



REACH: 3. Registrierungsfrist – Pflichten jetzt ab 1 t/a

Probleme und Herausforderungen für Hersteller von Gemischen sowie kleinerer Stoff-Mengen mit ihrem Produktportfolio

REACH@Baden-Württemberg

Dr. Rüdiger Herpich / BU ADD - HSEQ

15.03.2016, Karlsruhe

A
LANXESS
Business Unit

- **Lanxess / Rhein Chemie Additives**
- **Status quo**
- **Probleme / Erfahrungen bei Implementierung der REACH-Prozesse unternehmensintern**
- **Probleme / Erfahrungen innerhalb der supply chain**
 - **In der DU - Kommunikation**
 - **bei Lieferanten und Kunden der Chemie-Industrie**

- **Lanxess / Rhein Chemie Additives**
- Status quo
- Probleme / Erfahrungen bei Implementierung der REACH-Prozesse unternehmensintern
- Probleme / Erfahrungen innerhalb der supply chain
 - In der DU - Kommunikation
 - bei Lieferanten und Kunden der Chemie-Industrie

LANXESS – a globally operating specialty chemicals company



LANXESS
Energizing Chemistry



Specialty chemicals portfolio

- Synthetic rubber
- Intermediates
- Engineering Plastics
- Specialty chemicals

Global footprint

- 52 sites worldwide
- Approximately 16,600 employees in 29 countries
- Global sales of € 8.0 billion in 2014

Strategy of efficiency and excellence

- Focus on quality, technology and process leadership in many products across the company
- Strong market positions (#1-4 in most business units)

LANXESS

Set-up of LANXESS



Performance Polymers



Tire & Specialty Rubbers

High Performance Elastomers

High Performance Materials

Advanced Intermediates



Advanced Industrial Intermediates

Saltigo

Performance Chemicals



Material Protection Products

Inorganic Pigments

Rhein Chemie Additives

Leather

Liquid Purification Technologies

 Sales: > €500 m

 Sales: €200 m – 500 m

 Sales: < €200 m

Reporting and management structure as of January 1, 2015

Rhein Chemie Additives at a glance



Key Facts

Head of Business Unit: Anno Borkowsky

employees global: ca. 1.600

Customers: ca. 9,000 in more than 120 countries

Products: more than 4,000

Business Lines

- Plastic Additives
- Rubber Additives
- Lubricant Additives
- Colorant Additives

Application



Four Business Lines with clear focus on relevant additive markets



Rubber Additives

- Polymer-bound additives (Rhenogran®)
- High-performance bladders (Rhenoshape®)
- Release agents (Rhenodiv®)
- Tread marking inks (Rhenomark®)
- Processing promoters (Aktiplast®, Aflux®)
- Functional additives (Rhenofit®, Cohedur®)
- Zinc oxide



Plastic Additives

- Phthalate-free plasticizers (Mesamoll®, Adimoll®, Ultramoll®)
- Flame retardants (Disflamoll®, Levagard®)
- Hydrolysis protection (Stabaxol®)
- Various specialty additives
- Phosphorus specialties and intermediates



Lubricant Additives

- Solutions for oil- and water-based metalworking fluids
- Sulfur carriers and anti-wear agents
- Corrosion inhibitors and antioxidants
- Additive packages for industrial oils (hydraulic, turbine, compressor oils) and greases



Colorant Additives

- Solvent dyes for the coloration of plastics (Macrolex®)
- Organic pigments for LCD color filter (Levascreen®)
- Pigments for automotive coating (Bayfast®) and plastics (Bayplast®)
- Organic- (Levanyl®) and inorganic- (Levanox®) pigment preparations
- High quality colorants for inks (Bayscript®)



- Lanxess / Rhein Chemie Additives
- **Status quo**
- Probleme / Erfahrungen bei Implementierung der REACH-Prozesse unternehmensintern
- Probleme / Erfahrungen innerhalb der supply chain
 - In der DU - Kommunikation
 - bei Lieferanten und Kunden der Chemie-Industrie

REACH ?

