

Prozessleitfaden Vorbereitung auf REACH für Verbände

1 Einleitung und Projektkontext

Verbände können ihre Mitgliedsunternehmen bei der Vorbereitung auf REACH und bei der späteren Umsetzung von REACH entscheidend unterstützen. Das Ziel des hier vorgelegten Prozessleitfadens ist es, den Verbänden für diese Aufgaben eine Hilfestellung zu geben.

Der Prozessleitfaden beschreibt, wie sich Verbände eine Orientierung erarbeiten können: Welchen Fragestellungen sind für die Unternehmen relevant? Welche Unterstützung kann der Verband hier anbieten?

Ein wesentliches Element in diesem Orientierungsprozess ist die Ist-Soll-Analyse, in dem der aktuelle Stand des Wissens in der Branche mit den Anforderungen von REACH verglichen wird. Diese Analyse bezieht sich auf das vorhandene bzw. unter REACH benötigte Wissen über angewendete Stoffe, technische Prozesse und Risikomanagementmaßnahmen sowie Kompetenzen und Instrumente zur Stoff- und Produktbewertung.

Der Prozessleitfaden orientiert sich in Inhalt und Struktur an der der Ist-Soll-Analyse. Er ist am Beispiel der Galvanikbranche im RUH-Projekt erarbeitet worden. Auf wichtig Erfahrungen des RUH-Projekts wird im Leitfaden zur Veranschaulichung des Vorgehens hingewiesen.

Für die erfolgreiche Vorbereitung von Verbänden auf REACH sind vier Schritte wichtig:

Die Analyse der Branchenstruktur;

Die Analyse des Wissensstandes;

Die Analyse vorhandener Informations- und Kommunikationsinstrumente;

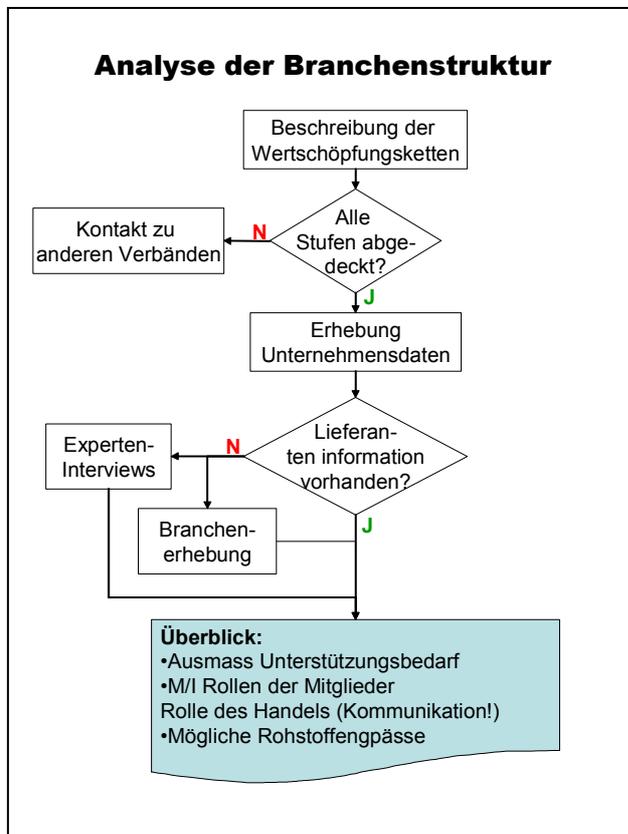
Die Entwicklung einer Verbandsstrategie.

Im Folgenden wird jeder dieser Schritte näher beschrieben.

2 Analyse der Branchenstruktur

2.1 Unternehmen

Die Analyse Branchenstruktur dient der Abschätzung über die Art der Unternehmen, die Un-



terstützungsbedarf haben werden sowie die möglicherweise auftretenden Kommunikationshemmnisse, die evtl. mit Hilfe der Verbände vermittelt werden können.

