

## **Klaar voor REACH?**

Onderzoek onder Nederlandse bedrijven en  
branche organisaties

drs. Coen Bertens  
drs. Bram van der Linden  
drs. Pim van der Valk

Zoetermeer, november 2008

Dit onderzoek is gefinancierd door de Ministeries van VROM en EZ.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

# Inhoudsopgave

Managementsummary	5
<b>1</b> Inleiding	<b>11</b>
<b>2</b> Het onderzoek onder brancheorganisaties	<b>13</b>
2.1 Op de hoogte van het bestaan van REACH	14
2.2 Op de hoogte van de inhoud van REACH	15
2.3 Bronnen waaruit men de inhoud van REACH te weten is gekomen	16
2.4 Voorlichtingsactiviteiten over REACH die al zijn uitgevoerd	17
2.5 Geplande voorlichtingsactiviteiten over REACH	18
2.6 Gebruik van door de overheid ter beschikking gestelde voorlichtingsmiddelen	19
2.7 Percentage van de achterban dat met de voorlichting is bereikt	20
2.8 Voorlichting ook gericht op niet-leden?	21
2.9 Inschatting van het percentage leden dat op de hoogte is van de invoering van REACH	22
<b>3</b> Het onderzoek onder bedrijven	<b>23</b>
3.1 Bekendheid met REACH	25
3.2 Belangrijkste bronnen van kennis over inhoud REACH	27
3.3 Belangrijkste manier waarop de informatie van de Nederlandse brancheorganisaties is verkregen	28
3.4 Mate van tevredenheid over de voorlichting over REACH door de Nederlandse brancheorganisaties	29
3.5 Manier waarop men informatie over REACH het liefst wil ontvangen	30
3.6 Rol(len) van het bedrijf, gezien vanuit de optiek van REACH	32
3.7 Stadium van voorbereiding met betrekking tot de invoering van REACH	34
3.8 Tijdig gereed voor invoering van REACH?	35
3.9 Vragen en zorgen rond REACH	36
3.10 Hulp bij de voorbereiding op REACH	37
3.11 Kennis van REACH, van preregistratie en registratie van stoffen	39
3.12 Bekendheid met de komst van GHS	40
3.13 Informatiezoekgedrag GHS	42
<b>4</b> Aanvullend onderzoek naar bekendheid bedrijven met hun rol(len) binnen REACH	<b>43</b>
<b>5</b> Inzichten uit diepte-interviews	<b>45</b>
5.1 Doel	45
5.2 Resultaten diepte-interviews	45
BIJLAGE I Verslagen van diepte-interviews	49



# Managementsummary

## Inleiding

### *Achtergrond*

Per 1 juni 2007 is de nieuwe Europese verordening voor chemische stoffen 'REACH' in werking getreden. REACH staat voor: Registratie, Evaluatie, Autorisatie en beperkingen van Chemische stoffen.

Met de invoering van REACH, waarvan de bepalingen overigens gefaseerd in werking treden, verschuift de verantwoordelijkheid voor een adequate risicobeheersing van chemische stoffen van de overheid naar het bedrijfsleven.

De wijze waarop de voorlichting rond REACH wordt uitgevoerd, wijkt af van de gangbare aanpak waarbij vanuit de overheid het bedrijfsleven wordt geïnformeerd over nieuwe, Europese wet- en regelgeving. Er is een REACH-helptdesk bij SenterNovem in het leven geroepen en er is een voorlichtingstraject opgestart, gericht op intermediaire partijen zoals de koepelorganisaties en de brancheorganisaties. De activiteiten van de overheid stopten na dit voorlichtingstraject. Voor de niet-georganiseerde bedrijven is gekozen voor een aanpak via de Kamers van Koophandel en voor persberichten en artikelen in vak- en dagbladen. Ten slotte is er voor bedrijven een internet-tool ontwikkeld, de Rol Identificatie Tool (RIT), om hun rollen/verplichtingen binnen REACH vast te stellen.

### *Doel onderzoek*

Niet in de laatste plaats tegen de achtergrond van de nieuwe wijze van voorlichting wenst de Tweede Kamer geïnformeerd te worden over:

- de wijze waarop het betreffende bedrijfsleven in Nederland zich voorbereidt op REACH;
- de vraag of er specifieke aandachtspunten (risicogroepen of -onderwerpen) zijn waarbij extra ondersteuning vanuit de overheid benodigd is, omdat men onvoldoende is geïnformeerd en/of zich onvoldoende voorbereidt.

De Ministeries van VROM en EZ zijn verantwoordelijk voor het REACH-dossier. De behoefte aan inzicht in de mate waarin het bedrijfsleven is voorbereid op de eisen van REACH<sup>1</sup>, heeft geleid tot een monitorverzoek. Monitoring biedt de mogelijkheden van gerichte bijsturing waar die nodig is.

### *Monitor REACH: drie metingen onder brancheorganisaties en bedrijven....*

De monitoring voorziet in metingen in drie periodes, te weten:

- mei 2007: kort voor het van kracht worden van REACH, en op een moment dat de voorlichting die vanuit de overheid via de branche- en koepelorganisaties en de Kamers van Koophandel was overgedragen, het bedrijfsleven nog nauwelijks bereikt kon hebben (0-meting);
- oktober 2007: een aantal maanden nadat de voorlichting op gang zou moeten zijn gekomen en na de officiële inwerkingtreding van REACH;
- april/mei 2008: kort voor de aanvang van de preregistratie, één van de fasen op weg naar het volledig van kracht zijn van REACH.

<sup>1</sup> Behalve aan REACH is in de monitoring ook aandacht besteed aan het Globally Harmonised System voor indeling en etikettering van stoffen en preparaten (GHS).

De metingen zijn uitgevoerd onder steeds ca. 550 bedrijven en 40 - 50 brancheorganisaties. Wat de bedrijven betreft is in de analyse en rapportage onderscheid gemaakt tussen branches waarop REACH een grote impact heeft ('Groep 1') en branches waarbij dat minder het geval is ('Groep 2'). Een dergelijk onderscheid is ook gemaakt bij de brancheorganisaties: EZ en VROM hanteerden een 'Lijst 1' met brancheorganisaties die hun achterban hebben in branches met een grote impact van REACH en een 'Lijst 2' van organisaties in branches met een geringere impact.

*.... en aanvullend onderzoek*

Om vast te stellen of de RIT-bedrijven in Groep 1 het juiste inzicht boden in de rollen/verplichtingen die REACH voor die bedrijven in petto had, zijn na de derde meting 25 bedrijven gebeld. Deze bedrijven is de vraag gesteld of zij wisten welke rollen/verplichtingen voor het bedrijf vanuit REACH golden. Daarnaast zijn in de periode september/oktober 2008 nog 10 diepte-interviews uitgevoerd met verschillende bedrijven uit Groep 1 en enkele uit Groep 2.

## **Resultaten**

*Kennis over REACH bij brancheorganisaties*

Alle bevraagde brancheorganisaties zijn op de hoogte van het bestaan van REACH. Bijna driekwart van de brancheorganisaties van Lijst 1 zegt de inhoud van REACH vrij goed, of zeer goed tot volledig te kennen. Voor de brancheorganisaties van Lijst 2 geldt dat voor ruim de helft (57%).

De helpdesk van SenterNovem en het RIVM is in de meetperiode flink in belang toegenomen als informatiebron voor de brancheorganisaties over (de inhoud van) REACH. Samen met schriftelijke berichtgeving vanuit de Rijksoverheid, VNO-NCW en MKB-Nederland vormt deze helpdesk nu een belangrijke informatiebron over REACH.

*Voorlichting door de brancheorganisaties*

De brancheorganisaties van de branches van Lijst 1 hebben zich beduidend meer met voorlichting over REACH beziggehouden dan die van Lijst 2. Aandacht voor REACH in nieuwsbrieven, branchebladen en dergelijke, en voorlichtingsbijeenkomsten zijn de meest genoemde voorlichtingsactiviteiten.

