

# **REACH in der Praxis IV**

## **Erfahrungen und Unterstützungsangebote des Verbandes TEGEWA e. V.**

**Berlin, 15. April 2015**

**Dr. Alex Föller  
Verband TEGEWA e. V.**

# Inhalt

- **Aktivitäten des Verbandes TEGEWA im Zusammenhang mit REACH-Registrierungen und –Kooperationen**
- **Daten- und Kostenteilung: Erkenntnisse aus Phase 1 + 2**
- **Registrierung Phase 3**
- **Fazit**

## TEGEWA: Verband der Hersteller von

- Textilhilfs- und -farbmitteln,
- Papierhilfs- und -farbmitteln,
- Leder- und Pelzhilfs- und -farbmitteln,
- Tensiden,
- Komplexbildnern,
- Antimikrobiellen Mitteln,
- Polymeren Flockungsmitteln,
- kosmetischen Rohstoffen und pharmazeutischen Hilfsstoffen
- und verwandten Produkten

Prozess- und Performance-Chemikalien für industrielle Anwender

- Stoffe,
- Stoffgemische,
- Polymere,
- Zubereitungen
- Reaktionsgemische

# TEGEWA – Aktivitäten zu Unternehmenskooperationen

- **TEGEWA – erste Vorbereitungen auf die REACH-Implementierung bereits im Jahr 2004**
- **Anlass: Erfahrungen der Tensidhersteller aus den Altstoffprogrammen der 90er Jahre**
- **...führten zu TEGEWA/VCI-Projekt „Musterverträge für die Konsortienbildung“ – „Redeker-Verträge“...**
- **...heute: CEFIC Musterverträge und -vereinbarungen**

# Daten- und Kostenteilung – Grundsätze gem. REACH

## ➤ „Fair“

- Berücksichtigung der gegenseitigen Interessen
- Gerechtfertigte Kostenteilung

## ➤ „Transparent“

- Offenlegung des Datenpakets und der Kalkulation
- Nachweis der Kosten

## ➤ „Nicht diskriminierend“

- Gleiches gleich und Ungleiches ungleich behandeln
- Kartellrecht!



## Daten- und Kostenteilung – Phase 1 ⇔ Konsorten

- In großen Konsortien: Daten fast alle im Konsortium enthalten, teilweise mehrere Studien zu einem Endpunkt
- Im Anschluss an Datenlückenanalyse oft nur erste Schätzung über die Gesamtkosten möglich
- Kostenteilung sowie Nutzungsrechte im Konsortialvertrag bzw. in den Operational Rules geregelt
- Grundsatz: Admin- und Managementkosten „nach Köpfen“, Studienkosten anteilig nach Tonnagebändern
- Abwicklung des Kostenmanagements über Treuhandkonto
- Rückvergütung an Konsorten, falls LoA-Verkäufe

## Daten- und Kostenteilung – Phase 1, 2 $\Rightarrow$ SIEF $\Rightarrow$ LoA

- SIEF-Mitglied: Abwägung LoA-Kauf oder Mitglied im Konsortium?
- LoA-Verkauf über LR, SLT, Consultant oder Treuhänder
- LoA-Preis differenziert nach „volles Dossier“, „Endpunkt“ oder „Intermediate“ sowie nach Mengen
- Oft Verhandlungen über LoA, aber kein unmittelbarer Kaufabschluss
- LoA-Preis deshalb oft nicht definitiv, da auch ECHA-Nachforderungen
- LoA-Preis berücksichtigt i. d. R. zusätzlich firmeninterne Kosten der Konsorten (advantage compensation)

# Daten- und Kostenteilung – Phase 1, 2 ⇒ LoA ⇒ Beispiel

Kosten für den Datennachfrager ohne eigene Studien	Kosten je Registrierung (Euro)	in % der Gesamtkosten
<b>Studienbezogene Kosten</b>	<b>50.000</b>	<b>37,7</b>
<b>+ Risk Premium</b>	<b>15.000</b>	<b>11,3</b>
<b>+ Admin (studienbezogen)</b>	<b>7.500</b>	<b>5,7</b>
<b>= Studienkosten</b>	<b>72.500</b>	<b>54,7</b>
<b>+ Nicht-studienbezogene Kosten</b>	<b>50.000</b>	<b>37,7</b>
<b>+ CSR</b>	<b>10.000</b>	<b>7,5</b>
<b>= Gesamtkosten für den Konsorten</b>	<b>132.500</b>	<b>100</b>
<b>+ Advantage Compensation (20 %)</b>	<b>26.500</b>	
<b>= Preis für LoA</b>	<b>159.000</b>	

## Daten- und Kostenteilung – Phase 1, 2 ⇔ LoA ⇔ Probleme

- LoA-Preis → besteht bis zu über 50 % aus Admin und Aufschlägen
- Kalkulation oft nicht transparent („Black Box“); häufig werden Fixpreise für den LoA verlangt (für alle Tonnagen!)
- Rückvergütung für LoA-Bezieher häufig nicht vorgesehen
- Basis für Kostenteilung: Unternehmen oder Legal Entity?
- Unverständnis der Datennachfrager, wenn nicht nur die Kosten für die Schlüsselstudie umgelegt werden
- Bei gestaffelten LoA-Preisen (z. B. Intermediate) wählt SIEF-Mitglied häufig den günstigsten Preis

## Daten- und Kostenteilung – Erkenntnisse aus Phasen 1 + 2

**Gegen die Grundsätze der Fairness, der  
Transparenz und der Nicht-Diskriminierung  
wurde in vielen Fällen erheblich verstoßen!**

## Registrierung Phase 3 – Annahmen und Rahmenbedingungen

- **Deutlich mehr KMU**
- **Häufig weniger Teilnehmer pro SIEF (insb. bei Erst-Registrierung)**
- **Datenlage deutlich schlechter**
- **Sehr unterschiedliche Fallkonstellationen und Hintergründe/Motive der SIEF-Teilnehmer; weniger Konsortien, mehr „Marktbeziehungen“; vielfach wurden Stoffe bereits in Phase 1 oder Phase 2 registriert**
- **Einheitliche Registrierfrist, aber unterschiedliche Datenanforderungen**
- **Kosten der Registrierung von höherer Bedeutung  
→ Strategie Unternehmensleitung/Marketing entscheidend**

# Fazit

- **Kostenteilung: Fair, transparent, nicht diskriminierend**
- **Kostenteilung = Kostenausgleich (≠ Geschäftsmodell)**
- **SIEF-Partner/Bezieher von LoA müssen Verständnis für Kosten aufbringen, insb. für Projektmanagement und Administration ⇒ Transparenz erforderlich**
  - **...und gleichzeitig die gebotene Fairness, Transparenz und Freiheit von Diskriminierung einfordern,**
  - **...ggfs. an den LR direkt herantreten,**
  - **...Unterstützung der anderen SIEF-Teilnehmer suchen,**
  - **...als ultima ratio: Einschaltung von Kartellbehörden oder gerichtlichen Rechtsschutz beanspruchen**

⇒ **Noch Fragen?**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Dr. Alex Föller**

**Verband TEGEWA e. V.**

**Mainzer Landstraße 55**

**60329 Frankfurt am Main**

**[foeller@vci.de](mailto:foeller@vci.de)**

**Tel.: +49 69 2556 1339**