Im ZVO sind sowohl Endanwender (Beschichter) als auch Formulierer organisiert, so dass Informationen über die Anzahl von Unternehmen, deren durchschnittliche Betriebsgröße sowie Kundennähe für beide Arten von downstream users (DU) den Statistiken des Verbandes zu entnehmen waren. In anderen Fällen, wenn ein Zentralverband fehlt, sind weitere Verbände in diesen Schritt einzubinden, um diese Informationen zu erheben. Da die Hersteller und Importeure normalerweise keiner Branche zuzuordnen sind, wurden diese Akteure nicht mitbetrachtet.

Über die Rohstoffquellen – eigene Synthesen und Art sowie Anzahl von Lieferanten

– sind oft keine statistischen Informationen verfügbar; diese Information kann entweder durch Interviews mit Branchenexperten oder Umfragen erhoben werden.

Im RUH-Projekt wurde ein Leitfaden für Unternehmen zur Vorbereitung auf REACH erstellt und von End-Anwendern getestet. Anhand einer Checkliste sowie einer Excel-Tabelle zur ersten Analyse des eigenen Stoffportfolios wurden unter anderem Informationen über die Lieferantenstruktur abgefragt.

2.2 Verband

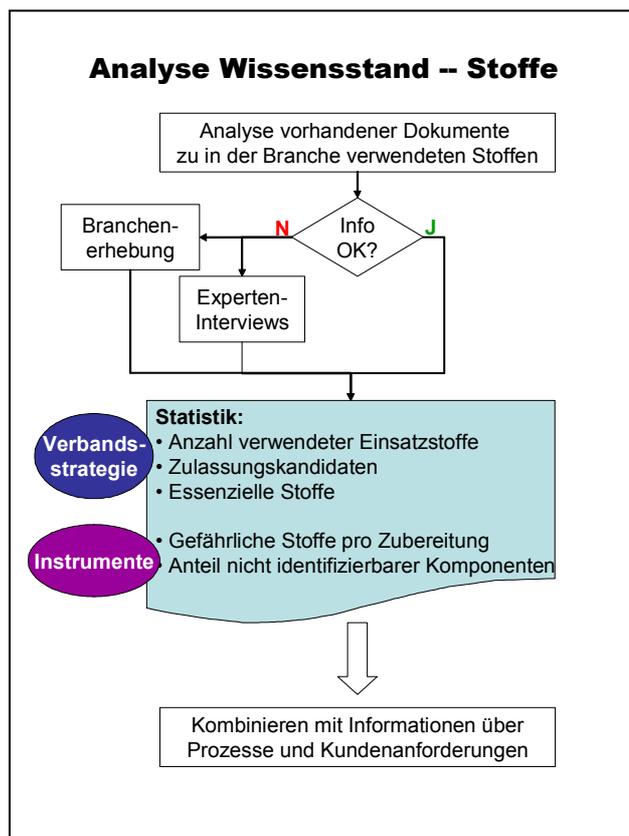
Damit ein Verband seine Mitglieder unterstützen kann, müssen ihm sowohl die notwendigen inhaltlichen Kompetenzen als auch Ressourcen zur Verfügung stehen. In einem ersten Schritt sollte ein Überblick darüber geschaffen werden, welche Kompetenzen und Ressourcen vorhanden sind und welche Stufen der Wertschöpfungskette durch den Verband abgedeckt werden und welche nicht. Die Beschreibung des ‚Solls‘ ergibt sich einerseits aus der Identifizierung des Unterstützungsbedarfs und andererseits aus der Verbandsstrategie, in die auch die Aktivitäten anderer Akteure mit einbezogen werden (vgl. Kapitel 5).

3 Wissensstand

3.1 Stoffe

Die Verfügbarkeit von Rohstoffen kann unter REACH eingeschränkt werden. Ein Überblick über Anzahl, Art und Anforderungen der verwendeten Einsatzstoffe kann dabei helfen, kritische Stoffe zu identifizieren und Strategien zu entwickeln, ihre Verfügbarkeit zu erhalten. Für Stoffe die für die gesamte Branche von Bedeutung sind, kann der Verband die Strategieentwicklung und -umsetzung koordinieren oder durchführen.

