



Panteia

Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Impact REACH op MKB

Een kwantitatieve impactanalyse en een onderzoek naar een mogelijke behoefte aan aanvullende ondersteuning

Eindrapportage



Titel	Impact REACH op het MKB
Author(s)	J.J. Boog (Panteia), F.A. van Broekhuizen (IVAM), H.B. Krop (IVAM), C. Veldhuis-Van Essen (Panteia)
Date	June 2013
<p>In opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu Contactpersoon: Jan Wijmenga Begeleidingscommissie: Ministerie van I&M, directie Veiligheid & Risico's (Voorzitter). In de begeleidingscommissie zijn vertegenwoordigd: FOCWA, Kamer van Koophandel (KvK), Nederlandse Rubber en Kunststof Industrie (NRK), RND, Shell, VHCP en VNCI. Agendaleden waren: de Ministeries van EZ en SZW en VNO-NCW en FME-CWM.</p>	
<p>For further questions you may contact: John Boog, j.boog@panteia.nl, tel: +31 (0) 79 3222292. Fleur van Broekhuizen, fvbroekhuizen@ivam.uva.nl, tel: +31 (0) 20 525 5080</p>	

Inhoudsopgave

Executive Summary	5
Samenvatting	15
1 Inleiding	25
1.1 Aanleiding voor het onderzoek	25
1.2 Doel van het project	25
1.3 Onderzoeksvragen	26
2 Methode van onderzoek	29
2.1 Algemene opzet van het onderzoek	29
2.2 Literatuurstudie	29
2.3 Diepte-interviews	29
2.4 Telefonische enquête	30
2.5 Analyse, rapportage inclusief conclusies en aanbevelingen	31
3 Onbekendheid met REACH	33
3.1 Non-respons analyse	33
3.2 MKB-bedrijven naar sector die met REACH te maken hebben	35
3.3 Conclusies	35
4 Kenmerken REACH-plichtige bedrijven	37
4.1 Kenmerken steekproef	37
4.2 Aantal stoffen	38
4.3 Conclusies	43
5 Problemen die bedrijven ondervinden	45
5.1 Problemen bij producenten, importeurs en only-representatives	45
5.2 Problemen bij downstream users	49
5.3 Conclusie	51
6 Effecten bedrijfsvoering	53
6.1 Gematerialiseerde effecten	53
6.2 Verwachting toekomst	62
6.3 Conclusie	68
7 Communicatie, keteneffecten en ondersteuning	71
7.1 Communicatie ketenpartners	71
7.2 Positieve effecten	73
7.3 Tevredenheid en behoefte ondersteuning	74
7.4 Conclusies	78
8 Kwantitatieve analyse impact van REACH	81
8.1 Actuele nalevingskosten MKB-bedrijven door REACH	81
8.2 Nalevingskosten MKB door REACH bij volledige naleving	88
8.3 Wat is de verwachting voor de toekomst?	91
8.4 Conclusie	91

9	Conclusies en aanbevelingen	95
9.1	Conclusies	95
9.2	Aanbevelingen	102
Bijlagen		
I	Literatuurstudie	107
II	Vragenlijst telefonische enquête	129
III	Open antwoorden telefonische enquête	141

Executive Summary

Background, goal and research questions of the study

REACH is the European Union's Regulation on chemicals and their safe use. It deals with the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemical substances. The regulation entered into force on 1 June 2007 and is being introduced in phases. At the time of this report (March 2013) the second registration period had almost finished (June 2013). The last substances will be registered in 2018. Substances that are manufactured in large quantities (> 100 tonnes per year per company) and substances that are carcinogenic, mutagenic or toxic to reproduction above 1 tonne per year per company should all have been registered by now. Only a start has been made to evaluate and authorise substances. Most of the work for companies is, therefore, in preparing the registration dossier and the resulting Chemical Safety Report (CSR) and the improved and more elaborated Safety Data Sheets (SDS).

The various elements of the REACH Regulation must be evaluated on a regular basis. Experiences in implementation and the effects of REACH in the various Member States should be evaluated every five years. The report on the first evaluation was published by the European Commission in February 2013. The European Commission included an impact study of REACH on business in general.

To obtain more insight into the impact of the REACH regulation on SMEs in the Netherlands, the Dutch Ministry of Infrastructure and the Environment asked Panteia/IVAM to gather verifiable data on the number of SMEs in the Netherlands whose operation is influenced by REACH. The Ministry has formulated the following research questions:

1. How many SMEs are affected by REACH in their operations, because they:
 - a) Have to carry out one or more registrations; and/or
 - b) Have had to adjust the company's (manufacturing) process after authorisation or restriction; and/or
 - c) Have had to adjust their operational management after the implementation of REACH?
2. To which sectors do these SMEs belong and which of these sectors have been hit hardest/least?
3. What parts of REACH cause most of the (administrative) burden for the SMEs?
4. Which problems do SMEs face when working with REACH?
5. What are the probable effects of changes in the REACH Regulation that are proposed in the review on the impact of REACH on SMEs in the Netherlands?

The secondary goal of the study is to gain insight into the potential need for support with regard to REACH required by the Dutch SMEs:

1. What kind of support do SMEs require when working with REACH?
2. What kind of support do SMEs expect from the government or from their associations?
3. What is the minimum amount of support that the SMEs should receive given the problems they encounter when working with REACH?
4. Is there a difference in support requirements between sectors/types of companies?

Research method

A questionnaire was developed, based on an extensive literature study and a number of in-depth interviews with those directly involved (branch associations, REACH Helpdesk, companies). A representative number of SMEs was asked to respond to the questionnaire by telephone. The companies approached for the telephone survey were selected on the basis of their role within REACH, their relevant branch of industry and the size of the SME. Of the 1.2 million Dutch SMEs, the assumption was made that those in the following sectors are not or only marginally affected by REACH:

- Agriculture, hunting & forestry and fishing
- Mining and quarrying
- Food industry
- Pharmacy and waste
- Bulk food industry
- Hotels and restaurants
- Transport
- Business services.

This entails more than 787 000 Dutch SMEs. The remainder is potentially 385 000 Dutch SMEs that, in one way or another, could come into contact with REACH. Because of the relatively high impact that REACH has on the chemical sector, this industrial sector has been divided into the chemical sector and a remaining group, excluding the food industry. The sample survey has been set up for a minimum of 750 of the 385 000 companies that may come into contact with REACH. A total of 1 143 Dutch SMEs were interviewed by telephone. A further 36 SMEs were approached for in-depth telephone interviews, specifically directed at charting the compliance costs for SMEs with regard to REACH. The actual costs of compliance concern the costs as indicated by the interviewees for the year 2012. The maximum costs of compliance have been estimated on the basis of expert judgement, assuming that all the relevant SMEs are affected by REACH to the same extent, based on the size of the SME.

Results

General impression of SME with regard to REACH

The results of the telephone survey show that, contrary to the researchers expectation, an unexpectedly high percentage of companies in industry and trade have indicated that they have nothing to do with REACH. For the industrial sectors chemistry and petro chemistry, practically all SME would have been affected by REACH, if not now then, in the future, and not only the 75% that resulted from the survey. It was also expected that in the other industrial sectors more companies would have been affected by REACH rather than the 21% from the survey. Of the remaining sectors, characterised as downstream users, 70 to 80 % indicated that they know nothing about REACH, whilst it was expected that this percentage would be much lower. These high percentages indicate that these SMEs could be confronted with unexpected costs and/or work that they have not anticipated. For this study it means that some uncertainty must be taken into consideration when estimating the costs of implementation encountered by Dutch SMEs during the period 2013 – 2018, and the years following that period.

1. How many SMEs are affected by REACH and how many SMEs have to deal with REACH in their business operations because they:
 - Have to carry out one or more registrations; and/or
 - Have had to adapt their business (manufacturing) process after authorisation, or restriction; and/or
 - Have had to adapt their business process after implementation of REACH?

This study has shown that 43 700 SMEs, or 3,7% of the total number of SMEs in the Netherlands have indicated that they are affected by REACH (i.e. 11% of the SMEs from the selected sectors). With a correction for the fact that all SMEs in the chemicals sector and more SMEs from other sectors are affected by REACH, this number is expected to reach 65 200 SMEs. This is 5,6% of the total number of SMEs in the Netherlands (i.e. 17% of the SMEs from the selected sectors).

With regard to adapting company processes as a result of the REACH Regulation, 23% of the 43 700 companies indicate that some adaptation has taken place. A slightly higher amount, 29% of the SMEs that have been affected, indicate that they have invested in new company processes, as a reaction to REACH. 38% of these companies indicate that they have invested in new risk management measures, as a result of REACH.

From the survey, it appears that there is little experience with authorisation process (10% of the SMEs states to be affected by the REACH authorisation process). Currently only 22 substances are listed on Annex XIV of REACH. A further 138 substances are included on the candidate list for authorisation. The results of the questionnaire hint that companies perceive the candidate list as an authorisation in itself. It is expected that the percentage of SMEs affected by the REACH authorisation process will increase in the near future because the European Commission has formulated the intention of identifying substances for the candidate list following an accelerated procedure.

35% of the SMEs affected by REACH have indicated that they will use a different substance, from a strategic point of view, 45% expects to have to deal with an increase in product renewal and/or change the coming years. 27% expect to have to deal with production disturbances as a result of lack of substances due to a lower availability on the Dutch market. Almost half of all manufacturers of substances (44%) and more than one-third (37%) of all importers of substances expect that they will have to remove certain substances from their portfolios the coming years. This does not necessarily mean that the substances will be taken off the market, because other market players will take over supplying them until a reorganisation of the market takes place.

On the basis of the survey results an estimate can be made that during the first registration period for Dutch SMEs in the chemical sector approximately 600 registrations (2,5% of the total amount of registrations in that period) were carried out in the volume category > 1 000 tonnes per year, in other words an average of 0.5 registrations per importing or manufacturing company in this sector. The results of the telephone survey appear to show an overestimation, when they are compared with data from ECHA (almost 300 registrations). Based on the survey results it is expected that Dutch SMEs will carry out a further 1 000 registrations in the period 2013 – 2018, for which less data are required to complete the registration dossier than for the first group. An important number, 55%, of the producers/importers that have substances in the category 1 to 1 000 tonnes per

year in their portfolio have indicated that they will not apply for registration. This could directly influence the availability of substances in the Netherlands.

2. To which sectors do these SMEs belong? Of these sectors, which are impacted the most or the least?

Of the sectors that are affected by REACH, industry (manufacturers of chemicals and chemical products, paint and ink and rubber and plastics) and wholesale (importers of chemical products) carry the bulk of the financial burden. The following sectors are affected to a lesser extent: building, non-food wholesale, retail, repair of motor vehicles, storage, transport services, services in wellness, undertakers, repair work, research and development. It is assumed that the agriculture and fishing sectors, mining and quarrying, the food industry, pharmacy and waste, the wholesale in food, the hotels and restaurants, transport and the services sector will not have to do with REACH at all or only to a very small extent.

3. Which of the elements of REACH cause most (compliance) problems for SMEs?

Perceived expenses caused by REACH

The telephone survey indicated that 53%¹ of the Dutch SMEs that responded which are affected by REACH have noted an increase in the annual costs as a result of REACH. This is a median increase of 5% of (own company) person hours and an increase of 1% of external costs, these external costs vary from purchasing software to hiring an external advisor. The most important increase is caused by having to gather company information for REACH. This concerns gathering information related to substance, product and process, required for the registration dossier, as well as keeping up to date with the developments within REACH (among other things information about the Regulation; Guidance Documents). Writing SDS/eSDS's comes second on the list of most important factors that have caused an increase in costs for SMEs as a result of REACH (77% of the SMEs that have been affected). For 14% of the companies, this is the largest cost

Actual expenses caused by REACH

A total of 36 SMEs distinguished by their role as producers, importers and downstream users, were explicitly contacted to give quantitative input on their administrative burden and other costs as a result of the implementation of the REACH Regulation. Administrative burden means the costs of providing the obligatory legal information required to the government. This study also looked at the substantive costs for compliance that SMEs incur as a result of REACH being implemented, compared with the costs that these companies have incurred during the introduction of REACH. Together these are the compliance costs.

The compliance costs for REACH that SMEs incur are calculated to be €425 million per annum in 2012, which is derived from the information provided by the 36 companies. Of the €425 million per annum in 2012, 59% can be attributed to the relevant industrial SMEs. This sector includes, among others, the manufacturers of chemicals and chemical products, paint and ink, and rubber and plastic. The average costs per SME in these sectors is then almost €24 500 per company for 2012.

¹ Is equivalent to 2% of Dutch SMEs.

The other relevant sectors bear the remaining 41% of the costs. On average this is €10 000 per company for 2012.

Converted to the maximum extra costs if all companies are affected by REACH in a similar way and based on their role within this regulation the compliance costs for REACH in 2012 are estimated at almost €670 million, or almost €10 300 per company. These figures clearly deviate from the study carried out in 2004 by SIRA Consulting (Study on the Consequences and Administrative Burden of REACH for Dutch Business). One reason is that SIRA made an ex ante assumption that there would only be a single registration for each substance and that registrants of the same substance would share the information between each other and submit a joint registration dossier. Ex post it has become clear that each substance has, on average, five registrations. Registrants are less willing to share information on substances than was expected and intended, which means they will incur costs for independent registrations. This also means that the accompanying costs related to carrying out a registration can be up to five times higher per substance. This cannot really be blamed on the regulation, but on the manner in which individual companies have decided to implement the registration procedure in practice. Another reason is that SMEs that have to do with REACH spend much more time than expected to keep their knowledge up to date. These costs are partially borne by own staff, but especially SMEs incur substantial costs through hiring consultants and obtaining Letters of Access (LoA) to gain access to the registration information of a Substance Information Exchange Forum (SIEF). Besides this, we are now almost ten years on and price increases and inflation as well as salary increases also play a role.

The quantitative impact analysis that was carried out among 36 SMEs, gives limited insight into the impact per REACH task of each SME. Based on the input gathered from these companies about the costs of compliance a range can be estimated for the different tasks within REACH. The role that a company has and the bandwidth of the various types of compliance costs are shown in the table below.

Compliance costs of important obligations by REACH

Costs	Number of companies that provided costs (n=36)	Bandwidth of costs as provided by companies (€)	Average (€) per company
Gathering information on REACH <i>in general</i>	33	€ 150 to € 26.000	€ 3.300 € 3.000 (Average n=36)
Composing a SDS/eSDS	28	€ 400 to € 50.000	€ 12.000 € 9.000 (Average n=36)
Reading and interpreting SDS for own organisation	21	€ 800 to € 20.000	€ 3.500 € 2.000 (Average n=36)
Implementing SDS on the work floor	18	€ 200 to € 15.000	€ 3.300 € 1.500 (Average n=36)
Purchasing or adapting ICT/ data management systems	15	€ 2.000 to € 30.000	€ 4.500 € 1.800 (Average n=36)
Labelling	14	€ 1.200 to € 30.000	€ 9.000 € 3.500 (Average n=36)

The overview shows a broad distribution, this indicates that the situation varies from company to company. For example as a result of the number of substances that are used (reading SDS/eSDS's, determine limit values, adjust work place instruction cards etc.) or the number of products that are formulated (developing SDSs and eSDSs, translation, distribution and updating). The various compliance costs are experienced as REACH costs by the respondents. In addition there are obligations that should (partially) be carried out for other regulations, but which have gained impulse due to REACH as far as compliance is concerned, for example labelling (under the Regulation on Classification, Labelling and Packaging) and the introduction of SDS on the work floor, which is part of the Directive on Chemical Substances.

The results of the telephone survey also show that an important group of companies (partially) charges the REACH costs to their customers. More than one fifth of the companies (21%) indicated that the prices of their products have increased due to REACH, and that this can influence the entire supply chain of a substance/product/article.

4. What problems do SMEs encounter when working with REACH?

The results of the in-depth telephone interviews show that an important part of the problems and the costs incurred by SMEs to solve problems are caused by '*insufficient knowledge or available information*'. For at least 10% of the manufacturers/importers/only representatives this concerns having insufficient insight into their own obligations within REACH, into the registration procedures, into the data they must supply and into the amount of *guidance documents*. A further 18% of the directly involved SMEs say they have problems during registration because the costs for participating in the SIEF are too high and uncertain (which means that it is uncertain whether the company can or cannot lodge a registration), or that the lead registrant is inactive or there is an imbalance of power within SIEF.

The telephone survey has indicated that there is very little experience with the preparation of authorisation requests. Furthermore, not one substance has gone through the entire authorisation process. The first applications for authorisation will be finalised in June 2013. There are 22 substances in Annex XIV of REACH with deadlines for the application of an authorisation that are set in the far future. 138 substances are on the candidate list for possible authorisation. The small group of SMEs that does have experience with preparing authorisation applications especially has to deal with the uncertainty about whether the criteria have been fulfilled for an application. This is due to insufficient knowledge of the laws and regulations. It can be expected that more attention will be paid to the identification of substances of very high concern and thus the potential authorisation substances as by 2020 the European Commission plans to have determined whether all the registered substances should be on the candidate list or not. Therefore, the candidate list will grow the coming period and companies will perceive this as an expanding list of substances that will enter into the authorisation process.

Downstream users experience problems with drafting, interpreting, translating, distributing and updating SDSs/eSDSs. Although this was already partially mandatory before the introduction of REACH and is partially not a result of REACH, but rather of the Health and Safety Legislation, this burden has increased as the SDSs have become more extensive and also through the introduction of the more expansive (or extended) eSDSs. These SDSs/eSDSs are sometimes hundreds of pages long

and contain the descriptions of the risks of the use of the substance. SMEs will have problems in extracting the relevant information from these documents.

The survey and in-depth interview also show that insight into the accompanying costs is still missing for many downstream users because they expect that many possible problems will only come to light after the registration deadlines in 2013 and 2018 when the substances with smaller volumes are registered.

5. What possible effects will the proposed changes to the REACH regulation be that are given in the review of the impact of REACH on SMEs in the Netherlands?

The results of the research by Panteia/IVAM show that the complexity of the regulation and the results thereof are experienced as being the largest cause of costs. However it seems that the Commission is not steering directly towards a simplification of the regulation itself, but rather towards a simplification of the implementation. For instance, the Commission is considering lowering the financial costs and administrative burden, but this will only help in a limited way. SMEs would be better helped by lowering the obligations on compliance and improving information and support.

6. What kind of support do SMEs need to work with REACH? What kind of support do SMEs expect from the government and/or branch associations? What is the minimum support that SMEs require given the problems they encounter when working with REACH? Is there a difference in support requirements between sectors?

Around 60% of the SMEs that are affected by REACH have indicated that there is a need for assistance when implementing REACH in their own company. About half requires assistance in the area of practical and sector specific explanations and implementation of REACH. Besides that there is a need for simplification of law acts/guides concerning REACH and timely information about the latest developments. The Dutch government is in a position to simplify REACH, within the limits set by Brussels, and to stimulate support to SMEs. Incidentally, the companies are satisfied most with the support provided by branch associations.

The importance of REACH in the improvement of dealing with substances in the supply chain in a responsible manner is unanimously supported. About one-third of the SMEs has improved their own working conditions and/or environmental care system due to REACH.

Unfamiliarity with REACH by SMEs indicates that there is an important group of companies that are currently insufficiently aware of their obligations and/or the changes that they need to make in their company and thus they will be insufficiently prepared. Given the large group of SMEs that is unfamiliar with REACH, but do have a role within REACH, it is very important that attention is paid by branch associations and by the Chamber of Commerce to sensitizing Dutch SMEs, through awareness campaigns or through practical support.

Issues that could be tackled from within the REACH regulation to alleviate the burden within companies are related to compliance with regard to SDS/eSDS's and alleviation or simplification of these compliance rules. During the in-depth interviews digitisation, simplification of SDS updating and distribution and limiting the various SDS/eSDS's languages are mentioned as the first things that

should be dealt with. Topics that were also mentioned during these in-depth interviews, but which were not mentioned during the telephone surveys or in the recommendations by the European review are: (1) simplifying the procedure for updating a substance dossier, which could possibly restrict the permanent impact that REACH would have on SMEs, and (2) postponing the registration deadline beyond 2018 which would help spread the registration costs over a longer period of time.

Most Important Recommendations

1. Sensitising the companies involved

This concerns (in first instance) the group of SMEs that are still unaware of their role within REACH. To be able to manage the impact that REACH will have on these companies it is recommended that the Chambers of Commerce and the REACH Helpdesk are enlisted to sensitise these companies and to point out their role within REACH. Possibly the Inspection Department of the Ministry of Social Affairs and Employment can also play a role here.

2. Supporting SMEs that have to conform to obligatory registration

This group of SMEs mainly requires substantive support when implementing REACH. An important role here lies with the branch associations. It is advisable to emphasise that SMEs combine forces and that there should be more standardisation of content. A very useful platform for this could be the Mentorenproject that is carried out in Belgium.

3. Supporting downstream users

For this group of SMEs it concerns the drafting, reading, interpreting, translating and distribution of SDS/eSDS's. Various initiatives from the sectors are targeted toward providing SDS (digitally) from one central point. It is recommended that these initiatives be further developed and to aim toward as much uniformity as possible. The Mentorenproject can be interesting for this group of companies for instructions and feedback from similar companies. Branch associations play an important role here in making the information that is available to their companies easily accessible. It is recommended that the Dutch government, together with the other Member States of the EU lobby for more uniformity in the layout of the SDS/eSDS's so that complete automation of SDS/eSDS's will become possible (suggestion: a SDS/eSDS-IUCLID).

4. Information about ECHA and Regulations

An important impact that REACH will have on Dutch SMEs will be on obtaining information about, and staying up to date with the laws and regulations and the guidance documents. It is recommended that the Netherlands government encourages the REACH Helpdesk to provide this information in a clear and simple manner. It is also recommended that they work together closely with the branch associations that will forward this information to their members.

5. Communication and information exchange between partners in the supply chain must be improved

An important aspect of REACH is that communication between partners in the supply chain is improved. Companies still have problems in bringing and taking information to/from the chain. SDS/eSDS's are distributed insufficiently, are incomplete, are often late, are not always in the Dutch language and be-

sides that are not up-to-date. Many customers indicate that they have to look up the information themselves whilst this is an obligation of the manufacturers. It is difficult to pass information on to customers if you have not received it from the manufacturer. The government must emphasise the importance of REACH and its goals to the manufacturers. Issuing SDS/eSDS's through a government database could be a tool.

6. The government should facilitate initiatives concerning automation to promote quicker exchange of information

Various initiatives have been started to digitise REACH. It is recommended that the government supports these and stimulates them, if this has not yet been done. Standardisation should be kept in mind so exchange and use of information is easier. For instance, by not using different programming for each sub-sector.

7. Monitoring whether government policy with regard to REACH has sufficient impact

SMEs will have to deal with compliance obligations for REACH in the near future. Either because the EU is adapting policy or because the policy will be adapted when implemented nationally. The coming years it is important to monitor what the current problems are and which problems cause most costs on an annual basis. The above survey concerns the current state of affairs. Many companies cannot estimate what the administrative and substantive burden will be in the future. Because of the lack of knowledge of the downstream users with regard to REACH obligations and the expected problems surrounding authorisation and the up and coming registration round for the substances with a lower tonnage; it is expected that there will be problems and high costs caused by REACH the coming years. Monitoring is required to be able to make timely adjustments.

Samenvatting

Aanleiding, doel en onderzoeksvragen onderzoek

Sinds 1 juni 2007 is in Europa de REACH-verordening (Registratie, Evaluatie en Autorisatie van Chemicaliën) van kracht en wordt in verschillende fasen ingevoerd. Op dit moment (maart 2013) is de tweede registratieperiode bijna voorbij (1 juni 2013). De laatste stoffen zullen in 2018 geregistreerd worden. Stoffen met een groot productievolume (> 100 ton per jaar per bedrijf) en stoffen die een ernstig milieugevaar (hoge ecotoxiciteit) of gezondheidsgevaar (carcinogeen, mutageen of reprotoxische stoffen) bezitten, behoren nu allemaal geregistreerd te zijn. Met de evaluatie en autorisatie van stoffen is tot nu toe slechts een eerste begin gemaakt. Voor bedrijven zit het meeste werk op dit moment daarom in het opstellen van het registratiedossier en het daaruit afgeleide Chemisch VeiligheidsRapport (CVR) en de verbeterde en uitgebreidere Veiligheidsinformatiebladen (VIBs).

Regelmatig dienen verscheidene elementen van de REACH-verordening geëvalueerd te worden. De ervaring opgedaan met de uitwerking en implementatie van REACH in de verschillende lidstaten dient om de vijf jaar te worden geëvalueerd. In februari 2013 is het rapport van de eerste evaluatie door de Europese Commissie gepubliceerd. De Europese Commissie heeft o.a. input over de impact van REACH op het bedrijfsleven in het algemeen onderzocht.

Om beter zicht te krijgen op de impact van de REACH-verordening op het MKB in Nederland heeft het Ministerie van Infrastructuur en Milieu aan Panteia/IVAM een opdracht gegeven, met als primair doel het beschikbaar komen van verifieerbare cijfers over het aantal MKB-bedrijven in Nederland dat in hun bedrijfsvoering door REACH beïnvloed wordt. Dit ministerie heeft hierbij de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

1. Hoeveel MKB-bedrijven worden door REACH geraakt in hun bedrijfsvoering, doordat ze:
 1. een of meer registraties moeten doen; en/of
 2. het bedrijfs(productie)proces hebben moeten aanpassen na autorisatie of restrictie; en/of
 3. anderszins hun bedrijfsvoering hebben moeten aanpassen na inwerking-treding van REACH?
2. In welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden dus het meest/minst geraakt?
3. Van welke onderdelen van REACH ondervinden de MKB-bedrijven de meeste (administratieve) last?
4. Tegen welke problemen lopen MKB-bedrijven aan bij het werken met REACH?
5. Wat zijn mogelijke gevolgen van de verandering in de REACH-verordening die worden voorgesteld in de review op de impact van REACH op het MKB in Nederland?

Secundair doel van de studie is om inzicht te krijgen in de latente ondersteuningsbehoefte aangaande REACH bij Nederlandse MKB-bedrijven:

1. Welke ondersteuning heeft het MKB nodig bij het werken met REACH?
2. Welke ondersteuning verwacht het MKB van de overheid en/of van belangenorganisaties?

3. Wat mist het MKB aan ondersteuning dat minimaal zou moeten worden opgepakt in het licht van de problemen waar het MKB tegen aanloopt bij het werken met REACH?
4. Is er verschil in behoefte voor ondersteuning tussen sectoren/type bedrijf?

Methode van onderzoek

Op basis van een diepgaande literatuurstudie en een aantal diepte-interviews met direct betrokkenen (brancheverenigingen, REACH Helpdesk, bedrijven) is een vragenlijst opgesteld die telefonisch is voorgelegd aan een representatief aantal MKB-bedrijven. Bedrijven voor de telefonische enquête zijn geselecteerd op basis van hun rol binnen REACH, relevante bedrijfssectoren en de grootte van het MKB bedrijf. Van de in totaal 1,2 miljoen Nederlandse MKB-bedrijven is aangenomen dat de MKB-bedrijven in de sectoren landbouw en visserij, de delfstoffenwinning, de industrie in food, farmacie en afval, de groothandel in food, de horeca, het vervoer en de financiële en zakelijke dienstverlening niet tot nauwelijks met REACH te maken hebben. Dit zijn in totaal ruim 787.000 Nederlandse MKB-bedrijven. Het resterende deel omvat in potentie 385.000 Nederlandse MKB bedrijven die wel op enigerlei wijze met REACH te maken zouden kunnen hebben. Vanwege de relatief hoge impact van REACH op de chemische sector is de industriële sector gesplitst in een chemische sector en een restgroep exclusief de voedingsindustrie. De steekproef is opgezet voor een totaal van minimaal 750 van de 385 000 bedrijven die op enigerlei wijze met REACH te maken kunnen hebben. Uiteindelijk zijn 1.143 Nederlandse MKB-bedrijven telefonisch bevestigd. Daarnaast zijn aanvullende telefonische diepte-interviews met 36 MKB-bedrijven gehouden die specifiek gericht waren op het in kaart brengen van de nalevingslasten voor MKB-bedrijven door REACH. De actuele nalevingskosten betreffen de kosten waargenomen op jaarbasis 2012 zoals de geïnterviewde bedrijven die ervaren. De maximale nalevingskosten zijn geschat op basis van expert judgement, aangenomen dat alle relevante MKB-bedrijven in dezelfde mate met REACH te maken zouden hebben op grond van de grootte van het MKB bedrijf.

Resultaten

Algemeen beeld van MKB in relatie tot REACH

De resultaten uit de telefonische enquête laten zien dat een onverwacht hoog percentage bedrijven in de industrie en de handel aangeeft niet te maken te hebben met REACH. Naar de inschatting van de onderzoekers is dit een onverwachte uitkomst. Voor de bedrijfssector industrie chemie en petrochemie zou vrijwel elk MKB bedrijf te maken moeten hebben of krijgen met REACH (100%) en niet 75%, zoals uit de enquête naar voren komt. Ook was de verwachting dat ook in de andere sectoren van de industrie meer bedrijven te maken hebben met REACH dan de 21% uit de enquête. Van de andere sectoren die vooral als downstream gebruiker gekenmerkt worden geeft 70 tot 80% aan niet van REACH op de hoogte te zijn terwijl de verwachting is dat dit veel lager zou moeten zijn. Deze hoge percentages geven aan dat deze MKB bedrijven nu en in de (nabije) toekomst mogelijk aanlopen tegen onverwachte kosten en/of inspanningen voor de eigen organisatie waarop ze niet hebben geanticipeerd. Voor deze studie betekent dit dat er in de interpretatie van de resultaten rekening gehouden dient te worden met een onzekerheid in de inschatting van de nalevingskosten van het Nederlandse MKB voor de periode 2013 – 2018, en de jaren daaropvolgend.

1. 1a. Hoeveel MKB-bedrijven worden door REACH geraakt en
- 1b. Hoeveel MKB-bedrijven worden door REACH in hun bedrijfsvoering geraakt, doordat ze:
 - een of meer registraties moeten doen; en/of
 - het bedrijfs(productie)proces hebben moeten aanpassen na autorisatie of restrictie;
 - en/of anderszins hun bedrijfsvoering hebben moeten aanpassen na inwerkingtreding van REACH?

Uit deze kwantitatieve studie blijkt dat 43.700 MKB-bedrijven, ofwel 3,7% van het totale aantal MKB-bedrijven in Nederland, aangeeft door REACH geraakt te worden (ofwel 11% van de MKB-bedrijven uit de geselecteerde bedrijfssectoren). Gecorrigeerd voor de verwachting dat alle MKB-bedrijven in de sectoren chemie en meer in de andere sectoren door REACH geraakt worden loopt dit aantal op tot 65.200 MKB-bedrijven. Dit is 5.6% van het totaal aantal MKB-bedrijven in Nederland (ofwel 17% van de MKB-bedrijven uit de geselecteerde bedrijfssectoren).

Op het gebied van aanpassing van bedrijfsprocessen als gevolg van de REACH regelgeving geeft 23% van de 43.700 door REACH geraakte MKB-bedrijven aan hiermee van doen te hebben (gehad). Iets meer, 29% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven geeft aan in reactie op REACH in de nieuwe bedrijfsprocessen te hebben geïnvesteerd. 38% van deze bedrijven geeft aan onder invloed van REACH geïnvesteerd te hebben in nieuwe risicobeheersmaatregelen.

Uit de enquête blijkt dat er nog weinig ervaring is met voorbereiding op het aanvragen van een autorisatie (10% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven). Gegeven het beperkte aantal stoffen waarvoor een autorisatie kan worden aangevraagd en de uiterste deadline daarvoor die voor veel stoffen nog niet is bereikt (momenteel staan 22 stoffen op de autorisatielijst conform Annex XIV van REACH), ziet mogelijk een deel van deze 10% *autorisatie* breder, en bedoelt hiermee tevens dat het plaatsen van zorgstoffen op de kandidaatslijst (thans staan 138 stoffen op de kandidaatslijst) al als een autorisatie wordt ervaren. De verwachting is dat dit percentage in de nabije toekomst zal toenemen omdat de Europese Commissie het voornemen heeft geformuleerd om het identificeren van zorgstoffen door plaatsing ervan op de kandidaatslijst te versnellen.

Op het gebied van het gebruik van stoffen geeft 35% van de door REACH geraakte Nederlandse MKB-bedrijven aan uit strategisch oogpunt andere stoffen te zijn gaan gebruiken, 45% verwacht in de komende jaren te maken te krijgen met een toename in product vernieuwing en/of verandering en 27% verwacht te maken te gaan krijgen met storings in de productie als gevolg van het wegvallen van stoffen door een lagere beschikbaarheid van deze stoffen op de Nederlandse markt. Bijna de helft van alle fabrikanten van stoffen (44%) en ruim een derde (37%) van alle importeurs van stoffen verwachten dat zij in de komende jaren stoffen uit hun bedrijfsportfolio zullen schrappen. Dat hoeft niet noodzakelijkerwijs te betekenen dat de stoffen van de markt zullen worden gehaald, omdat andere actoren op de markt het aanbod van die stoffen kunnen overnemen en er een andere marktordening kan plaatsvinden.

Op basis van de enquêteresultaten kan worden geschat dat in de eerste registratieperiode door Nederlandse MKB-bedrijven ca. 600 registraties (2,5% van het totale aantal registraties in die periode) zijn uitgevoerd in de volumecategorie groter dan 1000 ton per jaar, ofwel gemiddeld een 0,5 registratie per importeerend of producerend bedrijf. De resultaten van de telefonische enquête lijken

hiermee een overschatting te geven als de cijfers van ECHA eraan worden gelegd (bijna 300 registraties). Op basis van de enquêteresultaten wordt verwacht dat Nederlandse MKB-bedrijven in de periode 2013-2018 een verdere 1.000 registraties zullen uitvoeren, waarvoor overigens minder data voor gevraagd wordt. Een belangrijk deel, 55%, van de producenten/importeurs die in februari 2013 stoffen in de categorie 1 tot 1000 ton per jaar in portfolio heeft, geeft aan niet tot registratie over te zullen gaan. Dit zou direct gevolgen kunnen hebben voor de beschikbaarheid van stoffen binnen Nederland.

2. In welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden dus het meest/minst geraakt?

Van die sectoren die door REACH geraakt worden dragen de industrie (fabrikanten van bulkchemicaliën, fijn chemicaliën, verf en inkt, en rubber en kunststof) en de groothandel (importeurs in chemische producten) de grootste financiële lasten. De sectoren bouw, de groothandel non-food, de detailhandel, de autoreparatie, de opslag en dienstverlening vervoer en de dienstverlening in wellness, uitvaart, reparatie en speur- en ontwikkelingswerk worden minder geraakt. Voor de sectoren landbouw en visserij, de winning, de industrie in food, farmacie en afval, de groothandel in food, de horeca, het vervoer en de financiële en zakelijke dienstverlening is aangenomen dat zij redelijkerwijs niet tot nauwelijks met REACH te maken hebben.

3. Van welke onderdelen van REACH ondervinden de MKB-bedrijven de meeste (nalevings)last?

Perceptie van lasten door REACH

Uit de telefonische enquête volgt dat 53%¹ van de Nederlandse MKB-bedrijven die aangeven met REACH van doen te hebben een stijging in de jaarlijkse kosten ondervindt ten gevolge van REACH. Het gaat hierbij om een mediane toename van 5% aan (eigen) manuren en om een toename van 1% aan externe kosten uiteenlopend van de aanschaf van software tot het inhuren van een externe adviseur. De belangrijkste stijging wordt simpelweg veroorzaakt door het verzamelen van bedrijfsinformatie ten behoeve van REACH. Het gaat hierbij zowel om het verzamelen van stof-, product- en procesgerelateerde informatie nodig voor het registratiedossier als om het op de hoogte blijven van de ontwikkelingen binnen REACH (waaronder de toelichtingen op de regelgeving; *guidance documents*). Het opstellen van VIBs komt op de tweede plaats van meest belangrijke factoren voor kostenstijging bij MKB-bedrijven ten gevolge van REACH (77% van de geraakte MKB bedrijven). Voor 14% van de bedrijven is dit de grootste kostenpost.

Daadwerkelijke lasten door REACH

De daadwerkelijke kwantitatieve administratieve lasten en andere kosten als gevolg van de REACH regelgeving zijn expliciet uitgevraagd bij 36 MKB-bedrijven. Hieronder bevonden zich bedrijven die binnen de REACH-verordening geïdentificeerd kunnen worden als producenten, importeurs en downstream users. Onder administratieve lasten worden verstaan de kosten van wettelijke informatieverplichtingen aan de overheid. In deze studie is daarnaast ook gekeken naar de inhoudelijke nalevingskosten die MKB-bedrijven in Nederland hebben als gevolg van REACH ten opzichte van de kosten die deze bedrijven maakten voor de introductie van REACH. Tezamen zijn dit de nalevingskosten.

¹ Komt overeen met 2,0% van het Nederlandse MKB-bedrijfsleven.

De nalevingskosten van Nederlandse MKB-bedrijven die met REACH van doen hebben worden in deze studie op grond van de opgaven door de bedrijven becijferd op €425 miljoen op jaarbasis in 2012. Van de €425 miljoen op jaarbasis in 2012 is 59% toe te rekenen aan de relevante industriële MKB-bedrijven. Deze sector bevat ondermeer de fabrikanten van bulkchemicaliën, fijn chemicaliën, verf en inkt, en rubber en kunststof. De gemiddelde kosten per MKB-bedrijf in deze sectoren komen dan uit op bijna € 24.500 per bedrijf over 2012. De overige relevante sectoren dragen de resterende 41% van de kosten. Gemiddeld gaat het bij hen dan om bijna € 10.000 per bedrijf over 2012.

Omgerekend naar de maximale extra kosten wanneer ook de bedrijven die nu zeggen niet met REACH te maken te hebben maar op grond van hun rol binnen deze verordening dat wel zouden moeten hebben en in dezelfde mate de extra kosten dragen, worden de nalevingskosten door REACH in 2012 op jaarbasis geraamd op bijna € 670 miljoen ofwel bijna € 10.300 gemiddeld per bedrijf. Deze cijfers wijken in omvang duidelijk af van het onderzoek van SIRA Consulting (Onderzoek Gevolgen en administratieve lasten van REACH voor het Nederlandse bedrijfsleven) uit 2004. Enkele oorzaken hiervan zijn dat SIRA ex-ante uitging van één stof, één registratie en dus een optimale situatie waarin registranten van dezelfde stof maximaal informatie onderling delen en gezamenlijk die informatie indienen bij het registratiedossier. Inmiddels is ex-post duidelijk dat voor elke stof gemiddeld vijf registraties gedaan worden. Registranten zijn dus in mindere mate dan verwacht en beoogd bereid gebleken informatie over stoffen te delen, waardoor ze meer kosten moeten maken voor eigenstandige registraties. Dit betekent ook dat de bijbehorende kosten gerelateerd aan het uitvoeren van een registratie in totaal vijfmaal hoger kunnen uitvallen per stof. Dat is niet zozeer aan de regelgeving te wijten, maar aan waar individuele bedrijven in de uitvoeringspraktijk voor hebben gekozen. Ook is het zo dat er veel extra tijd door MKB-bedrijven, die met REACH te maken hebben, wordt besteed aan het continu op de hoogte komen en blijven. Deels worden deze kosten door eigen mensen opgevangen maar vooral voor MKB-bedrijven liggen deze kosten in de sfeer van het inhuren van consultants en het verkrijgen van de Letter of Access (LoA) om toegang te krijgen tot de registratiegegevens van het Substance Information Exchange Forum (SIEF). Daarnaast zijn we bijna tien jaar verder waardoor ook rekening moet worden gehouden met kostenstijgingen door prijsinflatie en loonkostenstijgingen.

De kwantitatieve impactanalyse onder de 36 MKB-bedrijven waar een diepte-interview mee heeft plaatsgevonden geeft een beperkt inzicht in de impact per REACH-rol van het betreffende MKB-bedrijf. Op grond van de input van deze bedrijven over de nalevingskosten die verscheidene rollen binnen REACH vertegenwoordigen kan een bandbreedte geschat worden. De rol die het bedrijf heeft en deze bandbreedte van verschillende typen nalevingskosten wordt weergegeven in de tabel (volgende pagina).

Nalevingskosten van belangrijke verplichtingen door REACH

Kostenposten	Aantal bedrijven die kosten opgeven (n=36)	Bandbreedte kosten opgegeven door bedrijven (€)	Gemiddelde (€) per bedrijf
Het verzamelen van informatie over <i>REACH in het algemeen</i>	33	€ 150 tot € 26.000	€ 3.300 € 3.000 (Gem. n=36)
Het opstellen van een VIB en het eVIB	28	€ 400 tot € 50.000	€ 12.000 € 9.000 (Gem. n=36)
Het lezen en interpreteren van VIBs voor de eigen organisatie	21	€ 800 tot € 20.000	€ 3.500 € 2.000 (Gem. n=36)
Het doorvoeren van VIBs op de werkvloer	18	€ 200 tot € 15.000	€ 3.300 € 1.500 (Gem. n=36)
Aanschaffen of aanpassen van ICT/databanagementsystemen	15	€ 2.000 tot € 30.000	€ 4.500 € 1.800 (Gem. n=36)
Etiketgeving	14	€ 1.200 tot € 30.000	€ 9.000 € 3.500 (Gem. n=36)

Dit overzicht laat een behoorlijke spreiding zien, wat aangeeft dat de situatie van bedrijf tot bedrijf kan verschillen, Bijvoorbeeld als gevolg van het aantal stoffen dat gebruikt wordt (VIBs lezen, grenswaarden afleiden, werkplekinstructiekaarten (WIKs) uitwerken etc.) of het aantal producten dat geformuleerd wordt (VIBs en eVIBs opstellen, vertalen, distribueren e.d.). De verschillende nalevingskostenposten worden door respondenten ervaren als kosten van REACH. Daarbij kan het zijn dat er ook verplichtingen zijn die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving, zoals bijvoorbeeld etikettering (onder CLP) en het doorvoeren van het VIB op de werkplek dat onder de chemische agentiarichtlijn valt.

De resultaten uit de telefonische enquête laten ook zien dat een belangrijke groep bedrijven deze meerkosten voor REACH (deels) doorrekent naar hun afnemers. Ruim een vijfde van de bedrijven (21%) geeft aan de productprijzen in reactie op REACH te hebben verhoogd, en dit kan doorwerken door de hele verdere keten van een stof/product/artikel.

4. Tegen welke problemen lopen MKB-bedrijven aan bij het werken met REACH?

De resultaten uit de diepte-interviews en de telefonische enquête geven aan dat een belangrijk deel van de problemen en de daarbij behorende kosten om deze problemen te kunnen oplossen die MKB-bedrijven ondervinden als gevolg van hun rol binnen REACH herleid kan worden op "*onvoldoende kennis of beschikbare informatie*". Bij ten minste 10% van de producenten/importeurs/alleenvertegenwoordigers gaat het om onvoldoende inzicht in de eigen verplichtingen binnen REACH, in de procedure voor registratie, in de aan te leveren data, en in de veelvoud van *guidance documents*. Daarnaast stelt in totaal 18% van de direct betrokken MKB-bedrijven problemen te ondervinden bij de registratie doordat de kosten voor deelname aan de SIEF als te hoog ervaren worden en de kosten nog onzeker zijn (waardoor het voor het bedrijf onzeker is of ze uiteindelijk wel- of niet- kunnen registreren), de lead-registrant niet actief is of er scheve machtsverhoudingen binnen de SIEF bestaan.

De telefonische enquête geeft aan dat er nog weinig ervaring is met de voorbereiding van autorisatie-aanvragen. Bovendien is voor nog geen enkele stof het autorisatieproces volledig doorlopen. Pas in juni 2013 zal de eerste aanvraag voor autorisatie door ECHA worden ontvangen. Er staan 22 stoffen op Annex XIV van REACH

met deadlines voor het aanvragen van een autorisatie die voor veel van deze stoffen ver in de toekomst liggen. Wel staan inmiddels 138 stoffen op de kandidaatslijst voor een eventuele autorisatie. De kleine groep MKB-bedrijven die wel ervaring heeft met de voorbereiding van autorisatie-aanvragen heeft vooral te maken met onzekerheid over wanneer er nu voldaan wordt aan de criteria voor toekenning van een aanvraag door onvoldoende inzicht in de wet- en regelgeving. Wel is het te verwachten dat in de nabije toekomst meer aandacht voor de identificatie van zorgstoffen en dus potentiële autorisatiestoffen ontstaat omdat de Europese Commissie van zins is om in 2020 alle geregistreerde stoffen ook beoordeeld te hebben op de vraag of zij op de kandidaatslijst terecht zouden moeten komen of niet. Die lijst zal dus komende tijd groeien en bedrijven zullen dat percipiëren als een uitdijende lijst van autorisatiestoffen.

