Tool

Betekenisvolle stakeholderdialoog
Met wie werk ik samen?

SER

| Inleiding | Kennis | Mensen bereiken | Organisatie | Meedenken | Invloed | Legitimiteit | Efficiëntie |
| Tips voor samenwerking | Colofon |

SOCIAAL-ECONOMISCHE RAAD

Inleiding

Deze tool maakt deel uit van een reeks tools en trainingen voor betekenisvolle stakeholderdialoog. De tool komt ook terug in het Kompas: een stappenplan om stakeholders te betrekken in elke fase van het due diligence-proces. Deze hulpmiddelen zijn in lijn met de OESO-richtlijnen voor internationaal MVO.

Waarom werk je samen voor stakeholderdialoog?

In het voorbereiden, uitvoeren en opvolgen van een dialoog kan het nuttig zijn om samen te werken met andere bedrijven en/of je stakeholders. De vraag is alleen vaak: met wie moet ik samenwerken en hoe weet ik of ik met de juiste partners samenwerk? Deze tool helpt je hierbij én laat zien hoe je constructief kunt samenwerken.

Met wie werk je waarvoor samen?

Ga eerst na wat het doel van de samenwerking is voor de dialoog. Op basis van het doel bepaal je de verdere stappen, zoals met wie je moet samenwerken en hoe je dit organiseert. In alle gevallen geldt dat het Netwerk van Experts een goed startpunt is om samenwerkingspartners te zoeken.

Voor welk doel wil je samenwerken?

Het doel van de samenwerking kan één of meerdere van onderstaande redenen zijn. Klik erop voor verdere informatie.

1. **Kennis en feiten checken**
2. **De juiste mensen bereiken**
3. **Hulp bij de (praktische) organisatie van een dialoog**
4. **Meedenken over aanpak en opvolging**
5. **Meer invloed met je dialoog**
6. **Maatschappelijke acceptatie en legitimiteit versterken**
7. **Tijd en capaciteit slim inzetten**

Tips voor effectieve samenwerking

De ene samenwerking loopt beter dan de ander, dit heeft effect op de relatie en het resultaat. Gebruik onderstaande tips om tot een effectieve samenwerking te komen:

- 10 tips voor succesvolle samenwerking
- 6 aanvullende tips voor samenwerking met partners in toeleveringsketens

Kennis en feiten checken

Waarom samenwerken?

Voor een goede dialoog heb je vaak meer informatie nodig dan je zelf in huis hebt. Denk aan:

- Risicoanalyses in een land of sector
- Inzicht in de toeleveringsketen
- Informatie over lokale wetgeving of gebruiken (zie ook de tool 'Kennis over land en cultuur')
- Werkomstandigheden op specifieke productielocaties.

Veel van deze informatie is lastig zelf te verzamelen. Daarnaast kunnen bepaalde IMVO-risico's een blinde vlek zijn, omdat ze niet uit audits of standaardgesprekken naar voren komen. Denk aan de positie van migrantenarbeiders of de mate van vakbondsvrijheid. Door samen te werken met de juiste partners krijg je sneller, vollediger en betrouwbaarder inzicht.

Hoe en met wie samenwerken?

Bepaal vooraf welke informatie je nodig hebt of wilt checken en verbind hier de juiste partners aan. Werk daarvoor waar mogelijk met lokale experts. Dit zijn experts die leven en werken in de landen waar je informatie over wilt verzamelen of waar je een dialoog voert. Wil je advies krijgen of kennis vergaren, dan is samenwerking met westerse consultants voor bedrijven vaak een toegankelijke en snelle oplossing om problemen in de toeleveringsketen te analyseren. Lokale experts bezitten echter vaak specifieke, on-the-ground-kennis die meer diepgang kan bieden. Wanneer je goede relaties hebt met je kennispartners, kun je hier als bedrijf bovendien op de lange termijn blijvend mee samenwerken om informatie op te halen en te verifiëren.

Voorbeelden

Vakbondsvrijheid in India bespreekbaar maken

Neem contact op met een lokale of internationale vakbond óf met een organisatie gespecialiseerd in India, zoals Arisa.

Werkomstandigheden monitoren

Werk samen met een lokale vakbond, ngo of monitoringspartner zoals Fair Wear Foundation of &Wider.

Lokale regelgeving begrijpen

Neem contact op met lokale overheden, arbeidsinstanties, de Nederlandse ambassade, of maatschappelijke organisaties ter plaatse.

