence bij bedrijven
- Webinars en trainingen voor leden en hun leveranciers
- Terreinbezoeken aan onder meer India en China
- Multistakeholder dialogen over een regionale aanpak
- Collectieve projecten in specifieke ketens van importeurs
- Sensibilisering van aanbestedende diensten en de private markt
- Klachten- en geschillen mechanismen

Effectiviteit van acties

Uit de bevraging (figuur 2), interviews en monitoringrapporten kunnen de volgende elementen naar voor gebracht worden:

ⁱⁱ [Initiatief TruStone: Stakeholders werken aan een verantwoorde natuursteensector \(mei 2019\)](#)

ⁱⁱⁱ Due diligence handreiking; Keten in kaart brengen; Publieke communicatie; Supplier engagement in China; Maatschappelijk verantwoord inkopen; en de Snelgids MVI

^{iv} Leefbaar loon; Arbeidsveiligheid en gezondheid; Gender en discriminatie; Kinderrechten; en Prioritaire thema's in China

Hoge effectiviteit van acties gericht op bedrijven voor stap 1 en 2 van due diligence cyclus^v

De acties gericht op de ondersteuning van Nederlandse en Vlaamse bedrijven van bedrijven om de due diligence doelstellingen te bereiken, worden erg positief beoordeeld door de respondenten. Dit omvat zowel de ondersteunende instrumenten (due diligence handreikingen en risicoanalyses), de collectieve vormingsacties (webinars en trainingen), als de individuele ondersteuning en monitoring. Deze analyse wordt ook ondersteund door de onafhankelijke monitoring van de vooruitgang van de bedrijven door het SER secretariaat (zie sectie 4.2 voor een meer gedetailleerde analyse) voor de eerste stappen van het due diligence proces (stap 1 en 2), maar vertalen zich nog niet naar tastbare effecten in de productielanden (stap 3).

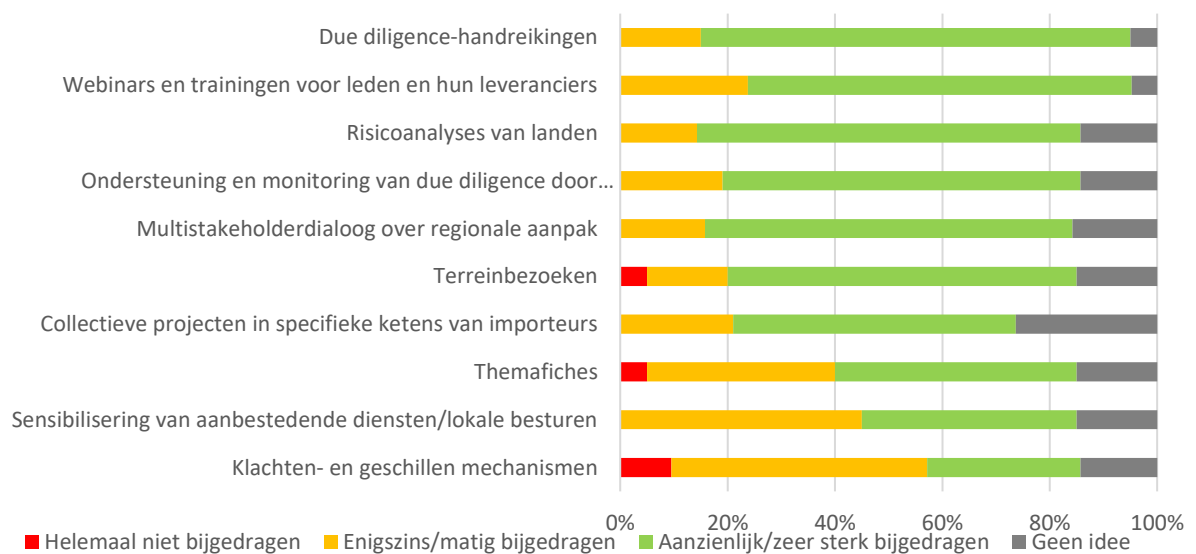
Ook de collectieve trajecten en de terreinbezoeken scoren hoog

Projecten in ketens van importeurs, zoals in Zimbabwe en India, tonen het potentieel van collectieve inspanningen om verbeteringen te realiseren op plaatsen waar individuele bedrijven beperkte invloed hebben. Ze benadrukken het belang van samenwerking en gedeelde verantwoordelijkheid en bieden opportuniteiten voor het delen van lessen tussen bedrijven onderling, en tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties. Ook deze acties leiden voorlopig nog niet naar tastbare effecten voor arbeiders en/of lokale gemeenschappen.

Het versterken van de vraagzijde bij aanbestedende overheden en het klachtenmechanisme wordt iets kritischer beoordeeld

De acties om aanbestedende overheden aan te zetten tot het opnemen van sociale clausules kent belangrijke uitdagingen. Er is in verhouding minder op ingezet dan op het versterken van de capaciteit van bedrijven om due diligence te doen. Bovendien sloegen de acties die werden opgezet voor gemeenten en steden slechts in beperkte mate aan (zie ook sectie 4.2).

Daarnaast werd er een gedeeld klachtenmechanisme opgezet vanuit TruStone, maar er liep voorlopig geen enkele klacht binnen, ondanks de grote risico's in sommige ketens van de TruStone importeurs, wat wijst op structurele hindernissen in het activeren van het mechanisme.



^v De verschillende stappen van de due diligence cyclus staan beschreven in Tabel 1 op pag 12

Figuur 2 – Inschatting van bijdrage van TruStone acties op het behalen van de doelstellingen (N=21)

De bedrijven die deelnamen aan de bevraging scoren de bijdrage van de verschillende activiteiten gemiddeld iets lager dan de maatschappelijke organisaties en de overheid, met uitzondering van de bijdragen van de risicoanalyses, de themafiches, en de webinars en trainingen die hoger scoren. Dat lijkt er op te wijzen dat de concrete instrumenten die de werking van bedrijven rechtstreeks ondersteunen als effectiever ingeschat worden.

4.2 Doelstellingen

Het convenant voorziet de volgende drie doelstellingen (p13, Artikel 1): TruStone dient...

- 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;
- een gezamenlijke oplossing te bieden voor problemen die bedrijven zelf niet geheel op kunnen lossen;
- 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.

We bespreken de vooruitgang voor de drie doelstellingen in omgekeerde volgorde aangezien doelstelling 1 grotendeels voortvloeit uit de vooruitgang in doelstelling 2 en 3.

Doelstelling 1 - Handvaten voor individuele Vlaamse en Nederlandse importeurs en verwerkende bedrijven voor verduurzaming toeleveringsketens

In de opstartfase van het convenant (2019-2020) werd er gewerkt aan een gedetailleerd beoordelingskader om de verwachtingen ten opzichte van de natuursteenbedrijven in Nederland en Vlaanderen te verduidelijken en meetbaar te maken. De grootste inspanningen worden verwacht van bedrijven die natuursteen importeren uit risicolanden buiten Europa (type C). Het finale beoordelingskader^{vi} is gebaseerd op de due diligence aanpak van OECD en definieert welke stappen en acties bedrijven moeten zetten tegen wanneer. Daarbij neemt het ambitieniveau jaar na jaar toe op drie vlakken:

- het in beeld brengen van de waardeketen en de bijhorende risico's gaat steeds dieper, tot finaal op het niveau van de groeven.
- de stappen evolueren van relatief eenvoudige acties, zoals het uitwerken van een beleid, procedures, instrumenten (stap 1) en het in kaart brengen van de waardeketens met bijhorende risicoanalyses per product (stap 2), naar complexere interventies met concrete actieplannen met tastbare individuele en collectieve acties in de productielanden (stap 3), tot en met evaluatie en rapportering (stap 4 en 5), en het bijdragen aan klachtenmechanismen (stap 6).