Downstream gebruikers ondervinden vooral problemen die verband houden met het opstellen, interpreteren, vertalen, distribueren en actualiseren van VIBs en eVIBs. Hoewel dit deels al een nalevingslast was vóór de introductie van REACH en deels niet een gevolg van REACH is, maar volgt uit Arbo-wetgeving, is deze last behoorlijk toegenomen doordat de VIBs uitgebreider werden en door de introductie van de uitgebreidere (of extended) VIBs (eVIBs). Deze eVIBs zijn soms honderden pagina's groot en bevatten de uitwerkingen van de risico's van het bewuste gebruik van de stof.

De enquête en diepte-interviews geven tevens aan dat inzicht in de bijbehorende kosten bij veel downstream users nog ontbreekt omdat verwacht wordt dat veel mogelijke problemen pas na de registratiedeadlines in 2013 en 2018 kunnen gaan spelen wanneer ook de kleinere voluminastoffen geregistreerd zullen worden.

5. Wat zijn mogelijke gevolgen van de verandering in de REACH-verordening die worden voorgesteld in de review op de impact van REACH op het MKB in Nederland?

De resultaten vanuit het onderzoek van Panteia/IVAM laten zien dat de complexiteit van de regelgeving en de gevolgen daarvan voor het MKB als belangrijkste kostenposten wordt ervaren. Echter het lijkt erop dat de Commissie niet direct aankoerst op een vereenvoudiging van deze regelgeving zelf maar zich richt op het vereenvoudigen van de uitvoering ervan. Een punt waar de Commissie aan denkt als het omlaag brengen van de financiële kosten en administratieve lasten helpt wel maar slechts in beperkte mate. Het MKB zou volgens Panteia/IVAM veel meer gebaat zijn bij vermindering van de nalevingsverplichtingen en verbetering van de voorlichting en ondersteuning.

6. Welke ondersteuning heeft het MKB nodig bij het werken met REACH? Welke ondersteuning verwacht het MKB van de overheid en/of van belangenorganisaties? Wat mist het MKB aan ondersteuning dat minimaal zou moeten worden opgepakt in het licht van de problemen waar het MKB tegen aanloopt bij het werken met REACH? Is er verschil in behoefte voor ondersteuning tussen sectoren?

Circa 60% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven geeft aan behoefte te hebben aan ondersteuning bij het implementeren van REACH voor de eigen organisatie. Circa de helft van hen heeft behoefte aan ondersteuning op het gebied van praktische en sectorspecifieke uitleg en toepassing van REACH. Verder is er behoefte aan versimpeling van wetteksten/guides over REACH en tijdig informe-

ren over de laatste ontwikkelingen. De overheid is in de positie om binnen de door Brussel gestelde kaders de uitwerking van REACH eenvoudiger op te stellen en de ondersteuning aan MKB-bedrijven te stimuleren. De bedrijven zijn overigens het meest tevreden over de ondersteuning die vanuit brancheverenigingen wordt geboden.

Het belang van REACH in de verbetering van verantwoord omgaan met stoffen door de keten heen wordt unaniem onderschreven. Ongeveer een derde van de MKB-bedrijven heeft reeds de eigen arbeidsomstandigheden en/of het milieuzorgsysteem verbeterd naar aanleiding van REACH.

De onbekendheid van MKB-bedrijven met REACH geeft aan dat er een belangrijke groep bedrijven is die zich op dit moment onvoldoende bewust is van de voor hen geldende verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf en zich om die reden hierop onvoldoende kan voorbereiden. Gezien de grootte van de groep MKB-bedrijven die onbekend is met REACH maar wel een rol heeft binnen REACH, is het van groot belang dat vanuit brancheverenigingen en de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen in de komende jaren aandacht blijft voor het sensibiliseren van het Nederlandse MKB in de vorm van voorlichting of praktische ondersteuning.

Zaken die vanuit de REACH wet- en regelgeving zouden kunnen worden opgepakt om tot lastenverlichting van bedrijven te komen zijn gerelateerd aan de verplichtingen rondom de VIBs en eVIBs en een verlichting en/of versimpeling van deze verplichtingen. Digitalisering, versimpelen van de VIB-updating en distributie en een limiet aan de verschillende VIB-talen worden in de diepte interviews genoemd als eerste aandachtspunten. Onderwerpen die in de diepte-interviews ook op tafel kwamen maar binnen de telefonische enquêtes niet genoemd zijn en tevens niet voorkomen in de aanbevelingen uit de Europese review, zijn: (1) het versimpelen van de procedure voor het updaten van een stofdossier, waardoor de mogelijk blijvende impact op het MKB ten gevolge van REACH vermindert en (2) het uitstellen van de registratiedeadline in 2018 waardoor de kosten voor registratie beter gespreid kunnen worden.

Belangrijkste aanbevelingen

1. Sensibiliseren van relevante bedrijven

Het gaat hierbij (in eerste instantie) om de groep MKB-bedrijven die nog geen kennis heeft van hun rol binnen REACH. Voor het zo goed mogelijk beheersen van de impact van REACH op deze bedrijven wordt aanbevolen via de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen en via de REACH-Helpdesk hoog in te zetten op het sensibiliseren van deze bedrijven en hun te wijzen op hun rol binnen REACH. Mogelijk kan de inspectie SZW bij toezicht daar ook een rol in spelen.

2. Ondersteuning van MKB-bedrijven die moeten voldoen aan een registratieplicht

Deze groep MKB-bedrijven heeft hoofdzakelijk inhoudelijke ondersteuning nodig bij de implementatie van REACH. Hier ligt een belangrijke rol voor de brancheorganisaties. Geadviseerd wordt hierin de nadruk te leggen op het bundelen van krachten van MKB-bedrijven onderling en het verder standaardiseren van inhoudelijke informatie. Het Mentorenproject zoals dit in Nederland in navolging van België is opgezet is hierbij een mogelijk zeer bruikbaar platform.

3. Ondersteuning van downstream users

Bij deze groep MKB-bedrijven speelt het opstellen, lezen, interpreteren, vertalen en distribueren van VIB en eVIBs. Verschillende branche-initiatieven richten zich op het centraal en digitaal aanbieden van VIBs. Het verdient aanbeveling deze initiatieven verder te ontwikkelen en te streven naar een zo groot mogelijke uniformiteit. Het mentorenproject kan ook voor deze groep bedrijven interessant zijn waar het gaat om instructie en feedback van collega bedrijven. Brancheorganisaties hebben hierbij een belangrijke rol in het herkenbaar maken van de beschikbare informatie voor hun bedrijven. Het verdient aanbeveling dat de Nederlandse overheid zich samen met de verschillende lidstaten en de EU hard maakt voor een nog verdere uniformiteit in lay-out van het VIB en eVIB zodat een verregaande automatisering van het VIB en eVIB mogelijk wordt (suggestie: een VIB/eVIB-IUCLID).

4. Informatie van ECHA en regelgeving

Een belangrijke impact door REACH gaat bij Nederlandse MKB-bedrijven zitten in het op de hoogte komen/blijven van de wet- en regelgeving en guidance-documenten. Het verdient aanbeveling dat de Nederlandse overheid in de rol van de REACH-Helpdesk verder inzet op het ontsluiten van deze informatie in een heldere en simpele bewoording. Het verdient daarbij tevens aanbeveling om nauw samen te werken met de brancheorganisaties die op hun beurt deze informatie door zetten naar hun leden.

5. De communicatie en informatie-uitwisseling tussen de ketenpartners dient sterk te verbeteren

Een belangrijk aspect van REACH is dat communicatie tussen ketenpartners wordt verbeterd. Bedrijven hebben nog steeds grote moeite met het brengen en halen van informatie in de keten. VIBs worden onvoldoende verstrekt, zijn niet volledig, komen te laat, zijn niet altijd in het Nederlands en zijn daarnaast niet up-to-date. Veel afnemers geven aan dat zij zelf achter de informatie aan moeten, terwijl leveranciers verplicht zijn dit te leveren. Het wordt dan moeilijk om informatie te verstrekken aan afnemers, als men die niet eerst zelf heeft ontvangen van de leveranciers. De bedrijven moeten door de overheid meer doordrongen worden van het belang van REACH en de doelstellingen. Ontsluiting van voorbeeld VIBs via een overheidsdatabase kan daarbij helpen.

6. De overheid dient initiatieven rond automatisering te faciliteren waardoor informatie sneller uitwisselbaar wordt

Er zijn inmiddels diverse initiatieven om verplichtingen rond REACH te automatiseren. Het is aan te bevelen dat de overheid deze initiatieven ondersteunt en stimuleert waar dit nog niet gebeurt. Er zou op gelet moeten worden dat er zoveel mogelijk gestandaardiseerd wordt, zodat uitwisselbaarheid en bruikbaarheid vergemakkelijkt wordt. Bijvoorbeeld, geen aparte programmatuur voor iedere subsector.

7. Monitoren of overheidsbeleid ten aanzien van REACH voldoende effect heeft

MKB-bedrijven krijgen ook de komende tijd nog te maken met nalevingsverplichtingen vanuit REACH. Hetzij door bijstelling van het beleid vanuit de EU, hetzij door bijstelling van het beleid bij de nationale invulling daarvan. Het is van belang ook de komende jaren na te gaan wat jaarlijks de actuele problemen zijn en wat de grote kostenveroorzakers zijn. De voorliggende meting van Panteia/IVAM betreft de huidige stand van zaken. Veel bedrijven kunnen nog niet inschatten wat de administratieve en inhoudelijke nalevingskosten in de toekomst zullen zijn. Vanwege de grote onbekendheid bij downstream users van REACH-verplichtingen, en te verwachten problemen rond autorisatie, en de nog komende registratieronde voor de lagere tonnages stoffen; is de verwachting dat er in de komende jaren zich nog problemen en hoge kosten zullen voordoen wegens REACH. Om tijdig te kunnen bijsturen is monitoring wenselijk.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding voor het onderzoek

Sinds 1 juni 2007 is in Europa de REACH-verordening (Registratie, Evaluatie en Autorisatie van Chemicaliën) van kracht. REACH brengt de wet- en regelgeving rond chemische stoffen in Europa samen en verbetert deze om te komen tot een hoge mate van bescherming van milieu en gezondheid tegen mogelijke schadelijke effecten van chemische stoffen. Tegelijkertijd beoogt REACH het stimuleren van innovatie en concurrentievermogen, een vrije marktcirculatie van chemische stoffen en het stimuleren van alternatieve testmethoden.

Op 5 februari 2013, vijf jaar na het van kracht worden van REACH heeft de Europese Commissie de REACH-verordening geëvalueerd¹. Hierin gaat ze in op de impact die REACH heeft op het bedrijfsleven en de ervaringen die met registratie van stoffen en evaluatie van de stoffendossiers zijn opgedaan. Tegelijkertijd is getoetst of de REACH-verordening uit 2007 de gestelde doelen ook daadwerkelijk ondersteunt of dat hiervoor aanpassingen van de verordening nodig zijn. Een eerste conclusie gesteld door de Europese Commissie is dat aanpassing van de verordening op dit moment niet gewenst is, maar dat op verschillende punten wel verbeteringen kunnen worden aangebracht in de uitwerking van REACH in de praktijk en de ondersteuning van de bedrijven, in het bijzonder van het Midden- en Kleinbedrijf (MKB).

De onderhavige review wordt in de Milieuraad besproken met als doel tot raadsconclusies te komen. Om vanuit Nederland waardevolle inbreng in dit raadsdebat te kunnen leveren is inzicht nodig in de huidige impact van REACH op het Nederlandse bedrijfsleven en in het bijzonder op het MKB.

Van invloed op deze impact is ondermeer de mate waarin voorlichting en ondersteuning van bedrijven bij het uitvoeren en in praktijk brengen van REACH succesvol verloopt. Vanuit de Nederlandse overheid zijn hiervoor in de afgelopen jaren verschillende ondersteuningsprogramma's opgezet. Voorbeelden hiervan zijn de REACH helpdesk, voorlichtingsbijeenkomsten, workshops, hulp bij opstellen van stoffendossiers, folders en brochures². Inzicht in de mate van succes van deze initiatieven en de eventuele behoefte aan alternatieve vormen van voorlichting of ondersteuning ontbreekt, maar is wel gewenst.

1.2 Doel van het project

Het belangrijkste doel, zoals dit is geformuleerd in het Projectplan van de Directie V&R van het Ministerie van IenM is het vaststellen van de impact van REACH op het bedrijfsleven. Primair doel is het beschikbaar komen van verifieerbare cijfers over het aantal MKB-bedrijven in Nederland dat in hun bedrijfsvoering door REACH beïnvloed wordt. Dit kan zijn positief, maar ook negatief. Secundair doel is om inzicht te

¹ http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/chemicals/documents/reach/review2012/index_en.htm

² Zie ondermeer Klaar voor REACH? onderzoek onder Nederlandse bedrijven en brancheorganisaties (2008), Panteia/EIM.

krijgen in de ondersteuningsbehoefte en de vraag of de huidige ondersteuningsprogramma's voldoende zijn of dat deze aanvulling behoeven.

In het onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen:

1. Het uitvoeren van een kwantitatieve analyse van de impact van REACH op het Nederlandse MKB; en
2. Het uitvoeren van een analyse van de voorlichting- en ondersteuningsbehoefte onder Nederlandse MKB bedrijven bij de implementatie van REACH in het eigen bedrijf, de tevredenheid over bestaande initiatieven en de latente behoefte aan alternatieve vormen van ondersteuning.

1.3 Onderzoeksvragen

1.3.1 Onderzoeksvragen: Impact REACH op het MKB

Doel: Het verkrijgen van kwantitatief inzicht in de huidige impact van REACH op het Nederlandse MKB en mogelijke impact van veranderingen in de REACH-verordening die zullen worden voorgesteld in de review door de Commissie.

De onderzoeksvragen bij het in kaart brengen van de impact van REACH op het MKB zijn:

1. Hoeveel MKB-bedrijven (kwantitatieve analyse) worden door REACH geraakt in hun bedrijfsvoering, doordat ze:
 - een of meer registraties moeten doen; en/of
 - het bedrijfs(productie)proces hebben moeten aanpassen na autorisatie of restrictie; en/of
 - anderszins hun bedrijfsvoering hebben moeten aanpassen na inwerkingtreding van REACH?
2. In welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden dus het meest/minst geraakt?
3. Van welke onderdelen van REACH ondervinden de MKB-bedrijven de meeste (administratieve) last?
4. Tegen welke problemen lopen MKB-bedrijven aan bij het werken met REACH?
5. Wat zijn mogelijke gevolgen van de verandering in de REACH-verordening die worden voorgesteld in de review op de impact van REACH op het MKB in Nederland?

1.3.2 Onderzoeksvragen: Voorlichting / ondersteuning: behoefteanalyse MKB

Doel: Inzicht krijgen in de behoefte bij Nederlandse MKB-bedrijven aan voorlichting en ondersteuning bij de implementatie van REACH in het eigen bedrijf, de tevredenheid over bestaande initiatieven en de latente behoefte aan alternatieve vormen van ondersteuning of voorlichting.

De onderzoeksvragen bij het achterhalen van de behoefte aan voorlichting en ondersteuning bij het MKB zijn:

- Welke ondersteuning heeft het MKB nodig bij het werken met REACH?
- Welke ondersteuning verwacht het MKB van de overheid en/of van belangenorganisaties?

- Wat mist het MKB aan ondersteuning dat minimaal zou moeten worden opgepakt in het licht van de problemen waar het MKB tegen aanloopt bij het werken met REACH?
- Is er verschil in behoefte voor ondersteuning tussen sectoren/type bedrijf?

Leeswijzer

Het rapport gaat hierna in op de gevolgde onderzoeksmethode (Hoofdstuk 2). In hoofdstuk 3 worden eerst de non-responsresultaten van de enquête en de onbekendheid met REACH besproken, om zo de resultaten uit de latere hoofdstukken in het juiste perspectief te kunnen plaatsen. In hoofdstuk 4 start de weergave van de resultaten uit de meting onder MKB-bedrijven, hier worden de kenmerken van deze groep REACH-plichtige bedrijven besproken. Vervolgens komen in hoofdstuk 5 de problemen aan bod die bedrijven specifiek ondervinden met registratie en autorisatie. In hoofdstuk 6 komen de effecten op de bedrijfsvoering aan de orde. Hoofdstuk 7 gaat in op de communicatie- en keteneffecten en ondersteuning. De kwantitatieve analyse van de MKB-bedrijven die met REACH te maken hebben, is in hoofdstuk 8 opgenomen; zowel de actuele nalevingskosten als de nalevingskosten bij volledige naleving worden weergegeven. Besloten wordt met de conclusies per onderzoeksvraag en de aanbevelingen in hoofdstuk 9.

2 Methode van onderzoek

2.1 Algemene opzet van het onderzoek

Doel van het onderzoek is op hoofdlijnen vastgelegd in de onderzoeksvragen uiteengezet in paragraaf 1.3 van het vorige hoofdstuk. De kern van het onderzoek bestaat uit vier delen:

- | | |
|---|---|
| 1 | Literatuuronderzoek |
| 2 | Diepte-interviews met een selecte groep MKB-bedrijven en een paar grote bedrijven |
| 3 | Telefonische enquête voor een kwantitatieve analyse van de Nederlandse situatie |
| 4 | Analyse en rapportage met conclusies en aanbevelingen |

Op elk van de onderdelen wordt hierna in aparte paragrafen ingegaan.

2.2 Literatuurstudie

In voorbereiding op de REACH Review door de Europese Commissie zijn op Europees niveau verschillende onderzoeken uitgevoerd die de verschillende aspecten van de implementatie van REACH, de uitwerking in de praktijk en de impact op het bedrijfsleven hebben bestudeerd. Daarnaast is binnen Nederland al het nodige voorwerk gedaan om de impact van REACH op het Nederlandse bedrijfsleven in kaart te brengen. Deze informatie is van grote waarde als achtergrond voor de huidige studie bij het bepalen van de impact van REACH op het Nederlandse MKB en de standpuntbepaling van Nederland voor het raadsdebat. Bijlage I geeft een beschrijving van de beschikbare informatie uit de bestaande literatuur aangaande de impact van REACH op het MKB binnen Nederland en de Europese Unie. Deze informatie is gebruikt voor het formuleren van de vragen voor de telefonische enquête. De informatie is ook gebruikt bij de beoordeling van de resultaten van de telefonische enquête. De documenten gebruikt voor het schetsen van de Europese MKB-situatie betreffende REACH zijn ook de basis voor de REACH Review: EC werkdocument COM (2013) 49-final, welke op 19 februari 2013 door de Europese commissie is gepubliceerd.

2.3 Diepte-interviews

Het belangrijkste doel van het onderzoek is het genereren van verifieerbare data betreffende het aantal MKB-bedrijven in Nederland dat in hun bedrijfsvoering door REACH geraakt wordt. Daartoe is een telefonische enquête uitgevoerd (zie paragraaf 2.4). Voorafgaande aan de telefonische enquête is een serie diepte-interviews gehouden. Deze zijn bedoeld om de telefonische enquête aan te scherpen en om een eerste zicht te krijgen in de eventuele ondersteuningsbehoefte bij bedrijven bij het implementeren van REACH. Tevens is in de diepte-interviews een eerste indruk verkregen over de nalevingslasten van REACH bij MKB-bedrijven in Nederland.

Om inzicht te krijgen in de nalevingslasten van MKB-bedrijven is bij de diepte-interviews gebruik gemaakt van het door Panteia/EIM ontwikkelde Standaardkostenmodel conform de methode Meten is weten. Deze methode wordt thans wereld-

wijd toegepast¹. Door gebruik te maken van deze methode wordt inzicht verkregen in de wettelijke informatieverplichtingen van bedrijven voor REACH en de globale kosten daarvan.

Aandachtspunten in de diepte-interviews, naast de wettelijke informatieverplichtingen, waren o.a.:

- de interne en externe communicatie,
- het verkrijgen, opslaan, beschikbaar maken en verwerken van de relevante informatie voor REACH,
- aanpassen van bedrijfsprocessen aan de hand van REACH informatie,
- knelpunten bij REACH implementatie,
- onzekerheden en ondersteuningsbehoefte.

In totaal zijn twaalf diepte-interviews gehouden met de Vereniging van de Nederlandse Chemische Industrie (VNCI), de Federatie Nederlandse Rubber- en Kunststoffindustrie (NRK), de Vereniging Van Verf- en drukinkt Fabrikanten (VVVF), het Verbond van Handelaren in Chemische Producten (VHCP), het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM, REACH Helpdesk), Agentschap NL, VNO-NCW, vier verschillende MKB-bedrijven (grotendeels in de industrie) en met een groot bedrijf (Shell). De informatie uit de diepte-interviews is verwerkt in de telefonische enquête en is toegevoegd als ondersteunende informatie in de verschillende hoofdstukken 4 tot en met 8 ter illustratie of verduidelijking van de bevindingen uit de enquête.

2.4 Telefonische enquête

Telefonisch enquêteren is een relatief snelle en zekere manier om een grote groep respondenten binnen een relatief korte tijdsperiode te bereiken. De enquête (zie bijlage II) is uitgezet als steekproef, representatief voor de Nederlandse markt waardoor de resultaten kunnen worden opgeschaald naar een Nederlands gemiddelde. Doordat er bij telefonisch enquêteren directe controle over de responsgroep is, is de representativiteit voor de Nederlandse markt gewaarborgd. Zodoende leidt deze methode tot harde, verifieerbare cijfers over REACH. Het persoonlijke contact biedt ook de mogelijkheid om een toelichting op vragen te geven als er onduidelikheden zijn. Zo kan er in dit geval aan MKB-bedrijven gericht gevraagd worden of, in welke mate en hoe men geraakt wordt door REACH, wat de ervaringen en lasten zijn en hoe men aankijkt tegen toekomstige ontwikkelingen en waar de ondernemers behoefte aan ondersteuning hebben. De enquête is uitgevraagd op het niveau van vestigingen van MKB-bedrijven.

De steekproef is gestratificeerd naar sector en grootteklasse, zoals aangegeven in tabel 1. Om harde en verifieerbare cijfers te verkrijgen over het aantal bedrijven in Nederland dat door REACH wordt geraakt is in eerste instantie bij 750 afzonderlijke MKB-bedrijven een telefonische enquête afgenomen. Omdat een onverwacht hoger aantal bedrijven aangaf niet door REACH geraakt te worden is de steekproef uitgebreid naar 1.143 MKB-bedrijven.

Als grens voor een MKB bedrijf is de Europese definitie aangehouden: een bedrijf met minder dan 250 werkzame personen. De steekproef richtte zich op die sectoren waar verwacht kon worden dat REACH invloed zal hebben.

¹ www.actal.nl/upload/Meten_is_Weten_2.pdf

De steekproef is opgezet aan de hand van de sectoren overeenkomstig hun SBI-codes en de grootte van de bedrijven in deze sectoren. De selectie van bedrijven voor de telefonische enquête is vanuit die sectoren gedaan die 'in principe' met REACH te maken zouden moeten hebben hetzij als upstream user, hetzij als downstream user. De sectoren met het aantal bedrijven in een bepaalde grootte, uitgedrukt in het aantal werkzame personen (wp), staan vermeld in tabel 1. Vanwege de relatief hoge impact van REACH op de chemische sector is de industriële sector gesplitst in een chemische sector en een restgroep exclusief de voedingsindustrie.

Tabel 1 Oorspronkelijke opzet steekproef REACH-enquête *

Sector	5-20 wp	20 -50 wp	50 -100 wp	100-250 wp
Industrie (productie stoffen en preparaten)	50	45	15	15
Industrie rest (excl. voedingsindustrie)	50	45	15	15
Groothandel non-food**	50	45	15	15
Opslag en distributie	50	45	15	15
Detailhandel non-food	50	45	15	15
Overige	50	45	15	15

* *deze verdeling van oorspronkelijk 750 respondenten is ook grotendeels behaald, op de sector detailhandel >50 werkzame personen na, hier zijn uiteindelijk meer kleinere bedrijven gebeld. Omdat een onverwacht hoger aantal bedrijven aangaf niet door REACH geraakt te worden is de steekproef uitgebreid naar 1.143 MKB-bedrijven met meer een accent op industriële bedrijven.*

** *binnen de groothandel non-food zijn ook bedrijven met tussen de 2-4 werkzame personen(wp) gebeld.*

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

In volgende hoofdstukken worden nadere schattingen gemaakt voor het MKB op basis van sectorindelingen en uitspraken gedaan naar de rol binnen REACH van bedrijven. Let wel: rollen die van belang zijn binnen REACH zoals producenten, formuleerders, professionele gebruikers e.d., kunnen niet direct herleid worden naar specifieke sectoren. Ook kunnen bedrijven meerdere rollen hebben en zijn ze meestal niet uniek definieerbaar als slechts producent, of slechts distributeur. Combinaties van rollen komen vaak voor.

2.5 Analyse, rapportage inclusief conclusies en aanbevelingen

Deze fase brengt alle informatie samen in een totaalanalyse, waarbij kwantitatieve data wordt opgeschaald vanuit de steekproef naar het niveau van MKB-Nederland. De kwantitatieve opschaling is een combinatie van berekeningen gebaseerd op:

- actuele populatiegegevens van het MKB naar sector, waarbij een selectie is gemaakt naar relevante sectoren,
- gemiddelden van impactgegevens uit de telefonische enquête,
- gegevens uit aanvullende telefonische diepte-interviews specifiek gericht op nalevingslasten, en
- inschattingen van experts.

Het betreft hier nadrukkelijk de huidige stand van zaken (situatie begin 2013). De kosten zijn op jaarbasis 2012. Toekomstige ontwikkelingen zijn niet in deze lasten meegenomen.

3 Onbekendheid met REACH

Al bij de start van de telefonische enquête werd duidelijk dat een groot deel van de bevroegde MKB-bedrijven onbekend is met de REACH-verordening. Dit is een belangrijke bevinding van dit onderzoek.

De onbekendheid van MKB-bedrijven met REACH geeft aan dat er een grote groep bedrijven is dat zich op dit moment onvoldoende bewust is van de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf en zich om die reden hierop onvoldoende kan voorbereiden. Dit betekent dat ze in de (nabije) toekomst mogelijk aanlopen tegen onverwachte kosten en/of inspanningen vanuit de eigen organisatie. Het betekent ook dat er in de verdere interpretatie van de resultaten uit de telefonische enquête rekening gehouden dient te worden met een mogelijk grote onzekerheid in de inschatting van de nalevingslasten van het MKB voor de periode 2013 – 2018, en de jaren daaropvolgend.

In de volgende paragraaf wordt een analyse gemaakt van de groep bedrijven die zegt geen kennis van REACH te hebben (non-respons groep), maar dat naar alle waarschijnlijkheid tenminste voor een deel wel zou moeten hebben.

3.1 Non-respons analyse

Vooraf is een selectie gemaakt van sectoren waarop REACH van toepassing is en waar de bedrijven dus bekend zouden moeten zijn met de wetgeving rond REACH. De enquêtes zijn alleen gehouden bij MKB-bedrijven die in deze sectoren zitten. De 'non-respons groep' is de groep MKB-bedrijven die 'nee' hebben geantwoord op de allereerste vraag van de enquête: "heeft uw bedrijf te maken met REACH?". Omdat het natuurlijk altijd mogelijk is dat bedrijven niet volledig op de hoogte zijn is ervoor gekozen een aantal aanvullende vragen in de enquête op te nemen voor deze 'non-respons' groep. Hierdoor wordt de aard en omvang van deze non-response groep beter bekend.

De non-respons groep bestaat uit totaal 821 vestigingen van bedrijven. Als eerste aanvullende vraag is aan deze respondenten gevraagd de hoofdactiviteit van het bedrijf te beschrijven. Uit de analyse van de antwoorden op deze vraag blijkt dat:

- Slechts 20% van deze bedrijven terecht aangeeft niet met REACH van doen te hebben.
- 76% van deze bedrijven binnen REACH een downstream user rol heeft. Denk hierbij bijvoorbeeld aan schoonmaakbedrijven, verfwinkels, schildersbedrijven, bouwmarkten, autoschadeherstelbedrijven e.d.
- 1,3 % van deze bedrijven binnen REACH de rol van producent of importeur van stoffen heeft. Het betreft hier o.a. productie van chemicaliën en import van (bestanddelen voor) kunststoffen en haarcosmetica.
- 1,8 % van de bedrijven zeer waarschijnlijk met REACH te maken hebben.
- 4% van de bedrijven niet goed geplaatst kon worden binnen REACH.

Circa 80% van de bedrijven uit de non-respons groep heeft dus (of krijgt) hoogstwaarschijnlijk in meer of mindere mate te maken met REACH. Een voorbeeld van een groep bedrijven uit de non-respons groep die hoogstwaarschijnlijk met REACH te maken zal krijgen of al zou moeten hebben, wordt gevormd door het aandeel

non-respons bedrijven dat zegt mengsels of stoffen al dan niet verwerkt in producten, artikelen of voorwerpen van buiten de Europese Unie te importeren (zie tabel 2). 11% van de non-respons bedrijven geeft aan dat zij goederen, mengsels of stoffen van buiten de EU invoeren.

Tabel 2 Aandeel non-respons bedrijven dat goederen, mengsels of stoffen van buiten de Europese Unie importeert (N=821)

	<i>Percentage</i>
Ja, importeert	11%
Nee, importeert niet	87%
Weet niet/wil niet zeggen	2%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

In tabel 3 wordt het aandeel bedrijven uit de non-respons groep onderscheiden naar de vraag of men op de hoogte is van de wetgeving rond chemische stoffen.

Tabel 3 Op de hoogte van wetgeving rond chemische stoffen. (N=821)

<i>Bedrijf/respondent is:</i>	<i>Percentage</i>
Goed op de hoogte	55%
Niet goed op de hoogte	43%
Weet niet / wil niet zeggen	2%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Een grote groep bedrijven (43%) geeft aan niet goed op de hoogte te zijn. Splitsen we dit uit naar de groep bedrijven die importeert van buiten de Europese Unie (11% van de 821 non-response respondenten) dan blijkt 44% van deze groep (40 bedrijven) niet goed op de hoogte te zijn van de REACH-regelgeving. Hier is dan ook mogelijk sprake van het (onbewust) niet naleven van wet- en regelgeving.

Ondanks het hoge percentage dat zegt niet op de hoogte te zijn van de wetgeving op het gebied van chemische stoffen geeft slechts 16% van de totale groep non-respons bedrijven aan wel meer informatie te willen ontvangen over REACH (zie tabel 4). Specifiek binnen de groep respondenten die importeert is er veel behoefte aan informatie over REACH, van deze groep bedrijven geeft 24% aan wel informatie over REACH te willen ontvangen.

Tabel 4 Behoeftte aan informatie over REACH van de overheid? (N=821)

	<i>Percentage</i>
Ja, behoefte aan informatie over REACH	16%
Nee, geen behoefte aan informatie over REACH	81%
Weet niet/ wil niet zeggen	3%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

3.2 MKB-bedrijven naar sector die met REACH te maken hebben

In tabel 5 wordt per sector uiteengezet welk percentage bedrijven in de betreffende sector aangeeft te maken te hebben met REACH en welk percentage bedrijven binnen diezelfde sector niet. Deze percentages laten een beeld zien van bedrijven die veel minder vaak met REACH te maken hebben dan op grond van hun bedrijfsactiviteiten verwacht mag worden.

Tabel 5 Heeft uw bedrijf te maken met REACH? (N=1.143)

<i>Hoofdsector</i>	<i>Ja</i>	<i>Nee</i>	<i>Weet niet</i>
Industrie chemie en petrochemie	75%	23%	2%
Overige industrie non-food	21%	74%	5%
Groothandel non-food	24%	72%	5%
Opslag en distributie	18%	77%	5%
Detailhandel	1%	82%	17%
Overig	9%	83%	8%
Totaal	28%	66%	6%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Op basis van de wetgeving zouden de percentages veel hoger moeten liggen. In het geval van de chemische industrie en petrochemie bijvoorbeeld op 100% in plaats van op 75%, en voor overige industrie non-food ook hoger dan de 21% die nu door de bedrijven zelf wordt aangegeven.

Verdere analyse van de non-respons in de sector industrie chemie en petrochemie laat zien dat verschillende misverstanden bij bedrijven bijdragen aan de relatief grote groep bedrijven in deze sector dat aangeeft niet met REACH van doen te hebben. Een mogelijk misverstand betreft de productie/import van kleine volumestoffen. Het is mogelijk wanneer de stoffen waarmee bedrijven te maken hebben in zeer kleine hoeveelheden worden gebruikt/geproduceerd of geïmporteerd (in volumes lager dan 1 ton per jaar), men in de veronderstelling is niet met REACH van doen te hebben omdat men niet verplicht wordt een uitgebreid registratiedossier op te stellen. Echter dit "nee" is dan wel een gevolg van REACH, en andere bepalingen zijn wel van toepassing op het bedrijf. Ook blijkt uit verdere analyse bijvoorbeeld dat er producenten van milieuvriendelijke stoffen/producten in deze groep zitten die er onterecht van uitgaan niet met REACH van doen te hebben.

3.3 Conclusies

De resultaten uit de telefonische enquête laten zien dat een onverwacht hoog percentage bedrijven in de industrie en de handel aangeeft niet te maken te hebben met REACH. Een groot deel van de bevroegde MKB-bedrijven in de telefonische enquête blijkt onbekend te zijn met de REACH-verordening, terwijl deze bedrijven vanuit hun rol binnen REACH tenminste van deze verordening op de hoogte zouden moeten zijn. Het gaat hierbij hoofdzakelijk om downstream gebruikers, maar ook om een kleinere groep producenten/importeurs.

De onbekendheid van MKB-bedrijven met REACH geeft aan dat er een belangrijke groep bedrijven is die zich op dit moment onvoldoende bewust is van de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf en zich om die reden hierop onvoldoende kan voorbereiden. Dit betekent dat ze in de (nabije) toekomst mogelijk aanlopen tegen onverwachte kosten en/of inspanningen vanuit de eigen organisatie. Het betekent ook dat er in de verdere interpretatie van de resultaten uit de telefonische enquête rekening gehouden dient te worden met een mogelijk grote onzekerheid in de inschatting van de nalevingslasten van het MKB voor de periode 2013 – 2018, en de jaren daaropvolgend.

Gezien de grootte van de groep MKB-bedrijven die onbekend is met REACH maar wel een rol heeft binnen REACH, is het van groot belang dat vanuit brancheverenigingen en de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen in de komende jaren aandacht blijft voor het actief informeren van het Nederlandse MKB. Importeurs van (vooral) artikelen en downstream users verdienen hierbij dringend aandacht.

4 Kenmerken REACH-plichtige bedrijven

4.1 Kenmerken steekproef

Van de 1.143 ondervraagde MKB-bedrijven wisten 322 bedrijven dat zij te maken hadden met REACH, de resultaten in de volgende hoofdstukken betreffen met name de uitkomsten uit de telefonische enquête op basis van deze groep van 322 REACH-plichtige bedrijven, tenzij anders vermeld.

REACH kent specifieke rollen toe aan bedrijven. In de praktijk kan een bedrijf echter meerdere rollen vervullen binnen REACH. Afhankelijk van de rol die een bedrijf vervuld kan deze als upstream of downstream user worden bestempeld. Tabel 6 geeft het percentage MKB-bedrijven aan dat overeenkomt met één van de rollen die binnen REACH gedefinieerd zijn.

Tabel 6 Rollen REACH-plichtige Nederlandse MKB-bedrijven (N = 322)

<i>Rol</i>	<i>Percentage</i>
Industrieel gebruiker (gebruikt chemische stoffen e.d. in eigen producten)	62%
Professioneel gebruiker (gebruikt chemische stoffen bij werkzaamheden)	62%
Formuleerder van een preparaat of mengsel	51%
Distributeur/handelaar van een chemische stof of mengsel	45%
Importeur van een chemische stof, polymeer of mengsel	33%
Distributeur/handelaar van een voorwerp/artikel	33%
Producent van een voorwerp/artikel	26%
Importeur van een voorwerp/artikel	23%
Verwerker (incl. opwerken) van gerecyclede materialen	17%
Producent van een chemische stof	17%
Alleenvertegenwoordiger (<i>only representative</i>) voor een niet-Europees bedrijf	9%

*Bron: Panteia/IVAM, 2013. *Meerdere antwoorden mogelijk.*

Binnen de steekproef zijn de industriële en professionele gebruikers met 62% het beste vertegenwoordigd. "Only representatives" zijn met 9% het minst vertegenwoordigd in de steekproef. Bedrijven hebben echter meerdere rollen, afhankelijk van de rol kunnen zij een positie als upstream en/of downstream user hebben.

Dat bedrijven meerdere rollen kunnen hebben maakt het lastig de uitkomsten uit de enquête naar specifieke rol uit te splitsen. Om een beter beeld te krijgen van de impact van REACH per rol zijn de 322 respondenten alternatief ingedeeld naar "hoofdrol" op de volgende wijze:

- Alle bedrijven die als rol producent van stoffen c.q. fabrikanten van stoffen hebben aangegeven

- Alle bedrijven die als rol importeur van stoffen hebben aangegeven (minus alle producenten van stoffen)
- Alle bedrijven die als rol producent van artikelen c.q. voorwerpen hebben aangegeven (minus alle producenten en importeurs van stoffen)
- Alle bedrijven die als rol importeur van artikelen hebben aangegeven (minus alle producenten en importeurs van stoffen)
- Alle bedrijven die als rol *only-representatives* hebben aangegeven (minus alle producenten en importeurs)¹
- Alle overige bedrijven: puur downstream users

Op basis van deze indeling komen we tot de indeling zoals gepresenteerd in tabel 7, voor de indeling naar 'positie in de keten'.

Tabel 7 Rollen gesorteerd naar positie keten (N=322)

	<i>Positie/rol</i>
Producent stoffen c.q. fabrikanten van stoffen	17%
Importeur stoffen	23%
Producent artikelen c.q. voorwerpen	18%
Importeur artikelen	5%
Puur downstream user	37%
Totaal	100%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

4.2 Aantal stoffen

Hoeveel stoffen worden er geproduceerd/geïmporteerd?

In tabel 8 worden de gemiddelde aantallen stoffen weergegeven die bedrijven produceren en/of importeren naar volumecategorie per jaar. Deze resultaten dienen met enige voorzichtigheid te worden gelezen. Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat het aantal stoffen dat men produceert of importeert sterk varieert tussen REACH-plichtige bedrijven, waarbij soms enkele zeer hoge waarden (in technische termen: 'uitbijters') het gemiddelde sterk kunnen beïnvloeden

¹ Uiteindelijk bleken er slechts twee bedrijven over te blijven die als '*only representatives*' aangemerkt konden worden. Deze bedrijven zijn samengevoegd met de categorie importeurs van stoffen.

Tabel 8 Gemiddelden aantal stoffen die REACH-plichtigen op dit moment produceren en/of importeren (N=137)

	<i>Gemiddelde</i>	<i>Getrimde gemiddelde*</i>	<i>Deadline</i>
minder dan 1 ton per jaar	374,67	2,67	
tussen 1 en 10 ton per jaar	3,18	1,03	2018
tussen 10 en 100 ton per jaar	7,03	1,14	2018
tussen de 100 en 1000 ton per jaar	9,29	0,53	2013
meer dan 1000 ton per jaar	11,01	0,66	2010

** het getrimde gemiddelde is het gemiddelde waarbij de 2,5 % hoogste en de 2,5 % laagste waarnemingen buiten beschouwing zijn laten.*

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Een goed voorbeeld is de categorie stoffen jaarlijkse import/productie 'minder dan 1 ton per jaar'. Hier ligt het gemiddelde aantal stoffen per bedrijf op 375 maar dit getal wordt gedomineerd door een beperkt aantal extreme waarden. Er zijn twee manieren om met dit gegeven om te gaan: enerzijds zijn deze 'uitbijters' niet minder reëel dan andere waarnemingen (en dat pleit ervoor ze in het gemiddelde mee te nemen). Echter het gemiddelde wordt in werkelijkheid niet uitgesmeerd over alle bedrijven. Een gemiddelde zonder deze uitbijters geeft daarom een beter idee hoeveel stoffen elk bedrijf gemiddeld importeert of produceert in de verschillende REACH-tonnageklassen. Daarom wordt in tabel 8 naast het gemiddelde over alle waarnemingen ook het "getrimde gemiddelde" gepresenteerd. Het getrimde gemiddelde is het gemiddelde waarbij de 2,5% hoogste en de 2,5% laagste waarnemingen buiten beschouwing zijn gelaten.

Tabel 8 laat zien dat uitgaande van het getrimde gemiddelde elk bedrijf afgerond 1 stof produceert of invoert in elke REACH-tonnageklasse. Wanneer wordt aangenomen dat al deze stoffen die op dit moment geproduceerd en geïmporteerd worden ook daadwerkelijk zullen worden geregistreerd (we zullen verderop in dit hoofdstuk zien dat dit niet het geval is en dat we hier zeer waarschijnlijk te maken hebben met een overschatting), hebben we per producerend of importerend bedrijf van stoffen te maken met:

- 0,66 registraties van stoffen >1000 t/j¹ (kosten zijn gemaakt tot 2010);
- 0,53 registraties van stoffen 100-1000 t/j (kosten grotendeels in beeld want deze stoffen moeten per 1 juni 2013 geregistreerd zijn);
- 1,14 registraties van stoffen 10-100 t/j (kosten waarschijnlijk nog slecht in beeld want deze stoffen hoeven pas op 1 juni 2018 geregistreerd te zijn);
- 1,03 registraties van stoffen 1-10 t/j (kosten waarschijnlijk nog slecht in beeld want deze stoffen hoeven pas op 1 juni 2018 geregistreerd te zijn. Te verwachten is dat deze kosten echter beduidend lager zijn dan voor de hogere tonnages doordat er geen (Chemisch Veiligheid Rapport) CVR dient te worden opgesteld);
- 2,67 registraties van stoffen <1 t/j (enkel kosten voor melding = minimaal in vergelijking met kosten voor hogere tonnagestoffen).

¹ Ton per jaar: (t/j).

Conclusie: Gemiddeld voeren MKB-bedrijven die REACH-plichtig zijn ongeveer één stof in elke tonnageklasse in. Dit gemiddelde is exclusief 5%¹ van de bedrijven die zeer veel of niets invoeren.

Hoeveel stoffen heeft men al geregistreerd?

Deze vraag is alleen aan de bedrijven gesteld die stoffen produceren of importeren uit de categorie meer dan 1000 ton per jaar. Dit gold voor 36 bedrijven uit de steekproef. Van de 137 bedrijven uit de steekproef importeren of produceren er dus 101 bedrijven minder dan 1000 t/j per stof. Van de 36 bedrijven die stoffen in volumes van >1000 ton per jaar produceren of importeren geeft 25% aan **geen** stoffen te hebben geregistreerd! Dit is opvallend, maar deels te verklaren doordat bedrijven de registratie bijvoorbeeld door een moederbedrijf of zusterbedrijf hebben laten afhandelen.

De mediaan van het aantal stoffen per bedrijf in de tonnageklasse >1000 t/j komt op 4 stoffen per bedrijf. Gemiddeld (ongecorrigeerd) gaat het om 25 stoffen per bedrijf. Corrigeren we dit gemiddelde (Trimmed mean) dan gaat het nog steeds om gemiddeld 14 stoffen. Het verschil ontstaat door 2 extreme waarden (200 en 250 stoffen). Werken we deze resultaten (minimaal 75% heeft geregistreerd) verder uit in het bovenstaande plaatje van 0,66 stoffen >1000 t/j per bedrijf, dan resulteert dit in een registratielast voor de >1000 t/j stoffen van $0,75 \times 0,66 = 0,50$ registraties gemiddeld per REACH-plichtig bedrijf voor het totaal aan Nederlandse MKB-bedrijven die stoffen produceren of importeren.

Volgens het COM (2013) 49 document waren er in juni 2011 27.418 volledige registratiedossiers ontvangen over 5.346 stoffen. 87% daarvan was uitgevoerd door een groot bedrijf, 8% door een medium-groot, 4% door klein en 1% door micro-ondernemingen binnen Europa. 19% van de registraties werd uitgevoerd door *Only-Representatives*².

Het COM (2013) rapport geeft aan dat MKB bedrijven 13% van het aantal registraties hebben uitgevoerd (ongeveer 3500). Elk REACH-plichtig MKB-bedrijf binnen Nederland voert gemiddeld 0,50 registraties uit. Als we aannemen dat met name de chemische industrie REACH-plichtig is, dan zijn dat in eerst instantie 1.200 MKB-bedrijven in Nederland (zie ook hoofdstuk 8). Op basis van de enquêteresultaten kan worden geschat dat in de eerste registratieperiode door Nederlandse MKB-bedrijven ca. 600 registraties (2,5% van het totale aantal registraties in die periode) zijn uitgevoerd in de volumecategorie groter dan 1000 ton per jaar, ofwel gemiddeld een 0,5 registratie per importerend of producerend bedrijf. De resultaten van de telefonische enquête lijken hiermee een overschatting te geven als de cijfers van ECHA ernaast worden gelegd (bijna 300 registraties).

Hoeveel stoffen denkt men te gaan registreren tussen nu en 2018?

