



Interessentdialog – Veikart for nybegynnere

Praktisk verktøy for SMB'er

Veilederen “Engaging stakeholders in due diligence: A beginner’s roadmap for small and medium sized companies (SME’s)” er rettet mot små og mellomstore bedrifter (SMBer) med globale leverandørkjeder. Veilederen er til hjelp i bedrifters arbeid med aktsomhetsvurderinger for bærekraftig og ansvarlig næringsliv, ved å legge frem hvordan identifisere og bedre samhandle med nøkkelinteressenter – et veikart for nybegynnere!

Veikartet er et resultat av konsultasjon med SMBer, en rekke interessenter i India og Kina og med norske sivilsamfunnsorganisasjoner. I tillegg til veikartet er det utarbeidet spesifikke verktøy for interessentdialog i Kina og India. JETI-medlemmer har tilgang til disse online gjennom deres respektive organisasjon.

Hvorfor interessentdialog?

Interessentdialog er kjernen i aktsomhetsvurderinger for bærekraftig og ansvarlig næringsliv. Ved å samhandle med de viktigste interessentene dine, vil du mest sannsynlig få tilgang til informasjon som du ikke får gjennom sosial revisjon eller egenerveringskjemaer. Bedrifter får med andre ord muligheten til å ta informerte beslutninger for å håndtere komplekse utfordringer i leverandørkjeden.

**Interessentdialog
er sentralt i alle
trinnene i aktsomhets-
vurderinger**



Sentralt i aktsomhetsvurderinger

Interessentdialog er sentralt i aktsomhetsvurderinger. Bedrifter kan, og bør, samhandle med interessenter gjennom alle trinnene i prosessen, for å identifisere og håndtere utfordringer knyttet til mennesker, samfunn og miljø best mulig.

Veiledningen “Engaging stakeholders in due diligence: A beginner’s roadmap for small and medium sized companies (SME’s)” er delt inn i seks underkapitler, basert på OECDs modell for aktsomhetsvurderinger for ansvarlig næringsliv (2018) og UNGP. Veikartet har oversikt over viktige interessenter og en liste over hvorfor og hvordan man kan samhandle med disse. Figuren gir en oversikt over de seks underkapitlene, trinnene i aktsomhetsvurderinger som interessenter bør involveres i.

Interessentdialog - viktige hensyn:

Ved dialog og samhandling med eksterne interessenter, bør bedrifter vurdere følgende:

- Forsøk å samarbeide med andre, og hvor samarbeid på tvers av interessegrupper eksisterer (for eksempel plattformer med flere interessenter, rundebord, definerte prosjekter etc.), søk samarbeid
- Vurder den beste tilnærmingen for å ta kontakt, og ta hensyn til språkbarrierer. Vurder lokale ekspertise eller annen støtte om nødvendig
- Vær tydelig med målene og omfanget av det foreslåtte engasjementet for å sette realistiske forventninger
- Bli enige om hvordan samhandle og kommunikasjon skal foregå videre
- Vær forsiktig så du ikke utsetter sårbare grupper i ytterligere risiko gjennom dialog og samhandling med interessenter

Etisk handel Norge

Hausmannsgate 19, 0182 Oslo
Tlf: 21 09 04 90
Epost: info@etiskhandel.no
www.etiskhandel.no

Om oss

Etisk handel Norge er en medlemsorganisasjon og et ressursenter for bærekraftig handel. Vårt formål er å fremme ansvarlig forretningspraksis i leverandørkjeder slik at handel bidrar til å ivareta menneske- og arbeidstakerrettigheter, samfunn og miljø.