Praktijkvoorbeeld | **Kennis vergroten over loonbetaling**

In Pakistan vond een verandering plaats in de wetgeving over het minimumloon (lees de casus). Een aantal Nederlandse kledingbedrijven wilde hierover de dialoog aangaan met hun leveranciers, om te laten zien dat zij voorstander zijn van de verhoging en te bespreken hoe de loonsverhoging kon worden gerealiseerd. Om de juiste informatie te krijgen over de loonbetalingen en wetgeving, werd door de bedrijven contact opgenomen en/of samengewerkt met de volgende organisaties:

- Schone Kleren Campagne (SKC): deze organisatie bracht de bedrijven op de hoogte van de ontwikkelingen via het Convenant Duurzame Kleding en Textiel. Ook kon SKC een aantal bedrijven direct benaderen vanwege informatie op Open Supply Hub en contactgegevens vanuit eerdere ontmoetingen.
- Fair Wear Foundation (FWF): dit multi-stakeholderinitiatief bracht aangesloten bedrijven op de hoogte van de loonstijging en kon informatie over de wetgeving verifiëren om zeker te weten dat het klopte. FWF heeft ook lokale kantoren die informatie kunnen verifiëren (in Pakistan was dat echter niet het geval).
- Convenant Duurzame Kleding en Textiel: het samenwerkingsverband was in staat om de informatie vanuit de ngo's te delen met de aangesloten bedrijven.
- Ngo's: één bedrijf kon via een lokale ngo informatie op fabrieksniveau krijgen door wederzijdse samenwerking met een Nederlandse ngo.

De juiste mensen bereiken

Waarom en met wie samenwerken?

Om in gesprek te kunnen met stakeholders die verder van je bedrijf af staan, zoals werkenden in de keten of lokale gemeenschappen, is samenwerking nodig om in contact te komen en de veiligheid van stakeholders te garanderen.
In sommige gevallen heb je als bedrijf niet de legitimiteit, het vertrouwen of de juiste contacten om een dialoog aan te gaan. Je kunt er dan voor kiezen om samen te werken met een partij die namens jou de dialoog voert met stakeholders, omdat die dit beter en veiliger kan doen. Je kunt bijvoorbeeld samenwerken met lokale organisaties die interviews afnemen met werkenden buiten de productielocatie, omdat zij deze organisaties vertrouwen.

Bedenk eerst welke stakeholdergroep je wilt bereiken. Bekijk vervolgens stap 3 in de tool 'Met wie ga ik in gesprek?' om te bepalen hoe je het beste in contact komt.

Voorbeelden

Werknemers in een fabriek
Wil je meer weten over hun werkomstandigheden? Benader een lokale vakbond of ngo bijvoorbeeld via internationale netwerken als Electronics Watch, werk samen met een partij als WE program of werk samen in multi-stakeholderinitiatieven. Zie ook de tool 'Luisteren naar werkenden in de keten'.

Lokale gemeenschappen
Start bij een (lokale of internationale) ngo die in het gebied actief is, rapporten publiceert of relaties heeft met organisaties ter plekke.

Leveranciers
Wil je met leveranciers in gesprek over een gevoelig onderwerp? Kijk of leveranciers, met wie je al een vertrouwensband hebt, een eerste gesprek kunnen voeren met andere leveranciers in de regio. Dat helpt om eventuele terughoudendheid weg te nemen.

Praktijkvoorbeeld | **In contact komen met werkenden in de keten**

Tijdens een multi-stakeholderdialoog in Rajasthan (India) gingen importeurs van natuursteen in gesprek met werkenden in de informele schakels van de keten. De importeurs hadden nauwelijks zicht op deze schakel in de keten en konden het contact zelf niet organiseren. Ook hun leveranciers konden dit niet faciliteren, omdat de relaties tussen de leveranciers en deze werkenden niet gebaseerd waren op vertrouwen. De importeurs werkten daarom samen met twee Indiase organisaties. Zij zijn al zo'n tien jaar actief in lokale gemeenschappen om arbeidsomstandigheden te verbeteren. De relatie die dankzij deze projecten is opgebouwd, was een goede basis om een dialoog met de werkenden te faciliteren.

Hulp bij de (praktische) organisatie van een dialoog

Waarom en met wie samenwerken?