^{vi} Stakeholders working towards responsible business conduct in the natural stone sector Assessment Framework (TruStone, 2020): <https://www.imvoconvenanten.nl/en/trustone/initiatief/-/media/AD1643004DC54B1896A2D47B3DAA5D03.ashx>

- het bereik van de acties dient gradueel uit te breiden naar al de waardeketens met mensenrechtenrisico's, waarbij steeds geprioriteerd wordt volgens de ernst van de risico's en mate van de waarschijnlijkheid dat ze zich voordoen.

Tabel 1 geeft een vereenvoudigde samenvatting van de stappen en de evoluerende verwachtingen ten opzichte van bedrijven die importeren uit risicolanden (Type C bedrijven) doorheen de cyclus van vijf jaar.

Beoordelingscriteria	Type C	Verwachtingen t.o.v. bedrijven van jaar 1 tot jaar 5
Step 1: Policy and organisation	20%	Afwerken in jr 1
Step 1.1: Formulating an international RBC policy	9%	Te behalen in jr 1
Step 1.2 Integrating international RBC into management systems	11%	Te behalen in jr 1
Step 2: Analysis of the supply chain and international RBC risks and/or negative consequences	31%	Steeds dieper in waardeketen (vanaf 6 m tot jr 5)
Step 2.1: Creating an overview of the production chain	11%	Inzicht geven in eerste schakel van de keten, dan de fabrieken, dan groevegebied (subdistrict), en tot slot individuele groeven (jr 3). Vanaf jr 2 aantonen dat bedrijf risico's en negatieve impact in kaart brengt en prioriteert.
Step 2.2: Mapping the risks and/or adverse impacts in the supply chain	20%	
Step 2.3: Prioritising risks and/or adverse impacts		
Step 3 Action plan: cease, prevent or mitigate adverse impacts	23%	Doelstellingen vastleggen op basis van stap 2, dan actieplannen opmaken, en vervolgens uitvoeren en bijsturen van acties (jr 2 tem jr 5)
Step 3.1: Formulating or adjusting objectives based on the prioritised risks and/or adverse impacts	23%	SMART doelstellingen vastleggen voor hoogste prioriteiten van stap 2, dan nieuwe doelstellingen voor volgende prioriteiten, enz. Gepaste acties uitwerken (individueel of collectief) voor behalen doelstellingen, bijsturen wanneer nodig. Cyclisch proces tussen jr 2 en jr 5, met jaarlijks actieplan en rapportering in TruStone webtool
Step 3.2: Formulating or adjusting actions based on the objectives		
Step 4: Monitoring and evaluation; determining improvements	9%	Regelmatige evaluatie van de externe vooruitgang (in de waardeketen) en interne vooruitgang (verantwoord inkopen, ...)
Step 4.1 Evaluating the effectiveness of international RBC measures taken	9%	Organisatie van evaluaties met kwantitatieve en kwalitatieve indicatoren met schriftelijke neerslag, en met consultatie van stakeholders (rechthebbenden, maatschappelijke organisaties) tussen jr 2 en jr 5.
Step 5: Communication and reporting	10%	Publieke communicatie over aanpak due diligence (jr 2 tem jr 5)
Step 5.1: Reporting externally about your due diligence	10%	Gepaste communicatie over due diligence beleid en aanpak, de risico's en negatieve impact, doelstellingen en acties, en de mate van vooruitgang tussen jr 2 en jr 5
Step 6: Access to remedy	7%	Inspanningen van bedrijf om toegankelijke en effectieve klachtenmechanismen van TruStone te promoten en van leveranciers te installeren (jr 2 tot jr 5)
Step 6.1: The use of a grievance mechanism	7%	Bekend maken van TruStone klachtenmechanisme bij rechthebbenden en promotie van adequate lokale klachtenmechanismen bij de leveranciers
Total	100%	

Tabel 1: Overzicht van het beoordelingskader voor Type C bedrijven en bijhorende verwachtingen.

Om de inspanningen te kunnen vergelijken definieert het beoordelingskader drempelwaarden (percentages onderbouwd met criteria), die minimaal moeten gehaald worden na jaar 1, jaar 2, enz., om een groene score te behalen.

Sterke vooruitgang bij de eerste stappen van de due diligence cyclus, maar 1/3 van de bedrijven loopt vertraging op bij het uitvoeren van- en het rapporteren over de actieplannen (stap 3-5)

Een grote meerderheid (ongeveer 85%) van de respondenten van de bevraging vindt dat de overkoepelende doelstelling ‘Handvaten voor individuele Vlaamse en Nederlandse importeurs en verwerkende bedrijven voor verduurzaming toeleveringsketens’ grotendeels of volledig is geslaagd, en nog eens 10% vindt dat ze enigszins of gemiddeld is geslaagd. De scores zijn vrij gelijkaardig voor bedrijven, maatschappelijke organisaties, en andere actoren. De algemene due diligence aanpak/filosofie van TruStone, waarbij ‘knowing and showing’ van bedrijven centraal staat, wordt dus breed gesteund door de verschillende partijen. Deze positieve lezing toont dat de meeste actoren erkennen dat er belangrijke stappen zijn gezet voor deze doelstelling.

De belangrijkste verwezenlijkingen die vermeld worden door een meerderheid van de bedrijven zijn:

- Verhoging van bewustzijn bij importeur, verwerkers en andere bedrijven over mensenrechten in de natuursteensector en de nood om te werken aan een duurzaamheidsbeleid;
- Verbetering van de kennis over de waardeketens en de risico's die er in schuil gaan;
- De stappen die deelnemende bedrijven hebben gezet om een duurzaamheidsbeleid uit te werken, de mapping van de ketens, en de risicoanalyses;
- Het delen van goeie praktijken over duurzaamheid en de groeiende samenwerking tussen bedrijven;
- De toenadering en samenwerking tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties.

Daarnaast zijn er nog verwezenlijkingen die specifiek zijn voor bepaalde bedrijven:

- Bij een aantal bedrijven leidde TruStone tot een meer intense samenwerking met de leveranciers (exporteurs, verwerkende bedrijven, en/of in de groeven) door de veelvuldige interacties en veldbezoeken.
- Een bedrijf meldt dat de deelname van TruStone heeft geleid tot structurele aanpassingen in de ketens, met onder meer het weghalen van onnodige tussenschakels in de keten (om betere transparantie te bekomen en hogere kwaliteit te garanderen), en het verminderen van het aantal producten (om risico's te verlagen).

De onafhankelijke monitoring door het SER secretariaat (Tabel 2) ondersteunt de bevindingen van de bevraging in grote mate voor stap 1, stap 2 en het eerste deel van stap 3 (opstellen actieplan) van de due diligence cyclus, maar in mindere mate voor de daarop volgende stappen. Op het einde van jaar 3 (september 2022) waren namelijk nog een grote meerderheid (81%) van de bedrijven on-track met het beoordelingskader, wat inhield dat ze vergaande vooruitgang hadden gerealiseerd voor stap 1 en 2, met het eerste luik van stap 3 (een actieplan), en met het publiek communiceren over deze acties (stap 5). Bij de TruStone rapportage van jaar 4 (september 2023) viel het aandeel van bedrijven die op schema liggen terug tot 58%. Deze terugval heeft alles te maken met de uitdagingen bij de volgende stappen in het due diligence traject, met name de verwachting dat bedrijven individueel of collectief acties ondernemen in de productielanden (stap 3), evalueren (stap 4) en ook publiek communiceren over die acties (stap 5).

