



Snelgids

Verantwoord aankopen van natuursteen in **10** tips

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.

Deze snelgids toont hoe je als aanbestedende overheid, aan de hand van 10 tips, aan de slag kan gaan met verantwoord aankopen van natuursteen. Dankzij initiatieven zoals TruStone kan je bovendien met een beperkte inspanning bijdragen aan een meer duurzame waardeketen van natuursteen.

Hoe kan je als lokaal bestuur bijdragen aan sociaal verantwoorde natuursteen?

Aan de hand van praktische tips en voorbeeldclausules krijg je in deze snelgids concrete handvaten aangereikt om als aanbestedende overheid leveranciers van natuursteen in België en Nederland te belonen die werken aan duurzame waardeketens. We staan kort stil bij de opportuniteiten en valkuilen om sociale clausules voor te bereiden en te integreren in de verschillende fases van het aankoopproces. We starten met de voorbereiding en de opmaak van een bestek, om dan stil te staan bij de selectie, de gunning en de uitvoering ervan.

Deze **snelgids** werd uitgewerkt door [HIVA-KU Leuven](#) en kwam tot stand met de ondersteuning van de maatschappelijke organisaties die betrokken zijn bij het [Initiatief TruStone](#).

Of toch maar natuursteen uit Europa of hergebruik?

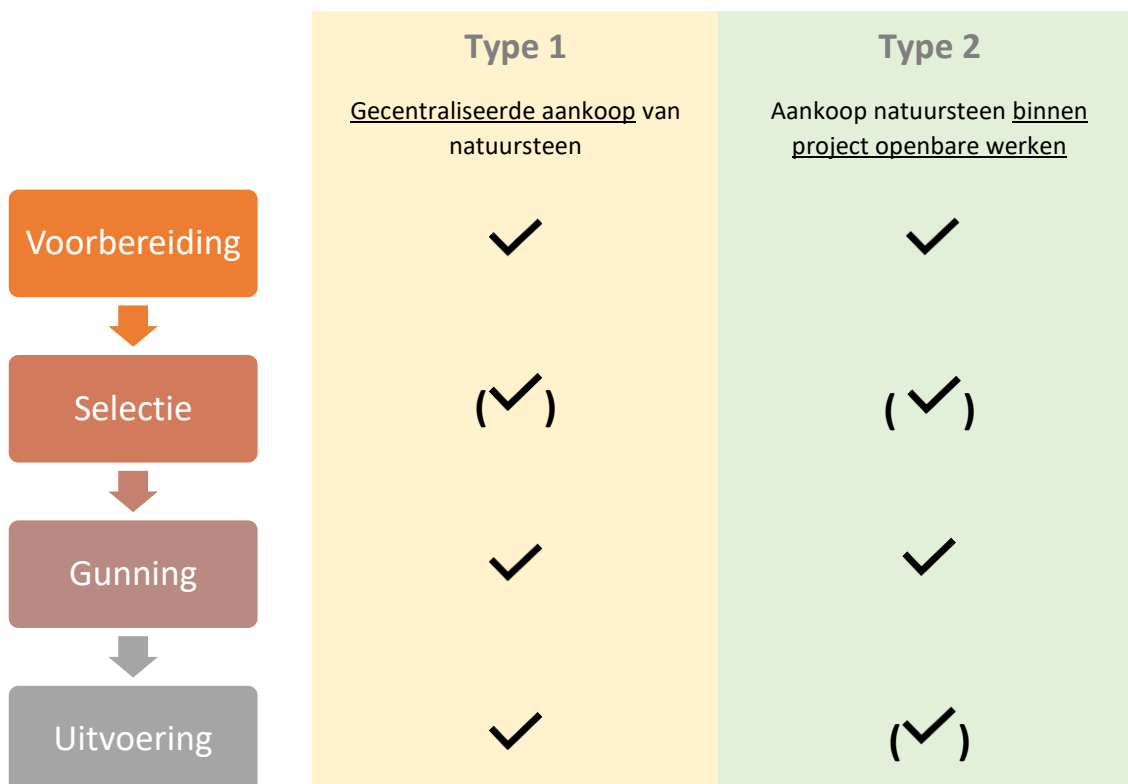
Voor sommige toepassingen van natuursteen is **hergebruik** een uitstekende optie, zoals bij kasseien en klinkers. De ervaring leert echter dat dit slechts oplossing biedt voor een beperkt aandeel van de openbare werken. Daarom wordt er nog steeds heel wat nieuwe natuursteen aangekocht.

Als lokaal bestuur kan je eveneens overwegen om in een bestek aan te geven dat het natuursteenproduct bepaalde specificaties heeft waarvan je weet dat vooral steen uit Europa ervoor in aanmerking komt. Dit kan eventueel omwille van esthetische of kwaliteitseisen gebeuren, maar ook vanuit ecologische doelstellingen, bijvoorbeeld om de uitstoot door transport te beperken.

