

Auswirkungen der Zulassungsverfahren auf Galvanikunternehmen - 4 Beispiele -

Franz A. Rieger
Franz Rieger Metallveredlung
Steinheim am Albuch



1. Unsicherheiten im Markt

Problem: Es existieren keine bindenden Kriterien für die Zulassungserteilung.

- Vor dem „Sunset Date“ ist unklar, ob eine Zulassung erteilt wird.
- Unternehmen benötigen Planungssicherheit für Investitionen und langfristige Fertigung.
- Bei Lieferunsicherheit suchen sich Kunden sichere Alternativquellen außerhalb Europas oder halten Investitionen zurück.

Lösung:

Um wirtschaftlichen Schaden vom Mittelstand abzuwenden, müssen Kommission und ECHA eindeutige Kriterien entwickeln, anhand derer die Erteilung einer Zulassung vorhersagbar wird.



2. Analyse der Alternativen

Problem: Es wird die Betrachtung alternativer Technologien entlang der gesamten Lieferkette erwartet.

- Galvanikunternehmen sind hochspezialisierte Dienstleister ohne Zugriff auf die komplexen Wertschöpfungsketten.
- KMUs verfügen nicht über Expertise und Ressourcen, um umfangreiche Technikvergleiche in betriebsfremder Umgebung zu erstellen.
- Viele der benötigten Informationen sind als Geschäftsgeheimnisse der Zulieferer und Kunden geschützt.

Lösung: Die Analyse alternativer Technologien sollte auf die Vorgaben des ersten Kunden in der Lieferkette beschränkt werden, der die fragliche Substanz nicht selbst einsetzt.



3. Gebühren der Zulassung

Problem: Die Gebühren für eine gemeinsame Zulassung mehrerer Unternehmen variieren je nachdem, wer den Antrag einreicht.

- Um zu hohe Gebühren zu vermeiden, müssen Downstream User die Autorisierungen ihren Lieferanten übergeben.
- Diese Lieferanten erhalten so einen tiefen Einblick in Betriebsgeheimnisse ihrer Kunden.
- Laut REACH sollte sich die Struktur und Höhe der Gebühren eigentlich an den Arbeiten, die die Agentur und die zuständige Behörde aufgrund dieser Verordnung durchzuführen haben, orientieren (Art. 74-3).

Lösung: Gebühren sollten pro Antrag erhoben werden, und zwar unabhängig davon, wer diesen einreicht oder für wie viele Unternehmen die Zulassung gilt.



4. Expertise der Gutachter

Problem: Viele Mitglieder des SEAC verfügen über zu wenig persönliche Erfahrung aus dem Business-Bereich, insb. aus KMUs.

- Das Verständnis verschachtelter Lieferketten, technologischer Anforderungen und der Wettbewerbssituation von KMUs benötigen Experten mit viel Erfahrung.
- Fehlinformation und Unsicherheiten bei den Gutachtern können zu unangemessenen Entscheidungen und unnötigen Korrekturen führen.

Lösung: Das SEAC sollte sich mehr als bisher verfügbare Expertise der betroffenen Industrie zu Nutze machen. Zudem sollten in Zukunft strengere Berufungsanforderungen an neue Komiteemitglieder gestellt werden.



Kontaktieren Sie uns



Kontakt