Aan die bedrijven die in de enquête aangaven een of meer stoffen in de categorie 1 tot 1000 t/j te produceren of te importeren is gevraagd hoeveel stoffen men denkt tussen nu (2013) en 2018 te gaan registreren. Een totaal van 203 bedrijven

¹ 2 x 2,5%

² Niet te vergeten is dat onder deze stoffen niet alleen HPV (>1000 t/j/bedrijf) zitten maar ook R50/53 >100 t/j/bedrijf en all bekende CMR-stoffen 1 > 1 t/j/bedrijf. (pp 26).

beantwoorden deze vraag (N=203). Van deze 203 bedrijven gaf **55% als antwoord geen stoffen te gaan registreren**. 20% weet het nog niet. Voor de overige 25% geldt (N=50) dat het gemiddelde nog te registreren aantal stoffen 34 is, gecorrigeerd (trimmed mean) gaat dit echter omlaag naar 19 stoffen. De mediaan is 5 stoffen. Extreme waarden zijn respectievelijk: 400, 330, 150, 140 en 101 stoffen.

De groep bedrijven die niet gaat registreren voor 2013 en 2018 is als volgt opgebouwd: 20% is producent van stoffen, 35% is importeur van stoffen, 37% is producent van artikelen, en 8% is importeur van artikelen.

Een voorzichtige schatting van het aantal weg te vallen stoffen laat dan het volgende zien: (aantal bedrijven (N=137) dat een waarde heeft ingevuld vermenigvuldigd met de trimmed mean)

- < 1 ton per jaar: $84 \times 0,73 = 61,32$
- 1-10 ton per jaar: $84 \times 0,38 = 31,92$
- 10-100 ton per jaar: $84 \times 0,33 = 27,72$
- 100-1000 ton per jaar: $84 \times 0,07 = 5,88$
- > 1000 to per jaar: zijn al geregistreerd

Als we van het minimale uit gaan en aannemen dat de 25% (N=50) die van plan is tussen januari 2013 en 2018 te gaan registreren de enige groep is die zal gaan registreren, dat ze een gecorrigeerd gemiddelde van 19 stoffen gaan registreren en dat deze 19 stoffen een verdeling 1-10:10-100:100-1000 t/j verdeling hebben die overeenkomt met het gemiddelde uit tabel 8 (38%:42%:20%), dan betekent dit dat in de groep 1-1000 t/j stoffen er naar schatting 950 stoffen geregistreerd zullen worden in de komende 5 jaar. Waarvan voor 62% van de stoffen (589 stoffen) een CSR zal moeten worden opgesteld. Gemiddeld over de 137 producenten/importeurs van stoffen gaat het hiermee om $(361/137=)$ 2,63 stoffen per bedrijf volgens een 'lichte' registratie en $(589/137=)$ 4,30 stoffen per bedrijf volgens een 'zwaardere' registratie.

Deelname SIEFs

Van de bedrijven die stoffen hebben gepre-registreerd (N=198) is 7% actief als lead registrant bij een of meerdere (Substance Information Exchange Forums) SIEFs, en 17% ziet zichzelf als actief meewerkend lid bij een of meerdere SIEFs, 20% geeft aan slapend lid te zijn. Uit de antwoorden blijkt dat veel bedrijven eigenlijk niet weten of zij actief zijn bij een SIEF (56%).

Dit beeld komt redelijk overeen met het voorgaande. Aangenomen dat alleen de lead-registranten en actieve leden duidelijk (op dit moment al) de intentie hebben om de betreffende stoffen te gaan registreren, komt deze 24% (=7%+17%) redelijk goed overeen met de 25% van bedrijven die op basis van hun huidige productie of import te maken hebben met een registratiedeadline in 2013 of 2018 en die nu aangeven van plan zijn tot registratie over te gaan. Deze groep, die actief betrokken is bij registratie heeft te maken met de gedeelde nalevingslasten ten gevolge van REACH en met de inzet van eigen mankracht ten behoeve van communicatie, organisatie, bijblijven bij de ontwikkelingen in wet- en regelgeving e.d. Voor slapende leden mag verwacht worden dat ze op dit moment niet tot nauwelijks kosten maken in de context van REACH.

Het rapport van de Commissie aan het Europees parlement (COM (2013) 49 final) vermeldt eveneens dat er nogal wat problemen waren in het formeren van de SIEFs en met de interne communicatie binnen grote SIEFs. Deze problemen schenen vooral gevoeld te worden door een groot aantal MKB-bedrijven dat door een gebrek aan middelen (tijd, geld en expertise) en taalproblemen (pagina 34) een achterstand opliep op de grotere bedrijven in het registratieproces. Deze conclusie lijkt op basis van de antwoorden uit de enquête bevestigd te worden.

De gemiddelde testkosten voor de verschillende tonnagecategorieën binnen REACH als alle data bepaald zouden moeten worden door: testen in Good Laboratory Practice (GLP- labs) gevestigd in een van de Europese landen werd bijvoorbeeld bepaald door Fleischer¹ (2007). De geschatte testkosten in de 1 - 10 t/j varieerden tussen € 56.360 en € 81.120 in de 10 - 100 t/j tussen € 279.838 en € 409.602, in de 100 - 1000 t/j tussen € 799.562 en € 916.340 en in de > 1000 t.j tussen € 1.582.616 en € 1.966.189 euro.

De verwachting is dat de kosten voor deze aankomende registraties per bedrijf hoger zullen uitkomen dan voor de hoge productievolume stoffen (HPV-stoffen) die in 2010 geregistreerd zijn het geval was. Het COM(2013) EC werkdocument geeft aan dat de meeste data in de eerste serie registratiedossiers (voor HPV stoffen en Substance of Very High Concernstoffen (SVHC stoffen)) bestaande data² zijn aangevuld met *read-across* data en *data waiving*³. Het aantal (kostbare) aanvullende experimenten dat dus uitgevoerd diende te worden lijkt dan ook voor deze eerste groep stoffen beperkt te zijn geweest.

Moeilijker lijkt het te worden voor juist de dossiers voor stoffen tussen de 1 en 10 ton. Dit zijn in absoluut aantal meer stoffen, die hoogstwaarschijnlijk vooral door MKB-bedrijven op de markt gezet worden. Voor de registratie van deze lage volumestoffen worden weliswaar minder stofgegevens gevraagd, waardoor testkosten lager liggen, dan voor de HPV-stoffen het geval is, maar deze stofgegevens zullen voor de lage tonnagestoffen wel voor een veel groter deel (of zelfs geheel) nieuw gegenereerd moet worden.

De registratiekosten voor een bedrijf worden mede bepaald door deelname aan een SIEF. Hiervoor moet een Letter of Access (LoA) betaald worden. Indien men zelf al testen heeft laten uitvoeren die relevant zijn voor de registratie kan een deel van deze kosten verhaald worden op de SIEF. Als een bedrijf zelf de registratie uitvoert hoeft het in principe geen Letter of Access aan te kopen maar zal het wel extra moeten betalen voor de testen die nog uitgevoerd moeten worden om aan de registratieverplichtingen te voldoen.

¹ Fleischer M, Testing Costs and Testing Capacity According to the REACH requirements - REsults of a Survey of INdependent and Corporate GLP Laboratories in the EU and Switzerland, J Business Chem, 4 (3) 2007, 96.

² Bijvoorbeeld via testen uit andere landen waar registratie al aan de orde is geweest.

³ Vereiste data kan op grond van type stof of type toepassing niet van toepassing blijken. Bijvoorbeeld wanneer kan worden aangetoond dat bepaalde vormen van emissie naar het milieu niet optreden. In dat geval hoeft de betreffende test niet te worden uitgevoerd.

4.3 Conclusies

Elk REACH-plichtig MKB-bedrijf binnen Nederland voert gemiddeld 0,50 registraties uit. Als we aannemen dat met name de chemische industrie REACH-plichtig is, dan zijn dat in eerste instantie 1.200 MKB bedrijven in Nederland. Op basis van de enquêteresultaten kan worden geschat dat in de eerste registratieperiode door Nederlandse MKB-bedrijven ca. 600 registraties (2,5% van het totale aantal registraties in die periode) zijn uitgevoerd in de volumecategorie groter dan 1000 ton per jaar, ofwel gemiddeld een 0,5 registratie per importerend of producerend bedrijf. De resultaten van de telefonische enquête lijken hiermee een overschatting te geven als de cijfers van ECHA ernaast worden gelegd (bijna 300 registraties).

Kijkende naar de komende registratiedeadlines in 2013 en 2018 geeft 25% van de bedrijven die stoffen in de volumecategorie 1-1000 t/j importeren of produceren aan dat zij ook daadwerkelijk van plan zijn stoffen te gaan registreren. 55% van deze groep bedrijven geeft aan geen stoffen te gaan registreren. De 25% bedrijven die wel zullen gaan registreren zullen gemiddeld 19 stoffen per bedrijf gaan registreren (gecorrigeerd gemiddelde). Dit komt neer op een totaal van 950 stoffen die geregistreerd zullen worden door het Nederlandse MKB in de komende 5 jaar. Aangenomen de verdeling van ca 1 stof per categorie per bedrijf zal voor 62% van de stoffen (589 stoffen) een Chemical Safety Report (CSR) moeten worden opgesteld. Verwachting is dat de kosten voor het genereren van de data voor deze registraties beduidend hoger zal uitpakken dan voor een registratie van een HPV-stof in 2010 het geval was. Dit omdat de beschikbaarheid van data voor de lagere voluminastoffen veel minder is dan voor de HPV-stoffen en omdat het naar verwachting zal gaan om kleinere SIEFs (en dus hogere gedeelde lasten).

5 Problemen die bedrijven ondervinden

De financiële impact van REACH op het MKB vloeit voort uit directe REACH-verplichtingen maar ook uit secundaire effecten die niet een direct gevolg zijn van de REACH-wettekst maar wel van de manier waarop deze tekst in de praktijk zijn weg vindt. Verschillende voorbeelden komen uit de diepte-interviews naar voren:

Kosten voor Registratie als gevolg van de organisatie en het functioneren van een SIEF en het beschermen van concurrentiegevoelige bedrijfsinformatie:

"Het delen van data binnen consortia wordt vaak door consultants geregeld. Soms bieden ze deze dienst gratis aan. Het delen van data vereist een hoop regelwerk, IPR en data sharing agreements. Daar gaat € 100.000 per jaar aan kosten in zitten." Het gaat hierbij om totaal-kosten die door de co-registranten gezamenlijk worden betaald.

Kosten gemaakt als gevolg van onzekerheid bij downstream gebruikers:

"...je wordt als downstream gebruiker soms lang in ongewisse gelaten of je leverancier wel gaat registreren. Deze onzekerheid kost energie en mankracht, bijvoorbeeld als gevolg van het zoeken naar alternatieven."

Kosten gemaakt doordat een specifiek gebruik niet geregistreerd wordt door de leverancier

"Leveranciers die moeten registreren hebben dat nog niet gedaan. Heeft voor ons grote gevolgen"

Om een beter beeld te krijgen van waar het MKB tegen aanloopt bij de implementatie van REACH is specifiek gevraagd welke problemen deze producenten, importeurs en alleenvertegenwoordigers ondervinden bij registratie en bij autorisatie en downstream gebruikers bij het werken met en doorgeven van informatie door de keten heen.

5.1 Problemen bij producenten, importeurs en only-representatives

5.1.1 Problemen bij registratie

Registratie betreft het verzamelen van data, opstellen van het registratiedossier, uitvoeren van aanvullende testen, opstellen van een CSR en registratie bij het European Chemicals Agency (ECHA). Tabel 9 geeft een overzicht van de problemen die MKB-bedrijven ondervinden tijdens de registratie, deze vraag is alleen aan producenten, importeurs en *only-representatives* voorgelegd. Een groot deel (42%) van deze bedrijven geeft aan geen problemen te ondervinden tijdens de registratie, of geeft aan dat de vraag niet op hen van toepassing is. Dit percentage dient in perspectief te worden bekeken: immers, slechts 25% van de bedrijven die nu stoffen produceren of importeren zijn ook van plan in de komende periode tot 2018 te gaan registreren en een verdere 20% 'weet het nog niet' (zie hoofdstuk 4). Dit betekent dat misschien maar de helft van de respondenten die in tabel 9 zijn meegenomen ook actief deelneemt aan een registratie en dus mogelijk problemen ondervindt.

Verschillende respondenten uit de enquête geven redenen aan voor hun antwoord 'geen/n.v.t':

"Wij besluiten niet te registreren"
"Registratie werd geregeld in Geneve en zij regelen ook alles met ECHA"
"Extern bureau ingehuurd om ons de weg te wijzen"

Wanneer een bedrijf aangeeft geen problemen ten gevolge van registratie te onder- vinden kan dit dus zijn:

- omdat dit bedrijf ook daadwerkelijk geen problemen ondervindt: de registratie is duidelijk en verloopt soepel.
- omdat dit niet van toepassing is (het bedrijf heeft besloten geen registraties uit te voeren).
- omdat een ander bedrijf de registratielasten, of een deel hiervan, op zich neemt (dit kan zijn een moederbedrijf, zusterbedrijf, leverancier of afnemer. Tijdens de diepte-interviews kwamen dergelijke situaties ook naar voren van een bedrijf A dat een bedrijf B ondersteunt bij de registratie van een voor be- drijf A belangrijke stof).
- omdat de registratie volledig wordt uitbesteed aan een externe adviseur (in de diepte-interviews en ook in de verschillende Europese en Nederlandse studies naar de effecten van REACH op het bedrijfsleven kwam het beeld naar voren van een groeiende afhankelijkheid van het MKB van adviseurs).

Tabel 9 Aandeel producenten, importeurs en alleenvertegenwoordigers dat problemen ondervindt bij registratie (N=198) *

<i>Type probleem</i>	<i>Percentage dat problemen on- dervindt</i>
Onvoldoende kennis/informatie beschikbaar	10%
Anders	9%
Kosten voor (SIEF) deelname zijn te hoog	8%
Kost te veel tijd	8%
Onzekerheid over kosten	2%
Geen actieve lead-registrant	4%
Scheve machtsverhoudingen grootbedrijf versus MKB-bedrijf	2%
Stoffen vergeten te preregistreren	1%
Weet niet/w.n.z.	3%
Geen/nvt	42%

**Meerdere antwoorden mogelijk.*

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Onvoldoende kennis of beschikbare informatie speelt als probleem voor 10% van de bedrijven, maar dit percentage is mogelijk groter. Het gaat hier uiteindelijk ook om onvoldoende inzicht in de eigen verplichtingen binnen REACH, in de procedure voor registratie, in de aan te leveren data, en in de veelvoud van *guidance documents*. Ook verschillende respondenten die 'anders' aangeven ondervinden problemen die

voortkomen uit een gebrek aan kennis en/of informatie. Verschillende commentaren van deze groep zijn een aanwijzing in deze richting:

"Is heel onduidelijk wat er precies geregistreerd moet worden. Als je vraagt hoe en waar dan zeggen ze: één of ander Europees instituut"
"Fout ingegane weg is niet meer herstelbaar"
"Ondoorzichtigheid van de regelgeving"
"Onduidelijkheid over de wetgeving en veranderende wetgeving en verschil interpretatie wetgeving door nationale autoriteiten"

Andere commentaren uit de 'Anders' categorie wijzen op problemen bij het MKB die ontstaan door een combinatie van onduidelijkheid, complexiteit, veelheid aan informatie, tijdsdruk en de benodigde mankracht (en het ontbreken hiervan):

"Uitzoeken en administratief goed verwerken van de rol als lead registrant."
"Tijdsdruk erg groot, wij doen heel veel stoffen in paar jaar (67 stoffen vanaf 2010 tot 2013; er komen er nog ongeveer 200 aan voor komende jaren). Dossier op goede kwaliteit krijgen is soms lastig. Het dossier aanmaken is een complex gebeuren."
"Steeds weer veranderingen in de guides"
"Het opstellen van vragenlijsten naar klanten"
"Eén stof is onder meerdere CAS-nummers geregistreerd, registratie moet onder juiste nummer"
"De leverancier en de producent moeten op één lijn zitten en dat is nog niet altijd zo"
"Regelgeving is soms tegenstrijdig"

Maar ook hele praktische problemen buiten de eigen organisatie zoals:

"Beschikbaarheid laboratoria"
"Foutief uitgevoerde test door gecertificeerde laboratoria zijn niet te invalideren"
"Bij de basisleveranciers van grondstoffen is het papierwerk niet altijd in orde als gevraagd"
"ECHA is gesloten in het weekend en vakantieperiodes"
"Het laten slagen van de diverse testen die erbij komen kijken en het aanvragen van het hele proces daaromheen omdat dat vaak extern moet gebeuren"

De overige aangegeven problemen hebben betrekking op het functioneren van de SIEF. Een totaal van 18% ondervindt problemen bij registratie doordat de kosten voor SIEF deelname te hoog zijn, de kosten nog onzeker zijn (waardoor het voor het bedrijf onzeker is of ze uiteindelijk wel -of niet- kunnen registreren), de lead-registrant niet actief is of er scheve machtsverhoudingen binnen de SIEF bestaan. Dat 8% van bedrijven aangeeft dat de kosten voor SIEF deelname te groot zijn (8% van 198 = 16) suggereert dat tenminste 8% van de importerende en producerende bedrijven om financiële redenen niet tot registratie zal kunnen overgaan voor een of meerdere stoffen. Zij zullen deze stoffen daarmee niet langer aan hun afnemers kunnen leveren.

Het EC werkdokument geeft aan dat MKB-bedrijven problemen ondervonden bij het formeren en functioneren van SIEFs door gebrek aan expertise en tijd. Daarnaast werd in hetzelfde werkdokument aangegeven dat vooral kleine bedrijven zich zorgen maakten over de hoge en onduidelijke kosten voor een LoA (COM(2013), pagina 34).

5.1.2 Problemen bij autorisatie

Autorisatie speelt enkel voor Annex XIV stoffen.

In die zin is er onder bedrijven nog maar weinig ervaring met het proces voor autorisatie van stoffen. Dit komt Europabreed naar voren in de CSES-evaluatie (2012) die aangeeft dat er onder bedrijven nog maar weinig ervaring is met autorisatie en om die reden ook nog maar slecht zicht is op de bijbehorende (financiële) impact. Tabel 10 geeft een overzicht van de problemen die Nederlandse MKB-bedrijven op dit moment in het traject voor autorisatie van stoffen ondervinden. Ongeveer 92% van de hier ondervraagde REACH-plichtige bedrijven heeft geen ervaring met autorisatie of heeft er geen problemen mee ondervonden. Aanvullende informatie uit de enquête, de diepte interviews en informatie uit eerdere studies gedaan in Europese context (zie bijlage I) geven allen aan dat het proces van autorisatie voor zo goed als geen enkel bedrijf *probleemloos* zal verlopen. In alle gevallen zal beduidend meer werk moeten worden verzet om een stof op de markt te houden en zullen bedrijven te maken krijgen met ondermeer IPR problemen bij het handhaven van geheimhouding rondom de eigen processen.

Ondanks de beperkte ervaring met autorisatie geeft toch al 8% van de bedrijven aan hiermee problemen te ondervinden (26 bedrijven in totaal). Gegeven het beperkte aantal stoffen waarvoor een autorisatie kan worden aangevraagd en de uiterste deadline daarvoor die voor veel stoffen nog niet is bereikt (momenteel staan 22 stoffen op de autorisatielijst conform Annex XIV van REACH), ziet mogelijk een deel van deze groep *autorisatie* breder, en bedoelt hiermee tevens dat het plaatsen van zorgstoffen op de kandidaatlijst (thans staan 138 stoffen op de kandidaatlijst) al als een autorisatie wordt ervaren. De verwachting is dat dit percentage in de nabije toekomst zal toenemen omdat de Europese Commissie het voornemen heeft geformuleerd om het identificeren van zorgstoffen door plaatsing ervan op de kandidaatlijst te versnellen.

Tabel 10 laat zien dat de bedrijven die ervaring hebben met autorisatie, vooral te maken krijgen met onzekerheid over wanneer er nu voldaan wordt aan de criteria bij aanvraag (23%), gevolgd door onduidelijkheid in het inzicht in wet- en regelgeving (15%). Er worden ook veel 'andere' problemen genoemd, deze gaan bijvoorbeeld over het vinden van substituten, tijd- of capaciteitsgebrek in het bedrijf om autorisatie te regelen en gebrekkige communicatie, zoals onbegrip bij klanten, of geen informatie krijgen van leveranciers.

Tabel 10 Aandeel problemen bij autorisatie (N= 26) *

Type probleem	Percentage
Anders	31%
Onvoldoende duidelijk wanneer aan alle criteria wordt voldaan bij de aanvraag	23%
Onduidelijkheid over wet- en regelgeving	15%
Onzekerheid over kosten	12%
Onzekerheid voortbestaan eigen product	12%
Opstellen eigen plan van aanpak	4%
Weet niet	3%

*Meerdere antwoorden mogelijk.

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Verschillende commentaren van respondenten onderschrijven de 'onzekerheid' die ook genoemd wordt in de diepte-interviews. Ze wijzen ook op communicatie- en capaciteitsproblemen:

"Het is onduidelijk of te vervangen stoffen net zo goed zijn als de nieuwe stoffen."
"Informatie van toeleveranciers (stoffen of mengsels) komt maar heel mondjesmaat onze kant op."
Zoeken naar gegevens op database van ECHA is lastig/complex."
"Ik word verplicht op zoek te gaan naar andere grondstoffen."
"Het is nieuw het is vrij complex, moeilijk en duur."
"Communicatie van ons naar de klant; klant vindt dit allemaal een beetje gedoe. Zij willen gewoon stof in productie gebruiken."
"Heel veel werk en er zijn nog niet zo heel veel autorisatietrajecten lopend"
"Als bedrijven niet gewend zijn om samen te werken is het lastig om zo'n proces op te starten."

Hierbij dient opgemerkt te worden dat de snelheid waarmee SVHC-stoffen (volgens artikel 57) beoordeeld worden voordat zij aan de kandidatenlijst worden toegevoegd laag is. De Commissie stelt in haar reviewdocument voor om een procedure te ontwikkelen waarbij alle relevante SVHC-stoffen beoordeeld zijn voor 2020. Dit betekent dat de hoeveelheid stoffen die voor autorisatie in aanmerking gaat komen aanzienlijk zou kunnen toenemen tussen nu en 2020. Het plaatsen van een stof op de Kandidatenlijst (=identificatie als SVHC) houdt niet per definitie in dat die stof verdwijnt. Het doel is wel uitfasering, maar het kan best zijn dat de stof nog tijden beschikbaar blijft omdat er geen werkbaar alternatief is, autorisatie en/of restrictie een te zwaar middel is of er geen prioriteit aan het dossier wordt gegeven, etc. Er zijn op dit moment 14 stoffen van de kandidatenlijst overgegaan naar Annex XIV (autorisatie). Hier lijken weinig stoffen bij te zitten waar het MKB veel gebruik van maakt, waarmee de impact op het MKB beperkt zou kunnen blijven. Autorisatie/restrictie zou ook een kostenbesparing kunnen opleveren, als voor een alternatief minder vergaande arbo/milieueisen gelden.

5.2 Problemen bij downstream users

Downstream users (DUs) hebben binnen REACH een relatief kleine rol wanneer men deze afzet tegen de rol van producenten en importeurs. De belangrijkste activiteiten bestaan uit:

- het doorgeven van informatie in de keten: naar boven toe in de keten middels het aanleveren van hun specifieke gebruik (*uses*), en naar beneden toe in de keten via Veiligheidsinformatiebladen (VIBs) en informatie over zorgstoffen naar de eindgebruiker;
- het verwerken van VIB informatie voor de eigen organisatie;
- registratie van het gebruik dat door de leverancier niet als *intended use* is opgenomen.

Tijdens de diepte interviews met de verschillende belanghebbenden wordt door de verschillende partijen gesignaleerd dat de impact van REACH op DUs mogelijk sterk onderschat wordt. Hiervoor worden verschillende redenen gegeven:

- DUs bevinden zich onderaan de keten. Problemen die zich eerder in de keten voor doen (zoals onbekendheid met REACH bij leveranciers) werken door en hiervan zullen ze last ondervinden.

- Registranten informeren hun DU lang niet altijd tijdig over hun al dan niet voorgenomen registratie waardoor downstream users onnodig lang in onzekerheid zitten of ze op zoek dienen te gaan naar een andere leverancier. Het is voor een DU lang niet altijd duidelijk of hun gebruik ook wel als *intended use* geregistreerd zal gaan worden door hun leverancier. Wanneer een DU zich bevindt in een nichemarkt van een gegeven stof kan het voor de leverancier financieel ongunstig blijken om dat specifieke gebruik nog langer aan te bieden. Alternatief kan de DU zelf tot registratie over gaan maar dit is kostbaar.
- DUs hebben te maken met grotere hoeveelheden VIBs die verwerkt, geactualiseerd en gedistribueerd moeten worden. Vooral de veelheid aan VIBs leidt tot problemen. Hoewel dit ook een last was vóór de introductie van REACH, is deze last behoorlijk toegenomen door REACH niet alleen doordat de VIBs uitgebreider werden (gemiddeld van 12 naar 20 pagina's COM(2013)49-Final pp45) maar met name ook door de introductie van de eVIBs (vaak 30 - 100 pagina's groot en in sommige gevallen oplopend tot 1000 COM(2013)49-Finalpp 46) en de tijd die nodig is om de informatie uit de VIBs bruikbaar te maken op de werkplek. Dit laatste valt onder de richtlijn voor het gebruik van chemische agentia op de werkplek (Richtlijn 98/24/EC). MKB-bedrijven in Nederland zien dit als een gevolg van REACH. Kostbaar is met name ook de verplichting VIBs en vooral extended VIBs te vertalen in de taal van het land waar de levering plaatsvindt (zie hiervoor ook de Review on REACH van de EU Commission COM(2013)49-Final, p47). Het lijkt er dus op dat de voornaamste nalevingslast van DUs veroorzaakt wordt door de uitbreiding van het VIB en de introductie van het eVIB en de vertaalkosten hiervan. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving.
- Een punt dat verband houdt met het interpreteren van het VIB in de eigen organisatie van de DU is het vervolgens inrichten van een veilige werkplek. Hierin wordt het zelf afleiden van grenswaarden genoemd als een enorm struikelblok. Wanneer op het VIB van de stof geen grenswaarde wordt vermeld dient de gebruiker deze zelf af te leiden maar het MKB heeft de expertise niet om dit te doen. Ook hier betreft het verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving.
- Wanneer een downstream user moet overgaan tot substitutie van een stof kan dit ingrijpende gevolgen voor het hele productieproces hebben en mogelijk ook op de kwaliteit van het eindproduct. Aangezien substitutie voornamelijk veroorzaakt wordt wanneer de stof als SVHC gekarakteriseerd is en kans heeft om in Annex XIV van REACH terecht te komen is het te verwachten dat deze impact groeit tussen nu en 2020. Dit geldt met name voor Persistente, Bioaccumulerende en Toxische stoffen of voor zeer persistente en zeer bioaccumulerende stoffen of voor stoffen met een zeer hoge zorg, onder anderen aangezien hiervoor geen classificatiesysteem bestaat. De urgentie voor substitutie van deze type stoffen is daarmee nieuw binnen REACH Voor de CMR-stoffen is dit anders. Een aantal regelgevingen zoals bijvoorbeeld de CMD (Carcinogene/Mutagene Richtlijn) voor de werkplek geeft al aan dat vervanging de allereerste optie moet zijn.

De enquête geeft geen antwoord op de vraag of DUs eventueel hebben bijgedragen aan de registratiekosten omdat deze stof zeer kritisch was in hun productieproces.

De enquête en diepte-interviews geven tevens aan dat inzicht in de bijbehorende kosten bij veel downstream users nog ontbreekt omdat verwacht wordt dat veel van bovenstaand problemen pas na de registratiedeadline in 2013 en 2018 zullen gaan spelen wanneer ook de kleinere volumina stoffen geregistreerd zullen worden. Tevens laat de enquête duidelijk zien dat er binnen Nederland nog steeds een grote groep REACH-plichtigen is (waaronder overwegend downstream users) die zich onvoldoende tot niet bewust is van zijn/haar rol (zie ook hoofdstuk 3).

5.3 Conclusie

De resultaten uit de diepte-interviews en de telefonische enquête geven aan dat een belangrijk deel van de problemen die MKB-bedrijven ondervinden als gevolg van hun rol binnen REACH herleid kan worden op "*onvoldoende kennis of beschikbare informatie*". Voor het proces van registratie speelt dit probleem bij tenminste 10% van de producenten/importeurs/alleenvertegenwoordigers. Het gaat hierbij om onvoldoende inzicht in de eigen verplichtingen binnen REACH, in de procedure voor registratie, in de aan te leveren data, en in de veelvoud van *guidance documents*. Een totaal van 18% van de MKB-bedrijven ondervindt problemen bij registratie doordat de kosten voor SIEF deelname te hoog zijn, de kosten nog onzeker zijn (waardoor het voor het bedrijf onzeker is of ze uiteindelijk wel -of niet- kunnen registreren), de lead-registrant niet actief is of er scheve machtsverhoudingen binnen de SIEF bestaan. Een groot deel (42%) van de registratieplichtige bedrijven geeft aan geen problemen te ondervinden tijdens de registratie. De enquête geeft echter ook aan dat wellicht slechts de helft van de respondenten actief deelneemt aan een registratie en dus mogelijk problemen ondervindt.

De telefonische enquête geeft aan dat er nog weinig ervaring is met autorisatie. 26 bedrijven (8% van alle producenten/importeurs/alleenvertegenwoordigers) geeft aan problemen bij autorisatie te ondervinden. Deze groep bedrijven heeft vooral te maken met onzekerheid over wanneer er nu voldaan wordt aan de criteria bij aanvraag en heeft een gebrek aan inzicht in de wet- en regelgeving. Andere problemen die worden genoemd gaan over het vinden van substituten, tijd- of capaciteitsgebrek in het bedrijf om autorisatie te regelen en gebrekkige communicatie, zoals onbegrip bij klanten, of geen informatie krijgen van leveranciers.

Downstream gebruikers ondervinden met name problemen die verband houden met het opstellen, interpreteren, vertalen, distribueren en actualiseren van VIBs en eVIBs. Hoewel dit deels al een nalevingslast was vóór de introductie van REACH, is deze last behoorlijk toegenomen door REACH doordat de VIBs uitgebreider werden en door de introductie van de eVIBs. Andere factoren die leiden tot een verhoging van de impact van REACH op downstream gebruikers werden aangegeven tijdens de diepte interviews:

- Downstream gebruikers bevinden zich onderaan de keten: Problemen werken door.
- Registranten informeren hun Downstream gebruikers lang niet altijd tijdig over hun al dan niet voorgenomen registratie.
- Het is voor een Downstream gebruiker lang niet altijd duidelijk of hun gebruik ook wel als *intended use* geregistreerd zal gaan worden door hun leverancier. Zelf registreren is kostbaar.
- Downstream gebruikers hebben te maken met grotere hoeveelheden VIBs die verwerkt, geactualiseerd, vertaald en gedistribueerd moeten worden. Vooral de veelheid aan VIBs leidt tot problemen. Het betreft verplichtingen die al

- (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving.
- Voor downstream gebruikers is het zelfstandig afleiden van een grenswaarde een belangrijk knelpunt bij het interpreteren van het VIB binnen de eigen organisatie. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving.
 - Wanneer een downstream user moet overgaan tot substitutie van een stof kan dit ingrijpende gevolgen voor het hele productieproces hebben en mogelijk ook op de kwaliteit van het eindproduct.

De enquête en diepte-interviews geven tevens aan dat inzicht in de bijbehorende kosten bij veel downstream users nog ontbreekt omdat verwacht wordt dat veel van bovenstaande problemen pas na de registratiedeadline in 2013 en 2018 zullen gaan spelen wanneer ook de kleinere voluminastoffen geregistreerd zullen worden.

6 Effecten bedrijfsvoering

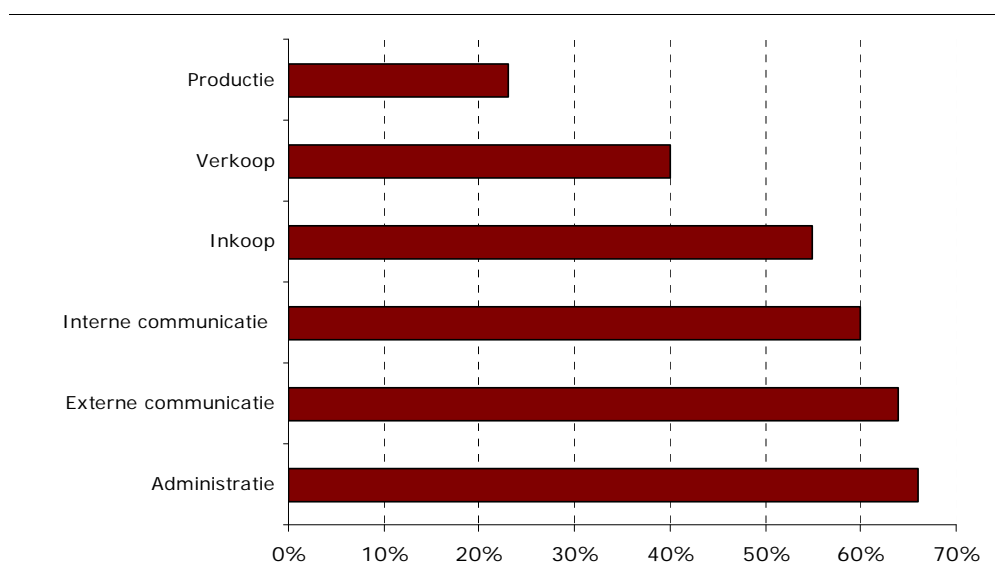
6.1 Gematerialiseerde effecten

Veranderingen bedrijfsafdelingen

Bedrijven die met REACH te maken hebben zien op verschillende plekken in de eigen organisatie effecten van de REACH regelgeving. Figuur 1 geeft een overzicht van verschillende afdelingen binnen een bedrijf en het percentage bedrijven dat in reactie op REACH veranderingen binnen die afdelingen heeft doorgevoerd.

REACH heeft, ten tijde van de enquête¹, voor 23% van de bedrijven (die REACH-plichtig zijn) tot veranderingen in de productie geleid. De grootste groep bedrijven ervaart veranderingen in de administratie en de interne en externe communicatie. Tabel 11 geeft eenzelfde overzicht uitgesplitst naar de verschillende rollen van de bedrijven (Zie ook hoofdstuk 4). Hierdoor ontstaat beter inzicht in de effecten van REACH naar type (rol) bedrijf. Zo voerden producenten van stoffen ten opzichte van de overige rollen binnen de keten van REACH-plichtige bedrijven vaker veranderingen in de productie door en hadden importeurs van artikelen vooral te maken met veranderingen bij inkoop.

Figuur 1 Veranderingen binnen bedrijfsafdelingen (%), N=322



Bron: Panteia/IVAM, 2013.

¹ Januari/februari 2013.

Tabel 11 Aandeel bedrijven dat veranderingen doorvoerde naar afdeling en hoofdrol binnen REACH (N=322)

	<i>Producent van stoffen</i>	<i>Importeur van stoffen</i>	<i>Producent van artikelen</i>	<i>Importeur van artikelen</i>	<i>Puur downstream user</i>
Administratie	85%	72%	59%	47%	59%
Externe communicatie	85%	72%	53%	59%	56%
Interne communicatie	78%	58%	50%	59%	57%
Inkoop	74%	65%	47%	65%	44%
Verkoop	54%	55%	26%	53%	29%
Productie	33%	23%	24%	18%	19%

Bron: *Pantela/IVAM, 2013.*

Tabel 11 laat zien dat het percentage bedrijven dat te maken heeft met een verandering in de bedrijfsvoering het hoogste is onder producenten en importeurs van stoffen. Daarentegen spelen veranderingen in de bedrijfsvoering minder bij producenten en importeurs van artikelen en bij downstream users. Toch geeft toch nog steeds 59% van de DUs aan dat ze effecten van REACH op hun administratie ondervinden, en geeft 19% van de DUs aan dat er veranderingen in de productie zijn opgetreden. Voor producenten van stoffen liggen deze percentages respectievelijk op 33% en 85%.

Wanneer ingezoomd wordt op effecten van REACH op de productie dan noemen de Nederlandse MKB-bedrijven vooral effecten, zoals:

- het gebruik van andere chemische stoffen in het productieproces, en/of;
- het afstoten of verkopen van (een deel) van de productie.

Reacties vanuit het MKB bestaan vooral uit het vermijden van problemen, door stoffen te vervangen of zelfs (een deel) van de productie af te stoten.

Het beeld dat naar voren komt uit figuur 1 en tabel 11 komt goed overeen met de signalen verkregen uit de diepte-interviews. Alle diepte-interviews met bedrijven wijzen naar een toename van de belasting van de eigen werknemers ten gevolge van REACH. Externe communicatie betreft communicatie met ketenpartners in het kader van bijvoorbeeld VIB-verplichtingen, contact met externe adviseurs en communicatie binnen de SIEF of binnen een consortium bij gemeenschappelijke registratieactiviteiten. De diepte-interviews en de open antwoorden uit de telefonische enquête, geven aan dat er intern veel tijd gaat zitten in het op peil houden van de eigen kennis over REACH en het verzamelen van data binnen de eigen organisatie. Administratieve werkzaamheden betreffen onder meer het verwerken van administratieve zaken die voortvloeien uit SIEF-overeenkomsten en -contracten. Administratieve zaken kunnen ook betrekking hebben op organisatieactiviteiten rondom VIB-verplichtingen.

Opvallend is dat 23% van de REACH-plichtige bedrijven aangeeft veranderingen in de productie te hebben aangebracht. De Europese evaluatie van CSES (2012) geeft aan dat EU-breed nog maar weinig te merken is van procesveranderingen ten gevolge van REACH. Wel laat deze studie zien dat een belangrijk deel van de in die studie bevraagde bedrijven (60%) veranderingen in hun risicobeheersmaatregelen hebben doorgevoerd als reactie op de informatie die vrijkomt als resultaat van REACH.

De diepte-interviews gaven echter geen antwoord op de vraag of de aanpassingen in het productieproces veroorzaakt worden door het beschikbaar komen van nieuwe kennis. Er zijn geen directe aanwijzingen gevonden dat het productieproces wordt aangepast doordat de gegenereerde data binnen REACH leidt tot een zwaardere classificatie van de stof, of doordat de gebruikte blootstellingsmodellen gebaseerd waren op *worst-case scenario's* waardoor bestaande gebruiken niet langer mogelijk bleken (dit werd wel tijdens de diepte-interviews als zorg naar voren gebracht). Gezien het feit dat voor de eerste groep van stoffen met een productievolume >1000 ton per jaar en SVHC-stoffen de meeste data al bekend is lijkt de classificatie van stoffen tot op heden een bijrol te spelen bij veranderingen in de productie. Het lijkt het er dus op dat het verschil tussen de eerdere studie van CSES (2012) en het voorliggende rapport te herleiden is tot een zwaarder blootstellingsscenario dan gedacht om een veilig niveau te bereiken. Dit komt tot uitdrukking in de eVIBs. Echter de specifieke kennis die nodig is om kritisch tegenover de uitkomsten op de eVIBs te staan of eventueel zelf te gaan meten is veel meer aanwezig bij de grote bedrijven dan bij het MKB. Reacties vanuit het MKB bestaan dan vooral uit het vermijden van problemen, door stoffen te vervangen of zelfs (een deel van) de productie af te stoten.

Veranderingen in verkoop wijzen op een versmalling van het aantal stoffen, dat bedrijven op de markt zetten. Zowel de CSES-studie (2012) als de diepte-interviews, en de open antwoorden uit de telefonische enquête, schetsen dat in reactie op de kosten voor registratie, bedrijven meer en meer terug keren op hun core-business en stoffen of producten afstoten met onvoldoende omzet om de registratiekosten op redelijke termijn terug te kunnen verdienen. Veranderingen in inkoop kunnen hier direct aan gerelateerd zijn. Het kan ook wijzen op marktverschuivingen waarbij downstream gebruikers op zoek gaan naar andere leveranciers of overstappen op alternatieve stoffen voor hun productie. Onderstaande secties geven meer inzicht in de onderliggende oorzaken voor de veranderingen.

Veranderingen in onkosten tot aan februari 2013

40% van de REACH-plichtige bedrijven geeft aan dat op dit moment de jaarlijkse kosten voor de algemene bedrijfsvoering, inclusief nalevingslasten, onveranderd zijn. Voor deze bedrijven heeft REACH tot op heden niet tot extra kosten geleid. Voor 53% van de hier ondervraagde bedrijven ligt dit echter anders. Zij zien op dit moment een stijging van de jaarlijkse kosten. Geen enkel bedrijf geeft op dit moment aan dat er sprake is van vermindering van de kosten.

“Natuurlijk moest er binnen de Wet Milieugevaarlijke Stoffen ook de nodige informatie verzameld en gecommuniceerd worden, maar binnen REACH wordt dit veel zwaarder aangezet. In verhouding heeft REACH daardoor geleid tot veel zwaardere administratieve lasten.”

In Tabel 12 staan de gemiddelde stijgingen van de jaarlijkse bedrijfslasten genoemd. Deze vraag is voorgelegd aan de bedrijven die aangaven te maken te hebben met een stijging van de jaarlijkse kosten voor REACH. 44% van deze bedrijven kon of wilde geen antwoord geven op deze vraag.

Tabel 12 Stijging jaarlijkse kosten door invoering REACH (N=72) *

Type kosten	Gemiddelde	Gecorrigeerd gemiddelde**)	Mediaan
Extra manuren die binnen het bedrijf gemaakt worden.	13,5%	7,1%	5,0%
Externe kosten; bijvoorbeeld aanschaf software, inhuur adviseur, uitbesteding registratie etc.	19,4%	6,7%	1,0%

* Voor het bepalen van de gemiddelden en mediaan zijn enkel die bedrijven in beschouwing genomen die aangaven te maken te hebben met een stijging van de jaarlijkse kosten ten gevolge van REACH en die deze stijging van kosten ook in een percentage konden/wilden uitdrukken.

** Dit gemiddelde is gecorrigeerd door de 2,5 % hoogste en de 2,5 % laagste waarnemingen buiten beschouwing te laten.

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Voor wat betreft de extra manuren die binnen het bedrijf gemaakt worden ten behoeve van REACH gerelateerde activiteiten geeft CSES (2012) aan dat EU-breed MKB bedrijven tot 1 Fte extra op REACH inzetten. De diepte-interviews schetsen een beeld van toename met een half Fte op een bedrijfsgrootte van 4 tot 5 Fte voor een producenten- of importeursrol. Dit zou overeenkomen met een stijging van de jaarlijkse kosten door inzet van eigen manuren met 20-25%. Zowel het gecorrigeerde gemiddelde als de mediaan resulterend uit de telefonische enquête liggen beduidend lager op 7 respectievelijk 5%. Reden voor dit lagere percentage is bijvoorbeeld dat nog veel stoffen geregistreerd moeten gaan worden en deze kosten daardoor voor veel bedrijven pas later zullen toenemen. Daarnaast worden (delen van) de administratieve activiteiten door het MKB ook wel uitbesteed, wanneer zij dit te complex vinden.

De stijging van jaarlijkse kosten van het Nederlandse MKB (6,7%) is van een vergelijkbare orde grootte als Europa-breed gevonden wordt. EU-breed is, onafhankelijk van de bedrijfsgrootte ca. 7% van alle bedrijven in de chemische industrie meer dan 5% van de jaaromzet kwijt aan REACH ten gevolge van registratie (CSES, 2012). Ongeveer 70% is maximaal 1% van de jaaromzet kwijt aan alleen registratiekosten. Formuleerders en downstreamgebruikers zijn in principe niet registratieplichtig en geven aan veel lichter getroffen te worden dan producenten en importeurs. Deze laatste groep heeft echter wel te maken met o.a. het vergaren en doorgeven van informatie in de keten en met het opstellen, distribueren en implementeren van VIBs.

EU-breed geeft het MKB in de rol van producent/importeur aan tussen de 25.000-100.000 euro per stof kwijt te zijn aan registratiekosten (CSES, 2012). Tot 10% van deze kosten zijn toe te schrijven aan extra manuren gemaakt binnen het eigen bedrijf. Zo'n € 22.500-90.000 wordt daarbij toegeschreven aan externe kosten. Voor DUs die niet hoeven te registreren wordt in dit zelfde rapport aangegeven dat de kosten per stof lager liggen daar zij geen registratiekosten maken, uitzonderingen daar gelaten. DUs hebben vrijwel uitsluitend te maken met het doorgeven van informatie in de keten.

Het is echter de verwachting dat de kosten ten gevolge van REACH in de komende registratieperiodes van 2013 en 2018 zullen toenemen. Zowel voor de producenten/importeurs die registreren (doordat relatief meer data gegenereerd zullen moe-

ten worden middels testen) als voor de DUs die mogelijk vaker geconfronteerd zullen worden met een niet-geregistreerd gebruik (en zullen moeten overgaan tot ofwel het opstellen van een eigen CSR ofwel substitutie).