Overweeg je natuursteen uit Europa aan te kopen om het risico op mensenrechtenschendingen te vermijden? Denk dan toch maar twee keer na. Bij deze strategie ontzeggen we de producenten van natuursteen van buiten de EU de toegang tot onze markten, waardoor ze inkomensverlies lijden, wat de situatie van de werknemers kan doen verslechteren. Door ze uit te sluiten verliezen we bovendien de mogelijkheid om positief bij te dragen aan de verbetering van de werkomstandigheden bij deze leveranciers. Tot slot, alhoewel de risico's over het algemeen lager zijn in Europa, zijn ook in Europese ketens mensenrechtenschendingen mogelijk.

Is jouw aankoop van natuursteen van type 1 of type 2?

Deze figuur geeft een eerste idee welke fasen van de aankoopcyclus het best passen voor jouw project



Figuur 1 – Geschikte fasen om sociale clausules voor te bereiden en toe te voegen

Het ABC van sociaal verantwoord aankopen

Sociaal verantwoord aankopen

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)¹

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 inspannen ('due diligence' toepassen) om deze risico's te voorkomen of te verkleinen en actie ondernemen om schendingen aan te pakken.

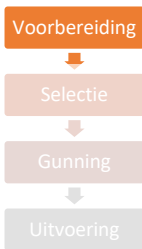
Certificaten en sociale audits

De Europese richtlijn 2014/24/EU inzake overheidsopdrachten biedt expliciet de mogelijkheid om met certificaten en sociale audits te werken in verschillende fasen van de aankoopcyclus. Xertifix, Fairstone en IGEP zijn voorbeelden van auditbedrijven of -organisaties die op basis van audits doorheen de toeleveringsketen certificaten aanleveren voor sociaal verantwoorde natuursteen. In theorie zouden die enige zekerheid moeten bieden dat een bepaald product of producent aan bepaalde standaarden voldoet. Deze aanpak kan onder de juiste omstandigheden bijdragen aan bepaalde verbeteringen, maar ze heeft minstens vier structurele uitdagingen (zie tip 6).

Initiatief TruStone

Het [Initiatief TruStone](#) biedt ondersteuning aan lokale besturen en bedrijven die aan de slag willen gaan met due diligence. 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. Bedrijven en lokale besturen 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.

¹ Op basis van PIANO.nl (aangepast)



1. Voorbereiding van het aankoopdossier

Tip 1 *Neem een vliegende start en sluit je je gemeente of stad aan bij TruStone*

Due diligence processen vergen inspanningen van de leveranciers en producenten. Daarnaast dient de aanbestedende overheid de nodige opvolgingscapaciteit te hebben, alsook enige expertise rond due diligence processen en het aangaan van een leveranciersdialoog. Aanbestedende overheden kunnen hiervoor ondersteuning zoeken bij initiatieven zoals TruStone zodat ze zelf die technische expertise en capaciteit niet hoeven op te bouwen.

Een lidmaatschap bij TruStone is voor aanbestedende overheden gratis en biedt ondersteuning bij de verschillende stappen van het aankoopproces. De ondersteuning kan bestaan uit: algemene adviezen over het gebruik van due diligence criteria in een aanbesteding, expertise over sociale en milieu omstandigheden in productielanden, en de verificatie van due diligence rapportages van bij TruStone aangesloten bedrijven².

Heel wat Belgische en Nederlandse leveranciers van natuursteen zijn aangesloten bij TruStone. Eind 2023 hadden die samen een marktaandeel van 65% in Vlaanderen en 30% in Nederland.

Tip 2 *Bestudeer welke aanpak het meest geschikt is voor jouw aankoop van natuursteen (figuur 1)*

Doet jouw gemeente of stad een grote aankoop van natuursteen, rechtstreeks van een leverancier, dan val je onder **type 1**. Bij dit soort van gegroepeerde aankoop (leveringen) vormt natuursteen het hoofdonderwerp van de opdracht, bijvoorbeeld in de context van een raamovereenkomst (kaderopdracht). In dit geval is de inschrijver meestal een gespecialiseerde leverancier van natuursteen die doorgaans heel wat productkennis heeft. De directe en langdurige relatie biedt extra mogelijkheden om te werken aan verantwoord aankopen tijdens de uitvoering van de opdracht.