Deze meer genuanceerde analyse van de vooruitgang weerspiegelt ook de teneur in de interviews. Daarbij werd ook meermaals de analyse gemaakt dat een aantal voortrekker bedrijven er in slagen om aan alle of bijna alle criteria te voldoen, terwijl voor andere bedrijven de uitvoering van een actieplan een grote horde blijkt te zijn. Een scherp beeld van de oorzaken van de terugval na jaar 3 ontbreekt, maar de volgende redenen kwamen naar voor in de interviews:

- vragen over de haalbaarheid om als bedrijf individueel of collectief acties op te zetten in de productielanden, waardoor de motivatie ontbreekt om hier op in te zetten;
- gebrek aan tijd om acties te ondernemen en op te volgen;
- onduidelijkheid over de juiste verwachtingen voor stap 3.

Na vier jaar TruStone is de marktdekking relatief hoog in Vlaanderen en matig in Nederland

Het succes en de duurzaamheid van TruStone hangen sterk samen met de marktdekking die behaald wordt. Het convenant ging daarom voor erg ambitieuze doelstellingen, zeker in Vlaanderen waar 90% marktaandeel werd beoogd na 2,5 jaar, maar ook in Nederland met 50% marktaandeel na vijf jaar (45% na vier jaar).

De voorbije jaren werd er ingezet op sensibilisering van bedrijven vanuit de bedrijfsfederaties via e-mailcommunicatie, promotiefolders, posters, en standen op professionele beurzen. Voor de verwerkende bedrijven in Nederland werd er in 2023 ingezet op een ambassadeur die de bedrijven apart aanschreef en persoonlijk bezocht. Dat leidde tot een 15-tal extra inschrijvingen.

Tabel 2 geeft een overzicht van de realisatie na jaar 1 en jaar 4, afgezet ten opzichte van de oorspronkelijke doelstellingen voor jaar 4.

		Realisatie Jaar 1	Realisatie Jaar 4	Doel ^{vii} Jaar 4
Nederland	Aantal bedrijven	19	32	84
	Marktaandeel (schatting)	25%	28%	45%
Vlaanderen	Aantal bedrijven	16	12	165
	Marktaandeel (schatting)	65%	65%	90%

Tabel 2: Marktaandeel TruStone planning ten opzichte van realisatie (uit rapportering TruStone).

De volgende aspecten dienen hierbij belicht te worden:

- Na vier jaar heeft TruStone ongeveer 60% van het beoogde percentage in Nederland. Het marktaandeel lag op een bepaald moment hoger maar met het vertrek^{viii} van een grote importeur was er een terugval. Onder de verwerkende bedrijven zit een grote groep van zeer kleine bedrijven, waarvan de kans klein is dat ze willen aansluiten (wegens tijdsgebrek of gebrek aan interesse).
- In Vlaanderen wordt, volgens schattingen van de federatie, met slechts een 12-tal bedrijven een marktaandeel van 65% gehaald. Er was een terugval in het aantal bedrijven (4) sinds jaar

^{vii} De oorspronkelijke schattingen van het aantal bedrijven in Nederland en Vlaanderen zijn volgens verschillende respondenten hoger dan het werkelijke aantal bedrijven, maar exacte gegevens ontbreken.

^{viii} Het vertrek van de importeur lag niet aan TruStone maar was een gevolg van koerswijzigingen bij de top van het bedrijf.

1 als gevolg van de merger van drie bedrijven en twee bedrijven zagen te weinig meerwaarde door hun specifieke inkoop situatie.

- De oorspronkelijke doelstelling van 90% lijkt moeilijk haalbaar voor Vlaanderen omdat het grootste deel van de ontbrekende bedrijven kleine KMO's zijn die veel moeilijker te mobiliseren zijn.

De vraagzijde loopt achter in TruStone, zowel voor publieke aanbestedingen als bij de private markt

Aanbestedende overheden

Een unieke component van TruStone is de betrokkenheid van aanbestedende overheden in Nederland en Vlaanderen. Door hen actief te betrekken bij de totstandkoming en ondertekening van het convenant kunnen publieke aanbestedingen ingezet worden om bedrijven te erkennen voor hun inspanningen op het vlak van verantwoorde natuursteen. De bedrijven die actief zijn in overheidsopdrachten krijgen zo een extra duwtje om aan te sluiten bij TruStone.

In Nederland schreven de maatschappelijke organisaties van TruStone alle gemeenten aan en namen ze telefonisch contact op. Er waren ook promotiemomenten voor TruStone tijdens sessies over overheidsaanbestedingen. In Vlaanderen sensibiliseerde vooral VVSG, de koepel van steden en gemeenten, promotie voor TruStone. Na de publicatie van de HIVA-studie in 2023 (zie verder) schreef de Vlaamse minister-president de steden en gemeenten aan.

De resultaten voor deze component zijn eerder teleurstellend. Het convenant beoogde dat na vier jaar 70% van de aanbestedingen van natuursteen in Nederland en Vlaanderen sociale clausules zou bevatten.

- Voor Vlaanderen toonde onderzoek van HIVA-KU Leuven^{ix} in 2023 aan dat op ongeveer 100 aanbestedingen, slechts 4% due diligence clausules bevat, veel lager dan de beoogde 70%. Sinds de studie zijn een 8-tal extra gemeenten aangesloten (van een totaal van meer dan 300 gemeenten), maar aangezien het over kleinere gemeenten gaat, is de impact eerder beperkt. In het HIVA onderzoek wordt verwezen naar het ontbreken van een beleidskader dat verantwoord aankopen aanmoedigt, de beperkte bekendheid van TruStone, en de eerder complexe handreikingen voor lokale besturen.
- Voor Nederland zijn er geen betrouwbare cijfers om uitspraken te doen. Omdat enkele grotere steden meedoen, en er een langere traditie is van verantwoord inkopen in de publieke sector kan verwacht worden dat het aandeel hoger ligt dan in Vlaanderen. Langs de andere kant, zijn er relatief weinig gemeenten aangesloten in Nederland, dus de bekendheid van het initiatief is mogelijk aan de lage kant. Volgens enkele respondenten heeft TruStone competitie van het IMVO manifest over duurzaam aankopen dat in de praktijk vooral inzet op ecologisch en circulair aankopen.

Samengevat, het aandeel van sociale clausules in publieke aanbestedingen blijft erg laag in Vlaanderen en is onbekend in Nederland.

Private markt

De inspanningen om de private markt te betrekken bij TruStone waren eerder beperkt en verliepen moeizaam. Via folders en ander promotiemateriaal kunnen de bedrijven hun klanten sensibiliseren.

^{ix} [Verantwoorde natuursteen in Vlaanderen: voorbij de goede intenties? Een screening van de aankooppraktijk van Vlaamse steden en gemeenten](#) (Huyse, 2023)

Daarnaast werden in Nederland grote private inkopers aangesproken zoals tuincentra, handelaars in bouwmaterialen, Prorail, en de luchthaven van Schiphol. Meer recent zijn er contacten met verenigingen. In Vlaanderen waren er geen specifieke acties naar private inkopers. De impact van die acties is voorlopig beperkt. De TruStone bedrijven die actief zijn op de private markt krijgen weinig of geen vragen over verantwoorde natuursteen.