Bepaal welke taken rond het organiseren van een dialoog in een productieland je niet zelf kunt uitvoeren. Zie hiervoor de tool 'Checklist dialoogbijeenkomst in de keten'. Om een dialoog te organiseren heb je inzicht nodig in de lokale situatie, onder andere voor logistiek en vervoer, accommodatie en culturele gebruiken. Als bedrijf of organisatie in Nederland is het uitdagend om dit van een afstand te regelen. Werk daarom samen met een lokale partner.

Voorbeelden

- Als je met je leverancier afspreekt, wil je hem mogelijk ondersteunen bij het regelen van logistieke zaken, zoals je lokale vervoer of hotel.
- Vraag een ngo met specifieke landenkennis of een ngo die lokaal actief is wie je hierbij verder kan helpen.

Praktijkvoorbeeld | **Praktische organisatie regelen samen met Indiase organisaties**

Een multi-stakeholderdialoog in Rajasthan (India) in de natuursteensector werd onder andere door twee organisaties voorbereid vanuit Nederland: het Initiatief TruStone en een ngo. Zij werkten nauw samen met twee Indiase organisaties om het lokale programma vorm te geven. De Indiase organisaties hadden beter inzicht in de haalbaarheid van het programma, de logistieke situatie ter plekke, geschikte en ongeschikte locaties en opties voor vervoer. Daarnaast organiseerden zij de onderdelen van het programma waarbij lokale stakeholders werden betrokken, zoals een dialoog met werkenden en een bezoek aan een steengroeve en opslagplaats van stenen. Aangezien de samenwerking al meerdere jaren liep, was er tussen de partijen onderling veel vertrouwen in elkaars capaciteiten.

Meedenken over aanpak en opvolging

Waarom samenwerken?

Als een dialoog nieuw of ingewikkeld is, is ondersteuning prettig. Bijvoorbeeld: je gaat in dialoog met een leverancier over vakbondsvrijheid en weet niet goed hoe je dit gesprek moet insteken. Of je hebt regelmatig gesprekken met je leverancier over leefbaar loon, maar de dialoog loopt sinds een aantal maanden erg stroef.

Hoe en met wie samenwerken?

Experts kunnen helpen bij het bepalen van de volgende stap, het voorbereiden van een gesprek of het onderzoeken waarom een dialoog moeizaam verloopt. Werk je met experts bij maatschappelijke organisaties? Vraag dan alleen advies als je er serieus mee aan de slag gaat, houd rekening met financiële compensatie en toon commitment voor de lange termijn.

Voorbeelden

Externe facilitator

Het inhuren van een externe facilitator is ook een manier om advies in te winnen. Zie hiervoor de tool 'Kenmerken goede facilitator'.

Kennispartner aan tafel

Voer de dialoog samen met een partner die een complex onderwerp inhoudelijk kan toelichten. Zo blijf je als bedrijf dicht bij je eigen rol en expertise.

Praktijkvoorbeeld | **Samenwerken met ngo's voor training in fabrieken**

Om collectief werk te maken van betere arbeidsomstandigheden in kledingfabrieken, zijn kledingmerken de samenwerking aangegaan met (lokale) ngo's die een trainingsprogramma binnen fabrieken organiseerden. Een van de leveranciers was zeer terughoudend in deelname. Het bleek erg nuttig om samen met de betrokken ngo's te evalueren hoe de gesprekken met deze leverancier waren aangepakt en om na te denken over manieren om dit een volgende keer anders te doen. Voorafgaand aan deze samenwerking was een projectplan geschreven waarin ook afspraken stonden over de onderlinge samenwerking. Vervolgens bespraken de samenwerkingspartners hoe ze het gesprek met de leveranciers aangingen en wie welke rol daarin had.

Meer invloed met je dialoog

Waarom en met wie samenwerken?

Voor veel bedrijven geldt dat hun invloed in de keten niet genoeg is om verandering teweeg te brengen. Bijvoorbeeld bij klachten of misstanden kan een laag inkoopvolume of een prille relatie ervoor zorgen dat de dialoog ongelijkwaardig is. Je bereikt dan niet het gehoopte resultaat. Samenwerking met andere bedrijven in de sector of, bij investeringsrelaties, met andere investeerders kan helpen om meer invloed te hebben. Zie onderstaande voorbeelden.