De REACH Review (COM(2013)0049) van de Europese commissie geeft aan dat bij de eerste registratieronde in 2010 slechts heel weinig DUs een CSR hebben hoeven maken van een specifiek gebruik van een stof binnen hun productieproces. De Review geeft ook aan dat dit aantal hoogstwaarschijnlijk gaat toenemen tijdens het registratieproces van de lagere tonnages (in de aanloop naar 2013 en 2018). Vooral bij de lagere tonnagestoffen speelt dat ze gebruikt worden in niche markten waardoor het opnemen van een specifiek gebruik bij de registratie door een producent of importeur vaker (dan bij de hogere tonnage stoffen) niet rendabel zal blijken. Het is onduidelijk wat de (financiële) impact hiervan zal zijn op het Nederlandse MKB. De CSES-studie (2012) geeft aan dat het opstellen van een CSR door een DU in dergelijke gevallen gemiddeld €25.000 kost (dit is ongeveer 3 x hoger dan oorspronkelijk werd geschat).

De gemiddelde kosten van testen voor de verschillende categorieën binnen REACH, als alle data bepaald zouden moeten worden uit testen onder GLP-condities door labs gevestigd in een van de Europese landen, werd bijvoorbeeld bepaald door Fleischer¹ (2007). De geschatte test kosten lopen op met toenemend tonnage gebaseerd op de kosten in 2004:

- 1 - 10 ton per jaar → kosten tussen € 56.360 en € 81.120;
- 10 - 100 ton per jaar → kosten tussen € 279.838 en € 409.602;
- 100 - 1000 ton per jaar → kosten tussen € 799.562 en € 916.340;
- > 1000 ton per jaar → kosten tussen € 1.582.616 en € 1.966.189;

Een inschatting van kosten voor registratie van stoffen zoals deze werden aangegeven in de diepte-interviews is weergegeven in onderstaande box.

Kosten voor registratie:	
<i>Betreft only-representatives, importeurs en producenten. Kosten hangen af van het productie- of geïmporteerde volume stof en aanwezige kennis. Men kan te maken hebben met 3 scenario's:</i>	
1. stof waarvoor alle informatie al bekend is → relatief lage kosten voor registratie	
2. stof waarvoor enkel een paar aanvullende testen moeten worden uitgevoerd → "midden groep"	
3. worst-case waarbij voor een stof vrijwel niets bekend is → zeer hoge kosten:	
- testen 1000t/j stoffen ca. €1,5-2,0 miljoen, dossier €0,5 miljoen, maximaal €2.5 miljoen	
- < 1000t/j stoffen ca. €60.000 voor testen en €40.000 voor dossier = €100.000.	
<i>Kosten per bedrijven hangen af van het aantal co-registranten, voor een gemiddelde stof geldt:</i>	
- stoffen met een grote SIEF (ca. 500 registranten): LoA ~ €8.000	
- stoffen met een kleine SIEF (drie registranten): LoA ~ €120.000	
- stoffen met een eenmans SIEF: LoA ~ €3.000.000	
<i>Wanneer aanvullende testen gedaan moeten worden stijgen de kosten voor registratie snel. Kosten per dierproef kunnen al snel oplopen tot €600.000- per stuk.</i>	
MKB voorbeeld uit een diepte-interview van registratiekosten voor een enkele (niet complexe) stof waarvoor al veel data aanwezig was (bedrijfs grootte = 4 Fte):	
LoA	€50.000 per stof (kosten gemaakt/betaald aan SIEF)
CSR	€10.000 per stof (kosten betaald aan externe adviseur)
VIB	€500 per stof (kosten voor opstellen en vertalen, betaald aan externe adviseur)
ECHA fee	€3.450 per stof (voor small enterprise en joint submission)
IUCLID upload	€2.200 per stof (elektronisch invoeren registratiedata door externe adviseur)
Eigen mankracht	0,4 fte op 4 fte totale bedrijfs grootte

¹ Fleischer M, Testing Costs and Testing Capacity According to the REACH requirements - REsults of a Survey of INdependent and Corporate GLP Laboratories in the EU and Switzerland, J Business Chem, 4 (3) 2007, 96.

“Concreet het opstellen van het registratiedossier (+ CSR + IUCLID¹ upload) wordt uitbesteed aan externe consultants. In de periode 2008 – 2010 is 2 – 3 fte aan consultants full time bezig geweest met het opstellen van één registratiedossier. Dit komt grofweg op een uitgave van ca. €100.000 per fte, dus €4 – €6 ton over de totale periode per dossier. Consultants werkten aan het verzamelen van data en read accross data. De uiteindelijke kosten per registrant hangt af van de SIEF-grootte.”

Hierbij is het belangrijk op te merken dat er in verschillende diepte-interviews werd aangegeven dat men verwacht dat een deel van de kosten die bedrijven maken tijdens de implementatie fase van REACH, van blijvende aard zijn.

“Een gedeelte van de nalevingslasten ten gevolge van REACH is naar verwachting van blijvende aard. Mogelijk zelfs in de orde grootte van 30-50%. Een blijvende belasting voor de lead- en co-registrant vloeit voort uit de verplichting updates van het stofdossier door te voeren. Deze updates werken vervolgens ook door in de VIBs en daarmee tevens in de blijvende belasting van de downstream gebruiker.”

Tabel 13 geeft een overzicht van de factoren die door de bedrijven verantwoordelijk worden gesteld voor de gemaakte kosten. Vrijwel alle bedrijven die aangeven dat de kosten voor bedrijfsvoering gestegen zijn (94%), geven aan dat het verzamelen van bedrijfsinformatie ten behoeve van REACH, een belangrijke factor is bij te toegenomen kosten in de bedrijfsvoering. Het gaat hierbij zowel om het verzamelen van stof, product en procesgerelateerde informatie als het op de hoogte blijven van de ontwikkelingen binnen REACH (waaronder de toelichtingen op de regelgeving; *guidance documents*). Een concrete reactie op de vraag welke factoren de stijging in bedrijfskosten beïnvloeden:

“Kosten om je op de hoogte te stellen van de wetgeving: deze wetgeving bepaalt in hoge mate de continuïteit van de onderneming, om dit te waarborgen moet je die wetgeving eigen maken, deze wetgeving verandert om de haverklap en is nog niet af.”

Activiteiten binnen het bedrijf gerelateerd aan het opstellen, implementeren en verwerken van VIBs, komen na ‘informatieverzameling’ op een tweede plaats en worden door 77% en 74% van de bedrijven genoemd als belangrijke factor.

¹ International Uniform Chemical Information Database.

Tabel 13 Oorzaken toegenomen kosten in de bedrijfsvoering door REACH (N=170) *

	<i>Percentage</i>
Informatievergaring en dataverzameling	94%
Opstellen van veiligheidsinformatiebladen	77%
Verwerken en duiden van veiligheidsinformatiebladen voor de eigen organisatie	74%
Communicatie en training binnen het bedrijf	65%
Communicatie met ketenpartners	64%
Registratie	52%
Inhuur externe adviseurs	48%
Investerings in risicobeheersingmaatregelen	42%
Substitutie van stoffen	40%
Investerings in nieuwe bedrijfsprocessen	29%
Informatieplicht klanten	26%
Meldingsplicht zorgstoffen (SVHC-stoffen)	24%
Anders	5%

**Meerdere antwoorden mogelijk.*

Bron: Panteia/IVAM, 2013

Wanneer vervolgens gevraagd wordt naar de grootste kostenpost, dan blijkt voor 32% van de bedrijven 'informatieverzameling' de meest kostbare REACH-verplichting (tabel 14). Direct daarop volgt het opstellen van VIBs, dat voor 14% van de bedrijven de grootste kostenpost blijkt, en de registratie voor 13% van de bedrijven. Het verwerken van VIBs voor de eigen organisatie speelt voor 74% van de bedrijven, maar is slechts voor 5% van alle bedrijven de grootste kostenpost.

Een vergelijkbare situatie lijkt te bestaan voor interne en externe communicatie. Communicatie binnen het eigen bedrijf en met ketenpartners worden beide door meer dan de helft van alle bedrijven genoemd als factor die aanleiding geeft tot bedrijfskostenverhoging, maar blijken uiteindelijk slechts voor een kleine groep (5% respectievelijk 3%) van de bedrijven ook de belangrijkste kostenpost. Dat de communicatie in de keten niet altijd even simpel is illustreren de volgende uitspraken gedaan door MKB bedrijven tijdens de diepte-interviews:

"...we hebben use descriptors ontwikkeld om de communicatie over exposurescenario's te vereenvoudigen, maar hier wordt geen gebruik van gemaakt."

"...best een aantal gebruiken waren niet in de VIBs opgenomen. In dat geval werd het gebruik alsnog geïnventariseerd en opgenomen."

"...we hebben als lead-registrant te maken met een groot aantal niet actieve SIEF-leden die je wel moet blijven betrekken in de besluitvorming."

"...voor het krijgen van stofgegevens lopen we bij onze leverancier aan tegen een enorme taal- en cultuurbarrière."

Tabel 14 Grootste kostenpost voor het bedrijf door REACH (N=163)

<i>Grootste kostenpost</i>	<i>Percentage REACH-plichtige bedrijven</i>
Informatievergaring en dataverzameling	32%
Opstellen veiligheidsinformatiebladen (VIB's)	14%
Registratie	13%
Inhuur externe adviseurs	10%
Communicatie met ketenpartners	5%
Substitutie van stoffen	5%
Verwerken van VIB's de eigen organisatie	5%
Communicatie en training binnen het bedrijf	3%
Informatieplicht klanten	3%
Investerings in nieuwe bedrijfsprocessen	3%
Investerings in risicobeheersingmaatregelen	1%
Meldingsplicht zorgstoffen (SVHC-stoffen)	1%
Anders	1%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

De diepte-interviews schetsen tevens het beeld van een MKB, dat sterk afhankelijk is van de diensten van externe adviseurs. Uit de telefonische enquête blijkt dat voor 48% van de bedrijven de 'inhuur van externe adviseurs' een kostenverhogende factor in hun bedrijfsvoering vormt. Blijkbaar huurt de overige 52% geen externe adviseurs in maar implementeert men REACH op eigen kracht. Slechts 10% van de bedrijven noemt 'inhuur van externe adviseurs' vervolgens als belangrijkste kostenpost. Dit is ongeveer een vijfde van de bedrijven die adviseurs inhuren.

Tabel 13 op de vorige pagina geeft aan dat 40% van de MKB bedrijven te maken heeft met een verhoging van de kosten voor bedrijfsvoeren ten gevolge van substitutie van stoffen. Ongeveer 13% van deze bedrijven (ofwel 5% van alle REACH-plichtige bedrijven, zie tabel 14) noemt de kosten ten gevolge van substitutie als grootste kostenpost van REACH.

Optimalisatie van bedrijfsprocessen speelt bij 29% van de bedrijven een rol bij de verhoging van de kosten voor bedrijfsvoering ten gevolge van REACH. Voor 3% van de bedrijven is dit ook direct de grootste kostenpost. In de categorie anders noemt men het doorberekenen van de kosten voor registratie door leveranciers, reiskosten, kosten rond inspectie- en proceskosten. De mogelijkheid voor een leverancier om kosten voor registratie door te berekenen aan de klant (downstream gebruiker) is sterk afhankelijk van de markt voor de specifieke stof. Andere signalen geven juist aan dat kosten niet doorberekend kunnen worden omdat de onderlinge concurrentie tussen leveranciers dit niet toestaat:

"Prijsstijgingen van het product ten gevolge van REACH kunnen niet aan de klant worden doorberekend. Dit staat de markt (de EU markt) niet toe. De economische crisis is een bijkomend effect wat de impact door REACH des te zwaarder te dragen maakt."

Strategische beslissingen door bedrijven

Tijdens de diepte-interviews brachten de bedrijven verschillende strategische beslissingen naar voren die de impact van REACH op het eigen bedrijf deed verlagen of beter beheersbaar maakten. Voorbeelden hiervan zijn het afstoten van voor het bedrijf minder belangrijke stoffen of producten, het verlagen van productie of importvolumes en verregaande samenwerking met andere bedrijven. Uit de respons op de telefonische enquête blijkt dat strategische beslissingen in het kader van nieuwe risicobeheersmaatregelen en het gebruik van andere chemische stoffen bij verreweg de meeste bedrijven spelen (tabel 15).

Bij risicobeheersmaatregelen komt het aan op het strategisch inspelen op nieuwe voorschriften. Het kan echter ook zijn, zoals een respondent aangeeft, dat nieuwe maatregelen juist om strategische redenen worden uitgesteld, bijvoorbeeld om niet dubbel getroffen te worden door mogelijke veranderingen in de bepalingen, of om niet vooruit te lopen op eventuele veranderingen in de productie.

Tabel 15 Strategische beslissingen onder invloed van REACH (N=322) *

	<i>Percentage</i>
Invoering nieuwe risicobeheersmaatregelen	38%
Gebruik van andere chemische stoffen	35%
Ja, maar dat is vertrouwelijk	24%
Verhoging (product)prijzen naar de klant	21%
Samenwerking met andere bedrijven	15%
Afstoten/verkoop (deel) productie	10%
Overnames van of fusies met andere bedrijven	2%
Oprichting nieuwe BV's	2%
Anders	2%

**Meerdere antwoorden mogelijk.*

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Zoals hiervoor beschreven zijn er in elk geval 2 belangrijke aspecten die een rol spelen bij de verandering van de risicobeheersmaatregelen. De eerste is door een verzwaring van de classificatie van de stof door nieuwe gegevens en de tweede is door een verzwaring van het toegestane blootstellingsniveau voorgesteld door de registrant. Het een en het ander houdt wel met elkaar verband, maar dit is niet in alle gevallen zo. Het gebruik van deze nieuwe gegevens valt niet direct onder REACH maar onder de chemische agentia richtlijn, maar is er wel een gevolg van. In deze richtlijn is substitutie het allereerste middel om een stof te vervangen door een minder gevaarlijke stof. Hierover wordt echter niet gecommuniceerd middels het VIB.

"De beslissing om sommige van de SVHC-grondstoffen, als die uitgebreid worden, eruit te halen en te vervangen door minder sterk geclassificeerde stoffen of niet geclassificeerde stoffen."

Vanuit de diepte-interviews en EU-studies (CSES, 2012) wordt aangegeven dat dergelijke vormen van substitutie in veel gevallen reeds op stapel stonden en slechts versneld zijn als gevolg van REACH-verplichtingen. Veranderingen in het gebruik

van stoffen kan echter ook gerelateerd zijn aan het niet langer beschikbaar zijn van stoffen of het duurder worden van stoffen. Vanuit de diepte-interviews kwam bijvoorbeeld naar voren dat leveranciers, uit concurrentieoverwegingen, pas bij het verstrijken van de deadline aangeven of een stof nog beschikbaar is. Uit de open antwoorden uit de telefonische enquête komt naar voren dat bij veel bedrijven stoffen inderdaad al vervangen worden.

Slechts 21% van de REACH-plichtige MKB bedrijven zegt de productprijzen naar de klant toe te gaan verhogen. Dit is een logisch gevolg van toenemende lasten bij de producent/importeur. Gezien de lasten zou een hoger percentage verwacht kunnen worden, maar voor lang niet alle producten is prijsverhoging realistisch in verband met concurrentie.

Samenwerking met andere bedrijven speelt bij 15% van de bedrijven, afstoten/verkopen van een deel van de productie speelt bij 10% van de bevroegde bedrijven.

In de categorie 'anders' wordt een diversiteit aan antwoorden gegeven, de meest genoemde betreffen strategisch HRM-beleid (aannee geschoold/extra personeel), minder of geheel geen inkoop van buiten Europa, verduurzaming van het assortiment, en juridische maatregelen. Zoals aanpassing van de contracten met leveranciers voor wat betreft het doorgeven van informatie en aansprakelijkheid rond import. Hieruit blijkt een beweging naar een zelfredzamere, duurzamere bedrijfsvoering.

6.2 Verwachting toekomst

Er is nog veel onzeker over de impact die REACH de komende jaren zal hebben op het MKB. Uit zowel de diepte-interviews als uit de telefonische enquête spreekt een nog steeds grote onbekendheid met REACH onder het MKB. Voornamelijk onder downstream gebruikers, maar ook onder een kleinere groep importeurs en producenten. Daarnaast laten de diepte-interviews zien dat mogelijk een grote groep MKB bedrijven niet-actieve SIEF leden zijn die pas ten tijde van hun betreffende registratiedeadline zullen gaan besluiten of ze wel of niet gaan registreren.

Vijf jaar na invoering van REACH is slechts een relatief kleine groep stoffen geregistreerd. Sinds 1 december 2010 moeten producenten of importeurs de volgende stoffen, stoffen in preparaten en stoffen in artikelen geregistreerd hebben:

- Carcinogene, Mutagene of Reprotoxische stoffen (CMR) 1 en 2 stoffen geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >1 ton per producent of importeur per jaar;
- stoffen die R50/53 geclassificeerd zijn (zeer toxisch voor water organismen) geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >100 ton per producent of importeur per jaar;
- High Production Values (HPV) stoffen geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >1.000ton per producent of importeur per jaar

Registratie van stoffen, stoffen in preparaten en stoffen in artikelen geproduceerd /gebruikt /verhandeld in hoeveelheden >100 ton per producent of importeur per jaar hoeven pas vanaf 1 juni 2013 geregistreerd te worden en >1 ton per producent of importeur per jaar hoeven pas vanaf 1 juni 2018 geregistreerd te worden. Hoewel alle betreffende MKB bedrijven ervaring zullen hebben opgedaan met REACH (in het kader van de preregistratie en de classificatie en labeling), is het dus heel goed mogelijk dat een deel van het MKB nog niet de hele weg voor het indienen van een registratiedossier, de evaluatie en/of de autorisatie heeft doorlopen.

Het risico bestaat dat de impact van REACH op **vooral** de kleinere producenten, gebruikers en importeurs van chemische stoffen (met een gebruik, productie of handel tot 100 ton per jaar) pas in de komende jaren zichtbaar zal worden. Hierbij is van belang of de betreffende stof **al** geregistreerd is (door een ander bedrijf) of dat dit nog moet gebeuren.

Vanuit de diepte-interviews komen de volgende signalen over de toekomst van REACH:

Zorg over impact explosie 2018 deadline
“De grootste moeilijkheden worden ondervonden door kleine bedrijven die veel stoffen produceren of importeren in kleine volumes waardoor ze een relatief grote registratielast moeten dragen. Een tweede grote zorg betreft de minor users: stoffen geproduceerd in grote jaarlijkse volumes met een aantal kleine (niche) toepassingen. Het opnemen van een extra intended use scenario wordt in die gevallen voor de producent relatief kostbaar en de registratie zal in verschillende van dit soort gevallen door de downstream user zelf moeten worden uitgevoerd. Dit geldt ook voor de niche stoffen (kleine productievolumes, kleine gebruikers) waarvoor de registratie wordt “doorgeschoven” naar de downstream user.”

33% van de REACH-plichtige bedrijven denkt, op dit moment, een goed beeld te hebben van de kosten voor de registratiedeadlines in 2013 en 2018. 58% kan nog geen inschatting maken en 9% doet hier geen uitspraken over. Tabel 16 geeft het percentage van bedrijven aan dat zegt een goed beeld te hebben van REACH gerelateerde kosten in de (nabije) toekomst, uitgesplitst naar hun rol binnen REACH.

Tabel 16 Beeld kosten in de toekomst naar rol

<i>Rol</i>	<i>Percentage dat een goed beeld heeft</i>
Alleenvertegenwoordiger (<i>only representative</i>)	12%
Verwerker van gerecyclede materialen	21%
Producent van een voorwerp/artikel	27%
Formuleerder van een preparaat of mengsel	34%
Importeur van een voorwerp/artikel	35%
Distributeur/handelaar van een voorwerp/artikel	41%
Distributeur/handelaar van een chemische stof of mengsel	41%
Producent van een chemische stof	44%
Importeur van een chemische stof, polymeer of mengsel	53%
Professioneel gebruiker	70%
Industrieel gebruiker	76%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Onder Professionele en Industriële gebruikers bevinden zich relatief het grootste aandeel bedrijven met een goed beeld van de voor hun aankomende REACH gerelateerde kosten (respectievelijk 70% en 76%). Hun rol binnen REACH is overzichtelijk en ze hebben slechts met relatief weinig onzekerheden te maken. Ze hoeven niet te registreren, maar hebben wel te maken met de interpretatie van VIBs. Deze groepen krijgen mogelijk wel te maken met substitutieverplichtingen en de daarbij ko-

mende kosten en onzekerheden. Het is ook maar de vraag of bedrijven hier achteraf toch niet onaangenaam worden verrast, bijvoorbeeld doordat juist bij lagere tonnage een verzwaring van de classificatie kan optreden naarmate er meer gegevens over de stof bekend worden. Daarnaast wordt het SVHC-proces versneld om voor 2020 in elk geval alle SVHC-stoffen te hebben geëvalueerd voor autorisatie.

Ook binnen de groep van producenten en importeurs van chemische stoffen heeft circa de helft van de bedrijven een goed beeld van de kosten die zullen voortvloeien uit de komende registratiedeadlines (44% en 53% respectievelijk). De andere helft heeft dat op dit moment nog niet.

Distributeur/handelaren, importeurs en producenten van artikelen, formuleerders en verwerkers (producenten) van gerecyclede materialen geven aan een minder goed beeld te hebben van aankomende REACH gerelateerde kosten. *Only-representatives* hebben veruit het minste zicht op de kosten. Ook zijn er op basis van de non-responsanalyse (zie hoofdstuk 3) zeer sterke aanwijzingen dat een grote groep bedrijven überhaupt niet van REACH op de hoogte is, waar zij dit wel zouden moeten zijn.

“Op dit moment zijn veel kleine importeurs (kleine MKB bedrijven) nog helemaal niet met REACH bezig. Hun registratiedeadline valt vermoedelijk pas in 2018. Denk hierbij ook aan het groeiende aantal webshops. Importeren deze van buiten de EU dan zijn dit importeurs. Importeren ze binnen de EU dan zijn het distributeurs. In beide gevallen hebben ze duidelijke verplichtingen waar een groot deel van deze bedrijven zich niet van bewust is.”

Rolonafhankelijk verwacht bijna een derde van de bedrijven (32%) dat de kosten voor bedrijfsvoering (inclusief nalevingslasten) gelijk zullen blijven. 8% verwacht een daling van de kosten in de komende jaren en 38% verwacht een toename in kosten voor de komende jaren door REACH. 22% van de bedrijven kunnen het nog niet inschatten of weten het niet. Onderscheiden we deze verwachtingen naar de positie in de keten, dan komt daar het volgende uit naar voren (tabel 17):

- Het hoogste percentage bedrijven dat een afname verwacht (13%), zien we bij de producenten van chemische stoffen, deze (kleine) groep bedrijven heeft de bulk van haar stoffen waarschijnlijk al geregistreerd en verwacht nu dat de gedane investeringen in automatisering en bedrijfsprocessen (leereffecten) tot een vermindering van de huidige jaarlijkse kosten zullen leiden in de toekomst.
- Binnen de groep importeurs van chemische stoffen, zien we het hoogste aandeel bedrijven (45%) dat nog een toename in kosten ziet ten opzichte van de huidige jaarlijkse kosten. Met 23% zien we hier ook een hoog aandeel bedrijven dat het nog niet kan inschatten.
- In de groep importeurs van artikelen zit het hoogste aandeel bedrijven (29%) dat nog niet weet in te schatten of kosten in de toekomst zullen toenemen of afnemen.

Tabel 17 Verwachting verandering in kosten in de komende jaren naar positie keten (N=322)

<i>Kosten:</i>	<i>Zullen toenemen</i>	<i>Blijven constant</i>	<i>Zullen afnemen</i>	<i>Nog niet in te schatten</i>
Producent stoffen	41%	32%	13%	11%
Importeur stoffen	45%	24%	5%	23%
Producent artikelen	37%	42%	5%	14%
Importeur artikelen	42%	24%	6%	29%
Puur downstream user	33%	35%	8%	21%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

19%¹ van de REACH-plichtige bedrijven verwacht een verandering in omzet in de toekomst onder invloed van REACH. Zie tabel 18. 11% verwacht een omzetsdaling van gemiddeld 10%, bijvoorbeeld door het uitvallen van stoffen of door prijsstijgingen met vraaguitval als gevolg. 5% van de REACH-plichtige bedrijven verwacht daarentegen juist meer omzet (gemiddeld +8%), waarschijnlijk door concurrentievoordeel vanuit het feit dat zij bepaalde stoffen wel hebben geregistreerd waar concurrenten dat niet hebben gedaan.

Een nog grotere groep REACH-plichtige bedrijven (33%) verwacht dat er veranderingen in het resultaat door REACH zullen optreden in de toekomst. Zie tabel 18. 26% van de REACH-plichtige bedrijven verwacht een winstdaling van gemiddeld 8%, en 4% verwacht een winststijging van gemiddeld 6%.

Tabel 18 Verwachte gevolgen in de toekomst door REACH (N=322) *

<i>Gevolgen</i>	<i>Ja</i>	<i>Nee</i>
Verandering in omzet	19%	78%
Verandering van het resultaat (winst of verlies)	33%	61%
Storingen in de productie/verkoop door verminderde beschikbaarheid producten/stoffen	27%	70%
Meer vernieuwing/aanpassing van producten	45%	53%
Meer concurrentie binnen de EU	10%	83%
Meer concurrentie internationaal	18%	76%

*Meerdere antwoorden mogelijk.

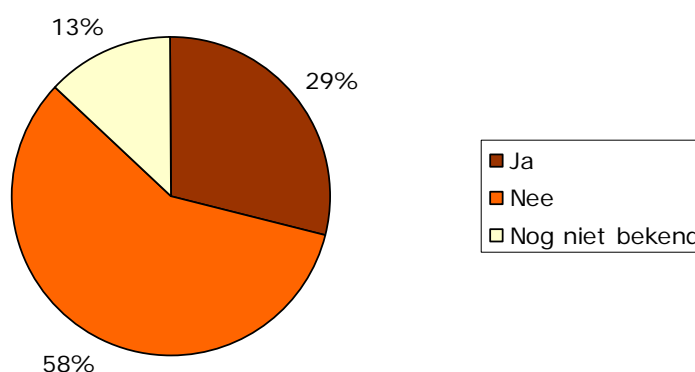
Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Een groot deel van de bevroegde bedrijven verwacht in de toekomst te maken te krijgen met stof- of productgerelateerde veranderingen als gevolg van REACH (zie tabel 18). Beschikbaarheid van stoffen op de markt wordt door 27% van de bedrijven genoemd als ontwikkeling waarbij rekening wordt gehouden met negatieve ef-

¹ 3% verwacht wel verandering van de omzet en het resultaat, maar weet nog niet of dit positief of negatief zal uitpakken. Dit is uiteindelijk ook mede afhankelijk van acties van concurrenten.

fecten op de continuïteit van de bedrijfsvoering (zie ook figuur 2). Dit komt goed overeen met de situatie die EU-breed wordt gevonden (CSES, 2012): Ongeveer een derde van de bedrijven binnen de CSES-evaluatie (37%) heeft ervaren dat er stoffen van de markt zijn gehaald in reactie op REACH, een verdere 30% van de bedrijven verwacht dat dit zal gebeuren in de nabije toekomst. Een kwart van de importeurs, producenten en formuleerders van chemische stoffen verklaarde dat ze zelf een of meer stoffen van de markt hebben gehaald als reactie op REACH.

Figuur 2 Maakt of gebruikt u stoffen die het risico lopen straks van de markt te verdwijnen door REACH?



Bron: Panteia/IVAM, 2013.

In tabel 19 zijn deze resultaten uitgesplitst naar de rol/positie van de bedrijven in de keten. Wat dan naar voren komt is dat vooral producenten en importeurs van chemische stoffen aangeven stoffen in het assortiment te hebben die straks het risico lopen van de markt te verdwijnen. Het is dan ook de vraag of de bedrijven downstream in de keten zich wel voldoende bewust zijn van mogelijke problemen die kunnen ontstaan. De zorg dat veel problemen pas later voor downstream users bekend zullen worden is ook een zorg die vanuit de diepte-interviews met brancheverenigingen wordt genoemd.

Tabel 19 Impact verdwijnen stoffen die men nu maakt/verhandelt/gebruikt naar belangrijkste rol (N=322)

Risico op verdwijnen stof?	Ja	Nee	Nog geen zicht op
Producent stoffen	44%	43%	13%
Importeur stoffen	37%	53%	10%
Producent artikelen	21%	62%	17%
Importeur artikelen	12%	77%	11%
Puur downstream user	24%	64%	12%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Wanneer een stof in 2013 of 2018 wegvalt, kan dit grote gevolgen hebben voor de bedrijven die tot dan toe van deze stof gebruikmaakten. Destemeeer doordat leve-

ranciers in verschillende gevallen hun afnemers pas laat informeren waardoor deze soms onvoldoende tijd hebben om op deze veranderingen te anticiperen. Tabel 20 geeft een overzicht van de gevolgen. Een aantal ondernemers geeft aan dat het wegvallen van bepaalde stoffen het einde van het bedrijf zou betekenen. Het is echter onduidelijk of deze gebruikers eventueel willen deelnemen in het registratieproces of dat de gebruikers weten dat de registrant het gebruik ervan niet zal erkennen en het bedrijf te weinig middelen en/of kennis heeft om dan zelf een CVR op te stellen.

40% van de bedrijven die "uitval" voorzien geven aan dat het zoeken naar alternatieven veel extra onkosten met zich mee zal brengen. Een derde van de bedrijven geeft aan in dat geval sommige producten helemaal niet meer te kunnen produceren en klanten/omzet kwijt te raken. Zie tabel 20. De impact hiervan op de totale bedrijfsvoering zal sterk afhangen van de betreffende stof en het product wat hiermee geproduceerd wordt.

Tabel 20 Gevolgen wegvallen stoffen 2013/2018 (N=95)

	<i>Percentage</i>
Veel extra onkosten om alternatieve stoffen te zoeken/onderzoeken	40%
Kunnen dan sommige producten helemaal niet meer produceren	32%
Raken daardoor klanten/omzet kwijt	27%
Stagnatie en storings in de productie/verkoop	21%
Sommige producten worden te duur om te produceren	10%
Herinrichting productieproces noodzakelijk	7%
Moeten dan op zoek naar een andere leverancier	7%
Anders	5%
Geen gevolgen	4%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Bijna de helft van alle bedrijven (45%) verwacht een toename in product vernieuwing. Dit wordt onderschreven door opmerkingen uit de diepte-interviews en komt tevens als toekomst scenario EU-breed naar voren (CSES, 2012). Het staat desalniettemin in contrast met uitspraken, eveneens gedaan in de diepte-interviews dat REACH een totale rem op innovatie vormt. Product vernieuwing moet daarom wellicht niet verward worden met 'substitutie' van ingrediënten (ook een signaal uit de diepte-interviews):

"REACH betekent een totale rem op innovatie. REACH geeft daarentegen wel een positieve impuls aan substitutie van Annex XIV stoffen voor minder schadelijke stoffen. Dit zie je nu al in de markt gebeuren."

Een relatief klein percentage van de bedrijven verwacht een toename van concurrentie tussen bedrijven binnen de EU (10%) en met bedrijven internationaal (18%). Uit de diepte-interviews komt vanuit verschillende hoeken (branches en bedrijven) het signaal dat ongelijke handhaving het *level-playing field* ondermijnd. Tevens komt uit diepte-interviews naar voren dat concurrentieverhoudingen verschuiven ten gevolge van het 'delen' van productiegegevens tijdens het registratieproces:

Zorg over concurrentiepositie

“Concurrentie binnen Europa trekt scheef doordat afzonderlijke lidstaten niet uniform handhaven op de registratieverplichting van bedrijven. Van een level playing field is daardoor niet langer sprake. Onduidelijkheid over gevolgen van REACH op de concurrentiepositie EU- ten opzichte van niet-EU bedrijven.”

“...doordat ik bij bepaalde vergaderingen wel, en bij andere niet aanwezig ben kan mijn concurrent precies nagaan waar ik mee bezig ben. Vervolgens krijgt mijn concurrent een goed gevoel over mijn marktpositie uit het moment van registratie.”

Europa-breed worden geen duidelijke aanwijzingen gevonden dat de concurrentiepositie van bedrijven binnen en buiten de EU negatieve gevolgen van REACH ondervindt. Wel wordt gevonden dat toegenomen kosten zwaarder drukken, en dan met name op de kleinere MKB bedrijven waardoor hun concurrentiepositie zwakker wordt (CSES, 2012). 20-40% van deze bedrijven geeft aan marktaandeel te hebben verloren door REACH. 60% geeft aan dat hun productprijzen zullen gaan stijgen. Dit sluit aan bij de resultaten uit dit onderzoek.

Het handhavingsbeleid is uitbesteed aan de Europese lidstaten. Het uitwisselen van informatie hierover is sterk voor verbetering vatbaar. Voor het opstellen van criteria over de manier van handhaven en de uitwisseling hiervan heeft het ECHA in 2008 een Forum opgericht dat bestaat uit de 27 lidstaten.

6.3 Conclusie

De meerderheid van de bedrijven die aangeven met REACH te maken te hebben ondervindt effecten op de bedrijfsvoering als gevolg van REACH. Verreweg het vaakste op het gebied van administratie en/of interne en externe communicatie. Een derde van de producenten van stoffen, een kwart van de importeurs van stoffen en producenten van artikelen, en een vijfde van de importeurs van artikelen en DUs zien een effect van REACH op hun productie.

Voor wat betreft de financiële impact van REACH op Nederlandse MKB bedrijven geeft 40% van de bedrijven aan, op dit moment, geen stijging in de jaarlijkse bedrijfskosten te ondervinden. 53% van de bevroagde bedrijven ondervindt momenteel wel een stijging in de jaarlijkse kosten door REACH. Het gaat hierbij om een toename in (eigen) manuren en om een toename van externe kosten uiteenlopend van de aanschaf van software tot het inhuren van een externe adviseur. Gemiddeld gaat het hierbij om een stijging van 7,1% aan manuren en een stijging van 6,7% aan externe kosten. De mediane stijging is 5 respectievelijk 1%.

Vrijwel alle bedrijven die aangeven dat de kosten voor bedrijfsvoering gestegen zijn, geven aan dat het verzamelen van (bedrijfs)informatie ten behoeve van REACH een belangrijke factor is in de toegenomen kosten in de bedrijfsvoering (een totaal van 94%). Het gaat hierbij zowel om het verzamelen van stof, product en procesgerelateerde informatie als het op de hoogte blijven van de ontwikkelingen binnen REACH (waaronder de toelichtingen op de regelgeving; *guidance documents*). Voor ruim een derde van de bedrijven is dit zelfs de belangrijkste factor die leidt tot een stijging in kosten voor bedrijfsvoering. Op de tweede en derde plaats van meest belangrijke factoren voor kosten stijging staan het opstellen van VIBs (voor 14% van de bedrijven) en het uitvoeren van een registratie (voor 13% van de bedrijven).

In reactie op de stijgende kosten ten gevolge van REACH geeft 21% van de REACH-plichtige MKB bedrijven aan de productprijzen naar de klant toe te willen gaan verhogen (dit hebben ze nog niet gedaan en de betreffende DU is daar momenteel wellicht nog niet van op de hoogte). Een groot deel van de bevroegde bedrijven verwacht daarbij in de toekomst te maken te krijgen met stof- of productgerelateerde veranderingen als gevolg van REACH. Beschikbaarheid van stoffen op de markt wordt door 27% van de bedrijven genoemd als ontwikkeling waarbij rekening wordt gehouden met negatieve effecten op de continuïteit van de bedrijfsvoering. Vooral producenten en importeurs van chemische stoffen geven aan stoffen in het assortiment te hebben die straks het risico lopen van de markt te verdwijnen. Ook deze ontwikkelingen zullen vervolgens gaan doorwerken op de bedrijfsvoering van DUs. Het is op dit moment echter niet mogelijk de bijbehorende impact te kwantificeren.

Met het oog op de komende jaren laten de resultaten uit de diepte-interviews en de telefonische enquête zien dat een belangrijke groep respondenten nog slecht zicht heeft op de eventuele kosten voor de registratiedeadlines in 2013 en 2018 en de kosten die voort zullen vloeien uit deze registraties (bijvoorbeeld voor DUs die hun gebruiken niet geregistreerd zien worden). Afhankelijk van hun rol verwacht 33% tot 45% van de bedrijven dat de door hun te maken kosten ten gevolge van REACH verder zullen oplopen. Op het totaal van MKB-bedrijven die nu binnen Nederland bewust met REACH te maken hebben zegt 11% een omzetsdaling van gemiddeld -10% te verwachten. 26% van de MKB-bedrijven verwacht een winstdaling van gemiddeld -8%. Een kleiner percentage bedrijven verwacht juist een omzet- en/of winststijging: 5% verwacht een omzet stijging, 4% verwacht een winststijging. Let wel, hierbij wordt nog geen rekening gehouden met de effecten bij bedrijven die op dit moment nog onvoldoende op de hoogte zijn van REACH.

7 Communicatie, keteneffecten en ondersteuning

Versterking van de communicatie tussen ketenpartners is een van de doelen van REACH. Al eerder kwam in Hoofdstuk 6 naar voren dat datavergaring en het zoeken naar informatie wegens REACH een zeer grote kostenpost is voor de betrokken bedrijven. Communicatie is daarbij van essentieel belang om het doorgeven van informatie en kennisvergaring te bevorderen. De complexiteit van de wetgeving en de nog grote onbekendheid over REACH zowel binnen als buiten Europa zijn hierbij zeer grote knelpunten. Dit gegeven leidt ertoe dat bij veel bedrijven veel meer tijd wordt besteed aan communicatie met upstream en downstream ketenpartners. 59% van de bedrijven die met REACH te maken hebben, geven aan hier extra tijd mee kwijt te zijn. Ook hier zijn er een aantal bedrijven waar dit zelfs extreem veel hoger is. Gemiddeld gaat het hier om ruim 5 uur extra per week¹ wat puur en alleen aan extra communicatie met externe partners wordt besteed. Communicatie speelt ook bij het opstellen van VIBs (exposure scenario's), bij de registratie (samenwerking binnen SIEFS) en bij de implementatie van REACH een belangrijke rol. Ondersteuning wordt geboden met communicatie over REACH vanuit ECHA, de REACH Helpdesk, brancheorganisaties en de Kamer van Koophandel.

7.1 Communicatie ketenpartners

In Tabel 21 is aangegeven wat MKB-bedrijven vinden van de communicatie vanuit leveranciers en met afnemers. De meerderheid van de bedrijven waardeert de communicatie met ketenpartners als redelijk tot goed (ca. 73% tot 83% van de bedrijven). De resultaten uit de telefonische enquête laten daarbij zien dat de communicatie met afnemers (naar beneden toe door de keten) beter lijkt te verlopen dan met de leveranciers (naar boven toe door de keten).

In tabel 22 is informatie opgenomen over de communicatie per rol. Informatie brengen lijkt binnen REACH over het algemeen als relatief probleemloos te worden ervaren, terwijl informatie halen in meer gevallen tot knelpunten leidt. De importeurs van voorwerpen en artikelen zijn het minst positief over de communicatie vanuit leveranciers. Zij hebben in de praktijk met vooral buitenlandse leveranciers en producenten te maken, waar kennis over REACH in de praktijk gebrekkig blijkt. Daarnaast lijkt men de kwaliteit van de eigen communicatie ook te overschatten.

¹ De mediaan is 2 uur extra communicatie per week.

Tabel 21 Communicatie ketenpartners (N=322)

	<i>Vanuit leveranciers</i>	<i>Met afnemers</i>
Goed	30%	52%
Redelijk	43%	30%
Slecht	25%	7%
Weet niet/ w.n.z.	2%	11%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Tabel 22 Knelpunten communicatie naar rol (N=322)

<i>Rol, percentage dat aangeeft dat communicatie slecht verloopt</i>	<i>Vanuit leveranciers</i>	<i>Met afnemers</i>
Industrieel gebruiker	26%	6%
Professioneel gebruiker	24%	7%
Formuleerder van een preparaat of mengsel	26%	5%
Distributeur/handelaar van een chemische stof of mengsel	28%	8%
Importeur van een chemische stof, polymeer of mengsel	24%	7%
Distributeur/handelaar van een voorwerp/artikel	25%	8%
Producent van een voorwerp/artikel	30%	10%
Importeur van een voorwerp/artikel	35%	7%
Verwerker (incl. opwerken) van gerecyclede materialen	22%	4%
Producent van een chemische stof	19%	0%
Alleenvertegenwoordiger (<i>only representative</i>)	13%	7%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

De meest gehoorde problemen rond communicatie met leveranciers zijn:

- *Er wordt totaal niet of zeer moeizaam gecommuniceerd over REACH door de leverancier.*
- *Het doorgeven van VIB's/MSDSn gebeurt niet, of deze blijken incompleet of verouderd.*
- *Informatie wordt te laat geleverd/ is niet uniform/ niet volledig*
- *Pas bij navraag informatie krijgen; leverancier geeft niet automatisch nieuwe informatie door.*
- *Onbekendheid met REACH bij buitenlandse leveranciers.*

Zie voor de complete lijst met open antwoorden van problemen met communicatie vanuit leveranciers bijlage III. De knelpunten die afnemers ondervinden wijzen op hele concrete informatievragen die door de leverancier niet (goed of snel genoeg) wordt opgepakt. Knelpunten naar beneden toe door de keten heen, met afnemers lijken van een heel andere aard te zijn.

Typerende voorbeelden van genoemde problemen rond communicatie met afnemers zijn:

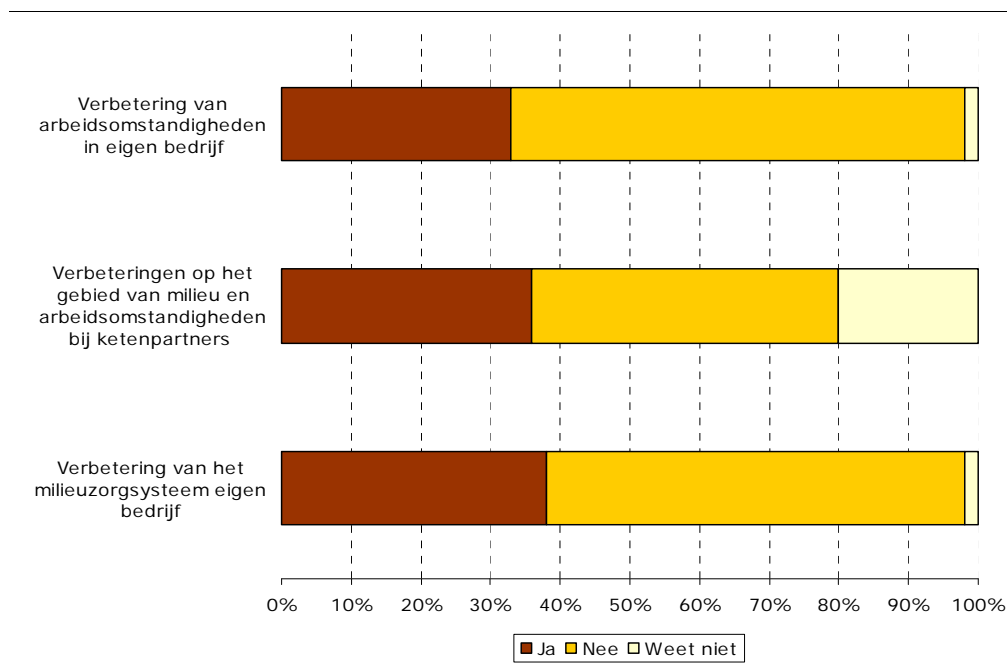
- *Gebrekkige of geen informatie van de eigen leveranciers krijgen en dus ook geen informatie door kunnen geven.*
- *Gebrek aan kennis intern bij management en medewerkers/complexiteit materie.*
- *Komen geen vragen van de afnemers/desinteresse.*
- *Afnemers begrijpen REACH niet.*

Zie voor de complete lijst met open antwoorden van problemen met communicatie met afnemers bijlage III. In tegenstelling tot de communicatieproblemen van afnemers met hun leveranciers lijken de leveranciers zelf juist communicatieproblemen met hun afnemers te ondervinden als gevolg van het beperkte kennisniveau en de passieve opstelling van deze afnemers.

7.2 Positieve effecten

REACH leidt voor veel MKB-bedrijven tot extra kosten en problemen, maar heeft volgens een belangrijk deel van de bedrijven ook positieve effecten. In de diepte-interviews werd het belang van REACH unaniem onderschreven. Ook op het gebied van het beschikbaar komen van stoffeninformatie ter verbetering van de arbeidsomstandigheden en het milieuzorgsysteem. In Figuur 3 is weergegeven wat er op dit moment aan verbeteringen is opgetreden op het gebied van milieu en ARBO-omstandigheden als gevolg van de implementatie van REACH. De resultaten uit de telefonische enquête laten zien dat de arbeidsomstandigheden bij 33% van de REACH-plichtige MKB-bedrijven is verbeterd onder invloed van REACH en dat 35% van de MKB-bedrijven de milieu- en arbeidsomstandigheden van ketenpartners heeft zien verbeteren. 38% van de MKB-bedrijven zegt het eigen milieuzorgsysteem ten gevolge van REACH te hebben verbeterd.