Doelstelling 2 - Via collectieve acties oplossingen aanreiken voor uitdagingen die een gezamenlijke aanpak vergen

In vergelijking met andere convenanten, zet TruStone meer in op collectieve trajecten met bedrijven en maatschappelijke organisaties. Dat heeft enerzijds te maken met de impact van Covid-19 waardoor het voor individuele importeurs gedurende 1,5 à 2 jaar moeilijk was om het terrein op te gaan, maar ook met de vaststelling dat de situatie in de natuursteensector, met hoofdzakelijk MKB/KMO's, zich minder leent tot acties van individuele bedrijven. De collectieve activiteiten concentreerden zich rond specifieke regio's, en werden mee ondersteund met bijkomende RVO financiering:

- India: Hier is ingezet op stakeholderdialogen met het idee om gezamenlijke stappen te zetten voor stap 3 van de due diligence cyclus met 5 importeurs en exporteurs uit twee verschillende regio's (Rajasthan). Deze processen kregen inhoudelijke ondersteuning en procesbegeleiding van het TruStone-secretariaat, maatschappelijke organisaties in Nederland (ARISA, FNV) en India (ARAVALI, Manjari Sansthan). Er is een tweede stakeholderdialoog in voorbereiding in Tamil Nadu.
- Zimbabwe: Hier ging een stakeholderdialoog van start in 2022 met 4 bedrijven die aangesloten zijn bij TruStone, met de ondersteuning van Action Aid (Nederland) en lokale partners in Zimbabwe. Uniek aan dit traject is de betrokkenheid van een belangrijke Italiaanse importeur van Zimbabwaanse natuursteen.
- China: Hier werden twee handreikingen uitgewerkt over relevante thema's uit de risicoanalyse, aangevuld met een training voor importeurs.
- Vietnam: Hier is de mogelijkheid van een collectief traject verkend samen met CNV, maar zonder succes. Vanuit de Vlaamse middenveldorganisatie ACV BIE zal deze piste opnieuw verkend worden in het 5^{de} werkingsjaar van TruStone.

Collectieve trajecten van TruStone zijn innovatief en hebben potentieel, maar aantal bedrijven dat deelneemt is beperkt, en onduidelijk of al de nodige expertise aanwezig is.

Deze doelstelling werd iets minder positief ingeschat dan de voorgaande, maar kan toch nog rekenen op een score 'grotendeels/volledig geslaagd' van 50% van de respondenten, en nog eens bijna 40% die stelt dat de doelstelling 'enigszins/gemiddeld geslaagd' is. De onderliggende activiteiten (de stakeholderdialogen, de collectieve projecten, en de terreinbezoeken) scoren ook hoog in de bevraging met gemiddeld meer dan 60% van de deelnemers die stelt dat ze 'aanzienlijk/zeer sterk hebben bijgedragen' aan de doelstellingen van TruStone. De bedrijven scoren deze doelstelling iets positiever dan de andere respondenten.

Als we deze informatie naast de bevindingen uit de interviews en de rapportering leggen, komen de volgende conclusies naar boven:

Eerst en vooral, de collectieve trajecten vormen een effectief en gepast antwoord op de nood aan concrete actie op het terrein waarbij er aandacht is voor het feit dat de aard van de problemen veelal

collectieve oplossingen vergen. Gezamenlijke actie van importeurs laat namelijk toe om (1) 'leverage' (hefbomen) te realiseren; (2) de opbouw van expertise te poolen; (3) de middelen minder te versnipperen over een veelheid van acties; en (4) aan maatschappelijke organisaties om deze trajecten op een meer efficiënte manier te begeleiden. De maatschappelijke organisaties blijken daarbij een belangrijke rol te spelen in het voeden, begeleiden en monitoren van de trajecten (zie sectie 4.4). Collectieve trajecten zijn daarom veruit de meest realistische oplossing in een sector met hoofdzakelijk MKB's/KMO's. De TruStone stuurgroep maakte strategisch gezien de juiste beslissing om hard in te zetten op deze trajecten. Toch stellen er zich een aantal uitdagingen bij deze acties, die worden meer in detail besproken bij doelstelling 3.

Doelstelling 3 - Bijdragen aan tastbare oplossingen voor arbeiders, hun families en/of lokale gemeenschappen doorheen de natuursteen toeleveringsketen in een periode van 3-5 jaar

Dit is de einddoelstelling van TruStone, en veruit het moeilijkst om te bereiken. De due diligence acties van bedrijven individueel en collectief, samen met de inspanningen van maatschappelijke organisaties en overheden, moeten leiden tot tastbare verandering doorheen de waardeketens. Daarbij is er vooral aandacht voor de arbeiders en hun families, en eventueel lokale gemeenschappen die zich in de buurt van de groeven bevinden.

De impact op arbeiders, hun families en/of lokale gemeenschappen is voorlopig beperkt, buiten het versterken van bestaande interventies

Deze derde doelstelling scoort beduidend lager in de bevraging dan de andere doelstellingen, met ongeveer 75% die stelt dat dit 'enigszins/gemiddeld geslaagd' is, en minder dan 15% die het 'grotendeels/volledig geslaagd' vindt. De bedrijven scoren deze doelstelling wel iets positiever dan de andere respondenten.

Bij de bevraging en de interviews waren er voor deze component vooral verwijzingen naar de collectieve trajecten in India en Zimbabwe, en de impact die ze kunnen realiseren. Zo zouden onder meer de capaciteitsversterking en sensibilisering van exporteurs en verwerkende bedrijven op termijn moeten bijdragen aan verbeterde praktijken. Een ander voorbeeld is het gezamenlijke actieplan van een aantal Nederlandse en Vlaamse importeurs en exporteurs in Rajasthan (India), en het voorstel dat de betrokken bedrijven samen een overeenkomst afsluiten via een letter of intent, die hun inzet voor de objectieven vastlegt. Er zijn ook verwijzingen naar het gebruik van audits om de situatie op het terrein op te volgen.

De volgende aspecten zijn bijkomend van belang bij het beoordelen van doelstelling 3:

De lange opstartfase zorgde voor een breed draagvlak bij de deelnemende partijen en bouwde een goede basis voor de verdere samenwerking, maar samen met de impact van Covid-19, zorgde deze lange aanloop voor vertragingen. Daardoor kwamen de acties voor doelstelling 3 pas recent op gang.

De collectieve trajecten botsen op problemen die complex en weerbarstig zijn, zoals bijvoorbeeld, het verkennen van een leefbaar loon zonder marktverstoring te werken; het opstarten van vormen van sociale dialoog in omgevingen waar er weinig draagvlak is om dat te doen; en het verbeteren van het statuut van arbeidsmigranten die onderaan de maatschappelijke ladder staan. Dit vergt een brede deelname van bedrijven, veel expertise, leervermogen, en een langdurige aanpak.

In het geval van India, heeft TruStone goed ingespeeld op lopende initiatieven van maatschappelijke organisaties en probeert ze die zoveel mogelijk te versterken.

De volgende uitdagingen stellen zich bij de collectieve acties:

- TruStone slaagt er voorlopig onvoldoende in om alle bedrijven die actief zijn in een regio te mobiliseren voor de collectieve trajecten, wat essentieel is om voldoende 'kritische massa' te hebben.
- De aanpak kan op dit moment enkel werken in productieregio's waar er meerdere Nederlandse en Vlaamse importeurs actief zijn. Dit onderstreept het belang van een graduele internationalisering van TruStone zodat ook in andere regio's voldoende leverage ontstaat.
- De vraagstukken die moeten aangepakt worden met de collectieve trajecten zijn complex, met vaak onverwachte neveneffecten en ontwikkelingen. Het zijn processen met vallen en opstaan waarvoor geen draaiboeken bestaan om ze aan te sturen. Toch rijst de vraag of er, ondanks de vakkundige begeleiding van verschillende maatschappelijke organisaties, op dit moment voldoende expertise kan gemobiliseerd worden om te werken naar haalbare en effectieve oplossingen. Deze uitdaging geldt voor de maatschappelijke organisaties in Nederland en Vlaanderen, maar nog meer voor hun counterpart in de productielanden.
- Tot slot is het belangrijk om zorgvuldig om te gaan met het 'claimen' van bepaalde resultaten op het terrein. Bij een multistakeholder aanpak die inspeelt op bestaande veranderingsprocessen, is het logisch dat er vele 'moeders' zijn van een realisatie, maar TruStone kan in haar rapportering nog nauwkeuriger zijn in de rol die bedrijven, partijen en partners hebben gespeeld. Daarbij kan er onderscheid gemaakt worden tussen het versterken van bestaande initiatieven, aan de basis staan van een nieuwe initiatieven, enz.