Voorbeelden

- Gebruik Open Supply Hub om te zien welke bedrijven inkopen bij dezelfde productielocatie.
- Benader ze voor samenwerking op een specifiek thema of risico.
- Haal inspiratie uit deze video, waarin twee natuursteenbedrijven vertellen over hun samenwerking om de invloed in de keten te vergroten.
- Word lid van een multi-stakeholderinitiatief, zoals een sectorovereenkomst of -convenant gefaciliteerd door de SER, en werk samen met bedrijven binnen dit initiatief.
- Benader je sectororganisatie of branchevereniging en vraag hen om bedrijven bij elkaar te brengen die met een vergelijkbaar onderwerp bezig zijn.

Praktijkvoorbeeld | **Werkgroep pensioenfondsen voor gezamenlijke aanpak dialoog**

Partijen die aangesloten waren bij het Convenant Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Beleggen Pensioenfondsen – ngo's, vakbonden, de overheid en pensioenfondsen – vormden een werkgroep om gezamenlijk mensenrechtenkwesties in de investeringsketen aan te pakken, in dit geval arbeidsrechten in de palmoliesector. Door middel van *joint fact finding* werd er binnen de werkgroep continu informatie uitgewisseld, afkomstig van onder meer experts, lokale contacten en onderzoeksbureaus.

De werkgroep ontwikkelde een gezamenlijke aanpak voor dialoog tussen pensioenfondsen en bedrijven waarin zij investeerden. Om verandering voor elkaar te krijgen was samenwerking tussen pensioenfondsen nodig. Samen hadden zij namelijk een groter geïnvesteerd vermogen waarmee zij meer invloed konden uitoefenen op bedrijven.

Maatschappelijke acceptatie en legitimiteit versterken

Waarom samenwerken?

Samenwerking met kwetsbare stakeholders of groepen die een kritische houding hebben over je bedrijfsvoering of productieketen, of met partijen die veel vertrouwen hebben onder stakeholders in je keten, kan bijdragen aan maatschappelijke acceptatie en legitimiteit van je bedrijf.

Hoe en met wie samenwerken?

Zorg dat de samenwerking echt is, gebaseerd op vertrouwen en goede bedoelingen en niet alleen om je imago op te poetsen. Toon commitment en wees eerlijk in alle fases van de dialoog: voorbereiding, uitvoering en opvolging. Zie het praktijkvoorbeeld hiernaast, en gebruik de tool 'Bouwen aan vertrouwen' voor praktische tips.

Praktijkvoorbeeld | **Werk betekenisvol samen met maatschappelijke partners**

Een kledingbedrijf wilde inkopen bij een leverancier in India en vroeg vooraf een Nederlandse ngo om informatie over de arbeidsomstandigheden. De ngo schakelde lokale partners in, waaronder een vakbond met ex-kledingarbeiders. Hun kennis en netwerk waren cruciaal om vertrouwen te krijgen bij de werknemers en informatie te verzamelen.

Uiteindelijk kon de vakbond de informatie delen met het bedrijf. Maar omdat de leverancier de relatie verbrak, kon het bedrijf de bevindingen niet bespreken of verbeteringen doorvoeren. Ook werd de uitkomst niet teruggekoppeld naar de ngo en vakbond, waardoor de samenwerking teleurstellend eindigde en het vertrouwen bij de betrokken werknemers en partners afnam. In deze casus nam de maatschappelijke acceptatie van een bedrijf duidelijk af vanwege gebrekkige communicatie.

Tijd en capaciteit slim inzetten

Waarom samenwerken?

Het is niet efficiënt als verschillende bedrijven ieder afzonderlijk in gesprek gaan met dezelfde stakeholders. Dit kan leiden tot overvragen. Hier is niet altijd voldoende capaciteit voor bij de ontvangende organisatie. Waar mogelijk is het goed om als bedrijf samen te werken met andere bedrijven of organisaties om middelen te verdelen en dialogen collectief te organiseren en op te volgen. Bovendien zijn veel onderwerpen te complex om alleen aan te pakken, waardoor samenwerking al in een vroeg stadium waardevol kan zijn.

Hoe en met wie samenwerken?

Ga na welke dialogen die je eigen bedrijf voert waarschijnlijk ook bij andere bedrijven worden gevoerd. Vraag aan de organisaties met wie je de dialoog gaat voeren of het voor hen helpt deze dialoog op te schalen. Werk vervolgens samen met andere bedrijven en de betreffende organisaties om deze opschaling te organiseren.