Im ersten Schritt sollten vorhandene Dokumentationen zu verwendeten Stoffen in der Branche recherchiert und ausgewertet werden. Hier sind z.B. Fachliteratur, BREF-Dokumente, impact assessment studies oder ähnliches auszuwerten. Allerdings sind in vielen Branchen solche Informationen nicht vorhanden. In diesem Fall kann der Verband seine Mitglieder befragen, um diese Daten zu erheben. Damit die Unternehmen hiervon einen Nutzen haben, sollte die Umfrage gleichzeitig für die Analyse des eigenen Stoffportfolios geeignet sein. Die erhobenen Daten sind vertraulich zu behandeln und nur in aggregierter Form zu veröffentlichen.

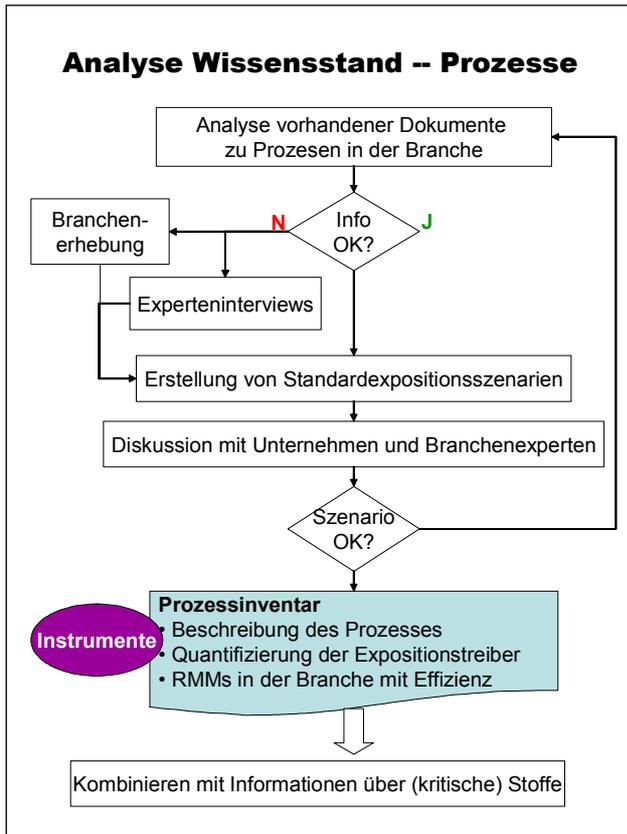


Im RUH-Projekt wurde ein Leitfaden für Unternehmen zur Vorbereitung auf REACH erstellt und von End-Anwendern getestet. Der Leitfaden erklärt, warum eine Analyse des eigenen Rohstoffportfolios sinnvoll ist, und wie die Ergebnisse zu interpretieren sind. Eine Excel-Tabelle strukturiert die Auflistung eigener Einsatzstoffe und aggregiert Daten, die an den Verband übermittelt werden können.

Im RUH-Projekt hat weiterhin der ZVO eine Datenerhebung bei den Formulierern von Zubereitungen für die Galvanik durchgeführt.

3.2 Prozesse

Nach Möglichkeit sollten innerhalb der Branche bereits vor In-Krafttreten von REACH die Anwendungsbedingungen und Risikomanagementmaßnahmen der wichtigsten Verwendungen standardisiert beschrieben und die expositionstreibenden Parameter in Abhängigkeit von den relevanten Stoffeigenschaften quantifiziert sein. Hierdurch können die Anwenderbranchen Hersteller und Importeure bei der Registrierung unterstützen und gleichzeitig sicherstellen, dass die identifizierten Anwendungen auch ‚realistisch‘ im Expositionsszenario beschrieben werden. Der Verband kann diesen Prozess unterstützen, indem er die Informationen sammelt und aufbereitet zugänglich macht.



