

Abstract

Wie können kleine und mittelgroße Unternehmen die Herausforderungen durch REACH meistern?

[Master-Arbeit, vorgelegt in teilweiser Erfüllung der Anforderungen für den Titel Master of Business Administration (MBA) am Henley Management College, Großbritannien im März 2008]

Die Europäische Verordnung Nr. 1907/2006 "Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien" (REACH) trat am 1. Juni 2007 in Kraft. Sie konstituiert neue juristische Rahmenbedingungen für die Europäische Union (EU) und ist weltweit einzigartig: Durch REACH wird die gesamte Chemische Industrie innerhalb der EU dem Prinzip "Kein Marktzugang ohne Daten" unterworfen. Hierdurch wird die bisherige Beweislast umgekehrt: Hersteller und Importeure müssen nachweisen und dokumentieren, daß ihre Chemikalien in der Anwendung sicher sind. Das Ziel der REACH-Initiative ist es, die mit den Verwendungen von Chemikalien einhergehenden Risiken besser zu verstehen und zu dokumentieren. Hersteller und Importeure von Chemikalien werden künftig gezwungen sein, ihre Produkte formell bei einer zu diesem Zweck neu eingerichteten Europäischen Chemikalienagentur (ECHA) in Helsinki, Finnland zu registrieren, bevor sie diese (weiterhin) in der EU verkaufen dürfen.

Die vorliegende Arbeit untersucht die Schwierigkeiten, mit denen kleine und mittelgroße Unternehmen (KMUs) durch REACH konfrontiert werden. Sie diskutiert angemessene Herangehensweisen, um diese Herausforderungen zu meistern, und gibt Empfehlungen für Firmen in unterschiedlichen Rollen (speziell für Hersteller, Importeure und nachgeschaltete Anwender von Chemikalien).

In einer explorativen Interview-Studie wurden Primärdaten erhoben. Die insgesamt 13 Interview-Partner stammen aus der Chemischen Industrie, aus Behörden und aus Unternehmensberatungen. Interview-Partner aus der Pharmazeutischen Industrie brachten ihre Erfahrungen in einem stark regulierten Arbeits-Umfeld ein und lieferten einen Vergleichs-Standard für hochentwickelte Produkt-Portfolio-Management Techniken.

Dr. Felix Geldsetzer, Cheruskerstrasse 99a, 40545 Düsseldorf, Fax: 01212 56 24 30 521,
info@drgeldsetzer.de, www.drgeldsetzer.de

Zwei Fallstudien zeigen beispielhaft, wie:

- ein Produktions-Unternehmen und
- ein Chemikalienhändler (Importeur und nachgeschalteter Anwender)

an die Implementierung von REACH herangegangen sind.

Den Ergebnissen dieser Studie zufolge ist REACH nur ein Faktor innerhalb des globalisierten Umfeldes, in dem KMUs aus der Chemischen Industrie operieren müssen. Generell werden KMUs fähig sein, die Herausforderungen durch REACH zu meistern, sofern sie sich sorgfältig vorbereiten und ihre Projekte zur Einhaltung der neuen Anforderungen diszipliniert durchführen.

Zahlreiche KMUs sind jedoch existenziellen Risiken ausgesetzt:

- Vielfach werden Hersteller und Importeure von Chemikalien die Registrierungs-Kosten nicht an ihre Kunden weitergeben können.
- Wenn ihr Geschäft von besonders besorgniserregenden Stoffen (insbesondere von kanzerogenen Chemikalien) abhängt, die der Zulassung nach REACH unterliegen, können sie beginnend mit dem Jahr 2009 gezwungen sein, die betreffenden Chemikalien entweder vom Markt zurückzuziehen oder sie zu substituieren. Demzufolge müssen sie die verbleibende Zeit nutzen, um strategische Optionen zu erarbeiten.
- Für nachgeschaltete Anwender mit speziellen Applikationen besteht die schwerwiegendste Bedrohung darin, daß die Lieferungen von Schlüssel-Chemikalien für ihre Prozesse eingestellt werden.

REACH kann aber auch zusätzliche Optionen eröffnen, da wettbewerbsstarke KMUs die Chance erhalten, neue Dienstleistungs-Bereiche zu entwickeln und ihre Kundenorientierung zu verbessern.