Het zijn vooral de organisaties van Lijst 1 die gebruik maken/hebben gemaakt van de door de overheid ter beschikking gestelde voorlichtingsmiddelen. Uit het feit dat steeds meer brancheorganisaties geen activiteiten meer in de planning hebben, blijkt dat de grootste voorlichtingsgolf bij de brancheorganisaties wel achter de rug is. Op detailniveau uit zich dat bijvoorbeeld duidelijk in een afname van het aantal geplande voorlichtingsbijeenkomsten, workshops en presentaties.

Het overgrote merendeel van de brancheorganisaties schat in dat met de gepleegde voorlichting meer dan driekwart van de achterban is bereikt. Bij de derde meting schat krap twee derde van de brancheorganisaties dat meer dan 75% van hun leden REACH kent. De vraag is overigens uitsluitend gesteld aan de brancheorganisaties die voorlichting over REACH hebben gegeven.

*Kennis over REACH bij bedrijven flink gestegen.....*

Het gedeelte bedrijven in Groep 1 dat van het bestaan van REACH op de hoogte is, is in de periode tussen meting 1 en meting 3 significant opgelopen van iets meer dan de helft naar twee derde. Ook de kennis van de inhoud van REACH is toegenomen: vooral de groep die de inhoud van REACH 'vrij goed' zegt te kennen is significant groter geworden en is verdubbeld naar ongeveer een kwart van de bedrijven in Groep 1. In doorsnee zijn leden van brancheorganisaties vaker op de hoogte van (de komst) van REACH dan niet-leden, en grotere bedrijven vaker op de hoogte dan kleinere. Bij de 'kennis over de inhoud van REACH' tekent zich eenzelfde patroon af.

Ook binnen Groep 2 is een significant groter aantal bedrijven van het bestaan van REACH op de hoogte geraakt. De kennis van de inhoud is niet significant toegenomen.

Als belangrijkste bron voor het verkrijgen van kennis over de inhoud van REACH wordt door de bedrijven uit Groep 1 in alle drie de metingen de Nederlandse brancheorganisatie genoemd. Het belang van informatie via leveranciers en afnemers is sterk toegenomen, dat van publieksmedia is daarentegen juist afgenomen. Hoewel de digitale nieuwsbrief nog steeds een rol van betekenis speelt, is het belang van dit informatiemedium over REACH voor bedrijven uit Groep 1 afgenomen. Het blijkt dat naarmate de tijd vordert slechts voorlichtingsbijeenkomsten en (digitale) nieuwsbrieven belangrijke informatiebronnen blijven.

De bedrijven ontvangen in de toekomst informatie over REACH bij voorkeur via een digitale nieuwsbrief.

De tevredenheid over de voorlichting door de Nederlandse brancheorganisaties was en is onverminderd hoog. Bij de derde meting was 35% van de bedrijven 'tamelijk tevreden' en 50% 'zeer tevreden'. Nederlandse brancheorganisaties vormen in alle drie de metingen een belangrijke partij waarvan hulp is verkregen bij de voorbereiding op REACH. In toenemende mate is daarnaast hulp verkregen van leveranciers en van adviesbureaus.

Ongeveer een op de zes bedrijven wist bij de derde meting het aantal door hen te registreren of te preregistreren stoffen te noemen, circa de helft noemde geen aantal te (pre)registreren stoffen, maar gaf wel aan (min of meer) op de hoogte te zijn van de inhoud van REACH.

*.... maar er lijkt nog steeds een aanzienlijke groep onvoorbereid*

In de derde meting bleek dat 9% van de bedrijven van Groep 1 aangaf alleen van REACH te hebben gehoord en dat bijna een kwart van de bedrijven in deze groep zelfs nog nooit van REACH had gehoord. Leden van brancheorganisaties hadden over het totaal gezien een hoger kennisniveau van REACH en ook scoorden grotere bedrijven hier beter op dan kleinere.

### *RIT voldoet prima*

Uit de 25 telefonische interviews is gebleken dat in de meeste gevallen de perceptie van de bedrijven overeenkwam met de uitkomst van de Rol Identificatie Tool (RIT). Slechts bij twee bedrijven week de perceptie af van de rollen die door de RIT naar voren werden gebracht. Bedrijven die alleen distributeur of downstream-gebruiker zijn, vinden de RIT een duidelijk en eenvoudig toepasbaar instrument. Grotere bedrijven zijn meestal goed geïnformeerd over REACH, waardoor hun rol duidelijk is. Zij vinden dat de RIT vooral handig kan zijn voor de kleinere bedrijven.

Enige verwarring resteerde in de RIT over de begrippen importeren en distribueren. Een importeur kan ook distributeur zijn. Dit zorgt bij sommige bedrijven die deze beide rollen aannemen voor verwarring. Als distributeur heeft men de verplichting om informatie te leveren aan de importeur. Verder bleek voor sommige bedrijven importeren niet duidelijk. Men denkt bij importeren aan producten invoeren uit het buitenland. Volgens de REACH importeert men pas als men producten invoert die van buiten de EU komen.

### *Inzichten uit 10 diepte-interviews*

EIM heeft in het najaar van 2008 10 diepte-interviews gehouden onder bedrijven in de chemische industrie of bedrijven die anderszins werkzaam zijn met chemische stoffen. Het doel van de diepte-interviews was vooral om te bepalen hoe de bedrijven hun rol(len) en verplichtingen binnen REACH tot dusverre hadden ingevuld en met welke vragen/onduidelijkheden men nog zat.

Alle geïnterviewde bedrijven hebben de eerste geluiden over REACH in de verschillende media opgevangen. Bedrijven die aangesloten zijn bij een branchevereniging, hebben workshops bijgewoond - georganiseerd vanuit diezelfde brancheverenigingen. Op deze workshops is meer informatie gegeven over REACH en is meestal concreter ingegaan op de rolbepaling van bedrijven binnen de REACH-wetgeving en daarbij behorende verplichtingen. Dergelijke workshops zijn als nuttig ervaren om met brancheleden ervaringen ten aanzien van REACH uit te wisselen. Sommige respondenten hebben ook van bepaalde internetsites gebruik gemaakt voor het verzamelen van informatie ten aanzien van REACH. De meest genoemde sites daarbij zijn chemiezone.nl en de site van de REACH-helpdesk van SenterNovem en de overheid. Slechts een enkeling was op de hoogte van de telefonische REACH-helpdesk en heeft er wel eens gebruik van gemaakt. Ook de website van ECHA werd regelmatig genoemd in de zoektocht naar informatie over REACH.

De mate waarin een bedrijf op de hoogte is van REACH, is mede afhankelijk van de rol die men vervult in de keten. Bedrijven die binnen REACH een rol hebben als distributeur en/of downstream-gebruiker, blijken in veel gevallen minder goed op de hoogte te zijn dan bedrijven die een rol als fabrikant en/of importeur hebben. Zij krijgen immers pas in een later stadium echt met REACH te maken.

Hoe lager een bedrijf zich in de keten bevindt, des te vaker schuift het de op te leveren informatie in het kader van REACH door naar bedrijven/leveranciers hoger in de keten. Leveranciers moeten hen immers van gegevens in het kader van REACH voorzien. De terugkoppeling vanuit leveranciers is er wel, meestal met een bevestiging dat zij met de (pre)registratie bezig zijn. In de meeste gevallen geven zij dan ook de garantie aan hun afnemers dat zij gaan (pre)registreren. Daardoor zijn downstream-gebruikers afgedekt en hoeven deze



bedrijven - afgezien van de communicatie richting hun afnemers - (voorlopig) niets zelf te ondernemen voor REACH.

Opvallend is overigens dat sommige bedrijven op basis van de verplichtingen die voortvloeien uit REACH er al voor hebben gekozen om bepaalde importen stop te zetten (om daarmee hun rol als importeur uit te sluiten).