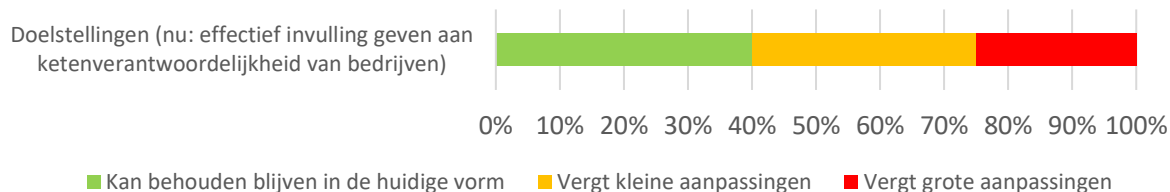
Voor de beoordeling van de impact van individuele acties van bedrijven in de productielanden is er voorlopig te weinig materiaal om een volwaardige inschatting te kunnen maken.

Toekomstige doelstellingen – Draagvlak en analyses (bestaande doelstellingen en uitbreiding)

Een meerderheid van de respondenten (75%) is voorstander om de bestaande doelstellingen te behouden of kleine aanpassingen te doen (Figuur 3). Slechts 25% vindt dat grote aanpassingen wenselijk zijn. Bij de respondenten die aanpassingen wensen, werden onder meer de volgende thema's aangehaald:

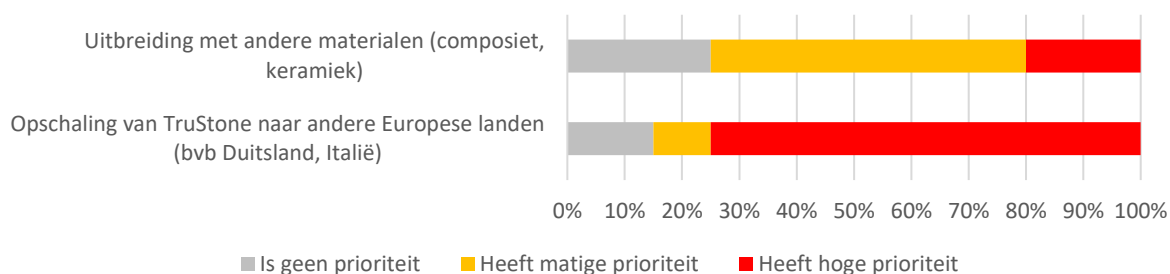
- De timing van de te behalen doelstellingen aanpassen zodat ze meer haalbaar zijn
- Meer de nadruk leggen op de groothandel en importeurs
- Meer inzetten op aanzwengelen van de vraagzijde (aanbestedingen)
- RVO en SSF financiering: ook openstellen voor kleinere initiatieven van kleine bedrijven
- Het lidgeld voor de bedrijven verlagen

In de workshop van 12 maart gingen de verschillende partijen in overleg in parallele sessies om de wenselijkheid van bepaalde wijzigingen aan de doelstellingen verder te verkennen. Het verslag van deze workshopsessies maakt geen deel uit van de evaluatie.



Figuur 3 –Percepties over bestaande doelstellingen van TruStone (N=21)

Als onderdeel van de evaluatie werd ook gepolst naar het draagvlak voor een verdere internationalisering van TruStone en een uitbreiding naar bijkomende materialen (Figuur 4). Bij de respondenten is er een groot draagvlak voor de internationalisering. Voor 75% heeft dit hoge prioriteit en voor nog eens 10% matige prioriteit. De internationalisering naar onder meer Italië, en mogelijk ook Duitsland en Frankrijk kan positief bijdragen aan de verschillende doelstellingen van TruStone: waaronder het verhogen van de ‘leverage’ binnen de waardeketens, het gelijk trekken van het speelveld voor bedrijven in Europa, het signaal aan overheden in productielanden, enz.



Figuur 4 –Prioriteit voor uitbreiding en opschaling TruStone (N=21)

De uitbreiding naar andere materialen ligt iets complexer maar een meerderheid ziet toch voordelen om uit te breiden naar composiet en keramiek (75% vindt dit een hoge of matige prioriteit). Vanuit de evaluatie was er onvoldoende tijd om in detail op deze thematiek in te gaan, maar de argumenten voor uitbreiding leken over het algemeen sterker dan de tegenargumenten. Met name de volgende aspecten wegen door in de analyse: de aanwezigheid van risico's in deze productgroepen (zelfs in de meer geïndustrialiseerde ketens), het grotere bereik van het convenant en de duidelijkheid die hierdoor ontstaat bij alle actoren, en het potentieel om de werking en de financiering van het convenant op te schalen.

4.3 Rol van de partijen van TruStone

In de bevraging en de interviews werd er ook gepolst naar de rol die werd opgenomen door de verschillende partijen. Daarbij viel op dat de rol van het SER secretariaat, de vakbonden en NGO's in Nederland, en de TruStone voorzitter sterk werd gewaardeerd (ongeveer 70-80% scoorden dat ze hun rol 'aanzienlijk/zeer sterk hadden opgenomen'). In de tweede instantie scoorden ook de Nederlandse bedrijven, de Nederlandse overheden en de Vlaamse vakbonden en ngo's goed (ongeveer 60% scoorde dat ze hun rol 'aanzienlijk/zeer sterk hadden opgenomen'). De waardering van de rol van de sectororganisaties in Vlaanderen, overheden in Vlaanderen en Vlaamse bedrijven was iets lager. De verklaring voor lagere scores is niet helemaal duidelijk, maar de volgende aspecten spelen mogelijk mee:

- De TruStone structuren hebben een sterkere vertegenwoordiging van Nederlandse leden dan Vlaamse leden. De Nederlandse overheid en de SER spelen zowel financieel als naar aansturing een sterkere rol dan de Vlaamse overheid.
- De Vlaamse maatschappelijke organisaties waren de eerste jaren minder aanwezig door het ontbreken van financiering van hun werking.
- Tot slot waren Nederlandse respondenten in de meerderheid bij de bevraging.

De beoordeling van de rol van de bedrijven kwam eerder aan bod bij de bespreking van de eerste en tweede doelstelling. In deze sectie staan we stil bij de rol van de maatschappelijke organisaties, de overheden, en het SER secretariaat.

Maatschappelijke organisaties

De maatschappelijke organisaties spelen een sleutelrol in TruStone, onder meer via de ondersteuning van bedrijven voor specifieke thema's, het leggen van contacten met rechthebbenden (arbeiders en lokale gemeenschappen), het ambitieniveau voldoende hoog te leggen, en de voortgang te monitoren.

De maatschappelijke organisaties zagen van in het begin het potentieel van TruStone en hadden zich goed voorbereid voor de onderhandelingen met de andere TruStone partijen, mede dankzij eerdere ervaringen met andere convenanten.

Er is een goede samenwerking tussen de NGO's en de vakbonden met respect voor de eigenheid, expertise en netwerken van de verschillende organisaties. Zo worden er afspraken gemaakt over wie actief is in welke werkgroepen, over de complementariteit van elkaars geografische netwerken, het betrekken van andere relevante structuren (zoals de internationale vakbondskoepel BWI). Daarnaast wordt er specifieke expertise van organisaties actief ingezet (zoals over sociale dialoog vanuit FNV, geografische en thematische expertise van ARISA, en gender expertise van Action Aid). De vakbonden kunnen van hun kant de directe relaties met bedrijven in Nederland inzetten bij de ondersteuning van TruStone. Action Aid heeft dan weer een afdeling in Italië die kan helpen om Italiaanse bedrijven tot actie aan te manen.

De expertise en netwerken van de NGO's en vakbonden speelden een centrale rol bij de totstandkoming van risicoanalyses voor de zeven landen. In de collectieve trajecten helpen de maatschappelijke organisaties met het toegang krijgen tot de arbeiders in de groeven en de lokale gemeenschappen er rond.