Bij openbare werken volgens **type 2** maakt de natuursteen deel uit van een bredere opdracht voor bouw-, renovatie- of infrastructuurwerken (bv. de aanleg van een plein of een straat). De inschrijver is dan doorgaans een aannemer die zelf samenwerkt met andere bedrijven en leveranciers, die niet noodzakelijk gespecialiseerd zijn in sociaal verantwoorde natuursteen. Dat kan bijvoorbeeld de vorm aannemen van een bouwteam, maar ook andere werkvormen

² Opdrachtgevers dienen zich ervan bewust te zijn dat bedrijven die lid zijn van Initiatief TruStone niet alleen voor het te leveren materiaal, maar voor al hun materialen due diligence uitvoeren. De internationale richtlijnen erkennen dat met name kleine en middelgrote ondernemingen niet alle risico's die zij aantreffen tegelijkertijd kunnen adresseren. Bedrijven mogen daarom prioriteren: de risico's die het meest ernstig en waarschijnlijk zijn dienen zij als eerste aan te pakken. Dat kan betekenen dat een leverancier risico's in een andere keten adresseert dan die onderdeel is van de opdracht. Zolang die prioritering gebeurt conform de internationale richtlijnen, hoeft u in de gunning geen punten in mindering te brengen en in de uitvoering geen boete op te leggen. U kunt bij TruStone navragen of de prioritering op de juiste wijze heeft plaatsgevonden.

bestaan. Daardoor is je relatie met de leverancier typisch korter dan bij type 1 en eenmalig want na de levering en de betaling is de interactie afgelopen. Ze is ook meer indirect omwille van de partijen die tussen jou en de leverancier staan.

In Nederland vind je zowel aankopen van type 1 en 2. In Vlaanderen daarentegen valt de grote meerderheid van aankopen onder type 2. Dat verschil is belangrijk want het bepaalt de speelruimte om in dialoog te gaan met de leveranciers van natuursteen.

Tip 3 *Ga in overleg met andere actoren die betrokken zijn bij het aankoopproces voor afstemming en ondersteuning*

Een aankoopproces doorloop je nooit alleen. Afhankelijk van het project, ben je in onderhandeling met leveranciers, studie bureaus, juristen, aannemers, architecten, en andere overheden. Ook voor de opmaak van een bestek houden dikwijls verschillende partijen de pen vast.

Plan alvast een overleg in met die partijen die een stem hebben in de totstandkoming van het bestek, en kondig je plan aan om in te zetten op verantwoord aankopen van natuursteen.

Laat je vooraf adviseren door Trustone over een geschikte aanpak voor jouw aankooptraject. Zij zijn goed vertrouwd met de mensenrechtenrisico's in verschillende productielanden, en kunnen suggesties doen welke zaken best aan bod komen in de sociale clausule die je opneemt in het bestek.

Voor de exacte formulering van de sociale clausule kan je gebruik maken van een bestaand voorbeeld dat past voor jouw situatie, of een variante uitwerken. Laat de finale formulering checken door een jurist.

Indien een studie bureau ondersteuning biedt bij het schrijven van het bestek, kan je misschien verder bouwen op hun ervaring met verantwoord aankopen. Indien niet, kan dit een gelegenheid zijn om die capaciteit op te bouwen!



2. Uitsluitingsgronden en selectiecriteria

De wetgeving voorziet een verplichte sociale clausule m.b.t. bepaalde mensenrechtenschendingen. Bedrijven moeten namelijk uitgesloten worden indien ze veroordeeld zijn voor sociale fraude, mensenhandel, of kinderarbeid, en in het geval van abnormaal lage prijzen. Daarnaast laat de wetgeving toe om bedrijven uit te sluiten die zich schuldig maken aan ernstig professioneel wangedrag m.b.t. de IAO conventies inzake dwangarbeid, kinderarbeid, discriminatie, en vakbondsvrijheid.

Tip 4 *Uitsluitingsgronden op basis van een strafregister of verklaring op eer zijn weinig effectief om mistoestanden in de waardeketen te voorkomen*

Uitsluitingsgronden worden veelvuldig gebruikt in België en Nederland als gevolg van de Europese wetgeving op overheidsopdrachten. Toch kunnen er vragen gesteld worden over de relevantie van dit mechanisme.

De verplichte uitsluitingsgronden eisen bijvoorbeeld dat de inschrijver niet veroordeeld is geweest voor bepaalde mensenrechtenschendingen. Dit kan gecontroleerd worden aan de hand van het **strafregister**. Op het strafregister zullen in de praktijk, echter, eventuele veroordelingen enkel over de Nederlandse of Belgische activiteiten van een leverancier gaan en niet over wat er zich afspeelt bij andere actoren in de waardeketen. Daardoor is het instrument niet nuttig voor risico's in de waardeketen. Aanbestedende overheden werken ook met **verklaringen op eer**³. Die kunnen niet alleen verwijzen naar het respecteren van de IAO conventies in de waardeketen; maar ook naar de aanwezigheid van managementsystemen om mensenrechtenrisico's op te sporen en aan te pakken in de waardeketen (due diligence). Helaas zijn verklaringen op eer in de praktijk zelden effectief. De bewijslast ligt namelijk bij de aanbestedende overheid om aan te tonen dat er daadwerkelijk risico's zijn in de waardeketen van de leverancier. Dit valt in de praktijk moeilijk te realiseren als gevolg van capaciteitsproblemen en risico's voor juridische procedures.