Figuur 3 Positieve effecten REACH milieu en arbeidsomstandigheden (N=322)



Bron: Panteia/IVAM, 2013.

7.3 Tevredenheid en behoefte ondersteuning

Tevredenheid ondersteuning aan bedrijven

Bedrijven kunnen via verschillende organisaties ondersteuning krijgen. De vijf aangewezen (type) organisaties die in het proces van ondersteuning een hoofdrol spelen zijn het ECHA, de REACH Helpdesk, brancheverenigingen, de Kamer van Koophandel en de Nederlandse overheid. In Figuur 4 is een overzicht gegeven van de tevredenheid van MKB-bedrijven over de geboden ondersteuning van deze vijf organisaties. Belangrijk bij het beoordelen van deze tevredenheid is dat elke organisatie zijn eigen rol heeft in de ondersteuning, en dat de tevredenheid direct gekoppeld is aan de behoefte van de bedrijven. Zo heeft de REACH Helpdesk hoofdzakelijk een duidende rol en is niet bedoeld voor inhoudelijke ondersteuning van bedrijven bij implementatie. Brancheverenigingen daarentegen, zijn veel beter in staat bedrijven ook bij de meer praktische implementatie van REACH te ondersteunen, en doen dit ook.

Bedrijven zijn het vaakst tevreden met de ondersteuning vanuit de brancheverenigingen (60% van de bedrijven die met REACH te maken hebben) en het minst vaak tevreden met de ondersteuning door de Kamer van Koophandel (15% van de bedrijven die met REACH te maken hebben). Tevredenheid over de REACH helpdesk, de Nederlandse overheid en het ECHA scoort vergelijkbaar: rond de 40% van de bedrijven is tevreden over de door die organisaties geboden ondersteuning.

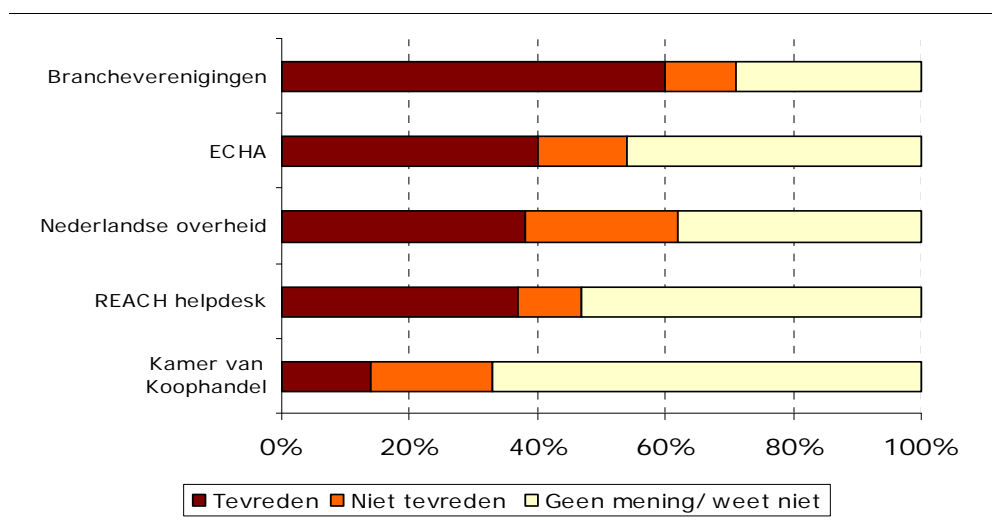
23% van de bedrijven die met REACH te maken hebben is geen lid van een branchevereniging. Deze groep maakt dus geen of beperkt¹ gebruik van de ondersteuning.

¹ Informatie op de website van brancheverenigingen is vaak voor iedereen toegankelijk.

ning van brancheverenigingen. Ze is echter niet vaker ontevreden of tevreden over de geboden ondersteuning van de andere organisaties. Deze groep bedrijven maakt wel veel minder gebruik van de mogelijkheid van ondersteuning.

Van de bedrijven die lid zijn van een branchevereniging zegt 37% een goede inschatting te kunnen maken van de REACH gerelateerde kosten die nog gaan komen. Van de bedrijven die geen lid van een branchevereniging zijn, geldt dit voor 22% van deze bedrijven. Het lijkt er daarmee op dat bedrijven die lid zijn van een branchevereniging een beter beeld hebben van hun eigen situatie binnen de REACH-context dan bedrijven die geen lid zijn.

Figuur 4 Tevredenheid geboden ondersteuning (N=322)



Bron: Panteia/IVAM, 2013. *Categorie Geen mening/ weet niet: het komt ook voor dat bedrijven bijvoorbeeld ECHA of de helpdesk niet kennen.

Waar hebben bedrijven vooral behoefte aan?

In tabel 23 is aangegeven op welk gebied MKB-bedrijven ondersteuning zouden willen ontvangen. In deze tabel is ook de informatiebehoefte van een deel van de non-respons bedrijven (zie hoofdstuk 3) weergegeven. 16% van de bedrijven uit deze non-respons groep gaf aan behoefte te hebben aan meer informatie. De informatiebehoefte gaat hoofdzakelijk uit naar meer uitleg over de praktische toepassing van REACH "in de sector", en is daarmee bij uitstek een onderwerp dat door brancheverenigingen zou kunnen worden opgepakt. Het is een ondersteuning die de REACH Helpdesk expliciet niet als taak heeft en een onderwerp dat in een groot deel van de diepte-interviews op tafel werd gelegd in de vorm van de vraag: "Wat betekent REACH nu voor mijn bedrijf en mijn specifieke product/productie proces? Hoe moet ik de wetstekst uitleggen?".

"Meer duidelijkheid welke rol mijn bedrijf heeft in het REACH-verhaal. Wij als loonverpakker behandelen stoffen voor onze klanten/leveranciers. Wij mengen het alleen maar en brengen het daarna weer terug naar de klant. Zij zijn eigenaar en verhandelen dit. Wat ben ik dan als bedrijf? Formuleerder preparaat/mengsel?"

En uit de Non-respons groep:

“Om te beoordelen wanneer je er wel of niet mee te maken hebt. Wie heeft welke verantwoordelijkheid binnen REACH als je zelf geen producent bent: wij doen het in opdracht: dat is grijsgebied. De definities zijn niet altijd even helder.”

“Ik gebruik wel wat chemische stoffen, maar misschien is dat wel te weinig of vallen ze niet binnen de lijst met stoffen die eronder vallen zodat we niet te maken hebben met REACH.”

“Handzaam overzicht over wat het inhoudt en voor welke bedrijven het van toepassing is. Op wetten.nl staat er te veel: je komt daar niet doorheen gelezen.”

Naast een rol voor de brancheverenigingen ligt hier ook een duidelijke rol voor ECHA in de vorm van *Guidance documents*. Op dit gebied gebeurt al heel veel maar uit de enquêteresultaten blijkt dit voor de doelgroep desondanks slecht herkenbaar te zijn.

Tabel 23 Behoefte aan ondersteuning van MKB-bedrijven

	REACH-groep (N=322)	Non-respons groep (N=135)
Uitleg over praktische toepassing van REACH in de sector	28%	36%
Uitleg van de wet- en regelgeving	7%	14%
Hulp bij communicatie met ketenpartners	7%	1%
Persoonlijk contact met een adviseur/helpdesk	4%	1%
Alles rond REACH/compleet verhaal	5%	53%
Versimpeling informatie/wetteksten	5%	-
Meer duidelijkheid over wat men moet doen**	4%	-
Uniforme formats VIB (Safety Data Sheets (SDS))	3%	-
Tijdig op de hoogte gebracht worden van wijzigingen en actuele ontwikkelingen	3%	-
Voorbeeldcontracten voor gebruik in de SIEFs	1%	-
Anders	10%	10%
GEEN behoefte	41%	1%

* meerdere antwoorden mogelijk.

** dit kan ook als uitleg van de wet- en regelgeving op bedrijfsniveau worden gezien, verder ook goede procesinformatie; stappen die men moet doen, welke formulieren, wat is nu wel en niet registratieplichtig e.d.

Bron: Panteia/IVAM, 2013

De nonresponsgroep heeft daarnaast hoofdzakelijk behoefte aan “Alles rond REACH”. Gezien de grootte van deze groep (zie hoofdstuk 3) verdient dit zeker de aandacht. In de telefonische enquête is niet uitgevraagd welk deel van de nonresponsgroep wel/niet lid is van een branchevereniging. Gezien de grote tevredenheid van de MKB-bedrijven over de ondersteuning door hun branchevereniging (Figuur 4) is het goed mogelijk dat een belangrijk deel van de non-respons groep niet is aangesloten bij een branchevereniging. Het is daarom van groot belang dat infor-

matie en ondersteuning aan MKB-bedrijven bij de implementatie van REACH ook via andere (directe) kanalen wordt aangeboden aan bedrijven zodat de non-respons groep (beter) bereikt wordt. Hier ligt mogelijk een rol voor de Kamer van Koophandel en de Nederlandse overheid.

Naast uitleg over de praktische toepassing van REACH in de eigen sector is ondersteuning bij de communicatie met andere bedrijven een ander belangrijk punt voor verbetering, waar een rol voor de overheid wordt gezien:

"Ik zou willen dat niet-chemische bedrijven er meer van wisten. Dus meer informatie naar niet-chemische bedrijven toe."
"Dat onze afnemers alvast een beetje worden geïnformeerd zodat wij daar iets minder aan hoeven te doen"
"Dat de eindgebruikers begrijpen dat REACH belangrijk is. Meer communicatie hier naar toe."
"Als leveranciers geen informatie willen verstrekken (dit zijn meestal leveranciers van buiten EU) hoe daarmee om te gaan?"
"Mijn angst is dat ik nu niet weet wat er met de pregeregistreerde stoffen gebeurt, worden ze uiteindelijk wel of niet geregistreerd? En wanneer horen we hier meer over: 2018 is te laat! Het zou makkelijk zijn als wij (als downstream gebruiker) een lijst ontvangen met daarop alle stoffen welke geregistreerd zijn en het registratienummer."

In dit kader kwamen tijdens de diepte-interviews vier belangrijke punten naar voren die nauw gerelateerd zijn aan de communicatie rondom REACH:

1. Het ontbreken van een persoonlijk aanspreekpunt over REACH
2. Bezoek van een controlerende instantie
3. Vermindering VIB-belasting
4. Versterken concurrentiepositie MKB door middel van kennis

Ad.1. ontbreken van een persoonlijk aanspreekpunt over REACH

Heeft betrekking op het momenteel ontbreken van een duidelijk "REACH-gezicht". Iemand die je kunt aanspreken en waar je allerhande vragen en problemen (bijvoorbeeld bij het interpreteren van specifieke bepalingen) kunt neerleggen. Nadruk ligt hierbij op het persoonlijke contact en de mogelijkheid zienswijzen uit te wisselen. Het Mentorenproject zoals dit in Nederland in navolging van België is opgezet is hierbij een mogelijk zeer bruikbaar platform.

Ad.2 bezoek van een controlerende instantie

Een vergelijkbaar "gemis" speelt ook, maar dan op een iets ander niveau. Uit de diepte-interviews komt naar voren dat REACH voor een groep bedrijven vrij abstract blijft en pas gaat leven wanneer ze er persoonlijk mee geconfronteerd worden. Bijvoorbeeld doordat een leverancier bij ze langs komt voor meer informatie over specifieke gebruiken. De overheid zou een deel van deze bewustwording kunnen overnemen, bijvoorbeeld via de inspectie SZW.

Ad.3 vermindering VIB-belasting

De VIB-belasting houdt verband met de communicatie rondom VIBs. De diepte-interviews laten zien dat een versoepeling van de VIB verplichting voor bedrijven mogelijk kan leiden tot een aanzienlijke lastenverlichting voor het MKB. Een eerste aanzet voor een digitaal VIB-systeem is al door de Vereniging voor Verf- en drukinkt Fabrikanten opgezet. Met name ook bij het doorvoeren van updates

leidt een dergelijk systeem tot vergroting van de efficiëntie van distributie. Belangrijk hierbij is ook dat VIBs niet langer in papieren vorm gedistribueerd hoeven te worden maar dat ook digitale distributie wettelijk geoorloofd is. Verplichtingen met betrekking tot de VIB-taal *van het land* is een ander punt dat kan worden aangepakt om de last ten gevolge van VIB-communicatie te verlichten.

Ad. 4 versterken concurrentiepositie MKB door kennis

Dit punt werd door verschillende MKB-bedrijven tijdens de diepte-interviews naar voren gebracht. Doordat MKB-bedrijven lang niet altijd de mogelijkheid en/of de capaciteit hebben zich goed in de REACH-regelgeving in te lezen verzwakt de concurrentiepositie ten opzichte van de grotere bedrijven die dit wel kunnen. Dit punt wordt ook naar voren gebracht in de telefonische enquête onder de antwoorden "*anders*". Een veel terugkerend antwoord in de categorie 'anders' is de roep om versimpeling van de REACH-wetgeving en het tijdig leveren van updates rond de wetgeving. Hierbij moet de kanttekening gemaakt worden dat in de aanloop periode van REACH heel veel uitzonderingen en veranderingen werden ingevoerd als gevolg van de druk van vele lobbygroepen op de inhoud. Hierdoor wordt het in de praktijk moeilijker om specifieke brancherelevante informatie te filteren uit de brij van informatie die op de ondernemer afkomt. Ook daar zijn een aantal concrete voorbeelden vanuit de telefonische enquête te noemen:

"Tijdige (Nederlandse) informatie van wat er verandert/bijkomt/afgaat. Als ik zelf bronnen zoek kom ik bij Duitse websites uit. Nederland geeft te beknopte informatie. Bijvoorbeeld: Exposurescenario's in het ESDS (extended SDS); niemand snapt daar wat van."

"We willen een duidelijker beeld/zicht krijgen, het is nog steeds onduidelijk. Wij hebben zijdelings met REACH te maken, wat is voor ons van toepassing?!"

"Op een eenvoudige manier verkrijgen van informatie, zodat het makkelijker te delen is. Eigenlijk soort handboek voor dummies."

"Klein naslagwerk in plaats van hele boekwerken, gewoon de hoofdlijnen; waar moet je aan houden; wat moet je doen."

"Goede Nederlandse vraagbaak over REACH in het algemeen. Nu is het alleen maar in het Engels. Het kan zijn dat ik niet goed zoek maar ik raak hier gefrustreerd van."

7.4 Conclusies

Het belang van REACH voor het beter en meer verantwoord omgaan met stoffen door de keten heen wordt unaniem onderschreven. Ongeveer een derde van de MKB-bedrijven heeft al de eigen arbeidsomstandigheden en/of het milieuzorgsysteem verbeterd naar aanleiding van REACH.

MKB-bedrijven brengen verschillende knelpunten en wensen voor verdere ondersteuning bij de implementatie van REACH naar voren. Knelpunten betreffen de onderlinge communicatie tussen ketenpartners, maar ook communicatie over REACH door verantwoordelijke organisaties waaronder ECHA, REACH Helpdesk, en brancheverenigingen.

Communicatie met ketenpartners kost veel tijd en leidt met name "naar boven toe door de keten" (in de communicatie van afnemers met leveranciers) tot knelpunten. Het op vraag van de afnemer aanleveren en actualiseren van informatie door de leverancier wordt door afnemers aangegeven als een veel voorkomend knelpunt. Naar beneden door de keten heen (communicatie van de leve-

rancier naar de afnemer toe) ondervindt de communicatie relatief minder problemen. Hier lijkt hoofdzakelijk een kennis- en bewustzijnsprobleem te spelen van afnemers die zich onvoldoende bewust zijn van hun verantwoordelijkheden binnen REACH. Communicatieknelpunten met REACH verantwoordelijke instanties bevinden zich op het gebied van:

- persoonlijk contact en mogelijkheid voor onderling "sparren"
- toegankelijk maken en houden van Guidance documents

MKB-bedrijven geven aan behoefte te hebben aan verdere ondersteuning, hoofdzakelijk op het gebied van de praktische toepassing van REACH op sectorniveau. Het oppakken van inhoudelijke ondersteuning van bedrijven bij de implementatie van REACH ligt natuurlijkerwijs bij de brancheverenigingen die juist deze sector-specifieke ondersteuning bieden (ondermeer door het versimpelen en toespitsen van bestaande REACH Guidances voor hun leden). Vanuit de overheid zou kunnen worden onderzocht op welke wijze zij brancheverenigingen hierin zouden kunnen ondersteunen. Vanuit de nonresponsgroep komt een blijvende urgentie voor algemene informatie over *alles rondom REACH* naar voren. Mogelijk is een groot deel van de bedrijven uit deze non-respons groep niet aangesloten bij een branchevereniging. De overheid zou kunnen onderzoeken hoe de Kamer van Koophandel of wellicht de REACH Helpdesk (of een alternatieve organisatie) actief kan inspelen op deze vraag naar ondersteuning.

Zaken die vanuit de REACH wet- en regelgeving zouden kunnen worden opgepakt om tot lastenverlichting van bedrijven te komen zijn gerelateerd aan de verplichtingen rondom de VIBs en eVIBs en een verlichting en/of versimpeling van deze verplichtingen. Digitalisering, versimpelen van de VIB-updating en distributie en een limiet aan de verschillende VIB-talen worden in de diepte interviews genoemd als eerste aandachtspunten. Onderwerpen die in de diepte-interviews ook op tafel kwamen maar binnen de telefonische enquêtes niet genoemd zijn, zijn:

- het versimpelen van de procedure voor het updaten van een stofdossier, waardoor de mogelijk blijvende impact op het MKB ten gevolge van REACH vermindert.
- het uitstellen van de registratiedeadline in 2018 waardoor de kosten voor registratie beter gespreid kunnen worden. Overigens is Nederland daarbij afhankelijk van de Europese Commissie, waarbij het onwaarschijnlijk lijkt dat de Commissie hier het initiatief toe gaat nemen.

8 Kwantitatieve analyse impact van REACH

De kwantitatieve analyse in dit hoofdstuk geeft antwoord op drie belangrijke vragen in het onderzoek, namelijk:

- 1 Hoeveel Nederlandse MKB-bedrijven geven aan door REACH geraakt te worden in hun bedrijfsvoering, doordat ze een of meer registraties moeten doen, het bedrijfs- en productieproces hebben moeten aanpassen na autorisatie of restrictie en/of anderszins hun bedrijfsvoering hebben moeten aanpassen na inwerking-treding van REACH?
- 2 In welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden het meest/minst geraakt door REACH?
- 3 Welke nalevingskosten brengt dat voor de MKB-bedrijven in de REACH-sectoren met zich mee?

In paragraaf 8.1 wordt daarop ingegaan uitgaande van het aantal bedrijven naar sectoren dat zelf aangeeft met REACH te maken te hebben. In paragraaf 8.2 presenteren wij een raming op basis van een expertjudgment op basis van het aantal bedrijven dat bij volledige naleving kosten van REACH zou ondervinden. Daarna wordt in paragraaf 8.3 kort ingegaan op de verwachting voor de toekomst. Besloten wordt met de conclusies betreffende de kwantitatieve analyse.

8.1 Actuele nalevingskosten MKB-bedrijven door REACH

8.1.1 Aantal MKB-bedrijven dat aangeeft door REACH geraakt te worden

De definitie van het Midden- en Kleinbedrijf in de Europese Unie omvat bedrijven met minder dan 250 werknemers. Volgens deze definitie behoort in Nederland circa 99% van de bedrijven tot het MKB. Het aantal MKB-bedrijven in Nederland is bijna 1,2 miljoen.

Om de vraag te beantwoorden hoeveel MKB-bedrijven door REACH geraakt worden is eerst nagegaan welke sectoren vrijwel niet of niet geraakt worden door REACH. Voor MKB-bedrijven in de sectoren landbouw en visserij, de winning, de industrie in food, farmacie en afval, de groothandel in food, de horeca, het vervoer en de financiële en zakelijke dienstverlening zullen is aangenomen dat zij niet tot nauwelijks met REACH te maken hebben. Deze sectoren zijn om die reden niet meegenomen in de huidige impactanalyse en zijn niet ondervraagd in de telefonische enquête. Tabel 24 geeft een overzicht van aantallen MKB bedrijven in de verschillende sectoren. Van de ca. 1,2 miljoen MKB bedrijven heeft dus een totaal van ruim 787.000 Nederlandse MKB bedrijven niet tot nauwelijks te maken met REACH.

Aan het resterende deel sectoren (ruim 400.000 MKB-bedrijven) is steekproefsgewijze in de telefonische enquête gevraagd of en in welke mate men door REACH geraakt wordt. Het ging daarbij om de chemische industrie, de industrie non-food, de bouw, de groothandel non-food, de detailhandel, de autoreparatie, de opslag en dienstverlening vervoer en de dienstverlening in wellness, uitvaart, reparatie en speur- en ontwikkelingswerk.

Het percentage bedrijven uit deze sectoren dat aangeeft geraakt te worden door REACH is weergegeven in tabel 5. Voor de bouwsector is op basis van het aantal

responses uit de enquête geen betrouwbare schatting te maken. Voor deze sector is op basis van expert-judgement door ons aangenomen dat het aantal (percentage) bedrijven dat met REACH te maken heeft ongeveer de helft is van de bedrijven die met REACH te maken hebben in de sector "*industrie-overig*", dus ongeveer 10,4%. De bouwsector bestaat vervolgens uit drie deelsectoren waaronder de utiliteitsbouw, die niet tot nauwelijks met REACH van doen heeft. Om die reden is voor de bouwsector een percentage van $2/3 \times 10,4\% = 6,3\%$ gehanteerd. Nemen we deze percentages mee in het bepalen van het aantal door REACH getroffen bedrijven dan blijkt uit tabel 24 dat een totaal van 43.700 MKB-bedrijven aangeeft door REACH geraakt te worden. Dat is 3,7% van het totale MKB-bedrijfsleven in Nederland¹. Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit het percentage MKB-bedrijven is dat ten tijden van de enquête (februari 2013) door REACH geraakt werd.

¹ In een ex-antemeting voor invoering van REACH is Sira in 2004 er van uitgegaan dat 4.6% van het Nederlandse bedrijfsleven door REACH geraakt zou worden. Dit percentage komt redelijk goed overeen met de hier bepaalde 3,7%. Het zou kunnen dat deze 3,7% in de komende jaren iets verder zal toenemen naarmate meer stoffen geregistreerd zullen zijn. Maar het ligt niet in de verwachting dat dit percentage daardoor heel veel zal stijgen. De HPV-stoffen die nu al geregistreerd zijn zullen hoogstwaarschijnlijk verreweg het grootste aantal afnemers tellen. Al deze afnemers hebben daarom nu al (direct of indirect via de VIB en eVIBs) met REACH te maken.

Tabel 24 Aantal MKB-bedrijven dat aangeeft door REACH geraakt te worden

<i>Sector</i>	<i>Totaal MKB-bedrijven</i>	<i>Aandeel MKB-bedrijven geraakt door REACH</i>	<i>Aantal MKB-bedrijven geraakt door REACH</i>
Landbouw, visserij, winning	53.300	*)	*)
Industrie	53.500		
- chemische industrie	1.200	75,0%	900
- overige industrie non-food	44.700	20,8%	9.300
- overige industrie food, farmacie en afval	7.600	*)	*)
Bouw	94.300	6,3%	5.900
Groothandel	78.800		
- non-food	63.000	23,5%	14.800
- importeurs chemische producten	670	75,0%	500
- groothandel in artikelen	62.330	23,0%	14.300
- food	15.800	*)	*)
Detailhandel	95.000	1%	1.000
Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	25.168	20,8%	5.200
Horeca	39.400	*)	*)
Vervoer	21.600	*)	*)
Opslag / dienstverlening vervoer	7.700	17,7%	1.400
Overige dienstverlening	703.700		
- wellness, uitvaart, reparatie, en speur-/ontwikkelingwerk	62.000	8,5%	5.300
- overige dienstverlening	641.700	*)	*)
Totaal MKB	1.172.400	3,7%	43.700

*Bron: Panteia/IVAM, 2013. *) MKB-sectoren, waarbij door hun activiteiten te verwachten is dat die vrijwel niet of niet geraakt worden door REACH*

8.1.2 Nalevingskosten van MKB-bedrijven die aangeven door REACH geraakt te worden

De impact in nalevingskosten voor MKB-bedrijven die aangeven door REACH geraakt te worden zijn afgeleid uit de resultaten van de telefonische enquête in combinatie met een separate nabelactie onder 36 bedrijven verdeeld over:

- Producenten van stoffen
- Importeurs van stoffen
- Producenten van artikelen
- Importeurs van artikelen
- Downstreamusers

Aan deze 36 bedrijven is gevraagd welke nalevingskosten zij als gevolg van REACH in 2012 op jaarbasis hebben gemaakt en, indien voorkomend, verspreid over 17 onderwerpen. Deze 17 onderwerpen zijn vermeld in tabel 25.

Tabel 25 Wettelijke verplichtingen door REACH naar sectoren

<i>Berichten</i>	<i>Indu- strie en groot- handel import- teurs</i>	<i>Bouw</i>	<i>Groot han- del in arti- kelen</i>	<i>Detail han- del</i>	<i>Auto- repa- ratie</i>	<i>Opslag</i>	<i>Overi- ge dienst verle- ning</i>
1. Registratie	X						
2. Kosten ECHA	X						
3. Aanvullende testen	X						
4. Samenstellen Chemical Safety Report	X						
5. Letter of Access	X						
6. Opstellen van een VIB en eVIB.	X						
7. Doorvoeren VIB's op de werkvloer	X	X			X	X	X
8. Opstellen van een VIB voor afnemers	X						
9. Vertalen VIB's in de taal "van het land"	X						
10. Distribueren VIB's aan afnemers	X					X	
11. Lezen/Interpreteren van VIB's voor eigen gebruik	X	X			X	X	X
12. Communiceren naar leverancier van de registratienummers van de stoffen die zelf verbruikt zijn (m.b.t. Reach-plichtige stoffen)	X		X	X	X		X
13. Communiceren als leverancier met afnemers over van hun gebruik van Reach-plichtige stoffen	X		X	X			
14. Kosten etikettering door REACH	X						
15. Kosten voor autorisatie	X						
16. Kosten voor aanschaf of aanpassen ICT/datamanagement systemen e.d. door REACH	X						
17. Verzamelen van informatie over REACH	X	X	X	X	X	X	X

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

Lang niet elke respondent had te maken met uitgaven over 2012 voor alle 17 kostenposten. Op basis van de respons per *kostenpost* is daardoor slechts voor een aantal individuele kostenposten een betrouwbare inschatting van de bijbehorende kosten te maken:

- 33 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor het verzamelen van informatie over REACH in het algemeen (bericht 17). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 150 tot € 26.000 afhankelijk van de rol van het

- bedrijf met een gemiddelde van €3.300 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 17 geen kosten hebben is dit gemiddeld € 3.000 per bedrijf.
- 28 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor het opstellen van een VIB en het eVIB (bericht 6). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 400 tot € 50.000 afhankelijk van de rol van het bedrijf met een gemiddelde van ruim € 12.000 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 6 geen kosten hebben is dit gemiddeld ruim € 9.000 per bedrijf. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving en kosten.
 - 21 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor het lezen en interpreteren van VIBs voor de eigen organisatie (bericht 11). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 800 tot € 20.000 afhankelijk van de rol van het bedrijf met een gemiddelde van bijna € 3.500 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 11 geen kosten hebben is dit gemiddeld bijna € 2.000 per bedrijf. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving en kosten.
 - 18 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor het doorvoeren van VIBs op de werkvloer (bericht 7). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 200 tot € 15.000 afhankelijk van de rol van het bedrijf met een gemiddelde van ruim € 3.300 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 7 geen kosten hebben is dit gemiddeld ruim € 1.500 per bedrijf. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving en kosten.
 - 15 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor het aanschaffen of aanpassen van ICT/datamanagementsystemen als gevolg van REACH (bericht 16). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 2.000 tot € 30.000 afhankelijk van de rol van het bedrijf met een gemiddelde van ruim € 4.500 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 16 geen kosten hebben is dit gemiddeld bijna € 1.800 per bedrijf.
 - 14 van de 36 bedrijven gaven aan kosten gemaakt te hebben voor etikettering als gevolg van REACH (bericht 14). De gemaakte kosten liepen uiteen van ca. € 1.200 tot € 30.000 afhankelijk van de rol van het bedrijf met een gemiddelde van ruim € 9.000 per bedrijf. Inclusief de bedrijven die voor bericht 14 geen kosten hebben is dit gemiddeld bijna € 3.500 per bedrijf. Het betreft verplichtingen die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving en kosten.

De nalevingskosten die MKB-bedrijven in Nederland maken voor het opstellen van een VIB/eVIB is voor ongeveer de helft toe te schrijven aan het meerwerk dat verzet moet worden om de nieuwe eVIBs op te stellen. eVIBs moeten worden opgesteld voor stoffen in de categorie > 10 t/j. Verwachting is daarom dat deze kosten ook voor registraties in 2013 en een deel van de registraties in 2018 gemaakt zullen gaan worden. De reacties van de geconsulteerde bedrijven geven verder aan dat naast het eVIB ongeveer de helft van de totale extra kosten voor het opstellen VIB/eVIBs gemaakt worden voor het opstellen van het VIB en dat deze kosten zijn terug te voeren op de door REACH toegenomen stofgegevens en het nauwkeuriger invullen van de VIB overeenkomstig de richtlijnen.

Op basis van het gewogen gemiddelde van de kosten over alle verschillende kostenposten en over alle rollen heen is een raming van de totale kosten van REACH voor MKB-bedrijven gemaakt naar de verschillende sectoren¹. De resultaten zijn weergegeven in tabel 25. De kruisjes in tabel 25 geven aan welke kosten van berichten voor welke sectoren meetellen.

De totale nalevingskosten van MKB-bedrijven die aangegeven door REACH geraakt te worden² bedragen € 425 miljoen op jaarbasis in 2012 (zie tabel 26). Dit kan als een minimumraming gezien worden. De nalevingskosten van MKB-bedrijven door REACH bedragen daarmee circa 1 tot 1,5% van de bedrijfskosten van deze MKB-bedrijven.

De totale nalevingskosten worden gevormd door de kosten voor manuren van het bedrijf zelf en de externe kosten van het bedrijf door REACH. Daarvan is 59% van de kosten toe te rekenen aan de relevante industriële bedrijven. De overige relevante sectoren dragen de resterende 41% van de kosten. Gemiddeld gaat het om bijna € 10.000 per bedrijf. In de industrie en in de groothandel bij de importeurs in chemische producten zijn de gemiddelde kosten het hoogst met bijna € 24.500 per bedrijf.

¹ De kosten per rol kunnen niet als maatstaf dienen voor ophoging vanwege het te beperkte aantal waarnemingen per rol.

² Op basis van 43.700 MKB-bedrijven zoals opgebouwd weergegeven in de laatste kolom van tabel 24.

Tabel 26 De impact in kosten voor MKB-bedrijven die aangegeven hebben door REACH geraakt te worden

Sector	Aantal MKB- bedrijven geraakt door REACH	Gemiddelde kosten REACH per bedrijf in euro's	Kosten door	Aandeel kos-
			REACH bij MKB- bedrijven in duizenden euro's	ten door REACH bij MKB-bedrijven in procenten
		in euro's	X € 1.000	in %
Industrie	10.200	€ 24.500	€ 249.600	59%
Bouw	5.900	€ 6.500	€ 38.400	9%
Groothandel				
- importeurs chemische producten	500	€ 24.500	€ 12.200	3%
- groothandel in artikelen	14.300	€ 3.100	€ 43.800	10%
Detailhandel	1.000	€ 3.100	€ 3.100	1%
Autoreparatie	5.200	€ 6.500	€ 34.000	8%
Opslag en dienstverlening vervoer	1.400	€ 6.600	€ 9.200	2%
Overige dienstverlening	5.300	€ 6.500	€ 34.600	8%
Totaal	43.700	€ 9.700	€ 424.800	100%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

De cijfers van het Panteia/IVAM-onderzoek zijn ex-post op basis van representatieve cijfers uit de praktijk voor het jaar 2012.

Deze cijfers wijken daarmee af van het onderzoek van SIRA Consulting (Onderzoek Gevolgen en administratieve lasten van REACH voor het Nederlandse bedrijfsleven) uit 2004. Dit onderzoek is ex-ante uitgevoerd voordat REACH werd ingevoerd. In dit rapport zijn de per saldo meerkosten van REACH ten opzichte van de toen bestaande regelgeving berekend op jaarlijks € 46 miljoen. Dit waren toen met name de meerkosten ten opzichte van de toen nog bestaande Wet Milieugevaarlijke stoffen. Met andere woorden de administratieve lasten van REACH inclusief de toen nog bestaande WMS en besluiten werden op jaarlijks € 143 miljoen berekend. De totale lasten werden derhalve destijds in totaal geraamd op € 189 miljoen. In dat rapport wordt ook nog vermeld dat naast de jaarlijkse kosten in de infaseringsperiode ook rekening dient te worden gehouden met eenmalige kosten voor het kennisnemen van de regelgeving. Het gaat hierbij om kosten die bedrijven maken om de REACH regelgeving te begrijpen en te vertalen naar hun eigen bedrijfsactiviteiten. Deze eenmalige kosten zijn toen becijferd op circa € 250 miljoen over een periode van 11 jaar. Kanttekening bij het toenmalige onderzoek was dat de feitelijke invulling van REACH nog in ontwikkeling was en de uitvoering en implementatie van REACH nog onzeker was. Een voorbeeld hiervan is de praktische invulling van de registratie van stoffen. Bijvoorbeeld was nog niet bekend welke (pré)registratieformulieren moesten worden gebruikt en op welke wijze (elektronisch of via dossiers) informatie voor registratie zou moeten worden aangeleverd.

Inmiddels is duidelijk dat de registratie van stoffen anders uitpakt dan verwacht. Dit wordt ondermeer ook geconcludeerd in het EC werkdocument COM2013 49. In het COM(2013) werkdocument wordt aangegeven dat er in juni 2011 27.418 volle-

dige registratiedossiers ontvangen waren over 5.346 stoffen. Dit betekent $27.418/5.346 = 5,12$ registratiedossiers en niet, zoals de intentie was binnen REACH, één stof, één registratie. Dit betekent ook dat de bijbehorende kosten gereleerd aan het uitvoeren van een registratie in totaal 5x hoger zou kunnen uitvallen. Dit hoeft niet noodzakelijk door te werken in de kosten voor het individuele bedrijf, maar wel in de totale kosten van alle bedrijven samen. Sira (2004) baseert de kosteninschatting wel op de voorziene één stof, één registratie. Ongeveer de helft van de € 46 miljoen jaarlijkse extra kosten voor REACH geraamd in dat rapport, is direct toe te schrijven aan het registratieproces. De meerkosten door 5x meer registraties zou daarmee jaarlijks voor MKB-bedrijven in Nederland op $5 \times € 23$ miljoen = € 115 miljoen komen.

Een effect wat daarnaast ook optreedt en waar de individuele bedrijven wel mee te maken krijgen is dat er 5 tot 6 keer meer SIEFs gevormd zijn en dat er dus typisch minder leden in een SIEF zitten die de kosten voor registratie samen dragen. Mits de Letter of Acces transparant en eenduidig is opgesteld (wat vaak niet het geval is) is echter niet na te gaan wat voor effect de kleinere SIEFs hebben op de kosten voor registraties per bedrijf.

8.2 Nalevingskosten MKB door REACH bij volledige naleving

8.2.1 Aantal MKB-bedrijven met impact REACH bij volledige naleving

Zoals in hoofdstuk 3 aan de orde kwam bij de non-response analyse is er een belangrijke groep MKB-bedrijven die zich op dit moment onvoldoende bewust is van de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf door REACH. Dit betekent dat het aantal bedrijven dat aan heeft gegeven door REACH geraakt te worden als een minimum kan worden beschouwd. Dit is ook de mening van de begeleidingscommissie. De begeleidingscommissie heeft gevraagd een cijferopstelling te maken waarbij rekening wordt gehouden met volledige naleving voor bedrijven die in de praktijk met REACH te maken zouden moeten hebben. Vanuit onze expertise en praktijkkennis op het gebied van REACH en ook kijkend naar eerdere rapportages hebben wij vanuit het minimum aantal betrokken bedrijven zoals vermeld in paragraaf 8.1 een expertjudgment gemaakt dat een beeld geeft als men uit zou gaan van volledige naleving.

Op deze wijze gaan wij bij volledige naleving uit van het aantal bedrijven, zoals genoemd in tabel 27. Het totaal aantal bedrijven waarvoor REACH in 2012 gevolgen zou moeten hebben is dan 65.200 ofwel 5,6% van het totaal aantal MKB-bedrijven in Nederland. Dat is bijna 50% hoger dan het aantal bedrijven dat zelf aangeeft met REACH te maken te hebben gehad in 2012.

Tabel 27 Aantal MKB-bedrijven bij volledige naleving, expertjudgment Panteia/IVAM

<i>Sector</i>	<i>Totaal MKB-bedrijven</i>	<i>Aandeel MKB-bedrijven geraakt door REACH</i>	<i>Aantal MKB-bedrijven geraakt door REACH</i>
Landbouw, visserij, winning	53.300	*)	*)
Industrie	53.500		
- chemische industrie	1.200	100,0%	1.200
- overige industrie non-food	44.700	33,3%	14.900
- overige industrie food, farmacie en afval	7.600	*)	*)
Bouw	94.300	12,5%	11.800
Groothandel	78.800		
- non-food	63.000	23,5%	14.970
-importeurs chemische producten	670	100,0%	670
-groothandel in artikelen	62.330	23,0%	14.300
- food	15.800	*)	*)
Detailhandel	95.000	2,0%	2.000
Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	25.168	33,3%	8.400
Horeca	39.400	*)	*)
Vervoer	21.600	*)	*)
Opslag / dienstverlening vervoer	7.700	17,7%	1.400
Overige dienstverlening	703.700		
- wellness, uitvaart, reparatie, en speur-/ontwikkelingwerk	62.000	17,0%	10.500
- overige dienstverlening	641.700	*)	*)
Totaal MKB	1.172.400	5,6%	65.200

Bron: Panteia/IVAM, 2013. *) MKB-sectoren, waarbij door hun activiteiten te verwachten is dat die vrijwel niet of niet geraakt worden door REACH

Vanuit de expertjudgment zijn de volgende aannames gedaan:

- Alle MKB-bedrijven in de chemische industrie worden geraakt door REACH (in plaats van 75%).
- Alle MKB-bedrijven in de groothandel als importeur worden geraakt door REACH (in plaats van 75%)
- Een derde van de MKB-bedrijven in de overige non-food industrie en in de autoreparatie worden geraakt door REACH (in plaats van 21%)
- Het aantal bedrijven in de bouw, de detailhandel en de overige dienstverlening in wellness, uitvaart reiniging is het dubbele van hetgeen de bedrijven in deze sectoren zelf hebben aangegeven (respectievelijk 12,5%, 2% en 17%).
- Voor de groothandel in artikelen en de opslag zijn de percentages van bedrijven geraakt door REACH passend en zijn daarmee ongewijzigd.

8.2.2 Nalevingskosten van MKB-bedrijven met impact REACH bij volledige naleving

Uitgaande van het aantal MKB-bedrijven met impact op REACH bij volledige naleving¹ (zie vorige subparagraaf) worden de nalevingskosten door REACH in 2012 op jaarbasis geraamd op bijna € 670 miljoen ofwel gemiddeld per bedrijf op bijna € 10.300. Zie Tabel 28. Bij volledige naleving is de aanname gedaan dat de gemiddelde kosten van REACH per bedrijf gelijk zijn aan de kosten van de bedrijven die zelf aangeven door REACH geraakt te worden. Dit kan als een maximumraming gezien worden.

Tabel 28 De impact in kosten voor MKB-bedrijven door REACH bij volledige naleving

Sector	Aantal MKB-bedrijven geraakt door REACH	Gemiddelde kosten REACH per bedrijf in euro's	Kosten door	Aandeel kos-
			REACH bij MKB-bedrijven in duizenden euro's	ten door REACH bij MKB-bedrijven in procenten
		in euro's	x € 1.000	in %
Industrie	16.100	€ 24.500	€ 394.000	59%
Bouw	11.800	€ 6.500	€ 76.800	11%
Groothandel				
- importeurs chemische producten	670	€ 24.500	€ 16.400	2%
- groothandel in artikelen	14.300	€ 3.100	€ 43.800	7%
Detailhandel	2.000	€ 3.100	€ 6.100	1%
Autoreparatie	8.400	€ 6.500	€ 54.900	8%
Opslag en dienstverlening vervoer	1.400	€ 6.600	€ 9.200	1%
Overige dienstverlening	10.500	€ 6.500	€ 68.600	10%
Totaal	65.200	€ 9.700	€ 669.700	100%

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

¹ Op basis van 65.200 MKB-bedrijven bij volledige naleving, zoals opgebouwd weergegeven in de laatste kolom van tabel 27.

8.3 Wat is de verwachting voor de toekomst?

Hoewel een groot aantal van de respondenten op de telefonische enquête aangeeft een onvoldoende beeld te hebben van de kosten die in de periode 2013 – 2018 op hun af zullen komen ten gevolge van REACH verwacht bijna een derde van de bedrijven (32%) onafhankelijk dat de kosten voor bedrijfsvoering (inclusief nalevingskosten) gelijk zal blijven (zie ook hoofdstuk). 8% verwacht een daling van de kosten in de komende jaren en 38% verwacht een toename in kosten voor de komende jaren door REACH. 22% van de bedrijven kan het nog niet inschatten of weet het niet. Onderscheiden we deze verwachtingen naar de positie in de keten, dan komt daar het volgende uit naar voren:

- Het hoogste percentage bedrijven dat een afname verwacht (13%), zien we bij de producenten van chemische stoffen, deze (kleine) groep bedrijven heeft de bulk van haar stoffen waarschijnlijk al geregistreerd en verwacht nu dat de gedane investeringen in automatisering en bedrijfsprocessen (leereffecten) tot een vermindering van de huidige jaarlijkse kosten zullen leiden in de toekomst.
- Binnen de groep importeurs van chemische stoffen, zien we het hoogste aandeel bedrijven (45%) dat nog een toename in kosten ziet ten opzichte van de huidige jaarlijkse kosten. Met 23% zien we hier ook een hoog aandeel bedrijven dat het nog niet kan inschatten.
- In de groep importeurs van artikelen zit het hoogste aandeel bedrijven (29%) dat nog niet weet in te schatten of kosten in de toekomst zullen toenemen of afnemen. In de groep van downstream users verwacht een derde (33%) dat de jaarlijkse kosten ten gevolge van REACH in de toekomst zullen stijgen. 35% verwacht dat de kosten gelijk zullen blijven. Slechts 8% verwacht dat de kosten zullen afnemen.

8.4 Conclusie

Hoeveel Nederlandse MKB-bedrijven geven aan door REACH geraakt te worden en in welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden het meest/minst geraakt door REACH?

De definitie van het Midden- en Kleinbedrijf in de Europese Unie omvat bedrijven met minder dan 250 werknemers. Volgens deze definitie behoort in Nederland circa 99% van de bedrijven tot het MKB. Het aantal MKB-bedrijven in Nederland is bijna 1,2 miljoen.

Om de vraag te beantwoorden hoeveel MKB-bedrijven door REACH geraakt worden is eerst nagegaan welke sectoren vrijwel niet of niet geraakt worden door REACH. Voor MKB-bedrijven in de sectoren landbouw en visserij, de winning, de industrie in food, farmacie en afval, de groothandel in food, de horeca, het vervoer en de financiële en zakelijke dienstverlening zullen is aangenomen dat zij niet tot nauwelijks met REACH te maken hebben. Deze sectoren zijn om die reden niet meegenomen in de huidige impactanalyse en zijn niet ondervraagd in de telefonische enquête. Aan het resterende deel van de sectoren is steekproefsgewijze in de telefonische enquête gevraagd of en in welke mate men door REACH geraakt wordt. Het ging daarbij om de chemische industrie, de industrie non-food, de bouw, de groothandel non-food, de detailhandel, de autoreparatie, de opslag en dienstverlening vervoer en de dienstverlening in wellness, uitvaart, reparatie en speur- en ontwikkelingswerk. Op deze wijze is becijferd dat 43.700 MKB-bedrijven aangeven door REACH geraakt te worden ofwel 3,7% van het totale MKB-bedrijfsleven.

