

REACH – aus Sicht eines mittelständischen Händlers

Dr. Ivonne Anita Müller

Jobachem GmbH

Curriculum Vitae

- 2001 – 2006: Studium der Chemie (Diplom) an der Julius-Maximilians-Universität in Würzburg
- 2006 – 2010: Promotion bei der KTB Tumorforschung GmbH in Kooperation mit der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg
- 2011 – heute: Mitarbeiterin der Jobachem GmbH in Dassel (Vertrieb und Regulatory Affairs)

Jobachem GmbH



Germany

China

Hongkong

Germany (Hauptsitz):

JOBACHEM GmbH
Am Burgberg 13
D-37586 Dassel
Germany

Hong Kong:

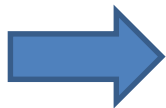
JOBACHEM Ltd.
Room 313, 3/F,
Central Building
Pedder Street,
Hong Kong Central
Hong Kong

China:

JOBACHEM (Suzhou) Trading Co. Ltd.
Rm. 401, 4/F, Suhua Science Park
208 Tongyuan Rd., SIP, Suzhou, China

Key Facts

- Kerngeschäft: Import von Spezialchemikalien aus Asien
- Umsatz in 2013: 27,7 Millionen €
- 31 Mitarbeiter
- Chemikalienumschlag in 2013 ca. 10.000 mt
- Eigenes Chemikalienlager (Basisbestand: ca. 1.000 mt):
 - unterliegt der Störfallverordnung (Betrieb mit erweiterten Pflichten);
 - BImSch-Genehmigung für Lagerung giftiger Stoffe
- Dienstleistungen für die chemische Industrie (Transport, Zollabfertigung, Lagern, Umpacken, Mischen, Lösungen nach Rezeptur, Schmelzen usw.)
- Responsible Care Programm; DIN EN ISO 9001:2008; DIN EN ISO 14001:2005
- Portfolio: Spezialchemikalien, UV-curing Chemikalien, Rohstoffe für Aromen und Riechstoffe, Weichmacher, Wärmeträgerflüssigkeiten, UV-Filter, etc.



Mittelstand / KMU

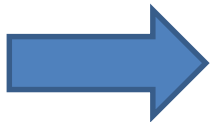
REACH – Aktivitäten der Jobachem als Importeur

- Vorregistrierung von ca. 110 Stoffen
- Vorliegende Registrierungen (unterstützt durch Fraunhofer ITEM, Hannover):
 - > 1000 t/a: 1 (transportiertes Zwischenprodukt)
 - 100 - 1000 t/a: 8 (davon eine Registrierung als transportiertes Zwischenprodukt; eine weitere Registrierung in Vorbereitung)
 - Bei zwei Stoffen agierte die Jobachem GmbH (bzw. die Tochter Enercure GmbH) als federführender Registrant
- Ausstehende Registrierungen bis 31.05.2018: ??? (ständiger Wandel im Portfolio, Entwicklung der Tonnagen nicht vorhersehbar)

Warum als mittelständischer Händler überhaupt eigene Registrierung?


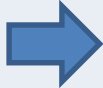
Vorteile einer eigenen Registrierung

- Leisten gerne Beitrag zur Erhöhung des Schutzniveaus von Mensch und Umwelt
- Kauf bei Nicht-EU-Herstellern, die kein Interesse an Registrierung haben, möglich (insbesondere von Produkten, die in der EU nicht mehr produziert werden)
- Einfluss auf die Qualität und termingerechte Fertigstellung des Registrierungs dossiers
- Unabhängigkeit von Produzenten bewahren
- Liefersicherheit





Herausforderungen annehmen

Jobachem – ein mittelständischer Händler

Händler	Produzent
Großes Portfolio mit Produkten für breit gefächerte Anwendungen	Überschaubares Portfolio mit Produkten für spezielle Anwendungen
Wenig eigene Expertise in Bezug auf die Verwendung der Produkte	Hohe Expertise in Bezug auf die Verwendung der eigenen Produkte
Aufwändige Kommunikation erforderlich	Kommunikationsaufwand geringer
 Starke Abhängigkeit von Consultants	 Consultants wirken unterstützend

Jobachem – ein mittelständischer Händler

Mittelstand	Großkonzerne
Registrierungen überwiegend in 2013 und 2018	Registrierungen in 2010
Stoffe wenig dokumentiert, viele Studien erforderlich	Überwiegend gut dokumentierte Stoffe, Studienaufwand geringer
Aufwand in Bezug auf Kommunikation und Verwaltung überschaubar	Hoher Kommunikations- und Verwaltungsaufwand
Kaum eigene Expertise, kleine bis keine Konsortien, kleine SIEFs, Consultant erforderlich	Hohe eigene Expertise innerhalb des Konzerns und Unterstützung durch Konsortium, große SIEFs
 Kostenanteile hoch	 Kostenanteile gering

Bedeutung der KMU

- Flexibilität insbesondere in Bezug auf Kundenwünsche und Produktneueinführungen
- Individuelle Kundenbetreuung
- Rasche Realisierung dank flacher Hierarchien



Großkonzerne bauen auf diese Stärken, da Ihnen selbst diese Eigenschaften fehlen

Flexibilität bei Produktneueinführungen geht nach Ablauf der Registrierungsfrist in 2018 verloren

- hohe Investitionskosten
- keine Garantien, dass diese wieder erwirtschaftet werden
- hohes Risiko



Schwächung des Mittelstands durch Flexibilitätsverlust

Forderungen an die Politik

- **Starke Abhängigkeit von Consultants führt zu hohen Kosten; ohne eigene Expertise Wahl eines Consultants mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis schwierig**

Forderung: Hilfestellung bei der Wahl eines geeigneten Consultants

Vorschlag: Akkreditierung / Zertifizierung

- **Verlust der Flexibilität bei Produktneueinführungen**

Forderung: Bewahren der Stärke des Mittelstands

Vorschlag: Übergangsfrist für die Einreichung des Dossiers nach dem 31.05.2018 schaffen; Verkauf eines Produktes, das vom Unternehmen bisher noch nicht hergestellt/importiert wurde, in diesem Zeitraum auch ohne Registrierung erlauben; nach Ablauf der Frist ist Registrierung erforderlich oder die Produktion/der Import werden aufgrund von nicht vorhandener Rentabilität wieder eingestellt

Forderungen an die Politik

- **Zugang zu einer bestehenden Registrierung oft von Schwierigkeiten begleitet: u.a. faire und transparente Kostenteilung; kaum Einfluss bei einer unzureichenden Qualität des Lead Dossiers**

Forderung: Hilfestellung bei der Ermittlung fairer Kosten und bei schwierigen Verhandlungen mit Lead Registranden bezüglich Kosten, evtl. opt-out und fachlichen Differenzen

Vorschlag: Effektive offizielle Unterstützung bei Konflikten auf Anfrage; bei Stoffen mit laufendem oder bevorstehendem Compliance check sollten potentielle Registranden auf Wunsch in den fachlichen Kommunikationsprozess eingebunden werden können (Transparenz zu erwartender Kosten wichtig für strategische Entscheidung)

Vielen Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



Dr. Ivonne Anita Müller

JOBACHEM GmbH

Am Burgberg 13

D-37586 Dassel

Tel.: +49 (0)5564 20078-44

Fax: +49 (0)5564 20078-11

E-Mail: ivonne.mueller@jobachem.com

www.jobachem.com