Tip 5 *Integreer technische selectiecriteria m.b.t traceerbaarheid- en beheer van de waardeketen*



Selectiecriteria kunnen een vergaande impact hebben op de markttoegang van bepaalde leveranciers. Ondanks de groeiende maturiteit van de natuursteenmarkt om te antwoorden op sociale criteria van publieke aankopers, zijn de instrumenten om dit te doen nog in volle ontwikkeling. Voor aankopen van type 2 (figuur 1) is deze aanpak nog moeilijker te verantwoorden omdat het zou kunnen betekenen dat het hele dossier van een inschrijver voor een project van openbare werken wordt verworpen op basis van deze clause. Dit verklaart waarom selectiecriteria voorlopig weinig gebruikt worden.

De wet op de overheidsopdrachten laat in principe toe om selectiecriteria te integreren met betrekking tot de aanwezigheid van afdoende managementsystemen om mensenrechtenrisico's op te sporen en aan te pakken. Op die manier kunnen enkel inschrijvers die beschikken over deze managementsystemen, doorgaan tot de gunningsfase. Dit kan eventueel wel in de gunningsfase. Selectiecriteria dienen verband te houden tot de specifieke producten en diensten die aangekocht worden, en dienen rekening te houden met de bestaande standaarden en praktijken in de markt.

Lokale besturen kunnen speciëren welke managementsystemen men minimaal verwacht. Men kan overwegen om de drempel relatief laag te houden zodat er weinig leveranciers

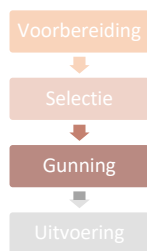
³ Verklaringen op eer worden in Vlaanderen vooral gebruikt als een engagement of verbintenis om gedurende de uitvoering van de opdracht geen inbreuken te maken (zie ook Tip 8).

worden uitgesloten, maar de signaalfunctie wel behouden blijft. Box 1 geeft een concreet voorbeeld van een sociale clausule die een selectie criterium bevat.

Lokale besturen die aangesloten zijn bij Initiatief TruStone kunnen voor leveranciers die lid zijn van TruStone laten checken of de informatie die de leverancier een juist beeld geeft van het beleid en praktijk van de leverancier.

Box 1 – Een sociale clausule met selectie criterium: een voorbeeld uit de praktijk

“De inschrijver beschikt over een of meerdere managementsystemen gericht op het voorkomen en verminderen van risico’s in de keten. Voorbeelden hiervan (niet exhaustief) zijn het ISO 26000 label rond maatschappelijk verantwoord ondernemen, het gebruik van certificaten (b.v. Xertifix, Fairstone of gelijkaardig certificaat), en/of lid zijn van een multistakeholder initiatief gericht op het stimuleren van een due diligence aanpak (bv. TruStone of gelijkaardig initiatief). “



3. Gunningsfase

De gunningsfase biedt interessante mogelijkheden vanuit een perspectief van verantwoord aankopen. De Europese wetgeving op overheidsopdrachten laat namelijk toe om, naast de prijs, ook kwaliteitsaspecten op te nemen in de wegingsfactoren bij de beoordeling van een offerte. Deze kwaliteitscriteria hoeven niet alleen te verwijzen naar de productkwaliteit of levertermijnen (technische of financiële bekwaamheid van leveranciers), maar kunnen ook sociale- en milieucriteria omvatten. Het feit dat de Europese wetgeving dit mogelijk maakt, werd door velen gezien als een belangrijke doorbraak in duurzame overheidsopdrachten (Verbrugge & Gillis, 2021). De wetgeving laat bijvoorbeeld toe om offertes te beoordelen op de kwaliteit van de managementsystemen met betrekking tot het voorkomen of verminderen van de risico’s in de keten. Op die manier kan een lokaal bestuur de inschrijvers belonen naargelang het engagement dat ze hierrond opnemen. Box 2 illustreert drie voorbeelden van gunningscriteria die zich op verschillende ambitieniveaus situeren. Voor elke clausule worden ook telkens een aantal beoordelingscriteria en aandachtspunten weergegeven.