Bedrijven met een rol als distributeur en/of downstream-gebruiker zijn zoals gezegd in afwachting van de gegevens die zij aangeleverd moeten krijgen van hun leveranciers. Wel werken deze bedrijven al langer met veiligheidsbladen, dus die verplichting komt niet uit de lucht vallen. Op dit moment zijn deze bedrijven met name veel tijd kwijt aan het communiceren met hun leveranciers en afnemers over de aan te leveren gegevens ten aanzien van REACH en hoe het bedrijf aankijkt tegen REACH.

De ondervraagde bedrijven staan positief tegenover de intentie van REACH, maar minder positief tegenover de manier waarop invulling gegeven moet worden aan REACH. Een aantal kritiekpunten komt regelmatig naar voren.

- Het gros van de geïnterviewde bedrijven geeft aan dat de invulling van REACH (het voldoen aan de verplichtingen behorende bij de rol(len) van het bedrijf binnen REACH) een hoop extra (administratief) werk met zich meebrengt. Omdat veel bedrijven relatief klein zijn, hebben zij vaak geen specialisten op het gebied van veiligheid in het algemeen en REACH in het bijzonder in dienst. Dat maakt het voor die bedrijven moeilijk om op adequate wijze invulling te geven aan hun verplichtingen voor REACH.
- Een aantal bedrijven gaf aan dat zij het jammer vinden dat REACH niet is samengevallen met het Global Harmonised System (GHS), omdat ze verwachten bij invoering van GHS vergelijkbare (stof)gegevens te moeten aanleveren.
- De verdeling van de (verwachte) hoge kosten van het voldoen aan de verschillende verplichtingen. Daarbij gaat het dus niet om de kosten verbonden aan het op de hoogte te komen/blijven van REACH, maar vooral om de verwachte kosten van een aan REACH verbonden registratie. Voorbeelden daarvan zijn kosten voor het samenstellen van de benodigde dossiers en het uitvoeren van onderzoeken naar blootstellingsscenario's. Bedrijven vragen zich in dit verband ook af wie er binnen de te vormen SIEFS op gaan draaien voor welk deel van de kosten van onderzoek ten behoeve van registratiegegevens. Het is onduidelijk welk criterium gehanteerd gaat worden in de verdeling - hier zijn nog geen harde afspraken over gemaakt.
- Onzekerheid speelt bedrijven parten - met name die bedrijven, die moeten gaan (pre)registreren. Onzekerheid heerst ten minste op twee gebieden: ten aanzien van kostenverdeling en ten aanzien van de te (pre)registreren stoffen en preparaten.
- Een aantal bedrijven bleek niet precies te weten welke stoffen/preparaten geregistreerd moeten worden. Bedrijven zien het als een bedrijfsrisico wanneer zij gegevens over bepaalde stoffen en/of preparaten vergeten aan te leveren. Daarom kiezen de geïnterviewde bedrijven ervoor zo veel mogelijk te preregistreren. Sommige bedrijven zien preregistratie dan ook meer als 'tijd kopen'.



# 1 Inleiding

Per 1 juni 2007 is een nieuwe Europese verordening voor chemische stoffen 'REACH' in werking getreden. REACH staat voor: Registratie, Evaluatie, Autorisatie en beperkingen van Chemische stoffen.

Met de invoering van REACH, waarvan de bepalingen overigens gefaseerd in werking treden, verschuift de verantwoordelijkheid voor een adequate risicobeheersing van chemische stoffen van de overheid naar het bedrijfsleven.

De overheid heeft zich uitgesproken voor ondersteuning van het bedrijfsleven bij de invoering van REACH en zich voor de volgende onderwerpen (mede) verantwoordelijk gemaakt:

- brancheorganisaties en Kamers van Koophandel worden geïnformeerd en gestimuleerd om hun leden te informeren en te activeren;
- bedrijven kunnen op een eenvoudige wijze kennis nemen van de verplichtingen die uit REACH voortvloeien en hun rol(len) bepalen.

De wijze van voorlichting rond REACH wijkt af van de gangbare aanpak. Er is een helpdesk bij SenterNovem in het leven geroepen en er is een voorlichtingstraject opgestart via intermediaire partijen zoals de koepelorganisaties en de brancheorganisaties. In het bijzonder voor de niet-georganiseerde bedrijven is gekozen voor een aanpak via de Kamers van Koophandel en voor persberichten en artikelen in vak- en dagbladen.

De Tweede Kamer heeft aandacht gevraagd voor de mogelijke problemen die kunnen ontstaan bij de implementatie van REACH bij bedrijven (Kamerstuk 230600, nr. 13, vergaderjaar 2006-2007). In het bijzonder is er aandacht gevraagd voor problemen bij het midden- en kleinbedrijf (MKB).

De Kamer wordt daarom geïnformeerd over:

- de wijze waarop het betreffende bedrijfsleven in Nederland zich voorbereidt op REACH;
- de vraag of er specifieke aandachtspunten (risicogroepen of -onderwerpen) zijn waarbij extra ondersteuning vanuit de overheid benodigd is omdat men onvoldoende is geïnformeerd en/of zich onvoldoende voorbereidt.

In dat kader hebben de Ministeries van VROM en van EZ aan EIM de opdracht verleend voor het monitoren van de mate waarin het bedrijfsleven is voorbereid op de eisen die REACH gaat stellen.

In de monitoring was het belangrijk om vast te stellen in hoeverre de informatie van de overheid over REACH door de intermediaire organisaties aan de bedrijven wordt doorgegeven.

Naast de aandacht voor REACH is in de monitoring ook aandacht te besteed aan het Globally Harmonised System voor indeling en etikettering van stoffen en preparaten (GHS).

De monitoring omvatte metingen in drie periodes, te weten:

- mei 2007, kort voor het van kracht worden van REACH en op een moment dat de voorlichting die vanuit de overheid via de branche- en koepelorganisaties

- en de Kamers van Koophandel gericht is op het bedrijfsleven, dit nog nauwelijks bereikt kan hebben;
- oktober 2007: een aantal maanden nadat de voorlichting op gang zou moeten zijn gekomen en na de officiële inwerkingtreding van REACH;
  - april/mei 2008: kort voor de aanvang van de preregistratie, een van de fasen op weg naar het volledig van kracht zijn van REACH.

Inmiddels zijn alle drie de metingen verricht. Dit rapport vormt daarom ook het eindrapport van het project.

De metingen zijn uitgevoerd onder bedrijven en brancheorganisaties. Wat de bedrijven betreft is in de analyse en rapportage onderscheid gemaakt tussen branches waarop REACH een grote impact heeft ('Groep 1') en branches waarbij dat minder het geval is ('Groep 2'). Een dergelijk onderscheid is ook gemaakt bij de brancheorganisaties: EZ en VROM hanteren een 'lijst 1' met brancheorganisaties die hun achterban hebben in branches met een grote impact van REACH en een 'lijst 2' van organisaties in branches met een geringere impact.

In de hoofdstukken 2 en 3 wordt verslag gedaan van de onderzoeken onder de brancheorganisaties, respectievelijk de bedrijven. De hoofdstukken beginnen met een beschrijving van de opzet en het verloop van de onderzoeksdelen, gevolgd door de resultaten.

Waar dat relevant en mogelijk was, zijn bij het onderzoek onder de bedrijven de verschillen in uitkomsten van de eerste en de derde meting getoetst op significantie. Deze toets is alleen uitgevoerd op totaalniveau (dus niet op het niveau van grootteklassen of het al dan niet lid zijn van een brancheorganisatie). Gebleken significantie wordt als volgt kenbaar gemaakt:

- uitkomst<sup>S99</sup> : de uitkomsten van de eerste meting en de derde meting verschillen met een kans van 99% significant van elkaar;
- uitkomst<sup>S95</sup> : de uitkomsten van de eerste meting en de derde meting verschillen met een kans van 95% significant van elkaar;
- uitkomst<sup>S90</sup> : de uitkomsten van de eerste meting en de derde meting verschillen met een kans van 90% significant van elkaar.