Het opbouwen van een vertrouwensrelatie met de bedrijven had enige tijd nodig, maar is gaandeweg goed gelukt. Daarbij moesten eerst een aantal hordes genomen worden. Initieel zagen heel wat bedrijven hun nauwe banden met leveranciers als een garantie dat er weinig of geen risico's waren in hun waardeketens. De nauwe banden maakten het bovendien soms lastig voor bedrijven om moeilijke vragen te stellen aan hun leveranciers. De risicoanalyses toonden aan dat een goede relatie tussen importeurs en leveranciers onvoldoende zekerheid biedt en dat bijkomende due diligence stappen nodig zijn. Daarnaast was er bij de meeste bedrijven weinig of geen kennis over verantwoorde natuursteen waardoor ze initieel soms onrealistische verwachtingen hadden over bepaalde instrumenten, zoals gedragscodes. Er was ook weinig ervaring met samenwerking met maatschappelijke organisaties. Na verloop van tijd konden deze aspecten aangekaart en kritisch besproken worden. Daarbij was er ook aandacht voor het zorgvuldig omgaan met vertrouwelijke informatie van bedrijven.

De volgende aandachtspunten kwamen naar boven in de interviews:

- Het relatiebeheer met bedrijven vergt veel tijd en inspanningen van maatschappelijke organisaties.
- Soms blijft er spanning zitten op de verschillende rollen van maatschappelijke organisaties. Er is een zekere vrees dat een nauwe samenwerking met bedrijven de reputatie van maatschappelijke organisaties kan schenden bijvoorbeeld als blijkt dat sommige acties eerder 'greenwashing' zijn.
- De transparantie inspanningen van TruStone worden gewaardeerd, maar voor de NGO's en vakbonden blijft het moeilijk om hun rol voluit te spelen als er enkel geaggregeerde informatie over de waardeketens wordt gedeeld. Daardoor is het moeilijk om bijvoorbeeld het klachtenmechanisme te gebruiken.
- Er is een bezorgdheid bij het nieuwe beleid van RVO waarbij financiering kan aangevraagd worden voor afzonderlijke acties, die niet langer de systematische aanpak volgen in twee fasen (met eerst een risicoanalyse en nadien gevolgd door acties op basis van de analyse). De vrees leeft dat de acties zich minder zullen focussen op de meest prioritaire noden.
- Als maatschappelijke organisaties hun rol willen blijven spelen is financiering een aandachtspunt. Buiten financiering vanuit de overheid, bijvoorbeeld vanuit TruStone of RVO, zijn de bronnen op dit moment eerder beperkt.

Overheden in Nederland en Vlaanderen

Er werden drie hoofdrollen voorzien voor de overheden binnen TruStone; beleidscoherentie, verantwoorde aanbestedingen, en het ondersteunen van twee pilots (de evaluatie kon niet in detail kijken naar deze pilots).

Beleidscoherentie

Van de vier acties die worden vermeld in het convenant onder beleidscoherentie, werd het meest verwezen naar de ondersteuning die bedrijven en maatschappelijke organisaties ontvangen bij de planning en organisatie van de collectieve trajecten in het buitenland.

De acties om TruStone te verbreden naar andere landen en het EU niveau konden niet in detail in kaart gebracht worden tijdens deze evaluatie. Een opschaling naar landen als Duitsland en Italië wordt als erg belangrijk ingeschat (zie ook sectie 5), maar ondanks verschillende acties kon nog geen definitieve doorbraak geforceerd worden in de eerste fase van het convenant. Zo organiseerde de Vlaamse en Nederlandse overheid een stock taking meeting in Berlijn (mei 2023). De bijeenkomst was bedoeld om lessen en ervaringen uit te wisselen over het bevorderen van internationaal MVO en om mogelijkheden te verkennen voor samenwerking tussen Duitsland, Vlaanderen en Nederland, waarop zal worden voortgebouwd in de toekomst. Een eerste tussenresultaat is de erkenning van TruStone in Duitse databases zoals Siegelklarheit en Nachhaltigkeitskompass, en mogelijk SME Compass.

Versterken van de vraag naar verantwoorde natuursteen

Door de betrokkenheid van aanbestedende overheden in TruStone ontstaat het potentieel om de markt via openbare aanbesteding te duwen in de richting van verantwoorde natuursteen. Ondanks de inspanningen vanuit het secretariaat en de maatschappelijke organisaties, bleek uit de eerdere analyses dat het versterken van de vraagzijde moeizaam verloopt. Dat is een gevolg van het ontbreken van een dwingend beleidskader voor verantwoord inkopen, leemtes in de communicatiecampagne, en resterende onduidelijkheden over de taakbelasting voor gemeenten bij het integreren van sociale

clausules. Deze rol van de overheid werd nog onvoldoende opgenomen tijdens de eerste fase van het convenant.

Andere manieren waarop overheden bijdragen

Naast de bovenstaande rollen spelen de overheden nog bijkomende rollen die belangrijk zijn voor het welslagen van TruStone. Het gaat dan niet alleen over (1) de financiering die ze mobiliseren, maar ook over (2) de geloofwaardigheid die ze verlenen aan een initiatief, waardoor bedrijven en andere partijen bereid zijn om er tijd en middelen in te investeren; (3) de internationale expertise en netwerken die ze aanbrengen om de initiatieven te voeden sturen; en (4) de monitoring en 'oversight' die ze uitoefenen, die zorgen voor kwaliteitsbewaking en vooruitgang.

Taken SER secretariaat

In eerdere secties kwam de tevredenheid over de rol van het SER secretariaat. Ondanks de grote werklust met meer dan 60 geplande acties in vijf jaar, werd een grote meerderheid van de acties tot een goed einde gebracht.

Hieronder worden de clusters van taken van het secretariaat kort afgezet ten opzichte van de vastgestelde uitvoering:

- Ondersteuning van partijen bij uitvoeren van hun due diligence: sterke inspanningen, met positieve beoordeling door alle partijen.
- Vraagbaak op het vlak van due diligence: idem als hierboven
- Beoordeling van de kwaliteit van de plannen van aanpak: idem als hierboven
- Steekproefsgewijze beoordeling van de inspanningen van bedrijven in inkoop situatie A en B: deze rol is niet opgenomen als gevolg van budgetbeperkingen.
- Steekproefsgewijze verificatie van door bedrijven aangeleverde gegevens en gerapporteerde verbeteringen: niet opgenomen als gevolg van budgetbeperkingen
- Bij navraag van aanbestedende overheden informatie verstrekken met betrekking tot de due diligence door aangesloten bedrijven: weinig vraag vanuit de aanbestedende overheden. Onduidelijkheid bij aanbestedende overheden over welke ondersteuning kan geboden worden in welke fase.

5. Conclusies en aanbevelingen

5.1 Conclusies

In de onderstaande sectie maken we het bilan op van het TruStone covenant na een intense werking van vier jaar. Deze analyse houdt rekening met het feit dat (1) de maturiteit van de natuursteensector voor duurzaamheidsthema's nog laag was bij aanvang van het covenant; en (2) Covid-19 de opstartfase doorkruiste waardoor terreinwerk tijdelijk onmogelijk werd, bedrijven hun werking moesten bijsturen, en fysiek overleg onmogelijk was. Desondanks is er goede vooruitgang geboekt op enkele jaren tijd.

Conclusie 1 – TruStone droeg actief bij aan een verhoogde betrokkenheid van bedrijven bij verantwoorde natuursteen, en ondersteunde daarbij leerprocessen, kennisdeling, experimenteren, en zorgde voor de opbouw van vertrouwensrelaties tussen bedrijven onderling en tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties.