Box 2 – Een sociale clausule met gunningscriterium: drie voorbeelden met verschillende ambitieniveaus

De band met het voorwerp van de opdracht dient expliciet gemaakt te worden: “De offerte wordt hoger gequoteerd in de mate dat de inschrijver kan aantonen of verzekeren dat de natuursteen die deel uitmaakt van het voorwerp van de opdracht op een sociaal verantwoorde manier wordt geproduceerd. Dit kan hij onder meer doen door nader te duiden hoe zijn bedrijfsbeheer en managementsystemen risico's op sociale wantoestanden in de toeleveringsketens van de aangeboden natuursteen tegengaan. Concrete maatregelen die realistisch en praktisch werkbaar zijn, geven aanleiding tot een hogere score. Meer specifiek:” toevoegen van een van ambitieniveaus (zie hieronder)

Gunningscriteria	Beoordelingscriteria	Aandachtspunten
Ambitieniveau: laag De inschrijver beschikt over een uitgeschreven beleid m.b.t. de aankoop en het gebruik van sociaal verantwoorde natuursteen	<i>Hogere waardering naarmate de volgende elementen aanwezig zijn:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Expliciete verwijzing naar relevante internationale richtlijnen zoals de OESO richtlijnen voor multinationale ondernemingen, de UN Guiding Principles for Business and Human Rights en de arbeidsnormen van de internationale arbeidsorganisatie IAO. • Een beschrijving van de management systemen die men hanteert bij de uitvoering van het beleid (bv. ISO 26000, MVO prestatieladder, certificaten zoals Xertifix, Fairstone of gelijkaardig, multistakeholder initiatieven zoals TruStone of gelijkaardig, ...). • De beleidsverklaring over verantwoord aankopen is publiek toegankelijk (bv. via de bedrijfswebsite). 	ISO labels, MVO prestatieladder, en internationale richtlijnen (OESO, UN) richten zich niet op specifieke sectoren.

<p>Ambitieniveau: medium De inschrijver heeft basiservaring met het uitvoeren van een due diligence aanpak m.b.t. natuursteen</p>	<p><i>Hogere waardering naarmate de inschrijver ervaring heeft met de volgende elementen van een due diligence aanpak:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • De inschrijver kan aantonen dat zij inzicht trachten te krijgen in de keten en de diverse schakels die betrokken zijn bij het toeleveren en produceren van het natuursteenproduct (o.a. groothandels, agenten, importeurs of exporteurs, fabrieken, groeves). • De inschrijver kan aantonen dat zij stappen zetten om belangrijke sociale risico's doorheen de keten in kaart te brengen en te prioriteren. 	<p>Lokale besturen kunnen volledigheid van due diligence informatie in de offertes laten beoordelen door TruStone (indien ze lid zijn).</p>
<p>Ambitieniveau: hoog De inschrijver heeft vergaande ervaring met het uitvoeren van een due diligence aanpak m.b.t. natuursteen</p>	<p><i>Inschrijver heeft drie positieve jaarbeoordelingen van TruStone of heeft vergelijkbare ervaring met due diligence, meer specifiek:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • het hebben van een publieke beleidsverklaring; • 100% inzicht in fabrieken waar materialen zijn verwerkt en 75% inzicht in groeves waar materialen zijn gewonnen; • inschrijver betreft belanghebbenden als vakbonden bij het in kaart brengen van de risico's; • het hebben van een actieplan met SMART-doelstellingen; • het hebben van een evaluatie van due diligence inspanningen; • het hebben van publieke communicatie over de due diligence inspanningen; • het faciliteren van toegang tot een klachtenmechanisme. 	<p>TruStone kan geen ranking maken van verschillende inschrijvers</p>

Tip 6

Certificaten en sociale audits kunnen deel uitmaken van een overkoepelende due diligence aanpak maar bieden op zichzelf te weinig garanties

De Europese richtlijn 2014/24/EU inzake overheidsopdrachten biedt expliciet de mogelijkheid om met certificaten en sociale audits te werken in verschillende fasen van de aankoopcyclus. [Xertifix](#), [Fairstone](#) en [IGEP](#) zijn voorbeelden van standaard-setting organisaties en auditbedrijven die, onder meer, op basis van audits doorheen de waardeketen certificaten aanleveren m.b.t. sociaal verantwoorde natuursteen. In theorie moeten die de kans verhogen dat een bepaald product of producent aan bepaalde standaarden voldoet. Deze instrumenten kunnen onder de juiste omstandigheden bijdragen aan verbeteringen voor sommige aspecten, maar ze hebben minstens vier structurele uitdagingen. In tegenstelling met ecologische- of kwaliteitscriteria, is het aantal certificaten dat op een omvattende manier focust op verantwoorde ketens in de natuursteensector beperkt. Daarnaast wordt de kost van certificaten meestal op de leveranciers verhaald, wat tot bijkomende druk op de loonkosten kan leiden. Bovendien zijn studies kritisch over de effectiviteit van certificaten, vooral wat betreft de kwaliteit en betrouwbaarheid van het auditproces (het is een momentopname, bepaalde schendingen worden onderbelicht, vaak vinden er geen off-site interviews met arbeiders en lokale gemeenschappen plaats, er is te weinig opvolging bij problemen), het gebrek aan transparantie over de resultaten van sociale audits en hun toepassing om de werkomstandigheden te verbeteren. Tot slot blijkt de aanpak moeilijk toepasbaar in waardeketens met veel kleine, informele producenten en verwerkers, waar vaak grotere risico's zijn.