## 2 Het onderzoek onder brancheorganisaties

In mei 2007 is een telefonisch onderzoek uitgevoerd onder 40 brancheorganisaties (in de navolgende tabellen afgekort met BO). Daarbinnen is gesproken met de persoon die het onderwerp 'productveiligheid' in zijn of haar portefeuille heeft.

EZ en VROM onderscheiden twee lijsten met brancheorganisaties. Het onderscheid wordt gemaakt op basis van de mate waarin de achterban van de brancheorganisatie met REACH te maken heeft: die op lijst 2 relatief weinig, die op lijst 1 relatief veel ((pre)registratie, opstellen exposure scenario's). In het onderzoek zijn 25 brancheorganisaties van lijst 2 en 15 van lijst 1 betrokken.

In oktober 2007 is een telefonisch onderzoek uitgevoerd onder 48 brancheorganisaties: 13 brancheorganisaties van lijst 1 (die in mei ook zijn benaderd, wel kan er met een andere contactpersoon zijn gesproken) en 35 brancheorganisaties van lijst 2 (waarbij er geen overlap was met de meting van mei).

De meting in april/mei 2008 heeft informatie opgeleverd van 14 brancheorganisaties van lijst 1 en van 28 brancheorganisaties van lijst 2.

## 2.1 Op de hoogte van het bestaan van REACH

Alle bevraagde brancheorganisaties zijn op de hoogte van het bestaan van REACH (zie tabel 1).

Tabel 1 Op de hoogte van het bestaan van REACH

<i>Op de hoogte van het bestaan van REACH?</i>	<i>BO lijst 1</i>			<i>BO lijst 2</i>		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties					
	meting			meting		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Ja	100	100	100	97	91	100
Nee	0	0	0	3	9	0
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

## 2.2 Op de hoogte van de inhoud van REACH

De brancheorganisaties van lijst 1 zijn beter op de hoogte van de inhoud van REACH dan de brancheorganisaties van lijst 2. Wel zijn de brancheorganisaties van lijst 2, naar eigen zeggen, in de loop der tijd beter op de hoogte gekomen van de inhoud van REACH (zie tabel 2).

Tabel 2 Op de hoogte van de inhoud van REACH

<i>In hoeverre is de respondent naar eigen inschatting op de hoogte van de inhoud van REACH?</i>	<i>BO lijst 1</i>			<i>BO lijst 2</i>		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat het bestaan van REACH kent					
	meting			meting		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Niet of nauwelijks	0	0	0	17	5	14
Een beetje	18	38	28	45	57	29
Vrij goed	36	23	36	35	29	43
Zeer goed tot volledig	46	39	36	3	9	14
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 2.3 Bronnen waaruit men de inhoud van REACH te weten is gekomen

De helpdesk van SenterNovem en het RIVM is in de meetperiode flink in belang toegenomen als bron waaruit de brancheorganisaties de inhoud van REACH kennen. Samen met schriftelijke berichtgeving vanuit de Rijksoverheid en VNO-NCW en MKB-Nederland vormt deze helpdesk nu een belangrijke informatiebron over REACH (zie tabel 3).

Tabel 3 Bronnen waaruit men de inhoud van REACH te weten is gekomen (meerdere antwoorden mogelijk)

<i>Bron</i>	<i>BO lijst 1</i>			<i>BO lijst 2</i>		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat het bestaan van REACH kent en de inhoud van REACH een beetje tot volledig zegt te kennen					
	meting			meting		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Schriftelijke berichtgeving vanuit de Rijksoverheid of SenterNovem	27	62	21	33	15	29
Vakliteratuur	18	8	14	4	25	8
Helpdesk SenterNovem en RIVM	18	31	43	8	10	25
Site van de Europese Commissie	36	39	14	33	40	17
VNO-NCW of MKB-Nederland	27	31	29	21	10	38
Kamer van Koophandel	0	0	0	0	0	0
Adviseurs	9	0	0	8	10	4
Publieksmedia	18	8	7	0	40	8
Voorlichtingsbijeenkomsten van VROM, EZ, SenterNovem	niet gevraagd	46	14	niet gevraagd	25	17
Nog anders	55	15	57	67	25	38

Bron: EIM, 2008.



## 2.4 Voorlichtingsactiviteiten over REACH die al zijn uitgevoerd

De brancheorganisaties van de branches van lijst 1 hebben zich beduidend meer met voorlichting over REACH beziggehouden dan de brancheorganisaties van lijst 2. Aandacht voor REACH in nieuwsbrieven, branchebladen en dergelijke, en voorlichtingsbijeenkomsten zijn de meest genoemde voorlichtingsactiviteiten. Door de brancheorganisaties van lijst 1 worden daarnaast 'workshops en presentaties' en 'het besloten deel van de website' nogal eens genoemd (zie tabel 4).

Tabel 4 Voorlichtingsactiviteiten over REACH die al zijn uitgevoerd (meerdere antwoorden mogelijk)

Welke voorlichtingsactiviteiten over REACH zijn er uitgevoerd?	BO lijst 1			BO lijst 2		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat het bestaan van REACH kent					
	meting			meting		
	1	2	3	1	2	3
Geen	9	15	21	59	57	50
Aandacht in nieuwsbrief, brancheblad e.d.	73	69	43	24	14	36
Via het openbare deel van de website	55	39	14	0	0	7
Via het besloten deel van de website	55	8	29	10	5	7
Voorlichtingsbijeenkomsten	91	54	57	10	19	32
Workshops en presentaties	46	31	29	0	14	7
Het beantwoorden van vragen	73	31	14	14	14	4
Anders	27	23	7	3	5	11

Bron: EIM, 2008.

## 2.5 Geplande voorlichtingsactiviteiten over REACH

Blijkens het toenemende aantal brancheorganisaties dat geen activiteiten meer in de planning heeft, is de grootste voorlichtingsgolf bij de brancheorganisaties achter de rug. Op detailniveau uit zich dat bijvoorbeeld duidelijk in een afname van geplande voorlichtingsbijeenkomsten en workshops en presentaties, vooral bij de brancheorganisaties van lijst 1 (zie tabel 5).

Tabel 5 Voorlichtingsactiviteiten over REACH die voor 2007 (meting 1 en 2) en 2008 (meting 3) zijn gepland (meerdere antwoorden mogelijk)

Welke voorlichtingsactiviteiten over REACH gaan er uitgevoerd worden?	BO lijst 1			BO lijst 2		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat het bestaan van REACH kent					
	meting			meting		
	1	2	3	1	2	3
Geen	9	15	50	55	24	64
Aandacht in nieuwsbrief, brancheblad e.d.	36	69	36	21	57	21
Via het openbare deel van de website	36	31	29	0	5	4
Via het besloten deel van de website	36	31	14	3	14	4
Voorlichtingsbijeenkomsten	64	54	29	3	43	18
Workshops en presentaties	46	31	21	0	29	0
Het beantwoorden van vragen	27	46	14	21	33	4

Bron: EIM, 2008.

## 2.6 Gebruik van door de overheid ter beschikking gestelde voorlichtingsmiddelen

De cijfers in tabel 6 zijn in lijn met de conclusies in paragraaf 2.5 waar een afname in de hoeveelheid voorlichting (van met name de brancheorganisaties van lijst 1) werd geconstateerd. Het zijn ook vooral de brancheorganisaties van lijst 1 die gebruik maken/hebben gemaakt van de door de overheid ter beschikking gestelde voorlichtingsmiddelen.

Tabel 6 Gebruik van door de overheid ter beschikking gestelde voorlichtingsmiddelen (meerdere antwoorden mogelijk)

Voorlichtingsmiddelen	BO lijst 1			BO lijst 2		
	meting			meting		
	1	2	3	1	2	3
De DVD REACH	46	50	36	13	19	7
De kleine folder	55	58	64	33	38	20
De grote brochure	55	75	64	27	31	13
Een voorbeeldpresentatie	27	58	46	7	19	27
Een voorbeeldartikel	27	50	36	20	13	20
Geen van deze	9	8	27	47	50	53

Bron: EIM, 2008.