Zunächst sollten die wichtigsten in der Branche durchgeführten Prozesse und angewendeten Risikomanagementmaßnahmen aufgelistet werden und vorhandene technische Beschreibungen zu deren ersten Charakterisierung genutzt werden. Auszuwertende Dokumente wären unter anderem BREF-Dokumente, Emission scenario documents oder technische Merkblätter für Zubereitungen etc. Anhand dieser ersten Beschreibung können ähnliche Prozesse zusammengefasst und Informationslücken identifiziert werden.

Wenn diese Informationen bereits ausreichen, können hieraus erste Standardexpositionsszenarien erstellt werden. Informationslücken können über eine Branchenerhebung oder Experteninterviews aufgefüllt werden. Auch die Fachbehörden oder Berufsgenossenschaften können wichtige

Partner bei der Erarbeitung der Standardexpositionsszenarien sein.

Im RUH-Projekt wurde ein Leitfaden für Unternehmen zur Erstellung einer kursorischen Stoffbetrachtung bezüglich der Umweltexposition erarbeitet. Anhand dessen haben Formulierer die eigenen Anwendungsbedingungen, sowie Informationen über Anwendungsbedingungen bei ihren Kunden zusammengestellt. Diese und die Informationen aus dem BREF sowie ESD für die Metallverarbeitung wurden genutzt, um einen Vorschlag für ein Standardexpositionsszenario für die Oberflächenbehandlung zu erstellen. Der Vorschlag wurde in einem Workshop mit Unternehmensvertretern und dem ZVO diskutiert und danach überarbeitet.

Im besten Fall werden die Risikomanagementmaßnahmen der Branche auch separat von den Expositionsszenarien beschrieben und deren Effizienz für unterschiedliche Stoffgruppen oder in Bezug auf Stoffe mit bestimmten Stoffeigenschaften beschrieben.

3.3 Kunden

Besondere stoffbezogene Anforderungen von Kundenbranchen können mit den zukünftigen Anwendungsmöglichkeiten und Verfügbarkeiten von Stoffen unter REACH in Konflikt geraten. Werden die Qualitätskriterien an die Produkte und die zu deren Herstellung notwendigen Einsatzstoffe zusammengestellt und mit den kritischen Stoffen¹ verglichen, können erste Hinweise auf mögliche Probleme gewonnen werden. In einigen Branchen, z.B. in der Luftfahrt, müssen Einsatzstoffe z.T. sehr lange spezifische Zulassungsverfahren durchlaufen. Dies kann bei einem durch REACH verursachten Rohstoffengpass bzw. der Notwendigkeit

¹ Hiermit sind Stoffe gemeint, deren Verfügbarkeit in Zukunft eventuell gefährdet ist, z.B. weil sich eine Registrierung nicht lohnt oder ein Stoff zulassungspflichtig wird.

Stoffe zu substituieren, die Situation verschärfen; daher sollten solche spezifischen Merkmale der Kundenbranchen ebenfalls erhoben werden.

4 Informations- und Kommunikationsinstrumente

Damit die Arbeiten unter REACH mit möglichst geringem Aufwand erledigt werden können, sollten Standardinstrumente zur Bewertung und Kommunikation zur Verfügung stehen. Diese werden zum großen Teil in den REACH Implementierungsprojekten der europäischen Kommission erstellt werden. Allerdings ist davon auszugehen, dass nicht alle Fragestellungen und Spezifika abgebildet werden können. Auch die Kommunikation darüber, welche Instrumente und Hilfestellungen die Mitgliedsunternehmen von ihren Verbänden erwarten, wird in den einzelnen Branchen separat zu organisieren sein.

4.1 Information über REACH

Informationsangebote zu REACH gibt es mittlerweile in großer Zahl. Für die Unternehmen kommt es darauf an, zunächst Basis-Informationen zu REACH zu erhalten. Ein Verband sollte sorgfältig prüfen, ob die vorhandenen Informationsmaterialien ausreichend sind, oder ob weitere Materialien zu erstellen wären, um die Mitgliedsunternehmen auch z.B. über die branchenspezifischen, grundlegenden Fragestellungen zu informieren. Weiterhin kann es hilfreich sein, Angebote des Verbandes über das Internet zu organisieren (branchenspezifische REACH-Plattform). Eine solche Internetplattform ist aber nur dann sinnvoll, wenn gewährleistet werden kann, dass sie regelmäßig gepflegt wird.