Certificaten die inzetten op een structurele deelname van overheden, vakbonden en/of andere middenveldorganisaties, bieden meer kans op een structurele impact, iets wat tot op heden meestal ontbreekt. In afwezigheid daarvan, dreigen deze instrumenten een vals gevoel van controle te geven.

Tip 7

Een due diligence aanpak biedt aanzienlijk potentieel om mensenrechtenrisico's in de waardeketen te identificeren, aan te pakken en te remediëren

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.

Het [Initiatief TruStone](#) biedt 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 en lokale besturen 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.

Lokale besturen kunnen de inspanningen van bedrijven erkennen door sociale clausules op te nemen in de bestekken die verwijzen naar due diligence processen. Voor leveranciers die zijn aangesloten bij TruStone, kunnen de lokale besturen de ingediende informatie laten verifiëren door TruStone. Dat heeft als voordeel dat lokale besturen zelf niet alle nodige expertise rond due diligence in huis moeten hebben.

Box 3 toont bij wijze van voorbeeld een extract van een gunningscriterium met betrekking tot due diligence uit een bestek van de stad Rotterdam. Dit gaat over een aankoop van type 1 (figuur 1).

Box 3 – Voorbeeld gunningscriterium voor type 1 aankoop (extract bestek Rotterdam)

“Voor de levering van natuursteen aan de gemeente Rotterdam dienen Inschrijvers bij Inschrijving aan te tonen dat zij structureel en aantoonbaar werken aan het in kaart brengen van risico's op het schenden van internationale sociale voorwaarden in de gehele productieketen en het verminderen van de risico's hierop.

Als bewijs dient de Inschrijver een verslag in van het door hem doorlopen due diligence proces. Zie [handreiking due diligence voor bedrijven](#) van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties handleiding due diligence voor bedrijven. Hierin dient beschreven te zijn hoe uw organisatie het proces doorlopen heeft om de daadwerkelijke en mogelijke negatieve gevolgen, direct of indirect, met betrekking tot de eigen activiteiten, die van de toeleveranciers of van andere zakelijke relaties in de productie of toeleveringsketen vast te stellen, te verminderen en te voorkomen. En over de wijze, waarop u verantwoordelijkheid aflegt over de aanpak ervan. Due diligence is geen eenmalige activiteit, maar een voortdurend verbeterproces.

Met negatieve gevolgen wordt bedoeld op kwesties als kinderarbeid, uitbuiting van werknemers of schade aan het milieu, die via internationale productie- en toeleveringsketens in verband staat met afnemers in Nederland. Hierbij gaat het niet om bedrijfsrisico's, maar om risico's op daadwerkelijke en potentiële negatieve gevolgen voor werknemers in de eigen organisatie, op de productielocaties, het milieu of lokale gemeenschappen.

De risicoanalyse voor de gehele keten dient duidelijk en concreet te zijn uitgewerkt en er zijn aantoonbaar maatregelen genomen om de geconstateerde risico's te voorkomen, verminderen, herstellen en/of compenseren. In de risicoanalyse dienen de volgende zaken te zijn weergegeven

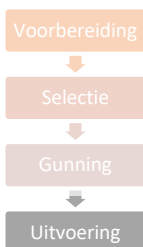
Risicoanalyse productie en recyclingketen

- een beschrijving van de gehele keten van het productieproces; uitgesplitst naar de verschillende soorten natuursteen
- een analyse van de risico's op schending van arbeids- en mensenrechten in gehele keten van het productieproces; uitgesplitst naar de verschillende soorten natuursteen

Plan van aanpak mitigeren risico's –

- een overzicht en beschrijving van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren om de risico's te mitigeren;
- een planning ten aanzien van de inspanningen die de opdrachtnemer zal leveren;
- een toelichting op het tot stand komen van het plan van aanpak, bijvoorbeeld informatie over de betrokkenheid van stakeholders.

Indien de opdrachtnemer aangesloten is bij een IMVO-sectorconvenant, kan dit worden gezien als een actie om de risico's in zijn keten te verkleinen. De opdrachtnemer kan hier melding van maken in het plan van aanpak. Ook wanneer opdrachtnemer is aangesloten bij een keteninitiatief kan dit in het plan van aanpak gemeld worden. Het betekent echter niet dat de opdrachtnemer daarmee aan al zijn due diligence verplichtingen voldoet. Opdrachtnemer dient te controleren of het keteninitiatief alle risico's afdekt. Wanneer geconstateerd wordt dat dit niet het geval is, zal de opdrachtnemer in zijn plan van aanpak moeten uitwerken welke inspanningen ten aanzien van de (overgebleven) risico's geleverd gaan worden om deze te mitigeren."