## 2.7 Percentage van de achterban dat met de voorlichting is bereikt

Het overgrote merendeel van de brancheorganisaties schat in dat met de gepleegde voorlichting meer dan driekwart van de achterban is bereikt (zie tabel 7).

Tabel 7 Inschatting van het percentage van de achterban dat met de gepleegde voorlichting is bereikt

Voorlichtingsmiddelen	BO lijst 1			BO lijst 2		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat voorlichting over REACH heeft uitgevoerd					
	meting			meting		
	1	2	3	1	2	3
0 t/m 25	10	0	0	9	13	0
26 t/m 50	0	20	11	9	12	0
51 t/m 75	0	30	0	9	13	15
76 t/m 100	90	50	89	73	62	85
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

## 2.8 Voorlichting ook gericht op niet-leden?

Vooral de brancheorganisaties uit lijst 1 richten de voorlichting ook op niet-leden, maar ook zij doen dat in afnemende mate (zie tabel 8).

Tabel 8 Antwoord op de vraag of de voorlichting zich ook richt op niet-leden

	<i>BO lijst 1</i>			<i>BO lijst 2</i>		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat voorlichting over REACH uitvoert					
	meting			meting		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Ja	56	40	33	18	25	8
Nee	44	60	67	82	75	92
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

## 2.9 Inschatting van het percentage leden dat op de hoogte is van de invoering van REACH

De brancheorganisaties uit lijst 1 gaven aanvankelijk een positievere inschatting van het percentage van hun leden dat op de hoogte is van de invoering van REACH dan de brancheorganisaties van lijst 2. Inmiddels schat krap twee derde van de brancheorganisaties dat meer dan 75% van hun leden REACH kent (zie tabel 9). De vraag is overigens uitsluitend gesteld aan de brancheorganisaties die voorlichting over REACH hebben verricht.

Tabel 9 Inschatting van het percentage leden dat op de hoogte is van de invoering van REACH

	<i>BO lijst 1</i>			<i>BO lijst 2</i>		
	In procenten van het aantal brancheorganisaties dat voorlichting over REACH heeft uitgevoerd					
	meting			meting		
	1	2	3	1	2	3
0 t/m 25	0	0	12	50	13	20
26 t/m 50	0	40	12	0	25	10
51 t/m 75	33	0	12	17	12	10
76 t/m 100	67	60	64	33	50	60
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3 Het onderzoek onder bedrijven

In mei 2007 is een telefonische enquête uitgevoerd onder bedrijven in 15 branches, onderverdeeld in bedrijven uit tien branches waarop REACH een grote impact heeft (Groep 1) en bedrijven uit vijf branches waarvoor REACH minder gevolgen heeft (Groep 2). In totaal zijn 541 volledige gesprekken gevoerd met degene binnen het bedrijf die gaat over de veiligheid van chemische stoffen en producten. Bij de verdeling van de gesprekken over de branches is gestreefd naar een dusdanige spreiding dat de onderzoeksuitkomsten een zo representatief mogelijk beeld schetsen. Omdat het onderzoek ook uitspraken moest doen over grootteklassen van de bedrijven is bij het trekken van de steekproeven ook hiermee rekening gehouden. Datzelfde geldt voor de verdeling van de bedrijven over wel- en niet-leden van brancheorganisaties.

Tabel 10 geeft het overzicht van de onderzochte branches, het aantal bedrijven dat zij tellen en de binnen de branches gerealiseerde respons.

Tabel 10 laat zien dat er grote verschillen zijn in de omvang van de branches. Het is voor een correcte interpretatie van de resultaten van dit onderzoek van belang dat men zich realiseert dat de gepresenteerde totaaluitskomsten sterk bepaald zijn door de branches die veel bedrijven tellen.

In oktober 2007 heeft een herhaling plaatsgevonden van de in mei uitgevoerde enquête, resulterend in 605 gesprekken.

In april/mei 2008 vond de derde meting plaats, waarbij 555 gesprekken zijn gevoerd.

In de koppen van de tabellen komen de afkortingen 'lid BO' en 'aantal WP' voor, die staan voor 'lid van een brancheorganisatie', respectievelijk 'aantal werkzame personen'.

Tabel 10 Populatie- en steekproefoverzicht

Branche	BIK*	Omvang populatie (KvK)	Omvang steekproef		
			In aantallen ondernemingen meting		
<i>Groep 1 (REACH heeft grote impact)</i>			1	2	3
Rubber- en kunststofindustrie	251, 252	1.160	82	67	87
Vervaardiging van industriële gassen	2411	15	6	7	7
Groothandel in chemische producten	5155	935	49	63	49
Vervaardiging van kunstmest	2415	32	12	16	13
Toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie	n.v.t.**	30	20	19	11
Chemische industrie	24 excl. 2411, 2415, 2430, 2462, 2466	651	72	53	90
Vervaardiging van lijm en plakmiddelen	2462	33	11	13	14
Vervaardiging van (smeer)olieproducten	2466, 232022	71	26	36	24
Vervaardiging van verf, drukinkt e.d.	2430	114	35	44	37
Groothandel in verf	51532	264	37	58	35
<i>Subtotaal Groep 1</i>		3.305	350	376	367
<i>Groep 2 (REACH heeft geringere impact)</i>					
Gemengde branche	361, 365	2.726	46	42	47
Dakdekkers	4522	1.099	41	45	34
Vervaardiging, be- en verwerking van glas	2611, 261201, 261202, 261301, 2614, 2615	258	39	60	50
Vervaardiging van (artikelen van) papier en karton	211, 212	388	40	58	40
Vervaardiging van tapijten	1751	70	25	24	17
<i>Subtotaal Groep 2</i>		4.541	191	229	188
Totaal Groep 1 + Groep 2		7.846	541	605	555

\* *BedrijfsIndeling Kamers van Koophandel (KvK).*

\*\* *Deze activiteit is over een groot aantal BIK's versnipperd. Daarom is voor deze groep gebruik gemaakt van de ledenlijst van de brancheorganisatie VLGA.*

*Bron: EIM, 2007.*



### 3.1 Bekendheid met REACH

Het gedeelte bedrijven in Groep 1 dat van het bestaan van REACH op de hoogte is, is in de periode tussen meting 1 en meting 3 significant opgelopen van iets meer dan de helft naar twee derde. Ook de kennis van de inhoud van REACH is toegenomen: vooral de groep die de inhoud van REACH 'vrij goed' zegt te kennen is significant verdubbeld naar ongeveer een kwart van de bedrijven in Groep 1. In doorsnee zijn leden van brancheorganisaties vaker op de hoogte van (de komst) van REACH dan niet-leden, en grotere bedrijven vaker op de hoogte dan kleinere. Bij de 'kennis over de inhoud van REACH' tekent zich eenzelfde patroon af (zie tabel 11).

Ook binnen Groep 2 is een significant groter aantal bedrijven van het bestaan van REACH op de hoogte geraakt. De kennis van de inhoud is niet significant toegenomen (zie tabel 12).