De goede mix van activiteiten vanuit TruStone, en de nauwe betrokkenheid van de verschillende partijen van TruStone met de juiste motivatie en expertise, zorgden voor de juiste ingrediënten voor een effectief multistakeholder initiatief. Er zijn sterke indicaties dat TruStone heeft geleid tot belangrijke leerprocessen bij de deelnemende bedrijven, dat er actieve kennisdeling was over verantwoord inkopen, en dat, ondanks het feit dat de partijen mekaar moesten leren kennen, de samenwerking gaandeweg constructiever werd met respect voor mekaars agenda's en bezorgdheden. De versterking van het normenkader over verantwoorde natuursteen is meer dan een proces van enkele voortrekker bedrijven, en lijkt, ondanks beperkingen in het marktaandeel van TruStone, sector breed ingang te vinden in Nederland en Vlaanderen. De mate waarin TruStone echt doordringt in alle geleidingen van de natuursteensector is echter moeilijk te beoordelen op basis van de beschikbare informatie. Voor een deel van de bedrijven blijft TruStone een moeilijk of onduidelijk verhaal waarvan de haalbaarheid of meerwaarde onduidelijk is. De collectieve trajecten in India en Zimbabwe bieden potentieel om bij te dragen aan verandering in de productielanden, mits enkele aandachtspunten (zie verder).

Conclusie 2 - TruStone onderscheidt zich van andere multistakeholder initiatieven en andere convenanten door de actieve betrokkenheid van maatschappelijke organisaties en overheden.

In de brede waaier van multistakeholder initiatieven met betrekking tot duurzame waardeketens onderscheiden de Nederlandse convenanten zich door de manier waarop maatschappelijke organisaties worden betrokken in de governance en uitvoering van de initiatieven; de rol van overheden in de financiering en aansturing ervan; en het onafhankelijk secretariaat dat een veelheid van rollen opneemt. De betrokkenheid van deze actoren is geen nice-to-have maar verhoogt de kans op tastbare veranderingen in de waardeketens, wat ook blijkt uit overzichtsstudies^x.

Ondanks hun gelijkaardige opzet, onderscheidt TruStone zich verder van de andere convenanten door (1) de uitgebreide rol die maatschappelijke organisaties spelen in alle fasen van het covenant; (2) de actieve betrokkenheid van individuele bedrijven in de governance en uitvoering van het covenant, en niet alleen de brancheorganisaties; (3) de betrokkenheid van aanbestedende overheden in Nederland en Vlaanderen; (4) de expliciete focus op collectieve trajecten in de productielanden; (5)

^x Zie bijvoorbeeld: MSI Integrity, Not Fit-for-Purpose: The Grand Experiment of Multi-Stakeholder Initiatives in Corporate Accountability, Human Rights and Global Governance, July 2020

de transparantie over de vooruitgang door de scores van bedrijven op de TruStone website te delen; en (6) de samenwerking tussen Vlaanderen en Nederland.

Deze eigenschappen verhogen het potentieel van het initiatief verder en bieden leerpunten voor het opzet van andere convenanten.

Conclusie 3 – Ondanks de stevige basis botst TruStone op een aantal structurele limieten die bijkomende aandacht vergen

Er zijn enkele beperkingen aan de huidige vorm en opstelling van TruStone die het moeilijk maken structureel bij te dragen aan tastbare veranderingen voor arbeiders en lokale gemeenschappen:

- Om tastbare impact op het terrein te realiseren zijn in de meeste situaties collectieve projecten te verkiezen op individuele trajecten, maar die gezamenlijke acties vergen de nodige capaciteit, expertise en volgehouden inzet. Bovendien dienen er voldoende importeurs te zijn in een regio om voldoende leverage te realiseren.
- Het eerste deel van de veranderingstheorie (stap 1 en stap 2 van de due diligence cyclus) voor de collectieve activiteiten zit duidelijk in mekaar, met name voor de risicoanalyse en de prioritering, maar voor de actieplannen (stap 3) blijft de wetenschappelijke onderbouw eerder beperkt. Het is niet altijd duidelijk of voldoende informatie en expertise aanwezig is om de juiste keuzes te maken in de trajecten.
- Het hoog aandeel van kleine bedrijven in de natuursteensector in Nederland en Vlaanderen met een beperkte capaciteit en expertise om met duurzaamheidsthema's bezig te zijn. TruStone slaagt er momenteel slechts in beperkte mate in om de kleinere spelers te laten aansluiten en betrekken bij het initiatief.
- Aan de vraagzijde (openbare aanbesteding en private markt) blijft de reactie voorlopig beperkt. De bestaande communicatie inspanningen zijn onvoldoende gericht op de specificiteit van de verschillende doelgroepen, en het aanbod voor ondersteuning dient vereenvoudigd te worden.
- TruStone heeft in het convenant een sectie opgenomen over de verschillen tussen sociale audits en de aanpak van TruStone doorheen de due diligence cyclus. Deze analyse geeft inzichten in een aantal beperkingen van sociale audits en de stappen die bijkomend vereist zijn om due diligence uit te voeren, maar biedt te weinig sturing aan bedrijven om beslissingen te nemen over de rol van sociale audits in hun werking en hoe die zich verhouden ten opzichte van andere vormen van monitoring en evaluatie.

5.2 Aanbevelingen voor TruStone 2.0

Aanbeveling 1 – Collectieve trajecten actief blijven ondersteunen met aandacht voor wetenschappelijke onderbouw, aansturing en continuïteit

De collectieve trajecten hebben een grote meerwaarde, zeker voor de natuursteensector met een groot aantal MKB's/KMO's. Daarom is het belangrijk om verder in te zetten op de verkenning van haalbare en marktconforme oplossingen voor de onderliggende problemen, zoals bijvoorbeeld het werken in de richting van een leefbaar loon. Gezien de complexiteit van de problematieken, gaven we eerder aan dat er voldoende expertise en capaciteit aanwezig moet zijn om haalbare en effectieve oplossingen uit te werken. Het is bijvoorbeeld onduidelijk of er voldoende opportuniteiten zijn om lessen en ervaringen mee te nemen vanuit andere waardeketens. Het probleem zit niet bij de risicoanalyses of de prioritering, maar bij de wetenschappelijke onderbouw van de actieplannen. Bij

het ontbreken van deze expertise bestaat het risico dat er teruggevallen wordt op oude recepten die eerder symptomen aanpakken (een schooltje bouwen, een opleiding over veiligheid op het werk, een extra audit uitvoeren, ...) en te weinig inspelen op de onderliggende problemen. Daarnaast dient de regie van de collectieve trajecten voldoende strak te zijn zodat de verwachtingen naar de deelnemende bedrijven duidelijk en meetbaar zijn. Het is tot slot ook belangrijk om kaders uit te werken die toelaten om de inspanningen voldoende lang aan te houden.

Aanbeveling 2 – Verdere versterking van de aansturing en monitoring van TruStone

Als we de aanpak van TruStone afzetten tegen succesfactoren die vermeld worden in overzichtsstudies over multistakeholder initiatieven, blijken de volgende aspecten de kans tot impact verder te verhogen:

- *Hoge betrokkenheid van rechthebbenden (arbeiders en/of lokale gemeenschappen) in de uitvoering en governance:* maatschappelijke organisaties vervullen deze rol reeds deels binnen TruStone, maar dit kan nog versterkt worden door de lokale participatie te verhogen in verschillende stappen van de due diligence cyclus, bijvoorbeeld in de monitoring van de werkomstandigheden (zie verder).
- *Vorming en coaching van rechthebbenden en bedrijven:* dit komt aan bod in TruStone, maar het aanbod kan verder gesystematiseerd worden
- *Betrokkenheid van overheden in uitwerken van beleidskader en monitoring:* Het beleidskader kan versterkt worden aan de vraagzijde, door meer sturende maatregelen voor aanbestedende overheden.
- *Auditing door onafhankelijke entiteit (bij voorkeur in samenwerking met rechthebbenden) met bindende afspraken:* Het SER secretariaat neemt op dit moment een rol op in de monitoring op basis van de beschikbare bedrijfsdocumenten en bijkomende bevragingen van de bedrijven. Het risico bestaat dat dit deels een papieren realiteit weergeeft. Dit kan vermeden worden door een actievere rol in de evaluatie/audit bij bedrijven en in de productielanden (bijvoorbeeld via steekproeven) op te nemen, zoals ook werd opgenomen in het oorspronkelijke convenant. Dit gebeurt bij voorkeur in samenwerking met middenveldorganisaties.
- *Aandacht voor eerlijke aankooppraktijken (prijzdruk, ...):* dit maakt deel uit van het due diligence beoordelingskader, maar kon nog systematischer aangepakt worden.