4. Uitvoeringsfase

Een sociale clausule kan ook verwijzen naar de fase tijdens de uitvoering van de opdracht. Deze aanpak biedt het meeste meerwaarde voor opdrachten van type 1. In die setting kan een aanbestedende overheid verder gaan dan een eenmalige aftoetsing, en via een leveranciersdialoog actief bijdragen aan het opvolgen en aansturen van de leverancier om stappen te zetten op het vlak van due diligence. Dat kan via uitvoeringsvoorwaarden (contractvoorwaarden). De wetgeving laat namelijk toe om sociale- of ethische clausules toe te voegen die specifieke acties verwachten van de leverancier bij de uitvoering van het contract. Zo kan gevraagd worden dat de leverancier transparantie biedt over de waardeketen van de producten die aangekocht worden, een inschatting geeft van eventuele mensenrechtenrisico's, en de acties die ze ondernemen om die aan te pakken. In het kader van een langdurige raamovereenkomst kan dit onder andere de vorm aannemen van een leveranciersdialoog waarbij de leverancier jaarlijks rapporteert aan de opdrachtgever over de vooruitgang die ze maken. Dit is ook de aanpak die gepromoot wordt binnen het TruStone initiatief.

Tip 8 *Stem de uitvoeringsvoorwaarden af op jouw contractsituatie*

Wanneer een overheid een **langdurige relatie** aangaat met een leverancier van natuursteen (**type 1**), bijvoorbeeld in het kader van een raamovereenkomst, kan men via de uitvoeringsvoorwaarden een uitgebreider due diligence proces doorlopen (box 4).

Box 4 – Voorbeeld van uitvoeringsvoorwaarde bij langdurige raamovereenkomsten (type 1)⁴

“De inschrijver verbindt er zich toe om na gunning een due diligence-proces te doorlopen ten aanzien van de te leveren natuursteen (ongeacht het land van herkomst). Een inschrijver kan hier aan voldoen door een effectieve deelname aan TruStone, of door te voldoen aan de volgende verbintenissen:

- 1) Risicoanalyse productieketen: Uiterlijk 1 maand na de gunning van de opdracht en in ieder geval voor de levering van de natuursteen wordt een risicoanalyse door de opdrachtnemer aangeleverd ten aanzien van de productieketen.
- 2) Plan van aanpak mitigeren risico's: uiterlijk 2 maanden na de sluiting van de opdracht wordt een plan van aanpak door de opdrachtnemer verstrekt om de risico's die in de risicoanalyse zijn vermeld te mitigeren.
- 3) Jaarlijkse rapportage: Gedurende de looptijd van het contract rapporteert de opdrachtnemer jaarlijks (of in geval van een korter lopende contract: bij de oplevering daarvan) over de uitvoering van de due diligence.”

Bij **projecten voor openbare werken (type 2)** maakt de aankoop van natuursteen veelal deel uit van groter project met veel intermediaire actoren zoals o.a. studiebureaus, aannemers, onderaannemers en leveranciers, en een veelheid van aan te kopen bouwmaterialen. In deze situatie is er meestal geen rechtstreekse relatie tussen de aanbestedende overheid en de leverancier van natuursteen. Het betreft vaak een eenmalige levering van natuursteen. Due diligence voorwaarden die ook na de levering dienen te worden opgevolgd, zijn in die situatie niet realistisch. De uitvoeringsvoorwaarden dienen zich te beperken tot aftoetsbare criteria op het moment van de levering (box 5).

Box 5 - Voorbeeld van uitvoeringsvoorwaarde bij projecten voor openbare werken (type 2)

“De opdrachtnemer voorziet de nodige documentatie die aantoont dat tijdens de openbare werken enkel gebruik gemaakt wordt van natuursteen die werd aangeleverd door bedrijven die effectief deelnemen aan het Initiatief TruStone, of die minstens de volgende due diligence processen toepassen voor dit product: risicoanalyse van de productieketen, plan van aanpak voor het mitigeren van risico's, publieke rapportage over de due diligence inspanningen. De opdrachtnemer zal hierrond het nodige bewijsmateriaal ter beschikking stellen aan de opdrachtgever.”