Tabel 11 Bekendheid met de invoering van REACH van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 350; Meting 2: n = 376; Meting 3: n = 367

Omschrijving	Lid BO						Aantal WP						Totaal					
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+					
	In procenten van het aantal ondernemingen																	
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Heeft gehoord van de invoering van REACH																		
Ja	44	49	55	61	73	77	45	47	61	55	63	67	86	89	90	53	62	67 <sup>599</sup>
Nee	56	51	45	39	27	23	55	53	39	45	37	33	14	11	10	47	38	33 <sup>599</sup>
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
In hoeverre op de hoogte van de verplichtingen van REACH?																		
Niet (kent REACH niet)	56	51	45	39	27	23	55	53	39	45	37	33	14	11	10	47	38	33 <sup>599</sup>
Niet (kent REACH wel)	16	16	13	6	8	9	13	9	11	8	13	13	4	12	4	11	11	11
Een beetje	12	15	9	21	21	19	16	16	11	16	20	18	23	20	21	16	18	14
Vrij goed	7	13	27	18	20	24	6	13	27	21	20	21	27	19	29	13	17	26 <sup>599</sup>
Zeer goed tot volledig	9	5	6	16	24	25	10	9	12	10	10	15	32	38	36	13	16	16
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

Tabel 12 Bekendheid met de invoering van REACH van Groep 2 (gemengde branche, dakdekkers, vervaardiging, be- en verwerking van glas, vervaardiging van (artikelen van) papier en karton, vervaardiging van tapijten); Meting 1: n = 191; Meting 2: n = 229; Meting 3: n = 188

<i>Omschrijving</i>	<i>Meting 1</i>	<i>Meting 2</i>	<i>Meting 3</i>
	In procenten van het aantal ondernemingen		
Heeft gehoord van de invoering van REACH			
Ja	17	26	28 <sup>599</sup>
Nee	83	74	72 <sup>599</sup>
Totaal	100	100	100
In hoeverre op de hoogte van de verplichtingen van REACH?			
Niet (kent REACH niet)	83	74	72 <sup>599</sup>
Niet (kent REACH wel)	5	7	10 <sup>590</sup>
Een beetje	6	13	7
Vrij goed	5	4	8
Zeer goed tot volledig	1	2	3
Totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.2 Belangrijkste bronnen van kennis over inhoud REACH

Als belangrijkste bron voor het verkrijgen van kennis over de inhoud van REACH wordt door de bedrijven uit Groep 1 in alle drie de metingen de Nederlandse brancheorganisatie genoemd. Het belang van leveranciers en afnemers is sterk toegenomen, dat van publieksmedia juist afgenomen (zie tabel 13).

Een veel genoemde 'andere bron' is 'internet', zonder een exacte verwijzing naar de (eigenaar van de) site.

Tabel 13 Belangrijkste bronnen van kennis over inhoud van REACH (meerdere antwoorden mogelijk) van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

Belangrijkste bron	Lid BO						Aantal WP						Totaal					
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+					
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
NL brancheorganisatie	2	7	3	55	55	62	21	40	30	50	49	42	56	30	67	38	40	41
Internat. brancheorganisatie	5	1	0	13	6	6	1	1	4	20	1	2	16	10	8	11	4	4 <sup>S99</sup>
Kamer van Koophandel	13	6	5	1	0	0	9	1	3	1	4	1	1	0	0	5	2	2
MKB-NL of VNO-NCW	0	8	0	0	0	0	1	3	0	0	4	1	0	1	0	0	3	0
Helpdesk SenterNovem/RIVM	2	4	0	1	1	6	1	1	6	0	3	3	5	1	1	1	2	4 <sup>S95</sup>
Leveranciers	26	33	48	9	14	10	21	22	32	14	24	23	4	13	3	15	20	24 <sup>S95</sup>
Afnemers	0	8	10	4	4	5	4	8	10	4	6	4	0	3	4	3	5	7 <sup>S90</sup>
Andere bedrijven/netwerk	8	7	12	5	6	6	4	7	8	7	4	9	8	9	8	6	7	8
Krant, radio, TV e.d.	28	20	3	18	4	8	22	11	8	24	10	3	17	6	5	22	9	6 <sup>S99</sup>
Europese Unie	*	0	2	*	5	3	*	0	2	*	1	2	*	11	4	*	4	3
EZ of VROM	*	5	2	*	7	5	*	11	4	*	5	3	*	2	4		6	4
Het eigen (moeder)bedrijf	*	12	9	*	12	15	*	5	10	*	7	13	*	24	23		12	13
Anders	49	35	56	45	38	24	42	32	32	39	39	41	63	40	39	47	37	35
Weet niet	0	3	2	2	2	6	2	5	8	0	1	2	1	2	0	1	2	5 <sup>S95</sup>

\* In meting 1 niet als afzonderlijke antwoordrubriek meegenomen (maakte in meting 1 deel uit van 'Anders').

Bron: EIM, 2008.

### 3.3 Belangrijkste manier waarop de informatie van de Nederlandse brancheorganisaties is verkregen

Hoewel deze nog steeds een rol van betekenis speelt, is het belang van de digitale nieuwsbrief als medium waarlangs de informatie over REACH van de Nederlandse brancheorganisaties door de bedrijven uit Groep 1 is verkregen afgenomen. Het blijkt dat naarmate de tijd vordert slechts voorlichtingsbijeenkomsten en (digitale) nieuwsbrieven belangrijke informatiebronnen blijven (zie tabel 14).

Tabel 14 Belangrijkste manier waarop de informatie van de Nederlandse brancheorganisaties is verkregen door Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 82; Meting 2: n = 110; Meting 3: n = 120

Omschrijving	Lid BO			Aantal WP						Totaal								
	Nee			Ja			2-9		10-49		50+		Totaal					
In procenten van het aantal ondernemingen dat informatie over REACH van een Nederlandse brancheorganisatie heeft verkregen																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Digitale nieuwsbrief	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	31	30	23	43	15	15	31	36	38	25	48	22	33	32	22 <sup>S90</sup>
Brancheblad of vakblad	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	19	7	4	32	13	2	24	6	10	7	1	0	20	7	4 <sup>S99</sup>
Voorlichtingsbijeenkomst	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	27	41	52	5	34	72	32	45	31	36	35	45	27	39	53 <sup>S99</sup>
Website (van de BO)	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	6	1	3	0	0	0	7	1	2	7	0	7	5	1	3
Workshop of cursus	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	8	2	5	15	2	0	2	2	3	9	3	11	7	2	5
Schriftelijk via de post	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	*	3	2	*	1	5	*	6	1	*	0	1	*	3	2
Werkgroep	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	*	1	2	*	0	2	*	0	3	*	4	0	*	1	2
Adviseur brancheorganisatie	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	*	0	3	*	0	0	*	0	3	*	2	7	*	0	3
Anders	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	7	14	5	5	34	1	0	4	9	16	7	7	7	14	5
Weet niet	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	2	1	1	0	1	3	4	0	0	0	0	0	1	1	1
Totaal	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

\* In meting 1 niet als afzonderlijke antwoordrubriek meegenomen (maakte in meting 1 deel uit van 'Anders').

Bron: EIM, 2008.

### 3.4 Mate van tevredenheid over de voorlichting over REACH door de Nederlandse brancheorganisaties

De tevredenheid over de voorlichting door de Nederlandse brancheorganisaties was en is onverminderd hoog. Dit ondanks het feit dat het percentage 'tamelijk ontevreden' significant is toegenomen (zie tabel 15).

Tabel 15 Mate van tevredenheid van Groep 1 over de voorlichting over REACH door de Nederlandse brancheorganisatie (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf);  
Meting 1: n = 82; Meting 2: n = 110; Meting 3: n = 120

Omschrijving	Lid BO						Aantal WP									Totaal			
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+						
In procenten van het aantal ondernemingen dat informatie over REACH van een Nederlandse brancheorganisatie heeft verkregen																			
	meting			meting			meting			meting			meting			meting			
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
Zeer tevreden	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	44	45	49	34	40	57	55	33	47	39	62	43	44	42	50	
Tamelijk tevreden	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	48	44	35	60	54	21	36	45	38	54	29	49	49	44	35 <sup>S95</sup>	
Tamelijk ontevreden	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	3	10	7	5	2	10	1	16	4	2	8	7	2	10	7 <sup>S90</sup>	
Zeer ontevreden	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	
Weet niet/wil niet zeggen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	5	1	9	0	2	12	8	6	11	5	1	1	5	3	8	
Totaal	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Bron: EIM, 2008.

### 3.5 Manier waarop men informatie over REACH het liefst wil ontvangen

De bedrijven ontvangen informatie over REACH bij voorkeur via een digitale nieuwsbrief (zie tabellen 16 en 17). In de tabellen zijn alleen de in de derde meting geuite voorkeuren opgenomen omdat deze van belang zijn voor toekomstig beleid.