Im Rahmen des RUH Projektes wurden verschiedenen Bausteine, mit denen ein „Orientierungswissen“ zu erlangen ist entwickelt. Sie finden sich unter www.reach-helpdesk.info:

- Eine Beschreibung der Pflichten der Unternehmen (als pdf-Dokument).
- Ein Glossar, welches zugleich Verweise auf die Vorschriften der REACH-Verordnung und der Anhänge enthält, allerdings nicht spezifisch für die Galvanikbranche ist
- Eine nutzerfreundlich aufbereitete Fassung des Verordnungstextes und der Anhänge.

Die Internetseite wird auch Elemente enthalten, die als „guide to reach-helpdesks“ fungieren und aufzeigen, wo sich welche Informationen und Hilfsmittel finden lassen.²

4.2 Kommunikation und Kooperation in der Wertschöpfungskette

Zur Unterstützung der Registranten bei der Sicherheitsbewertung von Stoffen, aber auch zur Entwicklung von integrierten Lösungen oder zur Bearbeitung von branchenspezifischen Fragestellungen in der Umsetzung von REACH ist eine intensive Kommunikation und Kooperation in der Wertschöpfungskette hilfreich. Ein Verband kann hierbei eine wichtige Funktion übernehmen indem er z.B. Problemstellungen bündelt, deren Bearbeitung initiiert und organisiert, indem er Informationen verteilt, Diskussionsprozesse z.B. im Rahmen von Workshops anregt etc. Ein Verband kann auch zentrale Problemstellungen im Namen der Mitgliedsunternehmen bearbeiten. Welche der Strategien für einen Verband am geeignetsten sind und durch welche Art von Unterstützung die individuelle Kommunikation einzelner Unternehmen sinnvoll reduziert werden kann ist sowohl eine Frage der anstehenden Themen als auch der verfügbaren Ressourcen im Verband.

² Weil ständig neue Angebote hinzukommen, bedürfte diese Funktion – wie auch die sonstigen Informationsangebote – einer Pflege und Fortschreibung. Diesbezüglich besteht Klärungsbedarf innerhalb des Verbandes, weil die Seite nach Abschluss des RUH-Projektes aus Projektmitteln nicht weiter geführt werden kann.

Im Rahmen des RUH-Projektes wurden eine Reihe von Instrumenten zur Kommunikation und Kooperation in der Wertschöpfungskette erarbeitet und gemeinsam mit den Betrieben getestet. Weitere Instrumente entstehen gegenwärtig im Rahmen der REACH Implementation Projects (RIP's)³.

Im Rahmen des Projektes wurde ein Workshop unter dem Titel „Mit REACH auf Du und DU“ durchgeführt. Derartige „Basis-Veranstaltungen“ erlauben einen ersten, an praktischen Beispielen vertieften Zugang zu REACH. Ein Branchenverband (bzw. die mit ihm verbundenen Fachgesellschaften) könnten derartige Basis-Angebote in den regionalen Untergliederungen anbieten.

Daneben werden aber Vertiefungs-Angebote (mit Workshop-Charakter) notwendig sein. Ein Beispiel dafür könnte der Workshop am 23. November in Berlin darstellen.

Ein modular aufgebautem Weiterbildungs-Konzept sollte in den nächsten Jahren parallel zum „Hochfahren“ des REACH-Prozesses angeboten werden.

Dabei könnten auch die Instrumente zur Kommunikation und Kooperation gemeinsam mit den Unternehmen fortgeschrieben bzw. mit diesen erprobt werden. Die Rolle des Verbandes (bzw. der mit ihm verbundenen Fachgesellschaften) würde dann darin bestehen, „Anwender-Foren“ für die Weiterentwicklung und Nutzung der Kommunikations- und Kooperations-Instrumente anzubieten.