Ter info: *Indien de leverancier van de natuursteen aangesloten is bij TruStone, kan de opdrachtgever daar terecht voor advies omtrent de correctheid van het aangeleverde bewijsmateriaal.*

⁴ Dit voorbeeld is gebaseerd op een meer uitgebreide clause op de volgende website van de Vlaamse overheid: [Natuursteen | Vlaanderen Intern](#)

Tip 9 Overweeg een sanctie toe te voegen voor het geval de uitvoeringsvoorwaarden niet worden nagekomen

De uitvoeringsvoorwaarden zijn harde contractuele verplichtingen. Daarom is het belangrijk om deze mee te nemen als key performance indicatoren (KPI) tijdens de opvolging van de contractuitvoering en om sancties op te leggen indien de inschrijver niet zou voldoen aan deze voorwaarden. Box 6 illustreert dit aan de hand van twee voorbeelden

Box 6 – Voorbeeld van sancties bij niet naleving van de uitvoeringsvoorwaarden

Extract bestek Stad Gent (2022). De aanbesteder wenst d.m.v. deze opdracht bij te dragen aan het inperken en uitsluiten van sociale inbreuken in de productieketen, zoals kinderarbeid, hongerlonen en onmenselijke werkomstandigheden. Via een proces van due diligence richt deze opdracht zich op het bevorderen van het naleven van de internationale arbeidsnormen en mensenrechten in de productieketens van opdrachtnemers. Door in te schrijven op deze overheidsopdracht verbindt de inschrijver zich tot het naleven van de uitvoeringsvoorwaarden hieromtrent. De aanbestedende overheid hecht bijzonder veel belang aan de naleving van deze uitvoeringsvoorwaarden, erop gelet dat onderhavige opdracht (deels) betrekking heeft op de levering, verwerking en/of installatie van goederen met een verhoogd risico op sociale inbreuken in de productieketen. De risicogoederen zijn wat deze opdracht betreft: natuursteen, kasseien. Indien de aanbesteder kan aantonen dat de aannemer voormelde bepalingen niet naleeft bij de uitvoering van onderhavige overheidsopdracht, stelt hij zich bloot aan sancties door toepassing van één of meer van de maatregelen bepaald in art. 45 tot art. 49 van het bestek. (*Extract Art. 45: " Elke tekortkoming waarvoor geen bijzondere straf is bepaald, zal bestraft worden met een enige straf van € 400, of een straf van € 200 per kalenderdag van niet-uitvoering, zo de tekortkoming onmiddellijk dient te worden weggewerkt."*)

Voorbeeld contractvoorwaarde (Handreiking): Opdrachtgever is zich ervan bewust dat zich in de natuurstenketen sociale risico's voordoen en vindt het van belang dat in de uitvoering van deze opdracht een bijdrage wordt geleverd aan het uitbannen van sociale misstanden in de keten zoals kinderarbeid, hongerlonen en onmenselijke werkomstandigheden. Daarom zijn op deze opdracht de Internationale Sociale Voorwaarden van toepassing. Opdrachtnemer verplicht zich er middels inschrijving toe om na gunning een due diligence-proces te doorlopen ten aanzien van het te leveren materiaal, ongeacht het land van herkomst, conform bijlage X. Indien opdrachtnemer niet aan diens verplichtingen in het kader van dit due diligenceproces voldoet, kan opdrachtgever een boete opleggen ten hoogste van X% van de totale opdrachtwaarde. Zie voor meer informatie over internationale sociale voorwaarden en een handreiking due diligence voor bedrijven: <https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-duurzaaminkopen/mvithemas/internationale-sociale-5>.



5. Andere bronnen van inspiratie

Tip 10 *Sta ook stil bij je eigen aankooppraktijk*

Ook andere factoren in het aankoopproces hebben invloed op onwenselijke situaties in de waardeketen:

- 1) Maak duidelijke contractvoorwaarden voor een stabiele en voorspelbare context waarbinnen de leveranciers kunnen werken. Specificeer wie verantwoordelijk is voor de kosten voor productwijzigingen, zodat risico's voor wijzigingen en investeringen kunnen daardoor worden afgewenteld op de leveranciers aan het begin van de keten.
- 2) Vermijd onduidelijke of incomplete specificaties die leiden tot onnodig veel proefproducties en monsternames. Een duidelijke afspraak over de verrekening van faalkosten als gevolg van onduidelijke of incomplete specificaties hoort in elke overeenkomst thuis.
- 3) Denk aan realistische levertijden om onnodige druk te vermijden op het begin van de waardeketen, dat zorgt voor minder risico's voor werknemers en omwonenden. Ken geen punten toe voor snellere levertijden en geef geen boetes voor het niet halen van levertijden.

Meer info?

[De handreiking](#) voor maatschappelijk verantwoord inkopen van natuursteen, uitgewerkt door Initiatief TruStone, bevat in bijlage 2 meerdere voorbeeldteksten die inspiratie kunnen bieden bij het uitwerken van de uitvoeringsvoorwaarden voor je aankoopdossier. Ook de [MVI-Criteriatool](#) bevat veel nuttige voorbeelden van criteria voor allerlei productgroepen. Bijkomende voorbeelden zijn ook te vinden op deze [webpagina](#) van de Vlaamse overheid. Alle voorbeelden dienen telkens aangepast te worden aan de eigen context.