Een belangrijke groep MKB-bedrijven is zich op dit moment onvoldoende bewust van de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf door REACH. Dit betekent dat het aantal bedrijven dat aan heeft gegeven door REACH geraakt te worden als een minimum kan worden beschouwd. Dit is ook de mening van de begeleidingscommissie. De begeleidingscommissie heeft gevraagd een cijferopstelling te maken waarbij rekening wordt gehouden met volledige naleving voor bedrijven die in de praktijk met REACH te maken zouden moeten hebben. Vanuit onze expertise en praktijkkennis op het gebied van REACH en ook kijkend naar eerdere rapportages hebben wij vanuit het minimum aantal betrokken bedrijven een expertjudgment gemaakt dat een beeld geeft als men uit zou gaan van volledige naleving. Het totaal aantal bedrijven waarvoor REACH in 2012 gevolgen zou moeten hebben is dan 65.200 ofwel 5,6% van het totaal aantal MKB-bedrijven in Nederland. Dat is bijna 50% hoger dan het aantal bedrijven dat zelf aangeeft met REACH te maken te hebben gehad in 2012.

Qua sectoren die door REACH geraakt worden gaat het met name om de chemische industrie en importeurs van chemische producten en verder om de overige industrie non-food, de autoreparatie, de groothandel in artikelen en de dienstverlening in opslag wellness, uitvaart, reparatie en speur- en ontwikkelingswerk.

Welke nalevingskosten brengt dat voor de MKB-bedrijven in de REACH-sectoren met zich mee?

De impact in nalevingskosten voor MKB-bedrijven die aangegeven door REACH geraakt te worden zijn afgeleid uit de resultaten van de telefonische enquête in combinatie met een separate nabelactie onder 36 bedrijven verdeeld over:

- Producenten van stoffen
- Importeurs van stoffen
- Producenten van artikelen
- Importeurs van artikelen
- Downstreamusers

Aan deze 36 bedrijven is gevraagd welke nalevingskosten zij als gevolg van REACH in 2012 op jaarbasis hebben gemaakt en, indien voorkomend, verspreid over 17 verschillende items.

De totale nalevingskosten van MKB-bedrijven zijn op deze wijze becijferd op € 425 miljoen op jaarbasis in 2012. De nalevingskosten van MKB-bedrijven door REACH bedragen daarmee circa 1 tot 1,5% van de bedrijfskosten van deze MKB-bedrijven, dat geldt ook bij de onderliggende sectoren. Gemiddeld gaat het om bijna € 10.000 per bedrijf. In de industrie en in de groothandel bij de importeurs in chemische producten zijn de gemiddelde kosten het hoogst met bijna € 24.500 per bedrijf. De nalevingskosten zijn berekend voor de relevante 43.700 bedrijven in het MKB.

Uitgaande van het aantal MKB-bedrijven bij volledige naleving van REACH, 65.200 bedrijven, zijn de nalevingskosten in 2012 op jaarbasis geraamd op bijna € 670 miljoen ofwel gemiddeld per bedrijf op bijna € 10.300.

Toekomstverwachting

Hoewel een groot aantal van de respondenten op de telefonische enquête aangeeft een onvoldoende beeld te hebben van de kosten die in de periode 2013 – 2018 op hun af zullen komen ten gevolge van REACH verwacht bijna een derde van de bedrijven (32%) rononafhankelijk dat de kosten voor bedrijfsvoering (inclusief nalevingskosten) gelijk zal blijven (zie ook hoofdstuk 6). 8% verwacht een daling van

de kosten in de komende jaren en 38% verwacht een toename in kosten voor de komende jaren door REACH. 22% van de bedrijven kan het nog niet inschatten of weet het niet.

9 Conclusies en aanbevelingen

9.1 Conclusies

De resultaten uit de telefonische enquête laten zien dat een onverwacht hoog percentage bedrijven in de industrie en de handel aangeeft niet te maken te hebben met REACH. Een groot deel van de MKB-bedrijven in de telefonische enquête blijkt onbekend te zijn met de REACH-verordening, terwijl deze bedrijven vanuit hun rol binnen REACH tenminste van deze verordening op de hoogte zouden moeten zijn. Het gaat hierbij hoofdzakelijk om downstream gebruikers, maar ook om een kleinere groep producenten/importeurs.

Dit betekent dat er een belangrijke groep bedrijven is die zich op dit moment onvoldoende bewust is van de huidige verplichtingen en de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf en zich om die reden hierop niet of onvoldoende voorbereidt. Nu en ook in de (nabije) toekomst lopen zij mogelijk door REACH aan tegen onverwachte kosten en/of inspanningen voor de eigen organisatie waarop ze niet hebben kunnen anticiperen. Voor de impactanalyse betekent dat er in de interpretatie van de resultaten rekening gehouden dient te worden met een mogelijk grote onzekerheid in de inschatting van de nalevingskosten van het MKB voor de periode 2013 – 2018, en de jaren daaropvolgend.

In het onderzoek hebben we de actuele nalevingskosten geraamd op jaarbasis 2012 zoals bedrijven die ervaren. Dit is een minimumraming. Op basis van onze expertise hebben wij ook de nalevingskosten geraamd bij volledige naleving. Dit is een maximumraming.

Gezien de grootte van de groep MKB-bedrijven die onbekend is met REACH maar wel een rol heeft binnen REACH, is het van groot belang dat vanuit brancheverenigingen en de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen en eventueel ook de REACH Helpdesk in de komende jaren aandacht blijft voor het actief informeren van het Nederlandse MKB. Importeurs van (vooral) artikelen en Downstream users verdienen hierbij dringend aandacht.

1. Hoeveel MKB-bedrijven (kwantitatieve analyse) worden door REACH geraakt in hun bedrijfsvoering, doordat ze:

- **een of meer registraties moeten doen; en/of**
- **het bedrijfs(productie)proces hebben moeten aanpassen na autorisatie of restrictie;**
- **en/of anderszins hun bedrijfsvoering hebben moeten aanpassen na inwerkingtreding van REACH?**

Het Midden- en Kleinbedrijf bestaat uit bedrijven met minder dan 250 werknemers. Volgens de definitie van het Midden- en Kleinbedrijf in de Europese Unie behoort in Nederland circa 99% van de bedrijven tot het MKB. Het aantal MKB-bedrijven in Nederland is bijna 1,2 miljoen. Van deze MKB bedrijven hebben 787.000 Nederlandse MKB bedrijven niet tot nauwelijks te maken met REACH. Het resterende deel omvat in potentie 385.000 Nederlandse MKB bedrijven die wel op enigerlei wijze met REACH te maken zouden kunnen hebben. Aan een steekproef uit deze populatie is in de telefonische enquête gevraagd of en in welke mate men door REACH geraakt wordt.

Daaruit blijkt dat 43.700 MKB-bedrijven, ofwel 3,7% van het totale MKB-bedrijfsleven in Nederland, aangeeft door REACH geraakt te worden ofwel 11% van de 385.000 bedrijven uit de geselecteerde bedrijfssectoren.

Een belangrijke groep MKB-bedrijven is zich op dit moment onvoldoende bewust van de op stapel staande verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf door REACH. Dit betekent dat het aantal bedrijven dat aan heeft gegeven door REACH geraakt te worden als een minimum kan worden beschouwd. Dit is ook de mening van de begeleidingscommissie. De begeleidingscommissie heeft gevraagd een cijferopstelling te maken waarbij rekening wordt gehouden met volledige naleving voor bedrijven die in de praktijk met REACH te maken zouden moeten hebben. Vanuit onze expertise en praktijkkennis op het gebied van REACH en ook kijkend naar eerdere rapportages hebben wij vanuit het minimum aantal betrokken bedrijven een expertjudgment gemaakt dat een beeld geeft als men uit zou gaan van volledige naleving. Het totaal aantal bedrijven waarvoor REACH in 2012 gevolgen zou moeten hebben is dan 65.200 ofwel 5,6% van het totaal aantal MKB-bedrijven in Nederland. Dat is bijna 50% hoger dan het aantal bedrijven dat zelf aangeeft met REACH te maken te hebben gehad in 2012.

Op het gebied van aanpassing van bedrijfsprocessen als gevolg van de REACH regelgeving geeft 23% van de 43.700 door REACH geraakte MKB-bedrijven aan hiermee van doen te hebben (gehad). Iets meer, 29% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven geeft aan in reactie op REACH in de nieuwe bedrijfsprocessen te hebben geïnvesteerd. 38% van deze bedrijven geeft aan onder invloed van REACH geïnvesteerd te hebben in nieuwe risicobeheersmaatregelen.

Uit de enquête blijkt dat er nog weinig ervaring is met voorbereiding op het aanvragen van een autorisatie (10% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven). Gegeven het beperkte aantal stoffen waarvoor een autorisatie kan worden aangevraagd en de uiterste deadline daarvoor die voor veel stoffen nog niet is bereikt (momenteel staan 22 stoffen op de autorisatielijst conform Annex XIV van REACH), ziet mogelijk een deel van deze 10% *autorisatie* breder, en bedoelt hiermee tevens dat het plaatsen van zorgstoffen op de kandidaatslijst (thans staan 138 stoffen op de kandidaatslijst) al als een autorisatie wordt ervaren. De verwachting is dat dit percentage in de nabije toekomst zal toenemen omdat de Europese Commissie het voornemen heeft geformuleerd om het identificeren van zorgstoffen door plaatsing ervan op de kandidaatslijst te versnellen.

Op het gebied van het gebruik van stoffen geeft 35% van de door REACH geraakte Nederlandse MKB-bedrijven aan uit strategisch oogpunt andere stoffen te zijn gaan gebruiken, 45% verwacht in de komende jaren te maken te krijgen met een toename in product vernieuwing en/of verandering en 27% verwacht te maken te gaan krijgen met storingsen in de productie als gevolg van het wegvallen van stoffen door een lagere beschikbaarheid van deze stoffen op de Nederlandse markt. Bijna de helft van alle fabrikanten van stoffen (44%) en ruim een derde (37%) van alle importeurs van stoffen verwachten dat zij in de komende jaren stoffen uit hun bedrijfsportfolio zullen schrappen. Dat hoeft niet noodzakelijkerwijs te betekenen dat de stoffen van de markt zullen worden gehaald, omdat andere actoren op de markt het aanbod van die stoffen kunnen overnemen en er een andere marktordening kan plaatsvinden.

Op basis van de enquêteresultaten kan worden geschat dat in de eerste registratieperiode door Nederlandse MKB-bedrijven ca. 600 registraties (2,5% van het totale aantal registraties in die periode) zijn uitgevoerd in de volumecategorie groter dan 1000 ton per jaar, ofwel gemiddeld een 0,5 registratie per importerend of producerend bedrijf. De resultaten van de telefonische enquête lijken hiermee een overschatting te geven als de cijfers van ECHA ernaast worden gelegd (bijna 300 registraties). Op basis van de enquêteresultaten wordt verwacht dat Nederlandse MKB-bedrijven in de periode 2013-2018 een verdere 1.000 registraties zullen uitvoeren, waarvoor overigens minder data voor gevraagd wordt. Een belangrijk deel, 55%, van de producenten/importeurs die in februari 2013 stoffen in de categorie 1 tot 1000 ton per jaar in portfolio heeft, geeft aan niet tot registratie over te zullen gaan. Dit zou direct gevolgen kunnen hebben voor de beschikbaarheid van stoffen binnen Nederland.

2. In welke sectoren bevinden deze MKB-bedrijven zich en welke van deze sectoren worden dus het meest/minst geraakt?

Van die sectoren die door REACH geraakt worden dragen de industrie (fabrikanten van bulkchemicaliën, fijn chemicaliën, verf en inkt, en rubber en kunststof) en de groothandel (importeurs in chemische producten) de grootste financiële lasten. De sectoren bouw, de groothandel non-food, de detailhandel, de autoreparatie, de opslag en dienstverlening vervoer en de dienstverlening in wellness, uitvaart, reparatie en speur- en ontwikkelingswerk worden minder geraakt. Voor de sectoren landbouw en visserij, de winning, de industrie in food, farmacie en afval, de groothandel in food, de horeca, het vervoer en de financiële en zakelijke dienstverlening is aangenomen dat zij redelijkerwijs niet tot nauwelijks met REACH te maken hebben.

3. Van welke onderdelen van REACH ondervinden de MKB-bedrijven de meeste (nalevings)last?

In de telefonische enquête hebben de MKB-bedrijven kunnen aangeven welke perceptie zij hebben over welke onderdelen van REACH de meeste nalevingslasten veroorzaken. Vervolgens zijn voor 36 bedrijven uit deze telefonische enquête de (nalevings)lasten kwantitatief in beeld gebracht.

Perceptie van lasten door REACH

Uit de telefonische enquête volgt dat 53%¹ van de Nederlandse MKB-bedrijven die aangeven met REACH van doen te hebben een stijging in de jaarlijkse kosten ondervindt ten gevolge van REACH. Het gaat hierbij om een mediane toename van 5% aan (eigen) manuren en om een toename van 1% aan externe kosten uiteenlopend van de aanschaf van software tot het inhuren van een externe adviseur. De belangrijkste stijging wordt simpelweg veroorzaakt door het verzamelen van bedrijfsinformatie ten behoeve van REACH. Het gaat hierbij zowel om het verzamelen van stof-, product- en procesgerelateerde informatie nodig voor het registratiedossier als om het op de hoogte blijven van de ontwikkelingen binnen REACH (waaronder de toelichtingen op de regelgeving; *guidance documents*). Het opstellen van VIBs komt op de tweede plaats van meest belangrijke factoren voor kostenstijging bij MKB-bedrijven ten gevolge van REACH (77% van de geraakte MKB bedrijven). Voor 14% van de bedrijven is dit de grootste kostenpost.

¹ Komt overeen met 2,0% van het Nederlandse MKB-bedrijfsleven.

Daadwerkelijke lasten door REACH

De daadwerkelijke kwantitatieve administratieve lasten en andere kosten als gevolg van de REACH regelgeving zijn expliciet uitgevraagd bij 36 MKB-bedrijven. Hieronder bevonden zich bedrijven die binnen de REACH-verordening geclassificeerd kunnen worden als producenten, importeurs en downstream users. Onder administratieve lasten worden verstaan de kosten van wettelijke informatieverplichtingen aan de overheid. In deze studie is daarnaast ook gekeken naar de inhoudelijke nalevingskosten die MKB-bedrijven in Nederland hebben als gevolg van REACH ten opzichte van de kosten die deze bedrijven maakten voor de introductie van REACH. Tezamen zijn dit de nalevingskosten.

De nalevingskosten van Nederlandse MKB-bedrijven die met REACH van doen hebben worden in deze studie op grond van de opgaven door de bedrijven becijferd op €425 miljoen op jaarbasis in 2012. Van de €425 miljoen op jaarbasis in 2012 is 59% toe te rekenen aan de relevante industriële MKB-bedrijven. Deze sector bevat ondermeer de fabrikanten van bulkchemicaliën, fijn chemicaliën, verf en inkt, en rubber en kunststof. De gemiddelde kosten per MKB-bedrijf in deze sectoren komen dan uit op bijna € 24.500 per bedrijf over 2012. De overige relevante sectoren dragen de resterende 41% van de kosten. Gemiddeld gaat het bij hen dan om bijna € 10.000 per bedrijf over 2012.

Omgerekend naar de maximale extra kosten wanneer ook de bedrijven die nu zeggen niet met REACH te maken te hebben maar op grond van hun rol binnen deze verordening dat wel zouden moeten hebben en in dezelfde mate de extra kosten dragen, worden de nalevingskosten door REACH in 2012 op jaarbasis geraamd op bijna € 670 miljoen ofwel bijna € 10.300 gemiddeld per bedrijf. Deze cijfers wijken in omvang duidelijk af van het onderzoek van SIRA Consulting (Onderzoek Gevolgen en administratieve lasten van REACH voor het Nederlandse bedrijfsleven) uit 2004. Enkele oorzaken hiervan zijn dat SIRA ex-ante uitging van één stof, één registratie en dus een optimale situatie waarin registranten van dezelfde stof maximaal informatie onderling delen en gezamenlijk die informatie indienen bij het registratiedossier. Inmiddels is ex-post duidelijk dat voor elke stof gemiddeld vijf registraties gedaan worden. Registranten zijn dus in mindere mate dan verwacht en beoogd bereid gebleken informatie over stoffen te delen, waardoor ze meer kosten moeten maken voor eigenstandige registraties. Dit betekent ook dat de bijbehorende kosten gerelateerd aan het uitvoeren van een registratie in totaal vijfmaal hoger kunnen uitvallen per stof. Dat is niet zozeer aan de regelgeving te wijten, maar aan waar individuele bedrijven in de uitvoeringspraktijk voor hebben gekozen. Ook is het zo dat er veel extra tijd door MKB-bedrijven, die met REACH te maken hebben, wordt besteed aan het continu op de hoogte komen en blijven. Deels worden deze kosten door eigen mensen opgevangen maar vooral voor MKB-bedrijven liggen deze kosten in de sfeer van het inhuren van consultants en het verkrijgen van de Letter of Access (LoA) om toegang te krijgen tot de registratiegegevens van het Substance Information Exchange Forum (SIEF). Daarnaast zijn we bijna tien jaar verder waardoor ook rekening moet worden gehouden met kostenstijgingen door prijsinflatie en loonkostenstijgingen.

De kwantitatieve impactanalyse onder de 36 MKB-bedrijven waar een diepte-interview mee heeft plaatsgevonden geeft een beperkt inzicht in de impact per REACH-rol van het betreffende MKB-bedrijf. Op grond van de input van deze bedrijven over de nalevingskosten die verscheidene rollen binnen REACH vertegen-

woordigen kan een bandbreedte geschat worden. De rol die het bedrijf heeft en deze bandbreedte van verschillende typen nalevingskosten wordt weergegeven in de tabel hier onder.

Nalevingskosten van belangrijke verplichtingen door REACH

Kostenposten	Aantal bedrijven die kosten opgeven (n=36)	Bandbreedte kosten opgegeven door bedrijven (€)	Gemiddelde (€) per bedrijf
Het verzamelen van informatie over <i>REACH in het algemeen</i>	33	€ 150 tot € 26.000	€ 3.300 € 3.000 (Gem. n=36)
Het opstellen van een VIB en het eVIB	28	€ 400 tot € 50.000	€ 12.000 € 9.000 (Gem. n=36)
Het lezen en interpreteren van VIBs voor de eigen organisatie	21	€ 800 tot € 20.000	€ 3.500 € 2.000 (Gem. n=36)
Het doorvoeren van VIBs op de werkvloer	18	€ 200 tot € 15.000	€ 3.300 € 1.500 (Gem. n=36)
Aanschaffen of aanpassen van ICT/datamanagementsystemen	15	€ 2.000 tot € 30.000	€ 4.500 € 1.800 (Gem. n=36)
Etikettering	14	€ 1.200 tot € 30.000	€ 9.000 € 3.500 (Gem. n=36)

Dit overzicht laat een behoorlijke spreiding zien, wat aangeeft dat de situatie van bedrijf tot bedrijf kan verschillen, Bijvoorbeeld als gevolg van het aantal stoffen dat gebruikt wordt (VIBs lezen, grenswaarden afleiden, werkplekinstructiekaarten (WIKs) uitwerken etc.) of het aantal producten dat geformuleerd wordt (VIBs en eVIBs opstellen, vertalen, distribueren e.d.). De verschillende nalevingskostenposten worden door respondenten ervaren als kosten van REACH. Daarbij kan het zijn dat er ook verplichtingen zijn die al (deels) op basis van andere regelgeving zouden moeten worden uitgevoerd, maar die door REACH een impuls hebben gekregen in de mate van naleving, zoals bijvoorbeeld etikettering (onder CLP) en het doorvoeren van het VIB op de werkplek dat onder de chemische agentiarichtlijn valt.

De resultaten uit de telefonische enquête laten ook zien dat een belangrijke groep bedrijven deze meerkosten voor REACH (deels) doorrekent naar hun afnemers. Ruim een vijfde van de bedrijven (21%) geeft aan de productprijzen in reactie op REACH te hebben verhoogd, en dit kan doorwerken door de hele verdere keten van een stof/product/artikel.

4. Tegen welke problemen lopen MKB-bedrijven aan bij het werken met REACH?

De resultaten uit de diepte-interviews en de telefonische enquête geven aan dat een belangrijk deel van de problemen en de daarbij behorende kosten om deze problemen te kunnen oplossen die MKB-bedrijven ondervinden als gevolg van hun rol binnen REACH herleid kan worden op "onvoldoende kennis of beschikbare informatie". Bij ten minste 10% van de producenten/importeurs/alleenvertegenwoordigers gaat het om onvoldoende inzicht in de eigen verplichtingen binnen REACH, in de procedure voor registratie, in de aan te leveren data, en in de veelvoud van guidance documents. Daarnaast stelt in totaal 18% van de direct betrokken MKB-bedrijven problemen te ondervinden bij de registratie doordat de kosten voor deelname aan de SIEF als te hoog ervaren worden en de kosten nog onzeker zijn (waardoor het voor het bedrijf onzeker is of ze uiteindelijk wel- of niet- kunnen registreren), de lead-registrant niet actief is of er scheve machtsverhoudingen binnen de SIEF bestaan.

De telefonische enquête geeft aan dat er nog weinig ervaring is met de voorbereiding van autorisatie-aanvragen. Bovendien is voor nog geen enkele stof het autorisatieproces volledig doorlopen. Pas in juni 2013 zal de eerste aanvraag voor autorisatie door ECHA worden ontvangen. Er staan 22 stoffen op Annex XIV van REACH met deadlines voor het aanvragen van een autorisatie die voor veel van deze stoffen ver in de toekomst liggen. Wel staan inmiddels 138 stoffen op de kandidaatslijst voor een eventuele autorisatie. De kleine groep MKB-bedrijven die wel ervaring heeft met de voorbereiding van autorisatie-aanvragen heeft vooral te maken met onzekerheid over wanneer er nu voldaan wordt aan de criteria voor toekenning van een aanvraag door onvoldoende inzicht in de wet- en regelgeving. Wel is het te verwachten dat in de nabije toekomst meer aandacht voor de identificatie van zorgstoffen en dus potentiële autorisatiestoffen ontstaat omdat de Europese Commissie van zins is om in 2020 alle geregistreerde stoffen ook beoordeeld te hebben op de vraag of zij op de kandidaatslijst terecht zouden moeten komen of niet. Die lijst zal dus komende tijd groeien en bedrijven zullen dat percipiëren als een uitdijende lijst van autorisatiestoffen.

Downstream gebruikers ondervinden vooral problemen die verband houden met het opstellen, interpreteren, vertalen, distribueren en actualiseren van VIBs en eVIBs. Hoewel dit deels al een nalevingslast was vóór de introductie van REACH en deels niet een gevolg van REACH is, maar volgt uit Arbo-wetgeving, is deze last behoorlijk toegenomen doordat de VIBs uitgebreider werden en door de introductie van de uitgebreidere (of extended) VIBs (eVIBs). Deze eVIBs zijn soms honderden pagina's groot en bevatten de uitwerkingen van de risico's van het bewuste gebruik van de stof.

De enquête en diepte-interviews geven tevens aan dat inzicht in de bijbehorende kosten bij veel downstream users nog ontbreekt omdat verwacht wordt dat veel mogelijke problemen pas na de registratiedeadlines in 2013 en 2018 kunnen gaan spelen wanneer ook de kleinere voluminastoffen geregistreerd zullen worden.

5. Wat zijn mogelijke gevolgen van de verandering in de REACH-verordening die worden voorgesteld in de review op de impact van REACH op het MKB in Nederland?

De Review van REACH levert de volgende conclusies op vanuit de EU:

The Commission has concluded that REACH functions well and delivers on all objectives that at present can be assessed. Some needs for adjustments have been identified, but balanced against the interest of ensuring legislative stability and predictability, the Commission will not propose any changes to the enacting terms of REACH.

Within the current framework, however, there is a need to reduce the impact of REACH on SMEs. The annex to the general report sets out measures that will contribute to this goal. There are many other opportunities for further improvement of the functioning of REACH by optimizing the implementation at all levels. Some key findings and recommendations are:

- The report makes recommendations to improve REACH implementation. These include improving the quality of registration dossiers, encouraging companies to enhance the use of safety data sheets as a central risk management tool, and addressing issues related to the transparency of cost sharing within the Substance Information Exchange Forums (SIEFs).

- The report recommends reducing the financial and administrative burden on SMEs in order to ensure the proportionality of legislation and to assist them to fulfil all their REACH obligations. The Commission will look into greater fee reductions to SMEs.
- There are no major overlaps with other EU legislation.
- Considerable efforts to develop alternative methods to animal testing have been made and will continue: since 2007, the Commission has made available € 330 million to fund research in this area.
- Enforcement could be improved. As this is the responsibility of the Member States, the report recommends to Member States to reinforce coordination among them.
- Although the report identifies a need for some adjustments to the legislation, the Commission wants to ensure legislative stability and predictability for European businesses. No changes to REACH's main terms are proposed at present.

De resultaten vanuit het onderzoek van Panteia/IVAM laten zien dat de complexiteit van de regelgeving en de gevolgen daarvan voor het MKB als belangrijkste kostenposten wordt ervaren. Echter het lijkt erop dat de Commissie niet direct aankoerst op een vereenvoudiging van deze regelgeving zelf maar zich richt op het vereenvoudigen van de uitvoering ervan. Een punt waar de Commissie aan denkt als het omlaag brengen van de financiële kosten en administratieve lasten helpt wel maar slechts in beperkte mate. Het MKB zou volgens Panteia/IVAM veel meer gebaat zijn bij vermindering van de nalevingsverplichtingen en verbetering van de voorlichting en ondersteuning.

6. Welke ondersteuning heeft het MKB nodig bij het werken met REACH? Welke ondersteuning verwacht het MKB van de overheid en/of van belangenorganisaties? Wat mist het MKB aan ondersteuning dat minimaal zou moeten worden opgepakt in het licht van de problemen waar het MKB tegen aanloopt bij het werken met REACH? Is er verschil in behoefte voor ondersteuning tussen sectoren?

Circa 60% van de door REACH geraakte MKB-bedrijven geeft aan behoefte te hebben aan ondersteuning bij het implementeren van REACH voor de eigen organisatie. Circa de helft van hen heeft behoefte aan ondersteuning op het gebied van praktische en sectorspecifieke uitleg en toepassing van REACH. Verder is er behoefte aan versimpeling van wetteksten/guides over REACH en tijdig informeren over de laatste ontwikkelingen. De overheid is in de positie om binnen de door Brussel gestelde kaders de uitwerking van REACH eenvoudiger op te stellen en de ondersteuning aan MKB-bedrijven te stimuleren. De bedrijven zijn overigens het meest tevreden over de ondersteuning die vanuit brancheverenigingen wordt geboden.

Het belang van REACH in de verbetering van verantwoord omgaan met stoffen door de keten heen wordt unaniem onderschreven. Ongeveer een derde van de MKB-bedrijven heeft reeds de eigen arbeidsomstandigheden en/of het milieuzorgsysteem verbeterd naar aanleiding van REACH.

De onbekendheid van MKB-bedrijven met REACH geeft aan dat er een belangrijke groep bedrijven is die zich op dit moment onvoldoende bewust is van de voor hen geldende verplichtingen en/of veranderingen voor het eigen bedrijf en zich om die reden hierop onvoldoende kan voorbereiden. Gezien de grootte van de groep MKB-bedrijven die onbekend is met REACH maar wel een rol heeft binnen REACH, is het van groot belang dat vanuit brancheverenigingen en de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen in de komende jaren aandacht blijft voor het

sensibiliseren van het Nederlandse MKB in de vorm van voorlichting of praktische ondersteuning.

Zaken die vanuit de REACH wet- en regelgeving zouden kunnen worden opgepakt om tot lastenverlichting van bedrijven te komen zijn gerelateerd aan de verplichtingen rondom de VIBs en eVIBs en een verlichting en/of versimpeling van deze verplichtingen. Digitalisering, versimpelen van de VIB-updating en distributie en een limiet aan de verschillende VIB-talen worden in de diepte interviews genoemd als eerste aandachtspunten. Onderwerpen die in de diepte-interviews ook op tafel kwamen maar binnen de telefonische enquêtes niet genoemd zijn en tevens niet voorkomen in de aanbevelingen uit de Europese review, zijn: (1) het versimpelen van de procedure voor het updaten van een stofdossier, waardoor de mogelijk blijvende impact op het MKB ten gevolge van REACH vermindert en (2) het uitstellen van de registratiedeadline in 2018 waardoor de kosten voor registratie beter gespreid kunnen worden.

9.2 Aanbevelingen

In deze paragraaf gaan we eerst kort in op de aanbevelingen die de Europese Commissie heeft gedaan in de review over REACH in februari 2013. REACH is EU-regelgeving en daarom is het goed te bezien welke aanbevelingen de Europese Unie heeft gedaan om de komende tijd tot verlichting van de administratieve hinder voor het MKB te komen. Daarna gaan we in op de aanvullende aanbevelingen die Panteia/IVAM doen geënt op de Nederlandse situatie.

9.2.1 Aanbevelingen vanuit de Europese Commissie

De Europese Commissie komt op basis van de Evaluatie van REACH letterlijk tot de volgende aanbevelingen:

- ECHA wordt aangemoedigd om meer specifieke richtsnoeren te verstrekken met betrekking tot transparantie, non-discriminatie en eerlijke kostenverdeling, in het kader van de vorming en het beheer van het informatie-uitwisselingsforum voor stoffen (SIEF). Bij de evaluatie werden specifieke problemen vastgesteld met betrekking tot de bevoegdheden van de hoofdregistranten — een rol die vaker door grote bedrijven wordt vervuld. Deze bevoegdheden kunnen leiden tot het opleggen van een vaste vergoeding voor LoAs en het aanrekenen van onredelijke bedragen voor de administratie van SIEF. De stimulansen om een economisch efficiënte administratie van SIEF te waarborgen, moeten worden versterkt.
- De verordening inzake vergoedingen, daarbij wordt rekening gehouden met de resultaten van de globale evaluatie van REACH en in het bijzonder met de kosten en het effect van REACH op het concurrentievermogen en de innovatie. Een belangrijke doelstelling van de herziening van de verordening inzake vergoedingen is de verlaging van de kosten voor kleine en middelgrote ondernemingen.
- ECHA en de sector zouden meer gebruikersgerichte richtsnoeren moeten ontwikkelen, met bijzondere aandacht voor kleine en middelgrote ondernemingen. Bij de evaluatie werd een specifiek probleem vastgesteld met betrekking tot de grote hoeveelheid richtsnoeren ter ondersteuning van de uitvoering van REACH. Slechts een klein aantal van de bestaande richtsnoeren is gericht op specifieke bedrijventypes. REACH is van toepassing op veel uiteenlopende be-

drijventypes in de hele toeleveringsketen, wat vaak tot nogal ingewikkelde richtsnoeren heeft geleid.

- ECHA zou in samenwerking met de sector de richtsnoeren moeten verbeteren ter bescherming van de intellectuele eigendom bij de verplichte uitwisseling van informatie in de waardeketen. In het kader van de gezamenlijke registraties is een specifiek probleem vastgesteld met het openbaar maken van belangrijke bedrijfsinformatie, die in enkele gevallen de bestaansgrond voor de bedrijven in kwestie vormt. Meer specifieke richtsnoeren zijn vereist om de best practices in de sector te verspreiden met betrekking tot welke soort informatie moet worden beschermd en hoe voldoende bescherming kan worden geboden.
- Evenzo zou ECHA betere richtsnoeren moeten ontwikkelen door zich in het bijzonder te richten op kleine en middelgrote ondernemingen en op bedrijven die weinig ervaring hebben met het use descriptorsystemen. Momenteel moeten kleine en middelgrote ondernemingen vaak een beroep doen op externe ondersteuning, waardoor de nalevingskosten worden opgedreven. Oneigenlijk gebruik van het systeem kan bij leveranciers van eenzelfde stof leiden tot aanzienlijke verschillen in de gebruiksvoorwaarden, waardoor de mogelijkheid om van leverancier te veranderen wordt beperkt; dit verhoogd de kosten en verlaagd de stabiliteit van de leveringen.
- ECHA en de nationale REACH-helpdesks wordt verzocht om specifieke activiteiten en richtsnoeren te ontwikkelen om de REACH-procedures in een vroeg stadium in onderzoek en ontwikkeling en andere innovatieprocessen te integreren. Enkele innovatieve bedrijven hebben hun bezorgdheid geuit over onzekerheid op het vlak van de regelgeving. Hoewel een aantal innovatievriendelijke regelingen deel uitmaakt van REACH en ECHA heel wat informatie over de precieze verplichtingen verstrekt en via internet beschikbaar stelt, moeten deze regelingen en informatiebronnen bij innovatieve bedrijven goed worden bekendgemaakt.
- De Commissie zal verder gebruikmaken van het Enterprise Europe Network (EEN) om in de hele toeleveringsketen de bewustmaking met betrekking tot REACH te versterken en de communicatie in de toeleveringsketen te verbeteren. REACH is van belang voor een grote verscheidenheid aan bedrijven en een aanzienlijk deel van de bedrijven in Europa wordt als downstreamgebruikers beschouwd. In een aantal kleine en middelgrote ondernemingen is men niet op de hoogte van zijn rol en verplichtingen in het kader van de verordening; is men hiervan wel op de hoogte, dan heeft men wel eens een verkeerd beeld van de precieze omvang van zijn verplichtingen. Daarom zullen een bredere communicatie en bewustmakingsactiviteiten worden nagestreefd door middel van de bestaande EEN-platforms en de nationale REACH-helpdesks.
- Ten slotte zal de Commissie blijven waken over de administratieve kosten bij de uitvoering van REACH voor kleine en middelgrote ondernemingen en over de omvang en de kwaliteit van de technische en juridische ondersteuning voor deze ondernemingen, die door de voor de uitvoering verantwoordelijke instellingen wordt verstrekt.

9.2.2 Aanbevelingen van Panteia/IVAM

De aanbevelingen van Panteia/IVAM zijn meer op de Nederlandse ervaringen gebaseerd. De aanbevelingen zijn dan ook met name vanuit deze focus geformuleerd.

1. Sensibiliseren van relevante bedrijven

- Het gaat hierbij (in eerste instantie) om de groep MKB-bedrijven die nog geen kennis hebben van hun rol binnen REACH. Voor het zo goed mogelijk beheersen van de impact van REACH op deze bedrijven wordt aanbevolen via de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen en via de REACH-Helpdesk hoog in te zetten op het sensibiliseren van deze bedrijven en ze te wijzen op hun rol binnen REACH. Mogelijk kan de inspectie SZW bij toezicht daar ook een rol in spelen.

2. Ondersteuning van MKB-bedrijven die moeten voldoen aan een registratieplicht

- Deze groep MKB-bedrijven heeft hoofdzakelijk inhoudelijke ondersteuning nodig bij de implementatie van REACH. Hier ligt een belangrijke rol voor de brancheorganisaties. Geadviseerd wordt hierin de nadruk te leggen op het bundelen van krachten van MKB-bedrijven onderling en het verder standaardiseren van inhoudelijke informatie. Het Mentorenproject zoals dit in Nederland in navolging van België is opgezet is hierbij een mogelijk zeer bruikbaar platform.

3. Ondersteuning van downstream users

- Bij deze groep MKB-bedrijven speelt het opstellen, lezen, interpreteren, vertalen en distribueren van VIB en eVIBs. Verschillende branche-initiatieven richten zich op het centraal en digitaal aanbieden van VIBs. Het verdient de aanbeveling deze initiatieven verder te ontwikkelen en te streven naar een zo groot mogelijke uniformiteit. Het mentorenproject kan ook voor deze groep bedrijven interessant zijn waar het gaat om instructie en feedback van collega bedrijven. Brancheorganisaties hebben hierbij een belangrijke rol in het herkenbaar maken van de beschikbare informatie voor hun bedrijven. Het verdient aanbeveling dat de Nederlandse overheid zich samen met de verschillende lidstaten en de EU hard maakt voor een nog verdere uniformiteit in layout van het VIB en eVIB zodat een verregaande automatisering van het VIB en eVIB mogelijk wordt (suggestie: een VIB/eVIB-IUCLID).

4. Digitalisering van VIBs kan zorgen voor een verlichting van nale-vingslasten en een betere en snellere verspreiding door de ketenbelasting

- Een verregaande automatisering van VIB en eVIBs zou tevens kunnen leiden tot een lastenverlichting voor het MKB waarbij het gaat om het doorvoeren van actualisatie, het distribueren van deze actualisatie en het vertalen van het VIB/eVIB in de taal van het land.

5. Informatie van ECHA en regelgeving

- Een belangrijke impact door REACH gaat bij Nederlandse MKB-bedrijven zitten in het op de hoogte komen/blijven van de wet- en regelgeving en guidance-documenten. Het verdient aanbeveling dat de Nederlandse overheid in de rol van de REACH-Helpdesk verder inzet op het ontsluiten van deze informatie in een heldere en simpele bewoording. Het verdient daarbij tevens aanbeveling om nauw samen te werken met de brancheorganisaties die op hun beurt deze informatie door zetten naar hun leden.

6. De communicatie en informatie-uitwisseling tussen de ketenpartners dient sterk te verbeteren

- Een belangrijk aspect van REACH is dat communicatie tussen ketenpartners wordt verbeterd. Hoewel uit verschillende richtingen signalen komen dat deze communicatie verbeterd is, hebben bedrijven nog steeds grote moeite met het brengen en halen van informatie in de keten. VIBs worden onvoldoende verstrekt, zijn niet volledig, komen te laat, zijn niet altijd in het Nederlands en zijn daarnaast niet up-to-date. Veel afnemers geven aan dat zij zelf achter de informatie aan moeten, terwijl leveranciers verplicht zijn dit te leveren. Het wordt dan moeilijk om informatie te verstrekken aan afnemers, als men die niet eerst zelf heeft ontvangen van de leveranciers. De bedrijven moeten door de overheid meer doordrongen worden van het belang van REACH en de doelstellingen. Ontsluiting van voorbeeld VIBs via een overheidsdatabase kan daarbij helpen.

7. De overheid dient initiatieven rond automatisering te faciliteren waardoor informatie sneller uitwisselbaar wordt

- Er zijn inmiddels diverse initiatieven om verplichtingen rond REACH te automatiseren. Het is aan te bevelen dat de overheid deze initiatieven ondersteunt en stimuleert waar dit nog niet gebeurt. Er zou op gelet moeten worden dat er zoveel mogelijk gestandaardiseerd wordt, zodat uitwisselbaarheid en bruikbaarheid vergemakkelijkt wordt. Bijvoorbeeld, geen aparte programmatuur voor iedere subsector.

8. De Europese Unie zou kunnen faciliteren bij het op de hoogte brengen van niet-Europese exporteurs van de vereiste verplichtingen van REACH. Bijvoorbeeld via ambassades en consulaten.

- De Europese Unie en de Nederlandse overheid kunnen meer inspringen en een faciliterende rol spelen bij het internationaal uitdragen van REACH. Bijvoorbeeld via ambassades en consulaten bij het informeren en onderhandelen met niet-Europese landen om de bekendheid van REACH te vergroten. Vooral producenten en importeurs zullen worden geholpen met een grotere bekendheid van REACH en een groter bewustzijn ten aanzien van de urgentie voor het aanleveren van informatie bij hun niet-Europese leveranciers. Brancheverenigingen en de Kamer van Koophandel/Ondernemerspleinen zouden Nederlandse MKB-bedrijven bij de externe communicatie met niet-Europese leveranciers kunnen ondersteunen, bijvoorbeeld in de vorm van voorbeeld brieven voor informatie vragen.
- Daarnaast zou de Europese Unie kunnen aansturen op een verder gelijktrekken van wetgeving rond stoffen op internationaal niveau. Dit bevordert niet alleen een 'level playing field', maar zal ook de communicatie met niet-Europese producenten en leveranciers vergemakkelijken.

9. Monitoren of overheidsbeleid ten aanzien van REACH voldoende effect heeft

- MKB-bedrijven krijgen ook de komende tijd nog te maken met nalevingsverplichtingen vanuit REACH. Hetzij door bijstelling van het beleid vanuit de EU, hetzij door bijstelling van het beleid bij de nationale invulling daarvan. Het is van belang ook de komende jaren na te gaan wat jaarlijks de actuele problemen zijn en wat de grote kostenveroorzakers zijn. De voorliggende meting van Panteia/IVAM betreft de huidige stand van zaken. Veel bedrijven kunnen nog niet inschatten wat de administratieve en inhoudelijke nalevingskosten in de toekomst zullen zijn. Vanwege de grote onbekendheid bij down-

stream users van REACH-verplichtingen, te verwachten problemen rond autorisatie, en de nog komende registratieronde voor de lagere tonnage stoffen; is de verwachting dat er in de komende jaren zich nog problemen en hoge kosten zullen voordoen wegens REACH. Daarnaast bestaat er de mogelijkheid dat "het terugtrekken van bedrijven tot hun core-business" zal leiden tot een gebrek aan keuzevrijheid en het ontstaan van marktmonopolies. Om tijdig te kunnen bijsturen is monitoring door de Nederlandse overheid wenselijk.

Bijlage I Literatuurstudie

Het doel van de literatuurstudie is geweest om de vragenlijst zo goed mogelijk te kunnen richten op de belangrijkste onderwerpen voor wat betreft REACH. De uitkomsten van deze literatuurstudie over REACH behoeven niet noodzakelijk te sporen met de uitkomsten van de telefonische enquête genoemd in de hoofdtekst. Dit om drie redenen. Ten eerste ging de literatuurstudie veelal over de situatie in Europa, terwijl het onderhavige onderzoek zich richt op Nederland. Ten tweede ging het om het totale bedrijfsleven, terwijl de onderhavige studie zich op het MKB richt. Ten derde zijn een aantal bestudeerde studies min of meer gedateerd, omdat dit onderzoeksresultaten zijn van een substantieel aantal jaren geleden.

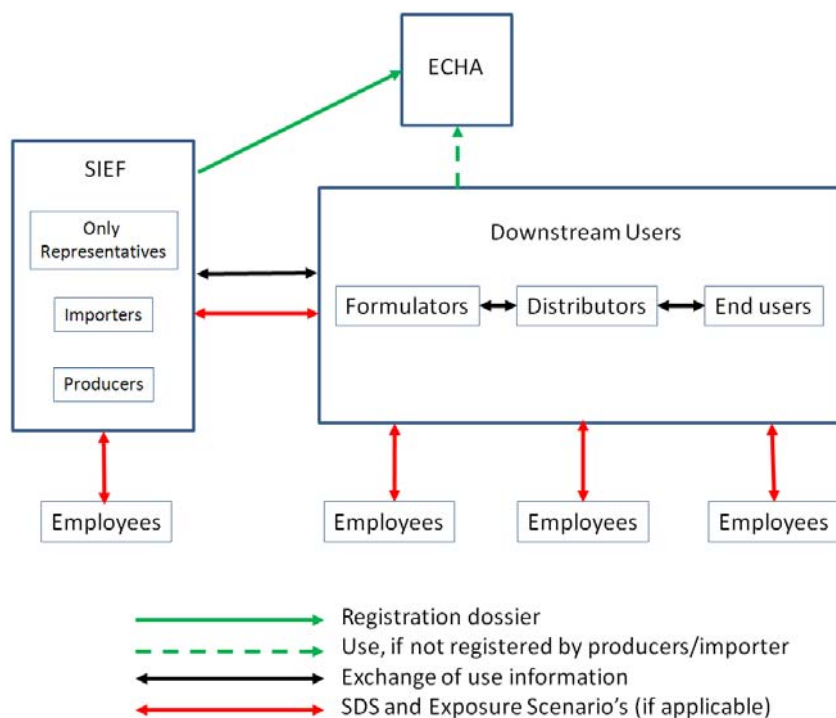
Scope op REACH

De REACH-verordening omvat de registratie, evaluatie en autorisatie van chemische stoffen binnen Europa om te komen tot een veilige en verantwoorde ontwikkeling en gebruik van deze stoffen. Binnen de verordening worden producenten, importeurs en downstreamgebruikers van chemische stoffen onderscheiden. Deze drie groepen hebben elk een verschillende rol. Deze rollen zijn in figuur 1 weergegeven, inclusief die van de volgende organisaties:

- ECHA (het Europees Chemisch Agentschap), gevestigd in Helsinki;
- SIEF (het Stoffen Informatie UitwisselingsForum), een forum waarin alle producenten en importeurs kunnen samenwerken om voor een stof gezamenlijk één registratiedossier te maken en op te sturen naar het ECHA.

Onderstaande beschrijft deze rollen, de onderlinge relaties en afhankelijkheden en de gevolgen voor een eventuele impact op een individuele belanghebbende in meer detail.

Figuur 1 Rollen bij REACH van producenten, importeurs, only-representatives, downstream users, ECHA en SIEF



Rollen en onderlinge afhankelijkheid

Tussen de verschillende groepen bestaat op verschillende niveaus een uitwisseling van data over de mogelijke risico's van stoffen en beschermende maatregelen. Indien een gevaar voor mens en milieu geconstateerd wordt dient de registrant een risicokarakterisatieverhouding te bepalen. Als eerste stap dient een No-effect niveau afgeleid te worden uit de resultaten van (standaard) toxicologische experimenten voor gezondheid (DNEL (Derived No Effect Level)) en uit ecotoxicologische experimenten voor het milieu ((P)NEC - (Predicted) No-effect Concentration). Het is mogelijk dat er meerdere DNEL's of PNEC's voor een stof beschikbaar zijn, bijvoorbeeld voor verschillende blootstellingsroutes of voor verschillende doelgroepen of ecosystemen.