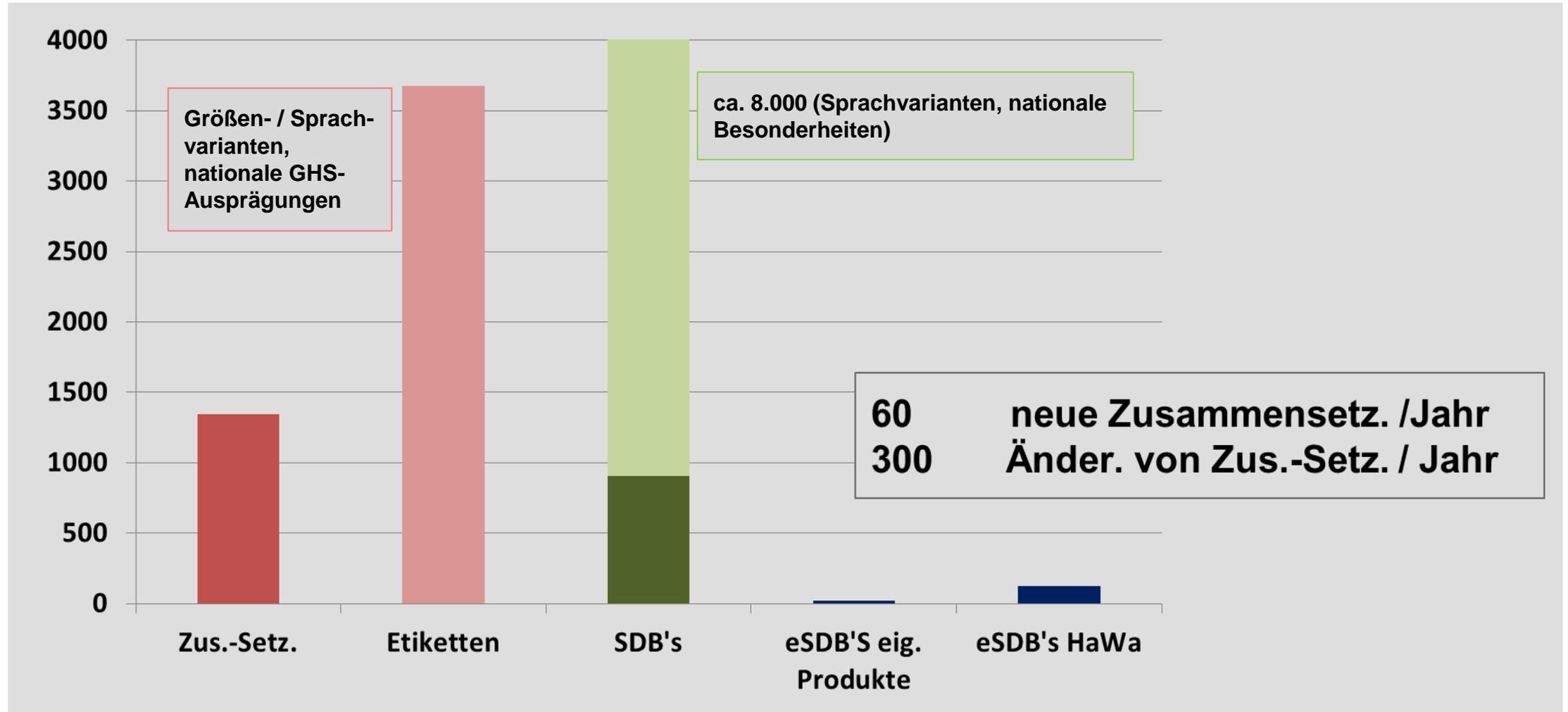
„... das macht mein Mann nebenher !“

„... das ist nur was für die Großindustrie !“

„... betrifft uns nicht, wir haben einen REACH-Blocker !“

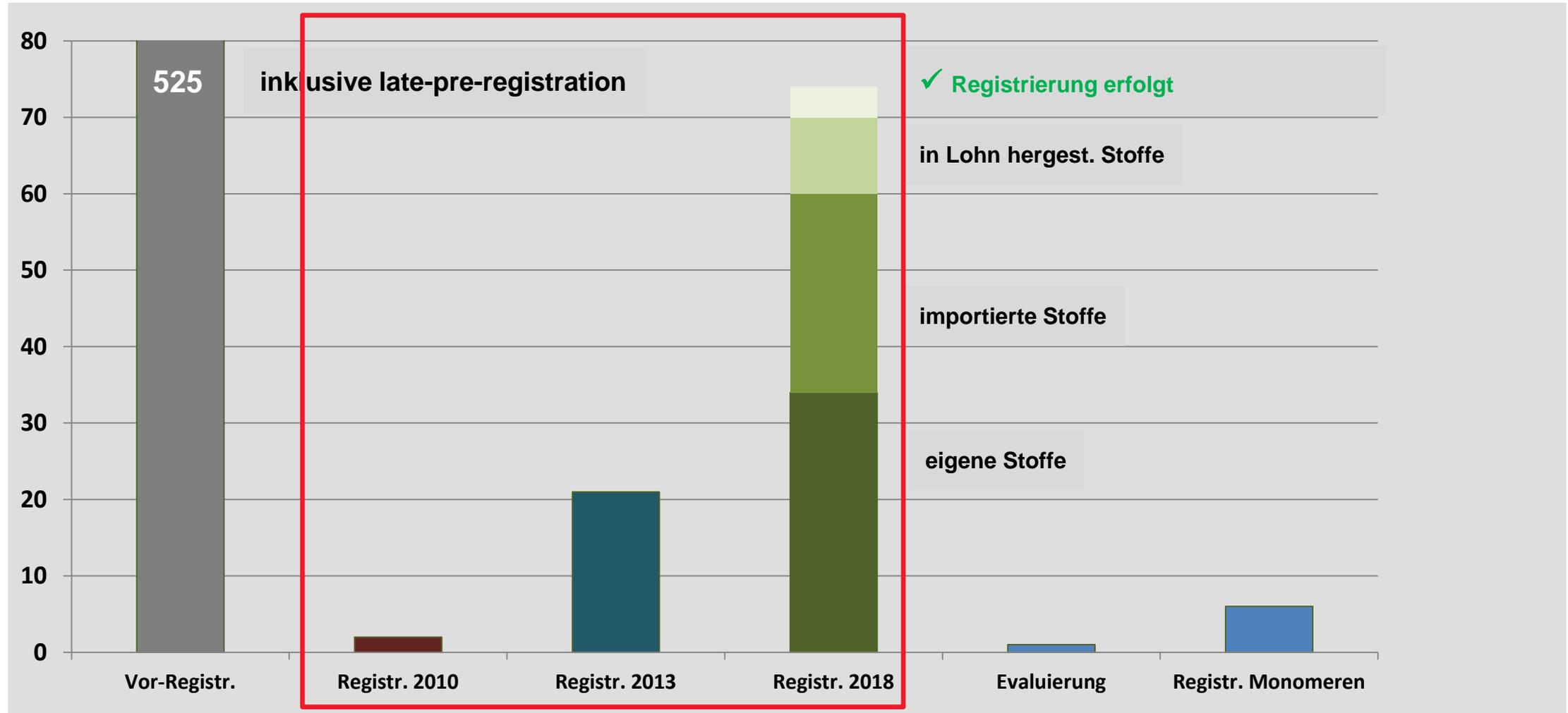
Status Quo Rhein Chemie Additive

Fakten aus der Produktsicherheit



Status Quo Rhein Chemie Additive

Daten zu den REACH - Prozessen



- Lanxess / Rhein Chemie Additives
- Status quo
- **Probleme / Erfahrungen bei Implementierung der REACH-Prozesse unternehmensintern**
- Probleme / Erfahrungen innerhalb der supply chain
 - In der DU - Kommunikation
 - bei Lieferanten und Kunden der Chemie-Industrie

high lights

- **Prozesse**, Strukturen, Datenbanken etc. gut etabliert, Expertenwissen aufgebaut
- **Substitution** von SVHC / nicht registrierten Stoffen wurde bis dato zu pessimistisch gesehen!
Aber der Druck zur Substitution bis 2018 steigt
- **Kommunikationsdisziplin** bei vermeintlich unbedeutenden – aber REACH-relevanten Änderungen in der Zusammensetzung