Een andere route is om vanuit multi-stakeholderinitiatieven, sectorale samenwerkingen of brancheverenigingen te onderzoeken of er gezamenlijke dialogen kunnen worden georganiseerd. Zie ook het praktijkvoorbeeld hiernaast.

Praktijkvoorbeeld | **Collectieve dialoog met Oeigoerse gemeenschap**

Binnen een sectoraal samenwerkingsverband werd een dialoog georganiseerd tussen leden (bedrijven, kennisinstituten, ngo's en vakbonden) en vertegenwoordigers van de Oeigoerse gemeenschap in Nederland. Zij gingen de dialoog aan over de werkomstandigheden van de Oeigoeren in China. Het collectief organiseren van deze dialoog zorgde ervoor dat de Oeigoerse vertegenwoordigers een groter bereik hadden en meer impact konden maken met hun verhaal dan via een-op-een dialogen. Daarbij minimaliseerde het de belasting op de Oeigoerse stakeholders, voor wie het emotioneel was om over hun situatie te praten.

10 tips voor een succesvolle samenwerking

Volg onderstaande tips om als bedrijf een goede samenwerking te bevorderen:

1. Wees open over belangen en je inzet
Wees open over je eigen rol en belangen in de samenwerking en de inzet die je ervoor hebt. Voor een goede samenwerking is het nodig dat het belang van je bedrijf niet botst met dat van de partij waarmee je samenwerkt, of dat je hier ten minste open over bent. Alle partijen willen het risico op eventuele imagoschade door de samenwerking voorkomen.

2. Maak een duidelijke taakverdeling
Zorg dat iedereen van elkaar weet wat er van zijn/haar organisatie wordt ver- wacht en welke verantwoordelijkheden en taken hierbij horen. Maak dit zo expliciet mogelijk.

3. Werk aan vertrouwen
Werk aan vertrouwen tussen je bedrijf en de organisatie waarmee je samenwerkt door open, eerlijk en transparant te zijn. Kom gemaakte afspraken na. Voor meer informatie zie de tool 'Bouwen aan vertrouwen'.

4. Communiceer regelmatig
Laat regelmatig van je horen over de stappen die je neemt of van plan bent te nemen. Koppel vooral terug over zaken die de samenwerkende partij aangaan, bijvoorbeeld hoe je informatie hebt gebruikt of welke contacten je hebt aangeboord.

5. Heb een open houding
Gebruik de uitgangspunten voor dialoog ook voor samenwerking. Heb een nieuwsgierige, open en vriendelijke houding richting je samenwerkingspartner.

6. Ga voor een langetermijnsamenwerking
Richt je op de lange termijn wat betreft de samenwerking en laat commitment zien voor een toekomstvisie. Voorkom kortstondige samenwerkingen. Met een langetermijnsamenwerking verlaag je de drempels voor ad-hoc contact en kun je partners snel vinden in geval van kansen en uitdagingen.

7. Evalueer regelmatig
Evalueer de samenwerking regelmatig en pas geleerde lessen toe.

8. Wees transparant
Wees vindbaar voor andere partijen door bijvoorbeeld je productielocaties op de Open Supply Hub te zetten of door transparant te communiceren over je duur- zaamheidsbeleid en –uitkomsten. Andere organisaties komen dan sneller met jou in contact voor samenwerking.

9. Let op capaciteiten
Houd rekening met elkaars beschikbaarheid en capaciteiten. Pas hier bijvoor- beeld de vorm van communicatie op aan (e-mail of bellen) en de frequentie van ontmoeten.

10. Vermijd een krappe tijdlijn
Ga geen samenwerking aan met een onbekende partij als er sprake is van een krappe tijdlijn. Het opbouwen van een relatie met een externe partij kost veel tijd waardoor de relatie direct onder druk komt te staan.

6 aanvullende tips voor samenwerking met partners in toeleveringsketens

Om doelen te bereiken in een productieland, is het vaak nodig samen te werken met een organisatie die zich in het betreffende land bevindt. In aanvulling op de hiervoor genoemde 10 tips zul je rekening moeten houden met de volgende factoren:

1. Leer een organisatie kennen
Net als met andere stakeholders is het van belang goed kennis te maken met de organisatie met wie je samenwerkt. Probeer te begrijpen wat voor organisatie het is en wat deze belangrijk vindt in de samenwerking. Vragen die je kunt stellen zijn: met wie werken jullie samen? Door wie worden jullie vertrouwd en gewantrouwd? Wat zijn jullie doelstellingen? Hoe proberen jullie die te bereiken? Hoe groot is jullie organisatie? Hoe zijn jullie georganiseerd? Hier kun je je eigen gedrag, verwachtingen en/of eventuele werkzaamheden op aanpassen.

