

Implementatie van REACH bij KMO's

Ter aanvulling van het artikel over REACH dat in dit nummer wordt gepubliceerd, werd bij TREVI gepeild naar de eerste praktische ervaringen in verband met de implementatie bij KMO's. Aangezien REACH nog niet aan de eerste echte startdatum is gekomen (1 juni 2008) en er tot nu toe enkel voorbereidend werk werd verricht - met o.a. een aanloop naar de preregistratie van reeds in gebruik zijnde stoffen - zijn er nog niet veel concrete gegevens voorhanden. Daardoor zal ik me in het navolgende concentreren op gevolgen voor KMO's, gebaseerd op onze eigen inschattingen en die van enkele contactpersonen.

Iedereen die voldoende tijd kan en/of wil investeren in het lezen en begrijpen van de teksten over REACH, zou de materie kunnen beheersen. Dit is geen probleem voor de grote bedrijven; zij hebben al lang een multidisciplinair team samengesteld. De plicht tot effectieve registratie vereist immers de nodige kennis, gaande van de wettelijke bepalingen m.b.t. REACH, over diverse wetenschappen zoals (eco)toxicologie en chemie, tot economische en juridische aspecten. Daardoor is het voor de meeste KMO's een onbegonnen zaak om hierin zelf alles van a tot z uit te voeren en op te volgen.

Allereerst moet je als bedrijf uw inventaris maken: stof per stof oplijsten wat uw rol in de keten is en hoeveel uw bedrijf van elke stof verhandelt. Hier zijn al direct twee belangrijke struikelblokken:

- "Stof per stof": REACH is gebaseerd op stoffen en niet op mengsels. Het is niet altijd eenvoudig om om de exacte samenstelling van uw producten te weten te komen van uw leverancier

(zie ook voorbeeld uit het artikel van Frank Schelfaut).

- "Uw rol in de keten": men is sneller producent of importeur dan men denkt. Dit geldt b.v. voor producten ingevoerd vanuit Zwitserland, want die horen niet bij de EU. Ook wanneer uw aankoopdienst achteraf zou veranderen van leverancier moet de herkomst zorgvuldig worden nagehouden.

Deze inventaris van REACH-plichtige stoffen samenstellen, is geen eenvoudige opgave, zeker omdat deze lijst in de meeste bedrijven vaak wijzigt en aankoopssystemen niet ontworpen zijn om selectief chemicaliën te weerhouden. Maar uw inventaris is enkel de voorbereiding op de eigenlijke taak van risico's inschatten: welke impact heeft het op uw bedrijf als een bepaalde stof, mengsel, voorwerp of leverancier van de markt verdwijnt?

Een leverancier zou van de markt kunnen verdwijnen omdat het niet langer loont om deze stof te blijven importeren, produceren of distribueren. De kost per ton zal immers groter zijn indien de aanzienlijke registratie- en/of administratiekosten over een beperkt volume kan verdeeld worden. Daarnaast kan de vraag gesteld worden wat de impact voor uw bedrijf is als de aankoopsprijs voor een aantal stoffen (sterk) stijgt of als een gebruik niet wordt ondersteund door uw leverancier (zie ook inzetkader) of als een stof onderhevig wordt aan autorisatie, e.d.

Eerst zullen de zogenaamde "Substances of Very High Concern" onderwerp worden voor autorisatie (de SVHC zijn de CMR's cat. 1 en 2, de PBT's en vPvB's, en andere even zorgwekkende stoffen). Voor deze stoffen heeft men een vergunning per gebruik nodig al-

rens men ze mag gebruiken. In de vergunningsaanvraag moet men aantonen dat ofwel uw gebruik veilig is ofwel dat de socio-economische voordelen zwaarder doorwegen dan de risico's. De grote "maar" is hier dat deze vergunning steeds tijdelijk is en de aanvraag gepaard moet gaan met een substitutieplan (alternatieve stoffen, technieken of een onderzoeksprogramma). Als u dergelijke stoffen heeft, gaat u het best op zoek naar alternatieven.

Een extra uitdaging wordt geboden door het "Globally Harmonised System", kortweg GHS. Hierin worden de regels voor o.a. classificatie van producten vastgelegd; regels die veelal strenger zijn dan de huidige. Hierdoor zullen stoffen sneller in een zwaardere categorie terecht komen, b.v. van schadelijk naar toxisch. Dit heeft dan weer gevolgen voor richtlijnen als Vlare, Seveso, ATEX,...

De behandelde moeilijkheden vormen slechts het topje van de ijsberg. Zo werd nog niets verteld over begrippen als de "sameness-check", "waiving" en "read-across", de omvorming van MSDS naar eSDS, het vangnet van restrictie, concurrentie van buiten de EU van stoffen en voorwerpen, interpretatie van de definitie van een voorwerp, research intermediates (de PPORD), en zoveel meer.

Zoals het intussen hopelijk wat duidelijker is geworden, veroorzaakt REACH een aantal zichtbare maar ook een hoop minder zichtbare kosten en andere gevolgen. Hopelijk ziet elk management het belang ervan in om met het relaas van de interne of externe mensen over REACH rekening te houden.

Voor meer informatie:

Trevi nv, Wim Remes

Een registratiedossier behandelt in feite twee belangrijke aspecten, nl. de intrinsieke eigenschappen van een stof en hoe die stof kan gebruikt worden op een veilige manier, de zogenaamde blootstellingsscenario's. Het eerste zegt wat de veilige marges zijn om een stof te gebruiken. Het tweede welke maatregelen moeten worden genomen om geen blootstelling te hebben die groter is dan wat in het eerste deel als aanvaardbaar werd bevonden. Elk gebruik zonder een dergelijke inschatting zal verboden zijn en de maatregelen die erin vermeld worden, moeten verplicht worden gevolgd door elke gebruiker. Het zal niemand verwonderen dat de te nemen maatregelen zeker streng genoeg worden genomen. Hoe zou u immers zelf zijn als verantwoordelijke. Het gevolg is echter dat de maatregelen die u tot dan toe genomen hebt, misschien niet meer volstaan en dat u moet investeren voor het verbeteren van uw beheersmaatregelen of zelfs voor productiewijzigingen. Indien men momenteel echter de vraag stelt aan de gemiddelde leverancier welke gebruiken hij zal ondersteunen en welke maatregelen hij daartoe zal voorstellen, krijgt men steevast het volgende antwoord: de gebruiken die veilig blijken te zijn en zó dat het veilig is. En daar kan uw management moeilijk een budget voor begroten ... hoewel het toch een risico lijkt om het niet te doen.