low lights

- **Ressourcenallokation** im Unternehmen hoch
- **Komplexität** sehr hoch, ständige Aktualisierungen von tools und guidances
- „plötzlich“ **neue** Registrierprojekte wg.
 - Wegfall von OR's
 - neuer Erkenntnisse bei Substanzidentifikationen
- **Planungsrisiken** wg. „late-pre-registrations“
Betrifft ca. 1/10 der Vor-Registrierungen
- **Analytik**-Aufwand bei sameness – Diskussion vor allem bei UVCB's mit Folgeproblemen
- **Priorisierung** außerhalb der REACH Experten-Kreise bei der DU-Kommunikation niedrig

high lights

- **Optimierung** in der Kommunikation durch generische Expositionsszenarien der Sektorgruppen, v. a. für use maps und spERC's
Bsp.: ATC/ATIEL, ETRMA, ISOPA, etc.
- **elektronische Portale** zur OR Verwaltung

low lights

- **Erfolgsrisiko** bei Informationsketten > 2 Firmen
- stark schwankende **Fachkompetenz** in der Kette, v. a. bei KMU
- Je komplexer Sachverhalte, desto geringer die **Kommunikationsbereitschaft**, die DU-Kommunikation wird auf dem level einer Meinungsumfrage wahrgenommen
- OR-Lösungen in der Kette oft „instabil“, OR-Wechsel

Lieferanten

- **Art. 18** – Stoff-Registrierungen ohne Rücksicht auf die Umsetzbarkeit bei den DU's
- Verweigerung von **Kooperationen** bei den Registrierverpflichtungen Mangelnde Bereitschaft der **Mitarbeit**.
Lieferanten verweigern Registrierverpflichtungen und geben auch noch keine Zusammensetzungen preis
- **Lohnlieferanten** als Auftragnehmer an Registrierungen desinteressiert, müssen von Auftraggeber „bedient“ werden.
Oft nur third-party – Registrierungen möglich
- Qualität der Anhänge in den **eSDB's**

Kunden

- **Abfragen** und Fragebögen zu
 - „REACH-Status“
 - verbindlichen Zusagen der Registrierung
- Große Firmen:
„chemieferne“ Branchen mit Anforderungen, die die normale Kommunikationskette umgehen - via **Kundenportale**, spezifische Auswertungen, etc.
- Kleine Firmen:
 - **Ignoranz** der Anforderungen nach REACH
 - fehlende Mitgliedschaft in **Verbänden**
 - **Überforderung** bei den eSDB's

Herausforderungen bei den REACH-Prozessen

- **Art. 18 – Registrierung = Registrierung light ??**
SCC – Bedingungen und Betriebspraxis z. T. widersprüchlich
Lieferanten berücksichtigen z. T. nur eigene Betriebsbedingungen
Abwälzen der Kosten auf die DU's
- **OR – Dienstleister:** Qualifikation ? Support über den Vor-Registrier- / late pre-registration Prozess hinaus sichergestellt ??
- **deutlich höheres Risiko des Wegfalls von Stoffen** nach der 3. Registrierungsfrist im Vergleich zu den vorigen dead-lines
 - zunehmender Druck für Reformulierungen (Substitution von SVHC)
 - Verstärkter Zukauf innerhalb der EU (Stoff-Verfügbarkeit)
 - Verstärkte Stoffstrom-Steuerung an der 1,0 t/a - Schwelle

eSDB's von Rohstoffen im Betrieb zur eigenen Verwendung

- höhere **Qualifikation** erforderlich, als bsp.-weise zur Erstellung von BA's nach § 14 GefStoffV
- **Verständnis** der Expositionsszenarien von Experten (nur ?) für Experten ??
Bsp.: Codierte Info's bezogen auf das CSA, nutzlos für den Anwender
- **Mengen- und Zeitbegrenzungen** schwierig zu verstehen und zu steuern
Bsp.: „schön“ gerechnete Expositionszeiten, maximal Einfüllzeiten aus Gebinden



RheinChemie
Additives