Tabel 16 Manier waarop Groep 1 de informatie over REACH het liefst wil ontvangen (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 3: n = 244

Manier waarop men de informatie het liefst ontvangt	Lid BO		Aantal WP			Totaal
	Nee	Ja	2-9	10-49	50+	
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH						
	meting 3	meting 3	meting 3	meting 3	meting 3	meting 3
Digitale nieuwsbrief	35	53	52	39	40	46
Brancheblad of vakblad	3	7	7	4	7	6
Voorlichtingsbijeenkomst	5	12	4	10	22	9
Websites	9	6	3	15	7	7
Workshop of cursus	0	1	0	1	2	1
Via de gewone post	14	5	10	12	1	9
Op 'een andere manier' van de overheid	5	1	1	5	1	2
Anders	23	7	14	10	13	13
Geen voorkeur	6	8	9	4	7	7
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

Tabel 17 Manier waarop Groep 2 de informatie over REACH het liefst wil ontvangen (gemengde branche, dakdekkers, vervaardiging, be- en verwerking van glas, vervaardiging van (artikelen van) papier en karton, vervaardiging van tapijten); Meting 3: n = 48

<i>Manier waarop men de informatie het liefst ontvangt</i>	<i>Meting 3</i>
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH	
Digitale nieuwsbrief	54
Brancheblad of vakblad	0
Voorlichtingsbijeenkomst	7
Websites	5
Workshop of cursus	0
Via de gewone post	14
Op 'een andere manier' van de overheid	14
Anders	3
Geen voorkeur	3
Totaal	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.6 Rol(len) van het bedrijf, gezien vanuit de optiek van REACH

De bedrijven is gevraagd naar hun inschatting van de rol of rollen die zij gezien vanuit de optiek van REACH vervullen. Van meting 1 op meting 3 doen zich binnen Groep 1 drie significante ontwikkelingen voor: een kleiner gedeelte van de bedrijven denkt de rol van fabrikant te hebben, een groter gedeelte heeft geen idee over de rol of rollen en een groter gedeelte geeft aan dat de inschatting van de rol gebaseerd is op voorlichting over REACH (zie tabel 18).

Binnen Groep 2 valt vooral de teruggang van het percentage 'downstream gebruiker' op (zie tabel 19).

Tabel 18 REACH-rol(len) volgens de bedrijven van groep 1 (meerdere antwoorden mogelijk) en antwoord op de vraag of deze rol(len) gebaseerd is/zijn op voorlichtingsmateriaal over REACH (Groep 1: rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf);  
Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

	Lid BO						Aantal WP						Totaal					
	Nee			Ja			2-9			10-49						50+		
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Fabrikant	54	29	19	33	44	40	35	26	27	37	28	31	51	65	47	40	40	32 <sup>S90</sup>
Importeur	30	32	35	39	42	36	29	28	35	34	38	35	51	49	37	36	39	35
Distributeur	45	56	53	46	42	33	57	46	50	40	48	36	32	45	21	46	46	40
Downstream-gebruiker	40	30	43	58	45	66	36	21	45	56	42	65	77	57	81	52	40	57
Weet niet/wil niet zeggen	5	6	13	1	11	3	3	17	10	3	10	2	0	1	4	2	9	6 <sup>S95</sup>
Is de rol gebaseerd op voorlichting over REACH?																		
Ja	39	38	51	59	62	70	36	43	53	54	59	72	79	57	80	53	54	64 <sup>S95</sup>
Nee	60	62	48	38	36	30	60	56	47	44	40	27	21	40	20	45	44	36 <sup>S90</sup>
Weet niet/wil niet zeggen	1	0	1	3	2	0	4	1	0	2	1	1	0	3	0	2	2	0
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.



Tabel 19 REACH-rol(len) volgens de bedrijven van Groep 2 (meerdere antwoorden mogelijk) en antwoord op de vraag of deze rol(len) gebaseerd is/zijn op voorlichtingsmateriaal over REACH (gemengde branche, dakdekkers, vervaardiging, be- en verwerking van glas, vervaardiging van (artikelen van) papier en karton, vervaardiging van tapijten); Meting 1: n = 37; Meting 2: n = 64; Meting 3: n = 48

	<i>Meting 1</i>	<i>Meting 2</i>	<i>Meting 3</i>
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH			
Fabrikant	11	13	14
Importeur	5	7	11
Distributeur	0	12	10 <sup>S95</sup>
Downstream-gebruiker	79	80	56 <sup>S95</sup>
Weet niet/wil niet zeggen	11	9	18
Is de rol gebaseerd op voorlichting over REACH?			
Ja	37	40	44
Nee	59	57	54
Weet niet/wil niet zeggen	4	3	2
Totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.7 Stadium van voorbereiding met betrekking tot de invoering van REACH

Ten tijde van de derde meting zei een significant groter gedeelte van de bedrijven gereed te zijn voor de invoering van REACH dan bij de eerste meting. Het gedeelte van de bedrijven dat meldde in een beginstadium te verkeren was significant afgenomen. Opgemerkt moet worden dat de cijfers iets gunstiger (of zo men wil: minder ongunstig) liggen dan in tabel 20 tot uiting komt. De percentages hebben namelijk betrekking op de ondernemingen met (enige) kennis van REACH, en hun aantal is toegenomen.

Tabel 20 Stadium van voorbereiding op de invoering van REACH waarin het bedrijf verkeert van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf);  
Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

Stadium	Lid BO						Aantal WP						Totaal					
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+					
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Het bedrijf is gereed voor de invoering van REACH	4	34	11	8	11	19	2	17	14	9	17	23	14	20	11	7	18	16 <sup>S99</sup>
De voorbereidingen zijn een eind op streek	40	24	30	34	37	44	35	29	36	30	25	28	45	45	60	36	33	39
De voorbereidingen verkeren in een beginstadium	34	19	30	45	32	25	36	21	27	55	39	29	34	22	24	41	28	27 <sup>S99</sup>
Er zijn nog geen stappen ondernomen	22	23	29	10	11	8	25	24	21	4	11	19	6	12	0	14	15	16
Weet niet/wil niet zeggen	0	0	0	3	9	4	2	9	2	2	8	1	1	1	5	2	6	2
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.8 Tijdig gereed voor invoering van REACH?

Het gedeelte van de bedrijven in Groep 1 dat meldt gereed te zijn voor de invoering van REACH of dat tijdig te zullen zijn, is tussen de eerste en de derde meting constant gebleven. Wel is er sprake van een verschuiving tussen hen die zeggen klaar te zullen zijn in de richting van 'is al gereed' (zie tabel 21).

Tabel 21 Inschatting over het tijdig gereed zijn voor de invoering van REACH van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

Denkt u dat het bedrijf op tijd op REACH is voorbereid?	Lid BO			Aantal WP														
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+			Totaal		
	In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																	
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Is al gereed	4	34	11	8	11	18	2	17	14	9	17	23	14	20	11	7	18	16 <sup>S99</sup>
Ja	65	45	52	67	56	57	67	44	55	72	52	43	56	62	73	66	53	55 <sup>S95</sup>
Nee	15	1	3	4	6	8	8	1	6	8	1	8	7	11	4	8	4	6
Misschien	13	11	17	12	12	11	16	20	12	9	14	19	9	2	7	12	12	13
Gedeeltelijk	2	1	2	5	6	2	2	9	1	1	2	2	10	2	4	4	4	2
Weet niet/wil niet zeggen	1	8	15	4	9	4	5	9	12	1	14	5	4	3	1	3	9	8 <sup>S95</sup>
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.9 Vragen en zorgen rond REACH

Aan de bedrijven is gevraagd wat hun belangrijkste vragen en zorgen over REACH zijn. In de eerste meting is deze vraag 'open' gesteld, in meting 2 en 3 zijn de antwoorden van meting 1 gebruikt om antwoordrubrieken voor te coderen. De verschillen tussen meting 1 en meting 3 zijn daarom niet op statistische significantie te toetsen. De antwoorden van groep 1 lijken er echter op te wijzen dat het aantal bedrijven dat geen probleem in REACH ziet, (mede) doordat men er te weinig vanaf weet, is afgenomen. Ook 'de hoeveelheid werk/de kosten' is minder genoemd. Dat geldt ook voor 'onduidelijkheid van de gevolgen voor mijn bedrijf' en 'het mogelijk niet beschikbaar blijven van bepaalde stoffen'. Al met al is het voor de bedrijven duidelijker wat REACH inhoudt.