Aanbeveling 3 – De regimes A / B / C beantwoorden aan belangrijke verschillen in het profiel van bedrijven, maar type C is hoogdrempelig voor kleinere importeurs

De evaluatie bevestigt opnieuw het belang om de inspanningen te focussen op de importeurs (type C). Er dient wel bekeken te worden of het kader voldoende haalbaar is voor kleinere importeurs, anders zal het moeilijk zijn om de nodige marktdekking te behalen. Daarnaast kan het aanbod en de communicatie naar verwerkende bedrijven kritisch doorgelicht worden om te onderzoeken onder welke omstandigheden zij meer geneigd zijn om aan te sluiten.

Aanbeveling 4 – Vereenvoudiging en verduidelijking van aanbod aan aanbestedende overheden

Naast de versterking van het beleidskader, wat grotendeels buiten de invloedssfeer van TruStone ligt, moet er verder gekeken worden naar de vereenvoudiging en verduidelijking van het aanbod voor aanbestedende overheden. Uit eerder studiewerk en de bijkomende interviews/contacten met enkele steden blijkt de drempel nog steeds te hoog te liggen voor kleinere gemeenten en kleine aankoopdiensten. Andere formules die meer rekening houden met de beperkte capaciteit en

expertise van aanbestedende overheden dienen verkend te worden. Ook de communicatie voor deze actoren kan verder op punt gesteld worden, met meer aandacht voor laagdrempelige communicatie, inclusief via sociale media, enz.

Daarnaast kunnen bijkomende pogingen opgestart worden om sociale clausules op te nemen in de templates die aanbestedende overheden gebruiken bij openbare werken, zoals het Standaardbestek 250 (Vlaanderen) en het Nederlands equivalent.

Aanbeveling 5 – Zowel de uitbreiding naar andere Europese landen als naar andere materialen heeft draagvlak

Zonder een voorafname te doen van de besluitvorming binnen TruStone, zijn er volgens deze evaluatie overtuigende argumenten om een verdere internationalisering na te streven. Ook voor de uitbreiding van de materialen zijn er voldoende argumenten om die serieus te overwegen.

Bijlage 1: Basisconcepten verantwoord inkopen van natuursteen

Sociaal verantwoord inkopen

Duurzaam aankopen betekent dat je, naast op de prijs van de producten, diensten of werken; en naast andere kwaliteitscriteria (bv. technische bekwaamheid of financieel vermogen); ook let op de effecten van de inkoop op milieu en sociale aspecten. **Sociaal** verantwoord aankopen omvat het hanteren van sociale criteria in alle fasen van het aankoopproces zodat producten, diensten of werken zo weinig mogelijke risico's creëren voor mensenrechtenschendingen.

Due diligence (ketenzorg of ketenverantwoordelijkheid)

Due diligence omvat een reeks van processen om (potentiële) negatieve gevolgen van bedrijfsvoering voor mens en milieu in kaart te brengen en te beperken, en om, indien nodig, te zorgen voor herstelmaatregelen, of het bijdragen daar aan in het geval van negatieve impact. Verwachtingen op het vlak van due diligence bleven lange tijd beperkt tot vrijwillige richtlijnen en principes, maar bedrijven worden in toenemende mate geconfronteerd met meer dwingende eisen vanuit de wetgever, de markt, en financiële instellingen. Een benadering gebaseerd op due diligence heeft de ambitie om omvattender en effectiever te zijn dan traditionele benaderingen om mensenrechtenrisico's te beperken en controleren, zoals sociale audits, certificaten en gedragscodes.

Sociale clausule (internationale sociale voorwaarden of ISV)^{xi}

Als aanbestedende overheid kan u uw koopkracht op diverse manieren inzetten om bedrijven te stimuleren om hun ketenverantwoordelijkheid op te nemen. Op basis van de toepassing van een sociale clausule of contractbepaling kan een overheid voorschrijven dat opdrachtnemers 'due diligence' (ketenverantwoordelijkheid) moeten toepassen in hun waardeketens, of deelaspecten daarvan, conform de OESO-richtlijnen. Daarbij wordt er van leveranciers gevraagd dat zij analyseren of er risico's zijn op schendingen van arbeidsnormen, mensenrechten en milieu in hun productieketen. Als die er zijn, moet de leverancier zich inspanssen ('due diligence' toepassen) om deze risico's te voorkomen of te verkleinen en actie ondernemen om schendingen aan te pakken.

^{xi} Op basis van PIANOO.nl (aangepast)

Bibliografie

- Berenschot. (2014). EVALUATIE. Sociale Voorwaarden Rijksinkoopbeleid.
- IOB. (2019). Evaluatie IMVO-beleid – Mind the governance gap, map the chain [Rapport]. Ministerie van Buitenlandse Zaken.
- Huyse, H. (2023). Verantwoorde natuursteen in Vlaanderen: Voorbij de goede intenties? Een screening van de aankooppraktijk van Vlaamse steden en gemeenten - KU Leuven. HIVA-KU Leuven.
- Huyse, H. (2023). Snelgids: Verantwoord aankopen van natuursteen in 10 tips. TruStone
- KIT. (2020). Evaluation of the Dutch RBC Agreements 2014-2020: Are voluntary multi-stakeholder approaches to responsible business conduct effective?
- ARISA, CNV, FNV, ACV, WSM (2024). Analyse Plannen van Aanpak TruStone Initiatief: Analyse van de maatschappelijke organisaties binnen het TruStone Initiatief.
- MSI Integrity (2020). Not Fit-for-Purpose: The Grand Experiment of Multi-Stakeholder Initiatives in Corporate Accountability, Human Rights and Global Governance
- MVO Platform. (2021). Goed voorbeeld doet volgen? Onderzoek naar aandacht voor verantwoorde waardeketens in overheidsaanbestedingen. MVO Platform.
- SCL, ICN, & Kerk in Actie. (2017). The Dark Sites of Granite: Modern slavery, child labour and unsafe work in Indian granite quarries - What should companies do?
- SER. (2021). Aanbesteding als aanjager van transitie: Eindrapportage van het pilotprogramma ISV Natuursteen.
- SER. (2022). Initiatief TruStone: Midterm zelfevaluatie.
- Trustone. (2020). Study of natural stone sector: Sandstone (Rajasthan) & black granite (Telangana).
- Rijksoverheid (2023). Kamerbrief over uitkomst peilmoment sectorale samenwerking (IMVO) en update monitoringsonderzoek naleving OESO-richtlijnen.
- RVO (2024). Social Sustainability Fund (SSF).
- Verbrugge, B., & Gillis, D. (2021). Public procurement and human rights: Opportunities, obstacles, and policy pathways. HIVA-KU Leuven.
- TruStone. (2019). Stakeholders working towards responsible business conduct in the natural stone sector Assessment Framework.
- TruStone. (2019). Tekst convenant: 'Initiatief TruStone Stakeholders werken aan een verantwoorde natuursteensector'.
- TruStone (2020). Stakeholders working towards responsible business conduct in the natural stone sector Assessment Framework. Blog.
- TruStone (2024). Handreikingen en risicoanalyses (geraadpleegd via website).
- TruStone (2020-2023). Jaarlijkse rapporteringen vanuit SER secretariaat.