2. Wees voorzichtig bij wantrouwen
Samenwerking met een vakbond of ngo kan invloed hebben op andere gesprekspartners, bijvoorbeeld een leverancier die negatief staat tegenover vakbondsvrijheid of een leverancier die kritische ngo's buiten de deur wil houden. Het wantrouwen naar maatschappelijke organisaties kan groot zijn, dus ga hier voorzichtig mee om en introduceer de samenwerking stap voor stap. Tegelijkertijd draagt samenwerking met het maatschappelijk middenveld juist bij aan het versterken van hun positie en legitimiteit. Door hen actief te betrekken, erken je hun rol als volwaardige gesprekspartner. Dit helpt hun slagkracht te vergroten (zie ook stap 6a in de tool 'Met wie ga ik in gesprek?').

3. Heb realistische verwachtingen
Maak duidelijk wat de invloedssfeer van je bedrijf is. Wat is wel en niet mogelijk? Je wilt voorkomen dat een maatschappelijke organisatie onrealistische verwachtingen heeft van wat jullie samen kunnen bereiken. Dit schaadt namelijk het onderling vertrouwen.

4. Bied financiële compensatie
Maatschappelijke organisaties hebben beperkte capaciteit om samenwerkingen aan te gaan. Zorg als bedrijf dus voor (financiële) compensatie voor de tijd die wordt ingezet en/of voor actieve betrokkenheid van je bedrijf in een project. Als belangen tussen het bedrijf en de organisatie overlappen, kan dit voldoende reden zijn voor een organisatie om samen te werken.

5. Let op culturele verschillen
Lees de tool 'Kennis over land en cultuur' voor meer informatie.

6. Werk aan vertrouwen
Het opbouwen van vertrouwen tussen een bedrijf en een lokale organisatie wordt makkelijker als beide:

- Eerdere ervaringen hebben in samenwerkingen met vergelijkbare bedrijven en organisaties
- Elkaar geen ideeën opleggen of voorstellen doordrukken maar oplossingen samen ontwikkelen
- Concrete voorbeelden kunnen geven uit eerdere dialogen en op basis daarvan een aanpak kunnen voorstellen
- Een gezamenlijke taal spreken, zowel qua jargon als qua gesproken taal.

Informatie en ondersteuning

Deze tool maakt deel uit van een reeks tools en trainingen voor betekenisvolle stakeholderdialoog. De tool komt ook terug in het Kompas: een stappenplan om stakeholders te betrekken in elke fase van het due diligence-proces. Deze hulpmiddelen zijn in lijn met de OESO-richtlijnen voor internationaal MVO.

Klik op een onderwerp hieronder voor meer informatie en ondersteuning bij het voorbereiden en uitvoeren van een betekenisvolle stakeholderdialoog.

Website

Self-assessment

Kompas

Tools & training

Netwerk van experts

Praktijkvoorbeelden

Wetgeving & richtlijnen

Colofon

Het SER-project 'Betekenisvolle stakeholderdialoog in (internationale) ketens' is partner van Medemenselijk Ondernemen, mede mogelijk gemaakt door de Goldschmeding Foundation.

PARTNER VAN MEDEMENSELIJK ONDERNEMEN

Publicatie
Sociaal-Economische Raad
Bezuidenhoutseweg 60
Postbus 90405
2509 LK Den Haag
070 3499 525
communicatie@ser.nl
www.ser.nl/nl/thema/imvo/betekenisvolle-dialoog

Foto Shutterstock

De inhoud van deze publicatie heeft als doel bedrijven te ondersteunen bij het voorbereiden, uitvoeren en opvolgen van een betekenisvolle stakeholder-dialoog. De inhoud is met grote zorg samengesteld, maar kan desondanks onjuistheden bevatten. De SER is niet aansprakelijk voor eventuele fouten of gebreken en er kunnen geen rechten worden ontleend aan de inhoud. Het toepassen van deze publicatie vervangt niet de verplichtingen die bedrijven hebben op het gebied van internationaal maatschappelijk verantwoord onder-nemen of de rapportage hierover. Deze publicatie kan worden aangepast en gewijzigd.

© februari 2026, Sociaal-Economische Raad