Vervolgens zal een blootstellingsprofiel ontwikkeld moeten worden door de registrant die een inschatting moet geven van de blootstellingsconcentratie. Beide concentraties moeten dan vergeleken worden om een risico af te leiden. Mocht er dan een risico optreden dan dienen maatregelen voorgesteld te worden die het risico aanvaardbaar maken. Mocht het risico onaanvaardbaar geacht worden dan gaat de stof het autorisatietraject in. Stoffen met de eigenschappen omschreven in Artikel 57 van de REACH-verordening Worden opgenomen in de lijst van autorisatieplichtige stoffen.

Het blootstellingprofiel: De registrant en de downstream gebruiker

Om voor een stof een risicokarakteristiek te maken moet dus een gevarenprofiel en een blootstellingprofiel ontwikkeld worden. Voor het blootstellingprofiel is het nodig dat de registratie-indiener het beoogde gebruik van de stof bij de downstreamgebruikers kent en dat dit overeenkomt met het "normale" gebruik van de stof. De registratie-indiener kan dit gebruik in principe afkeuren als niet aan de regel van beoogd gebruik voldaan wordt. Dan hoeft de indiener ook geen risicokarakteristiek van de stof voor dit gebruik te maken. In dat geval dient de downstreamgebruiker te beslissen of ze hiermee doorgaat en dient dan onder bepaalde voorwaarden zelf een risicokarakteristiek te maken en op te sturen naar het ECHA. Als alternatief kan ze de stof vervangen.

Een bedrijf kan dus op verschillende manieren geraakt worden door REACH. Kortweg zijn er twee hoofdlijnen te onderscheiden:

1. Het bedrijf dient deel te nemen aan het ontwikkelen van een gevarenprofiel en een risicokarakteristiek van een stof die geregistreerd moet worden. Dit kan hij alleen doen of door deel te nemen aan een SIEF.
2. Het bedrijf moet gegevens doorspelen over het gebruik van de stof op de werkvloer om de registrant de gelegenheid te geven een blootstellingsprofiel te ontwikkelen.

REACH heeft ook tot gevolg gehad dat er wijzigingen in de communicatie over gevaarlijke stoffen gekomen zijn. Het Veiligheidsinformatieblad (VIB) gaat nu vaak vergezeld van annexen die het risico van de stof weergeven bij gedefinieerde blootstellingsscenario's, het uitgebreide VIB. Het komt voor dat deze annexen verscheidene honderden pagina's groot zijn. In hoeverre dit als een last of voordeel door het MKB ervaren wordt, is ook meegenomen in het onderzoek. Zowel producenten als importeurs en downstreamgebruikers kunnen de gevolgen ondervinden van stoffen die geautoriseerd moeten gaan worden. Niet alleen is de autorisatie een langdurig traject dit geldt eveneens ook voor de aanpassingen die hierdoor gedaan moeten worden.

Het zal duidelijk zijn dat de grootste impact van REACH op het bedrijf te verwachten is als een bedrijf zowel de eerste als tweede hoofdlijn moet uitvoeren. Bedrijven in de tweede hoofdlijn zullen misschien meer de gevolgen van de verordening voelen. C2 en vooral C3 bedrijven (bedrijven die stoffen en producten vervaardigen uit primaire grondstoffen) hebben daarnaast ook te maken met allerlei technische standaarden waaraan ze moeten voldoen en het is dan de vraag of hierin door het invoeren van REACH aanpassingen nodig geweest zijn (of nog moeten plaatsvinden).

Nederland met zijn open economie, kan dus een groot aantal bedrijven huisvesten die in de box van de registratieplicht vallen.

De gezondheidskundige richtlijn

Onafhankelijk van REACH heeft de werkgever volgens de gezondheidskundige richtlijn (98/24/EC) altijd de plicht om te zorgen voor een veilige werkplek. De werkgever dient redelijkerwijze onderzocht te hebben welke gangbare risico's er zijn op zijn werkvloer. Als hij dit gedaan heeft voor alle agentia die op de werkvloer gebruikt worden dan kan REACH voor hem in principe alleen maar nieuwe stofgegevens opleveren waardoor de werkgever in principe de werkomstandigheden zou moeten aanpassen. Dit kan zowel positief als negatief zijn. Dit kan positief zijn

wanneer de werkgever van het voorzorgsprincipe is uitgegaan en het in de praktijk door het beschikbaar worden van stofgegevens allemaal wel blijkt mee te vallen. Deze werkgever kan dan zijn risicobeheersmaatregelen versoepelen. Het kan negatief zijn als uit de nieuwe stofgegevens blijkt dat de stof een groter risico vormt dan aanvankelijk gedacht. Deze indirecte gevolgen van REACH op de werkvloer dienen gescheiden te worden van de directe gevolgen van REACH voor het bedrijf om aan de specifieke regelgeving te voldoen. Bij het opstellen van de vragen en de uitvoering van de enquête is hierin een duidelijk onderscheid gemaakt.

Registratie deadline

Het registratiemoment van een stof is afhankelijk gemaakt van de productie- respectievelijk invoercapaciteit van deze stof per bedrijf (zie box). Hierdoor is het mogelijk dat een stof, die voor een bedrijf pas in 2013 of 2018 geregistreerd zou moeten worden, al eerder geregistreerd is door een ander bedrijf. Om hiervoor een eerlijk speelveld te creëren is de preregistratie ingevoerd. De bedoeling hiervan was om onafhankelijk van het registratiemoment een SIEF van de stof te vormen. Mocht een bedrijf toch besluiten om hier niet aan deel te nemen en dus een aparte registratie uit te voeren dan moet dit bedrijf dus ook zelf de benodigde gegevens genereren. Dit wordt echter wel een stuk makkelijker gemaakt doordat bepaalde gedeeltes van het registratiedossier openbaar gemaakt moeten worden. Dit meeliften, kan de impact van REACH op het bedrijf dat een registratie moet indienen dus verminderen.

Vijf jaar na invoering van REACH is slechts een relatief kleine groep stoffen geregistreerd. Sinds 1 december 2010 moeten producenten of importeurs de volgende stoffen, stoffen in preparaten en stoffen in artikelen geregistreerd hebben:

- Carcinogene, Mutagene of Reprotoxische stoffen (CMR) 1 en 2 stoffen geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >1 ton per producent of importeur per jaar;
- stoffen die R50/53 geïndiceerd zijn (zeer giftig voor water organismen) geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >100 ton per producent of importeur per jaar;
- High Production Values (HPV) stoffen geproduceerd/gebruikt/verhandeld in hoeveelheden >1.000ton per producent of importeur per jaar

Registratie van stoffen, stoffen in preparaten en stoffen in artikelen geproduceerd /gebruikt /verhandeld in hoeveelheden >100 ton per producent of importeur per jaar hoeven pas vanaf 1 juni 2013 geregistreerd te worden en >1 ton per producent of importeur per jaar hoeven pas vanaf 1 juni 2018 geregistreerd te worden. Hoewel alle betreffende MKB bedrijven ervaring zullen hebben opgedaan met REACH (in het kader van de preregistratie en de classificatie en labeling), is het dus heel goed mogelijk dat een deel van het MKB nog niet de hele weg voor het indienen van een registratiedossier, de evaluatie en/of de autorisatie heeft doorlopen.

Het risico bestaat dat de impact van REACH op **vooral** de kleinere producenten, gebruikers en importeurs van chemische stoffen (met een gebruik, productie of handel tot 100 ton per jaar) pas in de komende jaren zichtbaar zal worden. Hierbij is van belang of de betreffende stof **al** geregistreerd is (door een ander bedrijf) of dat dit nog moet gebeuren.

Het Europese perspectief

Op Europees niveau (ondermeer ter voorbereiding van de Commissie review) zijn verschillende onderzoeken uitgevoerd en afgerond die de implementatie van REACH, de uitwerking in de praktijk en de impact op het bedrijfsleven hebben bestudeerd. Een overzicht van deze studies is te vinden op de website van de Europe-

se Commissie¹. De studies onderzochten de impact van REACH op het MKB Europa-breed op het gebied van innovatie², het functioneren van de markt na in werking treden van REACH^{3 4}, het competitievermogen⁵ en de mate waarin REACH is geslaagd te komen tot een verbetering van milieu en gezondheid bij werken met chemische stoffen⁶. En, in welke richting wordt gedacht met betrekking tot de voorstellen voor aanpassing van de REACH verordening⁷. Voor de standpuntbepaling van Nederland voor het raadsdebat en het in Europees perspectief plaatsen van de impact van REACH op het Nederlandse MKB is het van belang inzicht te hebben in de resultaten van deze studies.

De belangrijkste conclusies worden samengevat in onderstaande paragrafen.

Impact van REACH op het Europese MKB

Maart 2012 publiceerde het CSES (Centre for Strategy and Evaluation Services) een interimevaluatie naar het functioneren van de Europese markt voor chemische stoffen na in werking treden van REACH⁸. Deze evaluatie laat zien dat REACH in Europa heeft gezorgd voor een significante verhoging van administratieve lasten (zowel in termen van kosten als mankracht) bij bedrijven uit de chemische industrie. De evaluatie geeft geen duidelijkheid of dit een "eenmalige" of blijvende impact is. Volgens de CSES-evaluatie zal dit pas in de komende jaren duidelijk worden wanneer ook de lagere tonnagesstoffen (<1000 ton per jaar) geregistreerd zijn.

De CSES-evaluatie bekeek de impact van REACH op bedrijven met betrekking tot:

- Mankracht (fte) ingezet ten behoeve van REACH gerelateerde activiteiten.
- Kosten voor preregistratie en registratie van stoffen (hoofdzakelijk producenten en handelaren van stoffen).
- Autorisatie-applicatie van stoffen (hoofdzakelijk producenten en handelaren van stoffen).
- Notificatie van artikelen en submittie CSR⁹ door importeurs van artikelen.
- Informatie uitwisseling in de keten.
- Kosten voor veranderingen in productie, substitutie van stoffen en het management van risico's.

De impact van REACH met betrekking tot **preregistratie** wordt door producenten geschat op één werkdag aan kosten per individuele stof, tot een paar uur wanneer

¹ http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/chemicals/documents/reach/review2012/index_en.htm

² CSES, Centre for Strategy and Evaluation Services (14 June 2012) Interim Evaluation: Impact of the REACH Regulation on the innovativeness of the EU chemical industry.

³ CSES, Centre for Strategy and Evaluation Services (30 March 2012) Interim Evaluation: Functioning of the European chemical market after the introduction of REACH.

⁴ Reports on the operation of REACH per Member State
http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/art_117_en.htm

⁵ 3133rd Council meeting, Competitiveness (Internal Market, Industry, Research and Space), Brussels, 5 and 6 December 2011.

⁶ RPA, DHI and Okopol (April 2012) Assessment of the Health and Environmental Benefits of REACH.

⁷ <http://www.euractiv.com/sustainability/reach-chemical-safety-review-ope-links dossier-512446>

⁸ CSES, 30 maart 2012, Interim Evaluation: Functioning of the European chemical market after the introduction of REACH.

⁹ Chemical Safety Report.

meerdere sterk vergelijkbare stoffen werden gepreregistreerd. Voor preregistratie werd in verschillende gevallen een adviseur betrokken, maar dit was geen algemene regel.

Impact van REACH op de Chemische industrie in Europa ten gevolge van registratie

Registratie wordt door producenten en importeurs gezien als het onderdeel van REACH met de grootste impact op hun bedrijfsvoering (CSES, maart 2012). Registratiekosten omvatten: kosten voor opstellen dossiers, dataverzameling (bestaan- de data), uitvoeren van aanvullende tests (indien nodig), opstellen van het CSR en registratiekosten aan het ECHA. Onafhankelijk van de bedrijfsgrootte is ca. 7% van alle bevraagde bedrijven in de chemische industrie meer dan 5% van de jaaromzet kwijt aan REACH ten gevolge van registratie. Ongeveer 70% is maximaal 1% van de jaaromzet kwijt aan registratiekosten. Formuleerders en downstreamgebruikers zijn in principe niet registratieplichtig en geven aan veel lichter getroffen te worden dan producenten en importeurs.

Tabel A (Tabel 4.1, CSES maart 2012) geeft een overzicht van deze kosten per individuele stof voor importeurs versus producenten. Tabel B (Tabel 4.2, CSES maart 2012) specificeert deze kosten verder, afhankelijk van de grootte van het bedrijf. Tabel C (Tabel 4.3, CSES maart 2012) geeft tenslotte een overzicht van kosten onderliggend aan de totale kosten gegeven in Tabel A en B. In Tabel C is het percentage van de totale kosten voor registratie (vertikaal) uitgezet tegen de kostenpost (ECHA fee, data en studies, SIEF administratiekosten, eigen personeel, kosten voor de externe adviseur en kosten voor het uitvoeren van additionele testen).

Tabel A: Tabel 4.1 CSES (maart 2012) Overzicht van registratiekosten per individuele stof voor importeurs en producenten

Costs (€s)	Importers of chemicals		Man of chemicals		Total	
	Number	%	Number	%	Number	%
0-10,000	7	7.6%	11	4.3%	21	5.6%
10,001-25,000	18	19.6%	20	7.9%	41	11.0%
25,000-50,000	22	23.9%	51	20.2%	80	21.4%
50,001-100,000	24	26.1%	74	29.2%	106	28.4%
100,001-250,000	19	20.7%	57	22.5%	80	21.4%
250,001-500,000	2	2.2%	24	9.5%	28	7.5%
500,001-1,000,000		0.0%	7	2.8%	8	2.1%
>1,000,000		0.0%	9	3.6%	9	2.4%
Total	92	100%	253	100%	373	100%

Tabel B: Tabel 4.2 CSES (maart 2012) Overzicht van de kosten voor registratie per individuele stof, afhankelijk van de grootte van het bedrijf (micro <10 werknemers, small 10 – 49 werknemers, en medium 50 – 250 werknemers, large > 250 werknemers)

Costs (€s)	Micro		Small		Medium		Large		Total	
	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%
0-10,000	3	10.3	6	12.0	7	6.4	5	2.7	21	5.6
10,001-25,000	8	27.6	5	10.0	14	12.8	14	7.6	41	11.0
25,000-50,000	9	31.0	9	18.0	30	27.5	31	16.8	80	21.4
50,001-100,000	4	13.8	17	34.0	28	25.7	57	31.0	106	28.4
100,001-250,000	5	17.2	11	22.0	21	19.3	43	23.4	80	21.4
250,001-500,000		0.0	2	4.0	7	6.4	19	10.3	28	7.5
500,001-1,000,000		0.0		0.0	2	1.8	6	3.3	8	2.1
>1,000,000		0.0		0.0		0.0	9	4.9	9	2.4

Tabel C: Tabel 4.3 CSES (maart 2012) Overzicht van kosten onderliggend aan de totale kosten gegeven in Tabel 1 en 2. Percentage van de totale kosten voor registratie (vertikaal) uitgezet tegen de kostenpost (ECHA fee, data en studies, SIEF administratiekosten, eigen personeel, kosten voor externe adviseur en kosten voor het uitvoeren van additionele testen). Vervolgens is aangegeven welk percentage van alle bedrijven (MKB en grote bedrijven) welke kosten maakt.

	ECHA fees		Data and studies		SIEFs admin. costs		In-house staff		Consultant fees		Additional test costs	
	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%
Not applicable	5	1.6	34	12.2	55	20.6	13	4.5	55	21.3	58	25.3
1-10%	78	24.6	77	27.7	112	41.9	116	40.0	104	40.3	78	34.1
11-25%	102	32.2	84	30.2	51	19.1	92	31.7	63	24.4	46	20.1
26-50%	90	28.4	59	21.2	31	11.6	51	17.6	25	9.7	34	14.9
51-75%	32	10.1	18	6.5	13	4.9	16	5.5	7	2.7	12	5.2
76-100%	10	3.2	6	2.2	5	1.9	2	0.7	4	1.6	1	0.4
Total	317	100.0	278	100.0	267	100.0	290	100.0	258	100.0	229	100.0

Source: CSES survey

Tabel A laat zien dat producenten en importeurs gemiddeld € 50.000 tot € 100.000 kwijt zijn aan registratiekosten. Tabel B geeft aan dat MKB bedrijven (1 – 250 werknemers) om en nabij dezelfde registratiekosten per stof opvoeren als de grotere (large) bedrijven met een bandbreedte van €25.000 – €100.000. De CSES-evaluatie nuanceert verder dat Europese MKB bedrijven kleiner dan 10 werknemers een groot deel van de registratiekosten (>50%) uitgeven aan het toegang krijgen tot bestaande data (de zogenaamde *letters of access, LoA*). Voor grotere bedrijven of voor registratie van meer complexe stoffen ligt het accent op het verzamelen van data, SIEF en consortia-activiteiten en management. De kosten die gemaakt worden in het kader van SIEF-activiteiten hangen af van de specifieke stof en de grootte van de SIEF, de rol van de registrant (lead- of co-registrant) en van de benodigde mankracht (of het inhuren daarvan in de vorm van adviseurs). Tabel C geeft hiervan een overzicht. Omdat de verdeling van de totaalkosten over de verschillende kostenposten in Tabel C niet per bedrijf is uitgewerkt maar een geaggregeerd beeld geeft van alle bedrijven samen, tellen de percentages horizontaal niet op tot 100%. Vertikaal is dit wel het geval: 100% van de responses van de respondenten is meegenomen, maar niet elk bedrijf heeft elke kostenpost gedefinieerd. Leesvoorbeeld: 32,2% van de bedrijven geeft 11 – 25% van de totale registratiekosten per stof uit aan ECHA-fees.

Uit Tabel C kan geconcludeerd worden dat ECHA-fees en de kosten voor data en studies gemiddeld genomen verantwoordelijk zijn voor 11 – 25% van de totale registratiekosten. Omdat deze zelfde CSES-studie aangeeft dat MKB bedrijven typisch >50% van de registratiekosten uitgeeft aan het toegang krijgen tot studies en data zou hier daarom gesuggereerd kunnen worden dat MKB bedrijven meer kwijt zijn aan het toegang krijgen tot data en studies dan de grotere bedrijven (het zwaartepunt ligt immers lager dan 25%).

De kosten voor *In-house staff*, Tabel C, hebben hoofdzakelijk betrekking op de grotere bedrijven. De grotere producenten en importeurs van stoffen hebben veelal (ca. 60% van de bedrijven) een aparte REACH-afdeling waarvan de helft uit 1-5 fte bestaat. Bij grote multinationals kan het gaan om REACH-centra tot ca. 100 fte. De hoeveelheid **mankracht (in-house staff)** die wordt ingezet ten behoeve van REACH wordt voor het MKB geschat op 1 of minder dan 1 fte. In veel gevallen als onderdeel van overige milieu- en gezondheidverantwoordelijkheden van de betreffende werknemer. MKB bedrijven besteden daarentegen een belangrijke hoeveelheid van het werk uit aan externe adviseurs (consultants) volgens de studie van CSES. De *Consultant fees*, Tabel C, hebben dan ook met name betrekking op het MKB in het bijzonder het opstellen van het registratiedossier en de communicatie met de SIEF en consortia. Gebrek aan capaciteit en kennis zijn redenen voor het uitbesteden van deze taken. Nadeel van deze uitbesteding is een veelal langdurige afhankelijkheid van de adviseur en het uitblijven van kennisopbouw binnen het bedrijf. De CSES-evaluatie geeft verder aan dat het aantal werknemers en adviseurs dat wordt ingezet op REACH groeit. Verwachting is dat deze impact van REACH tijdens de tweede en derde registratieperiode daarom ook verder zal toenemen.

Communicatie door de keten ten gevolge van het opstellen, gebruiken en verwerken van informatie uit de **SDS en eSDS**¹ heeft met name een impact op de inzet van mankracht (intern en/of extern via adviseurs). Daarnaast worden er op het gebied van IT kosten gemaakt voor software programma's en IT-ondersteuning voor allerlei data management. Het opstellen, de lengte en complexiteit van SDSs en de gestelde eisen voor aanleveren van gegevens worden door de CSES-evaluatie gekenmerkt als meest tijdrovende en kostbare aspecten van de huidige communicatie over risico's van stoffen binnen REACH. Hierbij wordt tegelijk opgemerkt dat het de verwachting is dat met de tijd, deze impact zal verminderen door groeiende vertrouwdheid, ervaring en kennis.

Beschikbaarheid van stoffen op de markt heeft een belangrijke invloed op de impact van REACH op het bedrijfsleven. Ongeveer een derde van de bedrijven binnen de CSES-evaluatie (37%) heeft ervaren dat er stoffen van de markt zijn gehaald in reactie op REACH, een verdere 30% van de bedrijven verwacht dat dit zal gebeuren in de nabije toekomst. Een kwart van de importeurs, producenten en formuleerders van chemische stoffen verklaarde dat ze zelf een of meer stoffen van de markt hebben gehaald als reactie op REACH. Met betrekking tot de downstream-gebruikers betekende dit dat ze in de meeste gevallen hun stoffen elders moesten gaan halen. 63% van de downstreamgebruikers zocht een andere EU-leverancier, 40% ging de stoffen buiten de EU inkopen. Als een typische trend wordt waargenomen dat kleine marktspelers zich terugtrekken van markten die niet hun core-

¹ Safety data sheets en elektronische SDS

business zijn, dat productievolumes worden gereduceerd wanneer dit uit registratieoverwegingen net iets gunstiger is, en dat in sommige gevallen over wordt gegaan tot verkoop van (een gedeelte van) het bedrijf (CSES). Hoofdredekenen zijn de kosten voor registratie en de onzekerheid aangaande stoffen die op de kandidaatlijst voor autorisatie worden geplaatst. De CSES-evaluatie geeft aan dat de marktverandering naar een meer gecentraliseerde productie en distributie bij een beperkt aantal spelers, in de toekomst zou kunnen leiden tot verminderde concurrentie op bepaalde markten en een resulterende prijsverhoging voor specifieke stoffen.

Impact van REACH ten gevolge van activiteiten binnen SIEFs.

Hoewel SIEFs, en in belangrijkere mate nog de consortia, competitiebelangen van bedrijven zouden kunnen ondermijnen, vindt CSES daar geen aanwijzingen voor. Wel geeft de CSES-evaluatie aan dat onder hun respondenten het gevoel bestaat dat grotere bedrijven hun (financiële) machtspositie binnen SIEFs misbruiken via het opdrijven van kosten voor de LoA. CSES stelt dat LoA-kosten hoger dan €100.000 gezien worden als niet langer proportioneel. Circa 40% van de MKB bedrijven geeft aan dat zij dergelijke kosten voor LoA's ondervinden.

CSES signaleert verder een punt van zorg met betrekking tot het veiligstellen van de eigen concurrentiepositie van het bedrijf tijdens het autorisatieproces. Onderdeel van de autorisatie is een economische haalbaarheidsstudie, analyse van alternatieven en een plan voor substitutie. Er zijn echter nog geen voorbeelden van SIEFs of consortia waar dit een probleem is gebleken volgens CSES.

Impact van REACH op downstreamgebruikers

Dit is volgende CSES hoofdzakelijk gerelateerd aan veranderingen in de beschikbaarheid van stoffen. De impact zit hem voornamelijk in kosten ten gevolge van vervanging door alternatieven en de bijbehorende proces- en productieaanpassingen. In een klein aantal gevallen waar toepassing dermate kritisch is dat een alternatief niet acceptabel is, is door de gebruiker zelf tot registratie van de stof overgegaan. Tabel D geeft de procentuele verdeling weer van bedrijven en hun reactie op het onttrekken van stoffen aan de markt ten gevolge van REACH.

Tabel D: Tabel 4.7 (CSES, maart 2012) Reactie van bedrijven op het van de markt verdwijnen van minimaal een stof

Options	Substituted with other substances with less hazardous properties		Switched to another supplier based <u>inside</u> the EU		Switched to another supplier based <u>outside</u> the EU		The firm registered the relevant substance	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Never	9	6%	44	37%	76	67%	94	88%
Seldom	20	13%	18	15%	11	10%	3	3%
Sometimes	42	28%	35	29%	23	20%	7	7%
Frequently	37	25%	15	13%	4	4%	0	0%
Always	41	28%	8	7%	0	0%	3	3%
Total	149	100%	120	100%	114	100%	107	100%

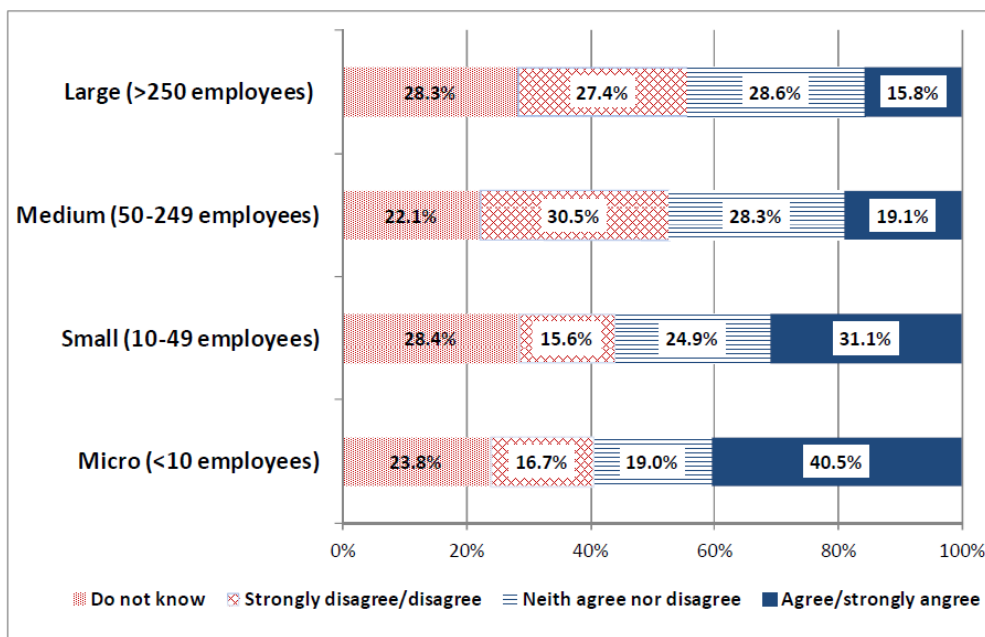
Source: CSES survey

Vertegenwoordigers van de industrie gaven tegelijkertijd aan dat een deel van de stoffen die nu voor vervanging in aanmerking komen, toch al op het punt stonden om uitgefaseerd te worden en dat REACH dit proces enkel heeft bespoedigd. Impact van REACH ten gevolge van de noodzaak voor vervanging ligt daardoor vermoedelijk genuanceerder dan uit bovenstaande tabel blijkt.

Impact van REACH op competitie van Europese met niet-Europese bedrijven laat zich op dit moment nog moeilijk schatten.

CSES geeft aan dat, afgaande op de EUROSTAT gegevens voor handel van de EU27 lidstaten (import en export) over de periode 2001 – 2010 er geen reden is om aan te nemen dat deze handel significant is veranderd na de introductie van REACH. De bedrijven die meewerkten aan deze studie geven wel aan dat REACH van invloed is op hun marktpositie en concurrentie met niet-EU bedrijven. Zij zien de toegenomen administratieve lasten als negatieve impact op competitie in vergelijking met niet-Europese bedrijven. Volgens CSES-resultaten geldt dit in belangrijke mate voor de zeer kleine bedrijven van minder dan 10 werknemers maar ook voor de andere MKB-bedrijven. Bedrijven met meer dan 250 werknemers geven aan relatief minder geraakt te worden. Tabel E geeft hiervan een overzicht. Op basis van deze Tabel verliest 20 – 40% van de MKB bedrijven in Europa marktaandeel ten gevolge van REACH. Tevens geeft een meerderheid van alle respondenten uit de CSES-studie (ruim 60%) aan dat de prijzen van hun producten zullen stijgen als gevolg van REACH. De CSES-evaluatie geeft verder aan dat de sectoren verf en drukinkt en textiel het zwaarst getroffen worden.

Tabel E: Tabel 4.6 (CSES, maart 2012) Impact van REACH op het marktaandeel van Europese bedrijven (% respondenten dat aangeeft Europees marktaandeel verloren te hebben ten gevolge van REACH).



Source: CSES survey

Impact van REACH op innovatie en optimalisatie van productieprocessen

CSES onderzocht de impact van REACH op innovatie in de trant van het op de markt brengen van nieuwe stoffen. Het resultaat, weergegeven in Tabel F laat zien dat REACH in iets meer dan de helft van alle bedrijven geen effect heeft op de tijdsduur voor het op de markt brengen van nieuwe stoffen of producten. Formulators geven aan duidelijk wel een vertragende werking van REACH te ondervinden, soms wel meer dan een jaar langer dan voor het introduceren van REACH.

Tabel F: Tabel 4.25 (CSES, maart 2012) Effect van REACH op de tijdsduur voor markt introductie van nieuwe stoffen, preparaten of artikelen.

Responses	Manuf. of chemicals		Importers of chemicals		Manuf. of articles		Importers of articles		Formulators		Total	
	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%
Led to a reduction of the total time		0.0		0.0		0.0	1	4.5		0.0	1	0.2
No change	101	59.1	54	50.9	55	77.5	13	59.1	30	26.1	253	52.2
Increased by up to 2 months	17	9.9	21	19.8	7	9.9	5	22.7	15	13.0	65	13.4
Increased by 2-6 months	19	11.1	14	13.2	4	5.6	2	9.1	21	18.3	60	12.4
Increased by 6-12 months	9	5.3	8	7.5	3	4.2	1	4.5	1	0.9	22	4.5
Increased by over 12 months	12	7.0	8	7.5	2	2.8		0.0	26	22.6	48	9.9
Do not know	13	7.6	1	0.9		0.0		0.0	22	19.1	36	7.4
Total	171	100	106	100	71	100	22	100	115	100	485	100

Source: CSES survey

De CSES evaluatie van juni 2012, die specifiek keek naar de impact van REACH als stimulus voor innovatie, concludeerde dat de overgrote meerderheid (meer dan 70%) van de respondenten REACH niet ervoer als stimulus voor innovatie. Desalniettemin gaf 26% van de respondenten aan dat de SDS voor hen wel een stimulus was voor innovatie. Het vrijkomen en beter toegankelijk worden van informatie over stoffen werd onderschreven door de meerderheid (ca. 70%) van de respondenten van deze studie, maar slechts een klein deel hiervan (2%) had kunnen profiteren van de toegenomen kennis ten behoeve van innovatie. Een van de redenen die deze CSES-studie hiervoor aangeeft is dat er al relatief veel bekend was over de hoge tonnagesstoffen (>1000 ton per jaar). Bijkomend effect van de toegenomen transparantie is dat het tegelijkertijd voor bedrijven lastiger wordt om intellectueel eigendom te beschermen. Een ander knelpunt dat door ongeveer de helft van de respondenten naar voren wordt gebracht is budgetallocatie: een belangrijk gedeelte van onderzoeks- en ontwikkelingsgeld wordt gestoken in het voldoen aan de REACH-verplichtingen. Ongeveer 25% van de respondenten van de studie gaf aan dat de hogere testkosten voor nieuwe stoffen de ontwikkeling van nieuwe stoffen ontmoedigde.

Twee belangrijke conclusies van deze CSES-studie met betrekking tot innovatie bij MKB bedrijven zijn:

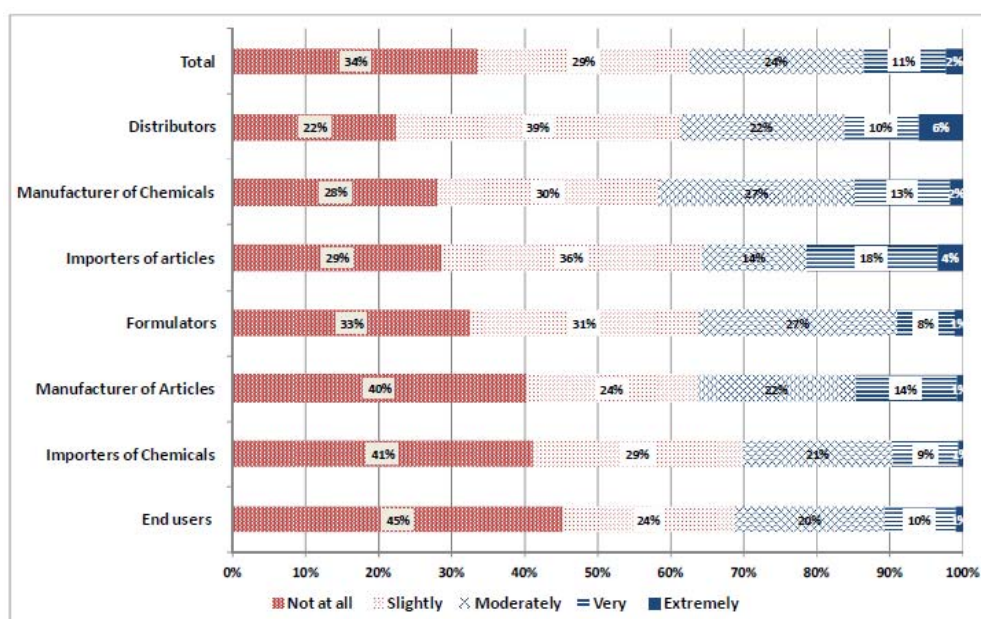
1. Onzekerheid, een verlengde tijd tot marktintroductie, registratiekosten en administratieve zaken aangaande het implementeren van REACH onder downstreamgebruiker zijn factoren die MKB bedrijven in hun innovatie remmen.
2. MKB bedrijven worden zwaarder geraakt door REACH dan grotere bedrijven.

Voor wat betreft procesoptimalisatie, ingegeven door REACH, geeft CSES in de evaluatie van maart 2012 aan dat hier nog weinig van te merken is. Een belangrijke intentie van de REACH-regulering is *het stimuleren van gebruik van geteste stoffen die veilig zijn voor voorzien gebruik*. De CSES-evaluatie geeft aan dat REACH tot op heden slechts in beperkte mate heeft geleid tot een toename van kennis over milieu- en gezondheidsaspecten van stoffen en de ontwikkeling van stoffen die minder schadelijk zijn voor mens en milieu. 70% van alle respondenten geeft aan geen effect te ondervinden. Tegelijkertijd is het nog te vroeg om hierover uitspraken te doen. Voor veel stoffen die nu geregistreerd zijn was al veel kennis beschikbaar. Mogelijk wordt de bijdrage van REACH pas zichtbaar na registratie van de lagere tonnagesstoffen. Volgens CSES wordt verwacht dat bedrijven pas na de laatste

registratiedeadline in 2018 op grote schaal gebruik zullen gaan maken van de vrijgekomen informatie ter verbetering van de eigen producten en productieprocessen.

Zo'n 60% van de in de CSES-evaluatie bevroegde bedrijven geeft wel aan dat de risicobeheersmaatregelen op een positieve manier zijn aangepast als gevolg van de nieuwe informatie die is vrijgekomen ten gevolge van REACH en de (e)SDSs (zie Tabel G). Het effect hiervan op de veiligheid en gezondheid van werknemers wordt desalniettemin lager ingeschat. 75% van de respondenten geeft aan hierop geen effect van REACH te ervaren.

Tabel G: Tabel 4.18 (CSES, maart 2012) verbetering van de risicobeheersmaatregelen ten gevolge van REACH



Source: CSES survey

Ondersteuningsbehoefte bedrijven EU

Er is binnen Europa geen specifiek onderzoek gedaan naar de behoefte onder MKB-bedrijven aan verdere ondersteuning aangaande REACH. Een recente oproep vanuit de ETUC (European Trade Union Confederation) en IndustriALL Europa aan hun leden in de verschillende lidstaten om REACH actief onder de aandacht van MKB-bedrijven te brengen, geeft wel aan dat er een leemte ligt¹. In hun oproep stellen ze dat er met name onder professionele gebruikers en handelaren van chemicaliën veel (hoofdzakelijk) MKB-bedrijven zijn die zich niet of onvoldoende bewust zijn van hun verplichtingen binnen REACH. Deze MKB-bedrijven lopen het risico beboet te worden of hun productie te moeten staken wanneer ze niet op tijd (voor een aantal voor de deadline van 31 mei 2013) aan hun verplichtingen voldoen.

Bovenstaande wordt tevens signaleerd in de CSES-evaluatie. Als knelpunt bij registratie wordt met name door het MKB opgevoerd dat het voor hen vrijwel onmogelijk is om alle informatie en noodzakelijke documentatie ten behoeve van

¹ <http://www.etuc.org/a/10089>

registratie door te werken. Het inhuren van externe adviseurs was voor een aantal van de kleinere MKB bedrijven noodzaak. Anderen organiseerden zich om informatie te delen en zo samen de registratie uit te werken.

Ondersteuningsbehoefte bij het functioneren van de SIEF wordt zeer gemengd ervaren.

Consortia worden iets positiever ervaren dan SIEFs. Een van de praktische problemen van SIEF's is het grote aantal leden, en dan met name de zogenaamde "slapende", of niet-actieve leden die enkel een preregistratie van stoffen hebben gedaan *voor de zekerheid*, maar niet de intentie hebben om deze stoffen ook daadwerkelijk te registreren. Deze leden zijn vaak niet tot nauwelijks actief betrokken binnen de SIEF maar moeten desalniettemin wel bij het registratieproces betrokken worden. Dit kan leiden tot vertraging en extra administratieve lasten. Problemen worden ook ondervonden rondom de definitie van een SIEF als gevolg van onduidelijkheid betreffende de stofidentiteit en dan met name voor Multi-component stoffen. De CSES-evaluatie geeft aan dat er duidelijk behoefte bestaat bij bedrijven aan meer structuur betreffende de invulling van de SIEF.

Functioneren van ondersteuning bij implementatie van REACH.

De CSES-evaluatie is maar ten dele nationaal specifiek. Ze geeft aan dat overall slechts 18% van de respondenten positief is over de nationale helpdesks maar dat dit sterk landspecifiek is. Voor Nederland geldt dat 63% van de respondenten de REACH helpdesk niet tot weinig waardevol vond. Veel positiever wordt de ondersteuning door brancheverenigingen ervaren (tussen de 40 en 50% van de respondenten positief). Deze helpen bijvoorbeeld bij het opstellen van coöperatie- en managementovereenkomsten binnen de SIEF en consortia waar de REACH-regulering en het ECHA onduidelijk blijven. Sectorspecifieke adviseurs worden ook bijzonder waardevol geacht. Met name ook door het MKB, al is deze vorm van ondersteuning ook kostbaar.

De Nederlandse situatie

Twee studies die als achtergrond voor verdere kwantificering van de impact van REACH op het MKB in Nederland bijzonder interessant zijn, is een impactanalyse uit 2004, uitgevoerd door KPMG/TNO en SIRA Consulting¹, en een recent onderzoek uitgevoerd in 2011 door Bureau KLB². Een derde onderzoek uitgevoerd door Pantela in 2008 beschrijft de uitgangssituatie van MKB-bedrijven bij de start van REACH³. Het jaarverslag van de REACH Helpdesk (2009) en de FAQs van deze Helpdesk zijn ondermeer bronnen die gebruikt zijn ter verkrijging van inzicht in de ondersteuningsbehoefte van MKB bedrijven bij de implementatie/uitvoering van REACH.

De REACH-regulering vervangt de Wet Milieugevaarlijke Stoffen en het daarin opgenomen decreet *ter evaluatie en controle van risico's van bestaande stoffen* (Regulation EEC/793/93, informatie over stoffen in de EINECS en de

¹ KPMG/TNO and SIRA Consulting (2004) The Consequences and Administrative Burden of REACH for the Dutch Industry.

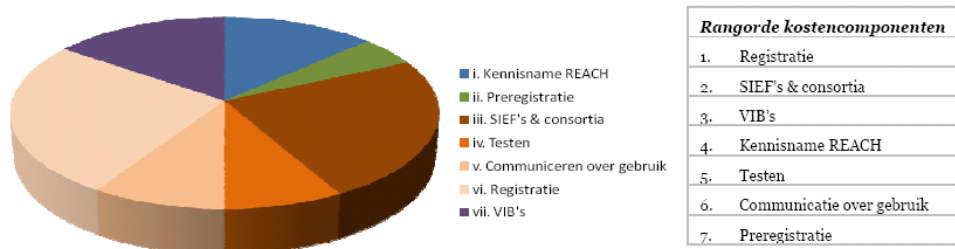
² Bureau KLB (3 maart 2011) Drie jaar uitvoering REACH in Nederland (2007-2010), Evaluatierapport.

³ EIM (2008) Klaar voor REACH?

Geharmoniseerde elektronische Dataset, HEDSETs), het decreet *Notificatie van stoffen* (Substances Directive 67/548/EEC, notificatie van stoffen vanaf 10kg productie per jaar), het decreet *Veiligheidsinformatiebladen* (Directive 91/155/EEC), het decreet *Registratie* en het decreet *Rapportage van nieuwe kennis milieugevaarlijke stoffen* (Directive 67/548/EEC).

De onderstaande figuur, Figuur 8 uit de KLB (2011) studie, geeft een kwalitatief beeld van de verdeling in tijd en kosten die het Nederlandse bedrijfsleven typisch aan REACH kwijt is.

Figuur 8. Verdeling tijd en kosten over kostencomponenten REACH



Activiteiten voortvloeiend uit verplichtingen in het kader van SIEF en consortia, registratie en VIBs komen hieruit naar voren als meest belangrijke impacts op bedrijven bij het naleven van REACH. Het KPMG/TNO/SIRA Consulting (2004) rapport presenteert een meer kwantitatief overzicht van de impact van REACH op het Nederlandse bedrijfsleven zoals dit in 2004 werd voorzien. Dit plaatje is dus uitdrukkelijk geen weergave van de huidige situatie voor het MKB in Nederland, welke de IVAM/Panteia studie tot doel heeft te onderzoeken, maar een voorspelling gebaseerd op modellen.

Figuur 9 van het KPMG/TNO/SIRA Consulting-rapport geeft een overzicht van de voorziene verandering in administratieve lasten per informatieverplichting per jaar voor alle stoffen tezamen welke verwacht wordt over de periode 2007 – 2018.

	Current regulations	REACH	Additional/lower cost
Existing substances			
Pré-registrations	€ -	€ 556.400	€ 556.400
Registration	€ 2.659.800	€ 4.201.600	€ 1.541.800
Testing	€ -	€ 17.441.100	€ 17.441.100
Not identified uses	€ -	€ 1.852.600	€ 1.852.600
Safety data sheets	€ 131.653.000	€ 135.388.200	€ 3.735.200
Authorisations	€ -	€ 900.000	€ 900.000
Article 6.2 reports	€ -	€ 18.830.900	€ 18.830.900
Total existing substances	€ 134.312.800	€ 179.170.800	€ 44.858.000
New substances			
Pré registrations	€ 16.200	€ 199.800	€ 183.600
Registrations	€ 141.400	€ 188.500	€ 47.100
Testing	€ 7.856.100	€ 3.107.000	€ 4.749.100
Not identified uses	€ -	€ 51.600	€ 51.600
Authorisations	€ -	€ 50.000	€ 50.000
R&D reports	€ 292.900	€ 5.800	€ 287.100
Article2 reports	€ -	€ 2.071.400	€ 2.071.400
Total new substances	€ 8.306.600	€ 5.674.100	€ 2.632.500
Existing/new substances			
Update registrations	€ 97.000	€ 3.421.500	€ 3.324.500
Update unreg. applications	€ -	€ 284.500	€ 284.500
Report use authorised substance	€ -	€ 22.600	€ 22.600
Other information requirements	€ -	€ 354.500	€ 354.500
Total updates	€ 97.000	€ 4.083.100	€ 3.986.100
TOTAL	€ 142.716.400	€ 188.928.000	€ 46.211.600

Figure 9. Direct additional or lower annual costs per information obligation

Dit plaatje voorspelt dat het Nederlandse bedrijfsleven ongeveer €46 miljoen meerkosten zou maken ten gevolge van REACH in de periode van implementatie 2007 - 2018. De meeste kosten zouden gemaakt worden in het kader van de verplichtingen rondom de (e)SDS.