4.3 Sonstige Angebote

Neben Online-Informations- und Schulungsmöglichkeiten sowie verbandlichen Angeboten werden voraussichtlich auch weitere Aktivitäten erforderlich sein, um die Unternehmen bei der Vorbereitung auf REACH zu unterstützen. Dazu zählen Anwenderforen, wie sie teilweise im Rahmen von „Reach-Anpacken“⁴ und ähnlichen Aktivitäten der öffentlichen Hand angeboten werden. Sicherlich werden aber auch Schulungs- und Beratungsangebote privater Dienstleister eine Rolle spielen.

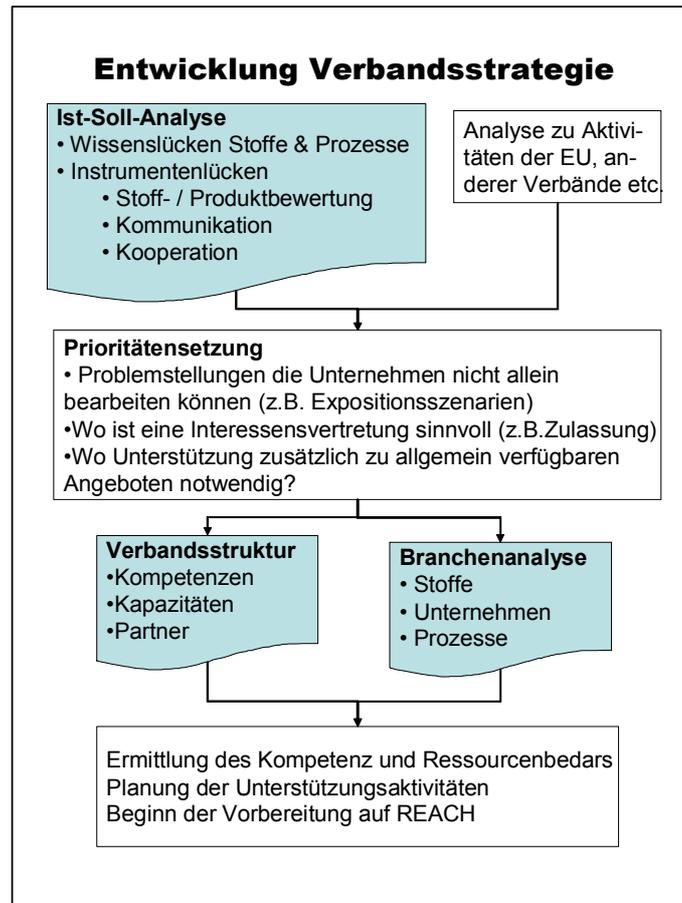
5 Entwicklung einer Verbandsstrategie

Anhand der Ist-Soll-Analyse, in der die optimalen Voraussetzungen zur Unterstützung von Unternehmen zur REACH-Implementierung bereits enthalten sind, können die Wissens- und Instrumentenlücken identifiziert werden. In den meisten Fällen werden die größten Lücken bei der Beschreibung und Quantifizierung von Prozessen und Risikomanagementmaßnahmen bestehen.

Nach einer Analyse der Aktivitäten anderer Akteure, sollten die identifizierten Lücken / Unterstützungsbedarfe priorisiert werden. Der notwendige Kompetenz- und Personalbedarf kann durch Abgleich mit den vorhandenen Strukturen und der Branchenanalyse konkretisiert werden.

³ Siehe den Überblick in der Beschreibung der IKuK-Elemente im Rahmen des RUH-Projektes.

⁴ <http://www.reach-konferenz.de/>.



Basierend auf diesen Informationen kann der Verband beginnen seine Strategie zu entwickeln und konkrete Schritte einzuleiten.

Unabhängig von den identifizierten Unterstützungsbedarfen ist nach den inzwischen vorliegenden vielfachen Erfahrungen in jedem Fall davon auszugehen, dass den Unternehmen grundlegende Informationen zu REACH fehlen. Daher ist es eine wichtige Aufgabe des Verbandes auf REACH aufmerksam zu machen und über die Anforderungen aufzuklären. Dies kann z.B. in Form von Seminaren stattfinden.