Het KPMG/TNO/SIRA Consulting-rapport voorspelt verder dat voor stoffen met productievolumes groter dan 10 ton per jaar de grootste administratieve lasten (60-70% van de kosten) worden veroorzaakt door de verplichting aanvullende testen uit te voeren (met inbegrip van QSAR en *waving*). Voor stoffen met een jaarlijks productie volume tussen de 1 en 10 ton zouden de hoogste administratieve lasten gaan zitten in de registratie. Per stof en per prijs categorie van de stof en het jaarlijkse productievolume wordt het volgende kosten plaatje voorgespiegeld (figuur 10, KPMG/TNO/SIRA 2004):

Price increase	1-10 tonnes	10-100 tonnes	100-1000 tonnes	>1000 tonnes
Share in total additional costs	8%	21%	46%	24%
Average prices per tonne	10,239	7,585	3,154	1,151
Average additional costs per tonne	641	165	35	6
Average cost price increase	6.3%	2.2%	1.1%	0.5%
Increase per price category:				
EUR 0-500	256%	66%	14%	2%
EUR 500-1,000	85%	22%	5%	1%
EUR 1,000-5,000	21%	5%	1%	0%
EUR 5,000-30,000	4%	1%	0%	0%
EUR >30,000	2%	0%	0%	0%

Figure 10. Increase in cost price per tonne of existing substances

Deze figuur geeft de gemiddelde kostprijs per ton van een stof, de additionele kosten van de stof per ton als gevolg van de REACH-registratie en de toename

van de kostprijs per ton wanneer de REACH-kosten op de afnemer zouden worden "verhaald". Kleine volumestoffen in de laagste prijs categorie kunnen als gevolg van REACH ruim 2,5x duurder worden. De precast van KPMG/TNO/SIRA Consulting (2004) laat tevens zien dat grote volumestoffen niet tot nauwelijks beïnvloed zullen worden door REACH.

Impact van REACH als gevolg van kennisname over de regulering

KLB (2011) maakt onderscheid in goed geïnformeerde (veelal grote) bedrijven die in een vroeg stadium bij de ontwikkeling van REACH betrokken waren, bedrijven die goed geïnformeerd raakten doordat ze waren ingebed in actieve koepel- of brancheorganisaties, bedrijven voor wie REACH volledig nieuw was en downstreamgebruikers. Hoe intensiever het bedrijf betrokken is binnen REACH, des te groter is de impact door kennisname van REACH dat KLB op dit bedrijf vindt.

Impact REACH als gevolg van preregistratie

Preregistratie is een eenmalige impact geweest waar in principe alle MKB bedrijven doorheen zijn gegaan. CSES (maart 2012) en KLB (2011) geven beide aan dat het aantal preregistraties (ook in Nederland) hoger ligt dan vooraf werd ingeschat. De impact ten gevolge van preregistratie voor MKB bedrijven in Nederland is in de beschikbare studies niet in detail uitgewerkt.

Impact REACH als gevolg van registratie

MKB bedrijven die stoffen produceren of importeren in hoeveelheden >1.000 t/j en ernstige zorgstoffen (>100 t/j PBT-stoffen en >1 t/j CMR-stoffen) hebben deze stoffen in 2010 moeten registreren. In juni 2013 volgt de registratie van stoffen in jaarlijkse productie- of importvolumes >100 t/j en pas in 2018 de registratie van stoffen in jaarlijkse productie- of importvolumes >1 t/j. Naar verwachting zal een deel van de impact van REACH op het MKB in Nederland daarom begin 2013 nog niet zichtbaar zijn. Figuur 5 uit het rapport van KPMG/TNO/Sira Consulting¹ geeft de verdeling van stoffen per productievolume op de Nederlandse markt in 2002 voor (bestaande stoffen) en na (nieuwe stoffen) het in werking treden van REACH in 2007.

¹ The Consequences and Administrative burdens of REACH for the Dutch Industry (2004), Main Report, KPMG, TNO and SIRA consulting.

Number of substances and intermediate products	Tonnage category				Total
	1-10	10 – 100	100-1000	> 1000	
Europe (in numbers)					
Substances					
Before start	20,000	5,300	2,500	2,465	30,265
After start	2,990	540	36	34	3,600
Intermediate products (location bound)					
Before start	1,500	1,000	1,100	2,200	5,800
After start	20	9	1	3	33
Intermediate products (transported)					
Before start	5,000	2,300	1,500	1,700	10,500
After start	68	21	2	2	93
Dutch share (in %)					
Substances					
Before start	3%	8%	14%	4%	5%
After start	8%	8%	8%	8%	8%
Intermediate product / transported					
Before start	5%	5%	5%	5%	5%
After start	5%	5%	5%	5%	5%
The Netherlands (in numbers)					
Substances					
Before start	639	419	354	101	1,513
After start	239	43	3	3	288
Intermediate products (location bound)					
Before start	75	49	55	110	289
After start	1	0	0	0	1
Intermediate products (transported)					
Before start	251	113	75	85	524
After start	3	1	0	0	4

Figure 5. Number of substances for the Netherlands

Commentaar: Interessant voor de huidige impactstudie is het relatief grote aandeel stoffen, dat geproduceerd, geïmporteerd of gedistribueerd wordt in tonnages kleiner dan 1000 ton per jaar. Aan de hand van deze tabel zou een grove schatting suggereren dat slechts 10% van alle stoffen binnen Nederland in 2010 geregistreerd is, dat een additionele 20 – 30% in 2013 geregistreerd zal gaan worden en dat de overige 60 – 70% pas in 2018 geregistreerd hoeft te worden. Dit betekent dat het momenteel nog onzichtbare deel van de impact van REACH op het MKB groot is, met name voor die impactfactoren die niet wettelijk geregeld zijn zoals de kosten voor LoA, SIEF gerelateerde werkzaamheden en de kosten voor het laten uitvoeren van additionele testen.

KLB (2011) stelt dat de impact ten gevolge van het opstellen en het aanleveren van registratiedossiers wordt veroorzaakt door de volgende factoren:

- invoeren registratie via REACH-IT;
- verzamelen beschikbare data (fysisch, chemisch, toxisch);
- opstellen plan voor invullen ontbrekende data (incl. uitvoeren van testen);
- opstellen blootstellingbeoordeling en risicobeheersmaatregelen;
- delen en navragen van informatie binnen de stofketen;
- opstellen van registratiedossiers, invullen registratieformulier, ECHA-fees en actualisatiekosten;
- kosten ten gevolge van SIEF (letter of access, onderlinge overeenkomsten, tijdbesteding, vorming consortia).

KLB geeft aan dat met name het delen van data in SIEF's en consortia, de kosten van juridisch adviseurs en de organisatie van een onafhankelijk secretariaat door bedrijven worden gezien als complex. Dit is in lijn met de Europese bevindingen van de CSSES-evaluatie die onderschrijft dat de LoA kostbaar is en in een belangrijk

aantal MKB-gevallen lijkt te worden misbruikt als concurrentievervalsing. Tegelijkertijd geeft KLB aan dat data-uitwisseling ook goed en tegen redelijke tot bescheiden kosten kan verlopen, en dat het uitvoeren van additionele testen voor verschillende stoffen op die manier wordt uitgespaard. Ook wordt in verschillende gevallen goed gebruik gemaakt van de mogelijkheid blootstellingstesten te laten vallen voor stoffen waarvoor geen blootstellingsrisico bestaat, de *exposure based waiving*. KLB doet hierover echter geen kwantitatieve uitspraak.

Impact van REACH als gevolg van VIB-verplichting

KLB definieert de volgende factoren die een rol spelen bij de impact van REACH als gevolg van de (elektronische) VIB verplichtingen:

- aanpassen van (e)VIB of (e)SDS.
- actualiseren van (e)VIB of (e)SDS.
- informatie doorgeven aan downstreamusers.

KLB geeft aan dat er grote zorg bestaat bij bedrijven over de behapbaarheid en de impact van de intensieve en uitgebreide communicatie rondom het (e)VIB. Brancheorganisaties hebben hierop al gereageerd middels het opstellen van zogenaamde *use descriptors*, om het uitwerken van blootstellingsscenario's door bedrijven te vereenvoudigen. Deze use descriptors worden echter door lang niet alle downstreamgebruikers, fabrikanten en importeurs gebruikt/begrepen.

Nog onbelichte impacts van REACH

- Impact van REACH als gevolg van procesaanpassing (bijvoorbeeld ten gevolge van substitutie van (verdwijnde) stoffen of veranderingen in de te treffen beheersmaatregelen).
- Impact van REACH als gevolg van autorisatieverplichtingen.
- aanpassing beheersmaatregelen.

Ondersteuningsbehoefte Nederlandse Bedrijfsleven

In de aanloop naar REACH en de jaren volgend op het in werking treden van REACH heeft de Nederlandse overheid verschillende activiteiten ontplooid om bedrijven te ondersteunen bij de implementatie van REACH. De REACH Helpdesk¹ (RIVM) en een voorlichtingscampagne zijn de twee belangrijkste initiatieven. Het opzetten van de REACH Helpdesk is een wettelijk verplichte overheidstaak. De Helpdesk ondersteunt bedrijven met uitleg over *wat* ze precies moeten doen. Hoe de bedrijven dat vervolgens moeten doen is aan het bedrijf zelf. Het jaarverslag over 2009² beschrijft dat in dat jaar 1500 vragen zijn beantwoord waarvan ca. 46% gesteld werden door bedrijven kleiner dan 50 werknemers en 9% door bedrijven tot 100 werknemers (MKB). In 2009 gingen de meeste vragen over registratie en stoffen in voorwerpen. Op basis van de ervaringen en type vragen zijn 6 factsheets geschreven over REACH IT, informatie-uitwisseling, voorwerpen, verplichtingen voor importeurs, registratie en een factsheet voor hoofdregistranten. Via een nieuwsflits worden aangesloten bedrijven op de hoogte gehouden van de nieuwste ontwikkelingen binnen REACH. Het jaarverslag over 2009 geeft aan dat bedrijven tevreden zijn over de geleverde ondersteuning en over de informatie aangeboden via de REACH-Helpdesk website. Een aantal bedrijven zou graag zien dat de REACH-Helpdesk ook meer praktische ondersteu-

¹ http://www.rivm.nl/Onderwerpen/Onderwerpen/R/REACH_helpdesk

² Margaret Wouters, 2009, Jaarverslag REACH Helpdesk 2009, RIVM Stoffen Expertise Centrum.

ning zou bieden. Dit geldt duidelijk ook voor de kleinere bedrijven (totaal rapportcijfer = 7). Dit komt goed overeen met de bevinding van KLB (2011)¹ (rapportcijfer voor de Helpdesk door het Nederlandse bedrijfsleven 7 tot 8) maar niet met de bevindingen van CSES (maart 2012). In reactie op de evaluatie van het functioneren van de helpdesk is het aantal FAQs uitgebreid en een aantal MKB-specifieke factsheets geschreven. Gesignaleerd wordt dat het type vragen langzaam aan complexer wordt. Op basis van de ervaring tot 2010 wordt ingeschat dat de Helpdesk een capaciteit van ca. 150 vragen per maand zou moeten kunnen wegzetten.

De voorlichtingscampagne startte 1,5 jaar voor de eerste REACH-deadline en richtte zich op brancheorganisaties en de Kamer van Koophandel. Deze organisaties droegen vervolgens hun kennis weer over op de aangesloten bedrijven. Onderzoek door EIM (2008)² laat zien dat de kennis bij bedrijven over REACH significant is toegenomen tijdens deze voorlichtingscampagne. Monitoring onderzoek door de Inspectie SZW laat echter ook zien dat de kennis over REACH "achter in de keten" bij de eindgebruiker nog steeds laag is.

Overige activiteiten waarmee de overheid bedrijven ondersteunde waren het aanschrijven van bedrijven die niet tijdig leken te gaan registreren, het attenderen van bedrijven op nieuwe ontwikkelingen op het gebied van specifieke interpretatie van REACH, zoals het registratieplichtig maken van verschillende uit afval teruggewonnen stoffen, en het actief aankaarten op Europees niveau van door bedrijven aangebrachte interpretatieproblemen. Daarnaast heeft de overheid eraan gewerkt de VIB-verplichtingen voor bedrijven helder te maken en heeft het Ministerie SZW de Stoffenmanager.nl laten ontwikkelen als ondersteunend instrument voor het opstellen van blootstellingsscenario's.

EIM (2008) onderzocht de informatiebehoefte onder bedrijven en de manier waarop ze deze informatie het liefste zouden willen ontvangen. Na de informatiegolf van workshops en informatiebijeenkomsten georganiseerd door brancheverenigingen geeft het MKB aan de digitale nieuwsbrief veruit het beste middel te vinden voor het op de hoogte blijven van ontwikkelingen rondom REACH. Voorlichtingsbijeenkomsten worden als tweede belangrijke vorm van informatieoverdracht gezien.

KLB (2011) geeft aan dat bedrijven anno 2010 de overheid de volgende onderwerpen nader zouden willen zien oppakken:

- overheid als klankbord bij de ontwikkeling van richtsnoeren en standaardisering voor opstellen van blootstellingsscenario's en VIB's;
- verdere ontwikkeling REACH-IT (in lijn met Cefic SIEF REACH);
- voorlichting en ondersteuning voor de komende registratiedeadlines, met name van de MKB bedrijven;
- sluit aan bij EU-interpretaties en -handhavingsbeleid;
- zorg voor meer helderheid rondom de Dangerous Preparation Directive Plus-methode en voor juridische helderheid over wie "de importeur" is in termen van REACH.

¹ Drie jaar uitvoering REACH in Nederland (2007-2010), evaluatierapport, 2011, Bureau KLB.

² Klaar voor REACH? Onderzoek onder Nederlandse bedrijven en branche organisaties, 2008, EIM.

REACH Review

Hoewel de uiteindelijke conclusies met betrekking tot de REACH-evaluatie tot op heden nog niet gecommuniceerd zijn, heeft de VNCI al wel een korte analyse gemaakt van de reeds beschikbare rapporten en de daarin benoemde adviezen. Adviezen van toepassing op MKB bedrijven:

- [Final report on the Review of the European Chemicals Agency](#)

“Broaden stakeholder management activities to prevent disengagement (...) We recommend that ECHA explicitly target SMEs subject to REACH as a separate stakeholder group, taking into account their need for more specific and concrete communication in their own language. Hence, translations are an important aspect of addressing this group.”

“We recommend that ECHA’s Management Board discuss and agree on a procedure for planning the timely publishing of guidance in the appropriate languages to ensure the required level of compliance with REACH and CLP by SMEs in the period 2012-2018 and beyond.”

“We recommend that the Agency consider its communication approach to facilitate understanding by the large audience of SMEs, as this stakeholder group will become more and more important in the coming years. Also non-industry stakeholder groups could benefit from a targeted communication approach.”

- [Interim Evaluation: Impact of the REACH Regulation on the innovativeness of the EU chemical industry.](#)

“A research project should be carried out into the feasibility of developing a new category in REACH, that of a “small chemical company”, in line with EU definitions of firm sizes, and with a chemical function/ volume dimension, such as, for example, usage volumes of substances. Such firms could, for example, be subject to reduced REACH registration obligations, or be able to claim reduced costs for Letters of Access. ”

“From the point of view of improving the overall understanding between the regulator and industry, it is suggested that all ECHA staff above a certain level spend one week a year in a chemical industry SME.”

- [Interim Evaluation: Functioning of the European chemical market after the introduction of REACH](#)

“Prepare for the following registration periods with focus on the needs of SMEs - The 2nd and 3rd registration periods are expected to be more challenging as they will most probably involve a larger number of firms, more SMEs with limited capacity and no prior experience on REACH. It is important that both ECHA and Member States have all the tools and necessary resources in place to support the second stage and minimize problems and associated costs. More specifically we recommend that:

- *Additional support to firms should be made available through ECHA and national helpdesks in preparation of the 2nd and the 3rd registration periods in cooperation with the relevant industry associations.*
- *Priority should be given on the availability and effectiveness of the existing support tools and mechanisms and less on the development of new tools or guidance document that can possibly lead to confusing messages.*
- *While the majority of guidance documents are already available in all languages, gaps should be addressed whenever they exist.*
- *Ensure that ECHA is adequately supported with the resources and other relevant capacity necessary to ensure – to the extent possible – the quality and efficiency of the developed IT tools and all other services related to registration. A moratorium period for changes in guidance documents and IT tools should be adopted for a significant period prior to the registration deadline.”*

“Expand the awareness raising and information provision tools. (...) Given that SMEs are the main target audience, alternative networks with proven capacity to reach SMEs, such as the Enterprise Europe Network, could also be considered.”

“Continue monitoring of market and industry developments (...) Additional studies in the coming periods both during and after the second registration should aim at increasing the understanding of the operation and implementation or other practical aspects of the Regulation. Particular focus should be on the way SMEs or specific sectors are affected by the Regulation or of the substitution costs involved in compliance with the Regulation.”

- [Technical assistance to prepare the Commission report on operation of REACH](#)

“ECHA and the Commission may wish to consider increasing their efforts for supporting SME registrants in order to avoid unwanted withdrawal of substances that would lead to no additional benefits to human health and the environment.”

This recommendation is also given in:

- [Assessment of health and environmental benefits of REACH](#)

Bijlage II Vragenlijst telefonische enquête

Steekproef sectoren

Op basis van literatuuronderzoek en de kick-off bijeenkomst is een selectie van sectoren gemaakt voor de telefonische enquête. De grove indeling is als volgt:

Tabel H Steekproef

<i>Sectoren</i>	5-20 wp	20 -50 wp	50 -100 wp	100-250 wp	Totaal
Industrie (productie stoffen en preparaten (SBI 19,20))	50	45	15	15	125
Industrie (productie artikelen)	50	45	15	15	125
Groothandel non-food	50	45	15	15	125
Opslag en distributie	50	45	15	15	125
Detailhandel non-food	50	45	15	15	125
Overige	50	45	15	15	125
Totaal	300	270	90	90	750

Bron: Panteia/IVAM, 2013.

De categorie overige bevat vooral professionele gebruikers o.a.: schilders, dakdekkers, ontwikkelcentrales, reiniging, carrosserieherstel, chemische wasserijen en ververijen e.d. Binnen de sector detailhandel is bovendien een extra onderscheid gemaakt naar sectoren die vooral met REACH in aanraking komen.

Instructie, begrippenlijst en vragenlijst

Vanwege de complexe materie is er een uitgebreide begrippenlijst voor de interviewers opgesteld, en heeft er een mondelinge instructie plaatsgevonden waarbij de vragenlijst met de interviewers is doorlopen en er uitgebreid gelegenheid was voor het stellen van vragen. Er is op voorhand voor gekozen om met een kleiner zeer ervaren team van interviewers te werken die al eerder enquêtes rond REACH hebben afgenomen.

De vragenlijst is uitgebreid getest en na verscheidene proefgesprekken aangepast. Voor de complete vragenlijst, zie hierna.

INTRO

Goedemorgen/-middag/-avond mevrouw/mijnheer mevrouw/mijnheer. U spreekt met ... van Panteia. In opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu doen wij onderzoek naar de gevolgen van REACH op het MKB. Hiervoor wil ik graag spreken met degene die binnen uw bedrijf zich bezighoudt met veiligheid en wetgeving rond chemische stoffen en/of de implementatie van REACH-wetgeving.

Vraag V02

Hoeveel medewerkers, omgerekend naar fte's (full time equivalenten), heeft uw bedrijf ongeveer in dienst, in Nederland?

SKIP3

Als Vraag V02 is groter dan 250 dan door naar EXPNID

Vraag V01

Heeft uw bedrijf te maken met REACH?

- 1: Ja → door naar SKIP2
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V01A

Wat is de hoofdactiviteit van uw bedrijf?

ENQ: Specifiek vragen naar type, bijvoorbeeld als respondent detailhandel antwoord, vragen naar wat men verkoopt.

Vraag V01B

Importeert uw bedrijf goederen, mengsels of stoffen van buiten de Europese Unie?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V01C

Bent u goed op de hoogte van de wetgeving rond chemische stoffen en het gebruik daarvan?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V01D

Heeft u behoefte aan meer informatie over REACH van de overheid?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

SKIP2

Als Vraag V01D is 1 dan door naar Vraag V27

Als Vraag V01D is 2 of Vraag V01D is weet niet dan door naar EXPEIND

Vraag V03

Welke van de volgende rollen is op uw bedrijf van toepassing?

ENQ: Alle items oplezen.

"Producent van een chemische stof"

"Producent van een voorwerp/artikel"

"Formuleerder van een preparaat of mengsel"

"Importeur van een chemische stof, polymeer of mengsel"

"Importeur van een voorwerp/artikel"

"Distributeur/handelaar van een chemische stof of mengsel"

"Distributeur/handelaar van een voorwerp/artikel"

"Industrieel gebruiker (gebruikt chemische stoffen e.d. in eigen producten)"

"Professioneel gebruiker (gebruikt chemische stoffen bij werkzaamheden)"

"Verwerker (incl. opwerken) van gerecyclede materialen"

"Alleenvertegenwoordiger (only representative) voor een niet-Europees bedrijf"

1: Ja

2: Nee

3: Weet niet/w.n.z.

Skip1

Als Vraag V03 is 1 of 2 of 4 of 5 of 11 genoemd dan Vraag V04

Anders Vraag V10

Vraag V04

Hoeveel verschillende REACH-plichtige chemische stoffen produceert/importeert uw bedrijf in de categorie:

ENQ: LEES OP. Dus géén onder REACH "vrijgestelde stoffen".

- minder dan 1 ton per jaar:

- tussen 1 en 10 ton per jaar:

- tussen 10 en 100 ton per jaar:

- tussen de 100 en 1000 ton per jaar:

- meer dan 1000 ton per jaar:

Vraag V05

Als Vraag V04_5 is groter dan 0

Hoeveel stoffen heeft uw bedrijf al geregistreerd?

- 1: Geen
- 2: Aantal stoffen:
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V06

Hoeveel chemische stoffen denkt u te gaan registreren tussen nu en 2018?

SKIP4

Als Vraag V05 is 1 en dan door naar Vraag V09

Vraag V07

In hoeveel verschillende SIEFs is uw bedrijf actief of actief geweest als:

Met slapend lid wordt bedoeld: een bedrijf dat stoffen heeft gepreregistreerd, die ze uiteindelijk niet van plan zijn te gaan registreren. Deze zijn dus niet actief in de SIEF maar worden wel geïnformeerd. Ze tellen bij deze vraag dus wel mee bij 'slapend lid/niet-actief lid'.

ENQ: LEES OP

- Lead-registrant (SIEF manager):
- Actief meewerkend lid:
- Slapend lid/niet-actief lid:

Vraag V08

Welke problemen ondervindt u bij registratie?

ENQ: MEER ANTWOORDEN MOGELIJK, NIET OPLEZEN

- 1: Geen
- 2: Kosten voor (SIEF) deelname zijn te hoog
- 3: Onzekerheid over kosten
- 4: Kost te veel tijd
- 5: Leden zijn niet actief
- 6: Geen actieve lead-registrant
- 7: Scheve machtsverhoudingen grootbedrijf versus MKB-bedrijf
- 8: Onduidelijkheden over intellectueel eigendom (IPR)
- 9: Onvoldoende kennis/informatie beschikbaar
- 10: Stoffen vergeten te pre-registreren
- 11: (Nog) anders, te weten:
- 12: Weet niet/w.n.z.

Vraag V09

Welke problemen ondervindt u bij autorisatie?

ENQ: MEER ANTWOORDEN MOGELIJK, NIET OPLEZEN

- 1: Geen
- 2: Nog geen ervaring mee
- 3: Onzekerheid over kosten
- 4: Onduidelijkheid over IPR
- 5: Onduidelijkheid wet- en regelgeving (bijv. rond recycling)
- 6: Concurrentiepositie in geding
- 7: Onzekerheid voortbestaan eigen product
- 8: Opstellen eigen Plan van Aanpak (veiligheid)
- 9: Onvoldoende duidelijk wanneer aan alle criteria wordt voldaan bij de aanvraag
- 10: (Nog) anders, te weten:
- 11: Weet niet/w.n.z.

Vraag V10A

Heeft REACH veranderingen tot gevolg gehad op een van de volgende bedrijfsprocessen of afdelingen?

ENQ: Alle items oplezen.

- "Productie"
- "Externe communicatie (klanten/leveranciers)"
- "Interne communicatie (binnen bedrijf)"
- "Administratie"
- "Inkoop"
- "Verkoop"

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V14

Als Vraag V03_1 is 1 of Vraag V03_2 is 1 of Vraag V03_4 is 1 of Vraag V03_5 is 1 of Vraag V03_11 is 1

De eerstvolgende registratiedeadlines liggen in 2013 en 2018. Denkt u op dit moment al een goed beeld van de geschatte kosten te hebben?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V11A

Zijn uw jaarlijkse kosten voor algemene bedrijfsvoering, inclusief administratieve lasten, veranderd door REACH?

- 1: Ja, deze zijn verminderd
- 2: Ja, die zijn gestegen
- 3: Nee, geen verandering → door naar Vraag V12B
- 4: Weet niet/w.n.z. → door naar Vraag V12B

Vraag V11B

Kunt u aangeven met hoeveel procent uw kosten zijn gestegen/gedaald, als het gaat om:

ENQ: LEES OP

- Man-uren (intern): %
- Externe kosten: %

Vraag V13A1

Als Vraag V11A is 2

Ontstaan deze toegenomen kosten in bedrijfsvoering vooral door:

ENQ: Alle items oplezen.

- "Registratie"
- "Substitutie van stoffen"
- "Investeringen in nieuwe bedrijfsprocessen"
- "Informatievergaring en dataverzameling"
- "Inhuur externe adviseurs"
- "Investeringen in risicobeheersingmaatregelen"
- "Opstellen van veiligheidsinformatiebladen"
- "Verwerken en duiden van veiligheidsinformatiebladen voor de eigen organisatie"
- "Communicatie en training binnen het bedrijf"
- "Communicatie met ketenpartners"
- "Meldingsplicht zorgstoffen (SVHC-stoffen)"
- "Informatieplicht consumenten"

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V13A2

Als Vraag V11A is 2

Zijn er nog andere oorzaken waardoor deze kosten in de bedrijfsvoering ontstaan?

- 1: Ja, te weten:
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V13B

Als Vraag TEL13A is groter dan 1 en Vraag V11A is 2

En wat is dan de grootste kostenpost?

ENQ: NIET OPLEZEN, eventueel HELPEN MAG

- 1: Registratie
- 2: Substitutie van stoffen
- 3: Investerings in nieuwe bedrijfsprocessen
- 4: Informatievergaring en dataverzameling
- 5: Inhuur externe adviseurs
- 6: Investerings in risicobeheersingmaatregelen
- 7: Opstellen van veiligheidsinformatiebladen
- 8: Verwerken en duiden van veiligheidsinformatiebladen voor de eigen organisatie
- 9: Communicatie binnen het bedrijf
- 10: Communicatie met ketenpartners
- 11: Meldingsplicht zorgstoffen (SVHC-stoffen)
- 12: Informatieplicht consumenten
- 13: De anders genoemde, te weten: [antwoord V13A2]
- 14: Weet niet/w.n.z.

Vraag V12B

Wat voor ontwikkeling voorziet u in de komende jaren wat betreft de jaarlijkse kosten voor algemene bedrijfsvoering, inclusief administratieve lasten, door REACH?

ENQ: LEES OP

Is dat:

- 1: De kosten blijven constant
- 2: De kosten zullen afnemen
- 3: De kosten zullen toenemen
- 4: Nog niet in te schatten
- 5: Weet niet/w.n.z.

Vraag V15

Verwacht u dat REACH voor uw bedrijf leidt tot:

ENQ: Alle items oplezen.

"Verandering in omzet"

"Verandering van het resultaat (winst of verlies)"

"Storingen in de productie/verkoop door verminderde beschikbaarheid producten/stoffen"

"Meer vernieuwing/aanpassing van producten"

"Meer concurrentie binnen de EU"

"Meer concurrentie internationaal"

1: Ja

2: Nee

3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V16NW

Als Vraag V15_1 is 1

Verwacht u dat de omzet door REACH zal toenemen of afnemen?

1: toenemen

2: afnemen

3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V16

Als Vraag V15_1 is 1 en Vraag V16NW is niet weet niet

Met hoeveel procent denkt u dat de omzet zal toenemen/afnemen?

Vraag V17NW

Als Vraag V15_2 is 1

Verwacht u dat het resultaat door REACH zal toenemen of afnemen?

1: toenemen

2: afnemen

3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V17

Als Vraag V15_2 is 1 en Vraag V17NW is niet weet niet

Met hoeveel procent denkt u dat het resultaat zal ...?

Vraag V19

Maakt, of gebruikt, of verhandelt u nu chemische stoffen die het risico lopen straks (2013/2018) van de markt of uit uw assortiment te verdwijnen door REACH?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Nog niet in te schatten/nog niet duidelijk
- 4: Weet niet/w.n.z.

Vraag V20

Als Vraag V19 is 1

Welke gevolgen kan dit voor uw bedrijf hebben?

ENQ: MEER ANTWOORDEN MOGELIJK, NIET OPLEZEN

- 1: Stagnatie en storingen in de productie/verkoop
- 2: Herinrichting productieproces noodzakelijk
- 3: Kunnen dan sommige producten helemaal niet meer produceren
- 4: Sommige producten worden te duur om te produceren
- 5: Veel extra onkosten (inc. onderzoek) om alternatieve stoffen te zoeken/onderzoeken
- 6: Moeten dan op zoek naar een andere leverancier
- 7: Raken daardoor klanten kwijt
- 8: GEEN gevolgen
- 9: (Nog) anders, te weten:
- 10: Weet niet/w.n.z.

Vraag V21A

Heeft REACH tot een of meerdere van de volgende strategische beslissingen geleid?

ENQ: LEES OP

- "Gebruik van andere chemische stoffen"
- "Afstoten/verkoop (deel) productie"
- "Overnames van of fusies met andere bedrijven"
- "Oprichting nieuwe BV's"
- "Samenwerking met andere bedrijven"
- "Invoering nieuwe risicobeheersmaatregelen"
- "Verhoging (product)prijzen naar de klant"

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V21B

En heeft REACH nog tot andere strategische beslissingen geleid?

Vraag V22A

Hoe verloopt het doorgeven van informatie over REACH over het algemeen vanuit uw leveranciers?

Is dat:

- 1: Goed
- 2: Redelijk
- 3: Slecht
- 4: Weet niet/w.n.z.

Vraag V22B

Als Vraag V22A is 3

Wat is dan met name het probleem?

Vraag V22C

Hoe verloopt de communicatie met uw afnemers over REACH over het algemeen?

Is dat:

- 1: Goed
- 2: Redelijk
- 3: Slecht
- 4: Weet niet/w.n.z.

Vraag V22D

Als Vraag V22C is 3

Wat is dan met name het probleem?

Vraag V23

Is uw bedrijf extra tijd kwijt met communiceren over REACH met leveranciers en afnemers?

- 1: Ja
- 2: Nee
- 3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V23B

Als Vraag V23 is 1

Om hoeveel manuren per week gaat het dan ongeveer?

Vraag V24

Leidt de inwerkingtreding van REACH volgens u tot:

ENQ: LEES OP

"een verbetering van het milieuzorgsysteem binnen uw bedrijf?"

"een verbetering van arbeidsomstandigheden in uw bedrijf?"

"tot verbeteringen op het gebied van milieu en arbeidsomstandigheden bij uw ketenpartners?

(toeleveranciers, afnemers e.d.)"

1: Ja

2: Nee

3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V25

Bent u tevreden over de geboden informatie en ondersteuning vanuit:

ENQ: LEES OP

"De REACH helpdesk"

"De Nederlandse overheid"

"ECHA"

"Brancheverenigingen"

"De Kamer van Koophandel"

1: Ja

2: Nee

3: Geen mening

4: Weet niet/w.n.z.

Vraag V26

Bent u lid van een branchevereniging?

1: Ja

2: Nee

3: Weet niet/w.n.z.

Vraag V27

Aan wat voor ondersteuning rond REACH heeft uw bedrijf vooral behoefte?

ENQ: MEER ANTWOORDEN MOGELIJK, NIET OPLEZEN

- 1: Uitleg van de wet- en regelgeving
- 2: Uitleg over praktische toepassing van REACH in de sector
- 3: Hulp bij communicatie met ketenpartners
- 4: Voorbeeldcontracten voor gebruik in de SIEFs
- 5: Uniforme formats VIB's (SDS)
- 6: Persoonlijk contact met een adviseur/helpdesk
- 7: Alles rond REACH/compleet verhaal
- 8: GEEN behoefte
- 9: (Nog) anders, te weten:
- 10: Weet niet/w.n.z.

Vraag V28A

Mogen de onderzoekers u eventueel voor een aantal vragen nabellen? Het betreft dan specifieke vragen over kosten van administratieve lasten.

- 1: Ja
- 2: Nee

Vraag V28B

Dank u wel. Mag ik daarvoor u naam en telefoonnummer noteren?

Vraag V28C

ENQ: NOTEER GESLACHT VAN DE RESPONDENT

- 1: man
- 2: vrouw

Bijlage III Open antwoorden telefonische enquête

Communicatie vanuit leveranciers: Wat is het probleem?

- Veiligheidsinformatiebladen die krijg ik niet of nauwelijks op het gebied van REACH Ik moet er minstens 100 hebben maar ik heb er nu drie op REACH-niveau.
- Verstrekken van informatie rond registratie: dat gaat moeizaam.
- De communicatie is stroef. Bedrijven weten vaak niet wat er van hen wordt verlangd. Het is nog warrig. Het is een complexe materie voor kleine chemische bedrijven. Zij hebben moeite om REACH te vertalen. Er zullen producten van de markt gaan verdwijnen omdat de registratie teveel kosten met zich meebrengt.
- GHS/CLP systeem is ander systeem, dit loopt dwars door REACH heen. Nieuwe Material Safety Data Sheets (MSDSs) zijn niet leesbaar, 200 pagina's dik, grote crime. Normaal 5 kantjes. Maar ze moeten wel REACH compliant zijn. Ik weet nu alleen van bepaalde pre-registratiestoffen, maar voor de rest is een officieel registratienummer niet bekend. Het gaat nu op vertrouwen.
- Informatie niet uniform, allemaal anders.
- Dat de leveranciers overvallen zijn, ze niet aan de wet kunnen voldoen, ze doen wel hun best maar het lukt gewoon niet altijd. Dat gaat door in 2015.
- Geen informatie verstrekken en alleen informatie krijgen als je erom vraagt.
- Geen informatie omdat leveranciers met hetzelfde probleem zitten. Wij zijn downstream user.
- Het tijdig aanleveren van de vereiste (volledige) informatie.
- Niet op de hoogte zijn van REACH-wetgeving (door leveranciers met name vanuit Azië).
- Veiligheidsbladen die aangepast moeten worden en dat gebeurt niet.
- Commercieel geen interesse bij leveranciers om je te informeren.
- Communicatie over SVHC (gebrek aan); geen nieuwe msds (veiligheidsinformatiebladen).
- Weinig specifieke communicatie vanuit leveranciers.
- Dat er nog nauwelijks informatie beschikbaar is.
- Veel Aziatische leveranciers hebben met Europese wetgeving niets te maken; het interesseert ze niet.
- Actualiteit van de veiligheidsinformatie, daar wordt niet over gecommuniceerd.
- Ik heb er nog niks over gehoord van de leveranciers.
- Er komt geen informatie vanuit de leveranciers. Je moet zelf de informatie vragen. Het probleem is vaak dat zij zelf geen producent zijn maar alleen leverancier.
- Veel leveranciers weten nog niet waar ze het over hebben; veel leveranciers draaien om de hete brij heen.
- Verstrekking van actuele informatie in de vorm van nieuwe veiligheidsbladen; praktische toepassing in onze sector (communiceren van codes), onvoldoende downstreaminformatie; informatie komt laat op gang.
- Het is al heel lang geleden dat ik er iets over gehoord heb.
- Het niet verkrijgen van ESDS.
- Niet communiceren. Wij halen onze goederen van buiten Europa, dat duurt allemaal erg lang. Kreeg vaak geen reactie op vragen, moet daar zelf achteraan.
- Niet EU-leveranciers; beschikbaarheid van benodigde informatie, compositie e.d. van producten die wij inkopen.
- Ontbreken van informatie.
- Het gebrek aan duidelijkheid.
- Ik ben chemicus van huis uit (studie) Wist dat ik de stoffen in huis had maar moest zelf bellen met hun verkopers en dus onze leverancier.

- Informatie: onvoldoende/niet volledig/te laat.
- Je wordt te laat geïnformeerd dat een stof uit de handel gaat maar er nog geen vervanging voorhanden is.
- Informatie is niet up to date.
- Informatie op MSDS, loopt zeer slecht
- Worden door de leveranciers niet op de hoogte gesteld, moeten zelf navraag doen.
- Wij moeten alle veiligheidsbladen actueel houden, maar de informatie die wij krijgen is niet up to date.
- Er is geen duidelijke informatie vanuit de supplier en dat is wel verplicht: wij moeten erom vragen terwijl zij de informatie moeten geven. De tussenleveranciers functioneren nog slechter.
- Uitleggen wat REACH betekent, dan moet producent het gaan uitzoeken, hele lange adem totdat je een registratienummer hebt.
- Je krijgt weinig informatie, doen er erg vaag over. Je moet overal zelf achteraan zitten.
- Dat iedereen er laks in is. Je moet je best doen om die informatie te verkrijgen.
- Onduidelijkheid over REACH, het is zo gecompliceerd, leveranciers begrijpen het ook niet.
- Je wordt van het kastje naar de muur gestuurd door de leveranciers.
- Omdat iedereen dezelfde tactiek hanteert, zo weinig mogelijk aangeven en zo laat mogelijk.
- Binnen EU goed, buiten EU slecht. Er zijn moeilijkheden met beschikbaarheid van grondstoffen (binnen EU geen probleem) buiten EU enorm veel onbegrip ook bij leveranciers/producent. Er zijn producenten die zeggen wij doen niets aan REACH dus dan moet je zelf maar gaan registreren.
- Het ontbreekt aan informatie vanuit de leveranciers (behalve de MSDS).
- Informatie over wanneer zij van plan zijn een bepaalde substantie te registreren. Onze preparaten moeten voldoen aan REACH: de deadlines moeten kloppen.
- Je moet heel veel moeite doen om de informatie te verkrijgen (ingewikkelde materie).
- Bij vragen omtrent veiligheid aan leveranciers: wij stellen technische vragen en wij krijgen juridische antwoorden terug (veiligheidsbladen zijn wetgeving).
- Men weet het gewoon niet, het is te complex.
- Weinig informatie komt er vrij.
- Geen communicatie, geen informatievoorziening vanuit leveranciers, zij vertellen liever zo min mogelijk/niets...
- Het automatisch aanleveren van informatie. Je moet overal om vragen en wordt vaak afgescheept met een standaardbrief.
- Verkrijgen van msdssen en al dan registreren binnen REACH.
- Veiligheidsblad in velerlei vormen, slechte informatievoorziening.
- De grotere leveranciers weten nog niet wat hun eigen deadline is.
- Onvolledige informatie, niet bijgeleverde informatie (met name de VIBs)
- Ik denk dat het bij ons nauwelijks van toepassing is waardoor voorlichting achterwege blijft vanuit de leveranciers.
- Zelf achter veiligheidsbladen aan, ik wist niet dat je zoiets moest hebben, je moet zelf gaan zoeken op internet. Waarom niet toesturen of mailen. Sommige blijken ook niet helemaal volledig te zijn.
- Ik ontvang geen informatie rondom REACH vanuit toeleveranciers. Ik denk wel dat wij te maken hebben met REACH maar wist daar niets vanaf...
- De veiligheidsinfo-bladen: daar moet je zelf achteraan.
- De VIBs worden niet altijd meegeleverd en niet altijd in het Nederlands.
- Dat ook toeleveranciers nog niet volledig op de hoogte zijn van wet- en regelgeving

rondom REACH.

- Het ontbreken van informatie.
- Wij zitten in een impasse met de productveiligheidsbladen. De branche had daar een systeem voor opgezet wat door de Nederlandse overheid was goedgekeurd. De EU heeft nu Nederland teruggefloten. Voorheen kon de klant de gegevens kosteloos opvragen. Nu hebben wij als leveranciers actieve brengplicht (je moeten ze de bladen overhandigen of mailen).
- Onze opdrachtgevers communiceren hier niet over.
- Gebrek aan kennis internationaal. Maar daarvan ligt de verantwoording bij de producent.
- Je krijgt geen correcte informatie bijhorend bij een VIB automatisch toegezonden, je moet daar zelf actief achteraan. Enkele grotere producenten sturen het wel door, maar dat zijn de echt grote (Shell, etc.)
- Dat er bedrijven zijn die nog niet op de hoogte zijn van REACH.
- Ze wisten niet genoeg om mij te informeren: als ik nu over REACH hoor kijk ik de andere kant op. Als je iets hoort over REACH moet je wel universitair geschoold zijn om te weten waar het over gaat. Te duur voor MKB-bedrijven. Ik werd aangemerkt als producent: verkoop alleen maar.
- Omdat net als wij, zij er ook niks van snappen.
- Onze leveranciers komen uit China. Die werken met een MSDS van 20 jaar geleden.
- We krijgen geen informatie.
- Lang wachten op reacties of geen reacties in verband met vragen.
- Complexiteit en de kosten het is duur. Vooral buiten Europa is nog heel veel verwarring. En sommige leveranciers die zeggen als jij dit soort regels invoert dan gaat het meer geld kosten, dan zeg je dat kan niet, dan zegt zo'n leverancier dan niet, ga ik wel bij iemand anders.
- Er komt helemaal geen informatie m.b.t. classificatie van de mengsels.
- Onduidelijkheid, geen gegevens aanleveren.
- We moeten zelf achter de informatie aan gaan bij de leveranciers. Waarschijnlijk omdat zij ook de mensen er niet voor hebben.
- De communicatie is er niet voor zover ik weet en ik ben toch de kwaliteitsmanager.
- Dat je geen veiligheidsbladen krijgt van de leverancier.
- Onze lakleveranciers praten nooit over REACH.
- We krijgen geen actuele, relevante info over MSDS: we krijgen wel verouderde info.
- Toch weinig informatie doorgeven: die heb ik wel nodig.
- Beschikbaarheid en beschikbaar stellen van vibs. Heel veel producenten zijn niet op de hoogte van REACH, vooral de buitenlandse, dit begint al bij België.

Communicatie met afnemers: Wat is dan met name het probleem?

- Er is geen communicatie; ik weet nu nog niet welke producten gaan verdwijnen dus kan dit nog niet communiceren naar de afnemers. Ik weet alleen van de pre-registratie stoffen, maar voor de rest een officieel registratienummer of iets is niet bekend. Het gaat nu op vertrouwen.
- Te weinig van kennis; onze afnemers en wijzelf.
- Weinig communicatie naar afnemers doordat wij ook weinig communicatie hebben/ontvangen van leveranciers.
- Men is daar niet in geïnteresseerd.
- De kundigheid binnen ons bedrijf is niet up to date in verband met tijdgebrek.
- Informatie die wij niet ontvangen van leveranciers kunnen wij niet verstrekken aan de afnemers.
- Wij hebben veel verschillende private labels met allemaal hun eigen labeling. Het beste zou zijn de klanten nog wat meer te informeren over de impact van REACH.

- We hebben het er nooit over. Er wordt ook nooit naar gevraagd.
- Af en toe krijgen we weleens de vraag wat wij doen voor wat betreft REACH, wij kunnen niet meer antwoorden dan de antwoorden van de leveranciers (wij maken mengsels en zijn afhankelijk van leveranciers).
- De onbekendheid bij de afnemers (er komt geen vraag).
- Leken moeten met het systeem omgaan en grote probleem is dat ze dat al niet met het vorige systeem konden. Komt waarschijnlijk doordat ze niet met de labeling om kunnen gaan, ze herkennen dat niet, nu werken ze vaak met het oude labelingsysteem. Of dubbel. Dat geeft extra werk. Groot nadeel bij beoordeling van stoffen word je gedwongen om gegevens van dierproeven mee te zenden en dat weet je niet altijd, waardoor ik denk dat het aantal dierproeven wel eens explosief kan stijgen en dat vind ik een heel kwalijke zaak.
- Wij geven niet veel informatie vrij. Ik heb het idee dat het minder leeft de laatste twee jaar of omdat het gladjes loopt.
- Verandering van producten leidt vaak tot onbegrip bij de klant.
- Ik denk wel dat wij te maken hebben met REACH, maar wij wisten niets van REACH, dus kunnen ook geen info doorgeven aan onze afnemers....
- Buiten EU kennen ze wet- en regelgeving rondom REACH niet of nauwelijks, ze worden daar dan wel op gewezen door ontvangers binnen de EU. Maar dan moeten zij zich inkopen voor soms veel geld, dus in sommige gevallen wordt de EU dan omzeild.
- Omdat wij niet genoeg informatie hebben en wij niet snappen wat we moeten doen. Onze afnemers boeit het echt niet.
- Geen communicatie, want wij krijgen ook geen informatie.
- Voornamelijk downstreamgebruik ketenafwaarts gaat goed, zodra informatie weer omhoog moeten komen zit er nog weleens een kink in de kabel, voornamelijk informatieverstrekking blijft nog liggen.
- Ik heb sterk de indruk dat ze een checklist hebben van de REACH. Voor de rest wordt er niet meer aandacht aan besteed.
- Veel van onze afnemers weten niet waar het over gaat. Vuren veel vragen op ons af die niets te maken hebben met REACH en die zij wel beantwoord willen hebben.
- Het zegt de afnemers niets. Als je het over de MSDS bladen hebt zegt ze ook niets. Doordat we ook geen veiligheidsbladen krijgen van leveranciers. Inhoudelijk zijn die bladen te ingewikkeld, dat leest niemand, afnemers zitten daar niet op te wachten.