Tabel 22 Vragen en zorgen over REACH van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

Grootste vraag of zorg rond REACH	Lid BO						Aantal WP						Totaal					
	Nee			Ja			2-9		10-49		50+							
	In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																	
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
(Nog) geen probleem, weet er nog te weinig van/weet niet	40	12	12	22	5	5	35	12	11	22	6	3	22	3	4	28	7	7
Onduidelijkheid van de gevolgen voor het eigen bedrijf	27	13	11	11	14	8	13	8	5	29	25	20	7	8	6	16	14	9
Waar is info te krijgen?	5	0		3	0		7	0		1	0		1	0		4	0	
De hoeveelheid werk/de kosten	15	12	3	18	16	7	19	10	4	17	16	5	14	18	13	17	15	6
Het mogelijk niet beschikbaar blijven van bepaalde stoffen	4	6	1	13	10	8	3	9	3	7	7	7	25	11	9	10	9	5
Op tijd klaar zijn	0	0		0	0		0	0		1	0		0	0		0	0	
Geen zorg want is op tijd klaar		14	12		10	13		11	14		7	15		16	5		11	13
Overige	9	39	58	33	37	45	23	44	50	23	30	42	31	40	56	25	37	50
Weet niet		4	3		8	14		6	13		9	8		4	7		7	10
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.10 Hulp bij de voorbereiding op REACH

Nederlandse brancheorganisaties vormen in alle drie de metingen een belangrijke partij waarvan hulp wordt verkregen bij de voorbereiding op REACH. In toenemende mate wordt daarnaast hulp verkregen van leveranciers en van adviesbureaus (zie de tabellen 23 en 24).

Tabel 23 Hulp van anderen bij de voorbereiding op REACH (meerdere antwoorden mogelijk; spontaan beantwoord) van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 181; Meting 2: n = 223; Meting 3: n = 244

Hulp (van)?	Lid BO						Aantal WP											
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+			Totaal		
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Een Nederlandse brancheorg.		6	0	38	19	35	10	16	20	44	18	30	33	11	18	26	15	22
Helpdesk SenterNovem	1	2	1	5	0	1	4	0	0	1	2	2	6	0	0	4	1	1 <sup>590</sup>
Kamer van Koophandel	0	6	2	0	0	0	0	1	1	0	4	0	0	0	0	0	2	1
Adviesbureau	3	15	3	5	18	15	1	15	9	6	8	9	6	28	17	4	17	11 <sup>599</sup>
Buitenlandse of internationale brancheorganisatie	11	3	0	9	2	2	7	3	0	8	0	0	17	4	4	10	2	1 <sup>599</sup>
Leveranciers		21	34		13	19		20	26		16	25		12	19		16	24*
Ja, nog anders	58	28	34	45	16	21	48	17	24	48	19	23	51	23	33	49	20	26
Nee, geen hulp	23	30	19	22	43	26	23	40	23	22	49	25	21	28	25	22	39	24
Weet niet/wil niet zeggen		3	8		2	7		3	12		0	1		5	5		3	8

\* Significante toename (95% niveau) t.o.v. meting 2.

Bron: EIM, 2008.

Tabel 24 Hulp van anderen bij de voorbereiding op REACH (meerdere antwoorden mogelijk; spontaan beantwoord) van Groep 2 (gemengde branche, dakdekkers, vervaardiging, be- en verwerking van glas, vervaardiging van (artikelen van) papier en karton, vervaardiging van tapijten); Meting 1: n = 37; Meting 2: n = 64; Meting 3: n = 48

	<i>Meting 1</i>	<i>Meting 2</i>	<i>Meting 3</i>
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH			
Een Nederlandse brancheorg.	31	14	22
Helpdesk SenterNovem	0	1	7 <sup>590</sup>
Kamer van Koophandel	0	1	0
Adviesbureau	3	8	5
Buitenlandse of internationale brancheorganisatie	0	2	0
Leveranciers		10	14
Ja, nog anders	26	16	16
Nee, geen hulp	37	54	43
Weet niet/wil niet zeggen		7	2

Bron: EIM, 2008.

### 3.11 Kennis van REACH, van preregistratie en registratie van stoffen

Aan de bedrijven met (enige) kennis van de inhoud van REACH is gevraagd hoeveel stoffen zij denken te gaan preregistreren en hoeveel zij er denken te gaan registreren. Door combinatie van de antwoorden op de bekendheid met het bestaan en de inhoud van REACH en de vragen over preregistratie en registratie is een nieuwe 'kennisvariabele' samengesteld, met als onderscheiden kennisniveaus (in oplopende volgorde):

- heeft nooit van REACH gehoord
- kent de naam REACH
- is (een beetje, vrij goed, zeer goed tot volledig) op de hoogte van de verplichtingen van REACH (in de tabel afgekort tot 'kent inhoud REACH')
- weet het aantal te preregistreren stoffen
- weet het aantal te registreren stoffen.

In tabel 25 wordt voor Groep 1 op basis van deze classificatie het 'kennisniveau' in beeld gebracht.

Ongeveer een op de zes bedrijven weet het aantal door hen te registreren of te preregistreren stoffen te noemen, circa de helft noemt geen aantal te (pre)registreren stoffen, maar zegt wel (min of meer) op de hoogte te zijn van de inhoud van REACH, 9% komt niet verder dan dat zij de naam van REACH gehoord hebben en bijna een kwart van de bedrijven in Groep 1 heeft nog nooit van REACH gehoord.

Leden van brancheorganisaties hebben over het totaal gezien een hoger kennisniveau van REACH; dat geldt ook voor grotere bedrijven ten opzichte van kleinere.

Tabel 25 Kennisniveau m.b.t. REACH van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); n = 367

Omschrijving	Sector						Lid BO		Aantal WP			Totaal
	Rubber en kunststof	Productie industriële gassen	Groothandel chemische prod.	Vervaardiging kunstmest	Toelevering grafische ind.	Chemische industrie	Nee	Ja	2-9	10-49	50+	
	in procenten van het aantal ondernemingen											
weet aantal te registreren stoffen	4	37	17	47	7	26	6	20	10	12	34	16
weet aantal te preregistreren stoffen	0	0	6	0	0	1	3	2	3	2	3	2
kent inhoud van REACH	28	53	45	32	66	46	33	46	37	41	49	49
kent de naam REACH	19	0	3	7	7	11	13	9	11	12	4	9
heeft nog nooit van REACH gehoord	49	10	29	14	20	16	45	23	39	33	10	24
<b>totaal</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Bron: EIM, 2007.

### 3.12 Bekendheid met de komst van GHS

Krap een derde van de bedrijven in Groep 1 is op de hoogte van de komst van het GHS. Hun aandeel is in de loop van de meetperioden niet significant veranderd. Degenen die GHS kennen weten wel vaker dat het GHS mogelijk leidt tot andere eisen aan info, indeling en vorm van etiketten (zie tabel 26).

Groep 2 lijkt, bij een nog steeds laag niveau, iets meer kennis van het GHS te hebben gekregen. Significant is deze toename echter niet (zie tabel 27).

Tabel 26 Bekendheid met de komst van GHS van Groep 1 (meerdere antwoorden mogelijk; spontaan beantwoord) van groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf);

Meting 1: n = 350; Meting 2: n = 376; Meting 3: n = 367

Omschrijving	Lid BO						Aantal WP									Totaal		
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+					
In procenten van het aantal ondernemingen met (enige) kennis over de inhoud van REACH																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Is bekend met de komst van GHS																		
Ja	14	20	13	37	46	44	17	18	21	30	30	30	58	70	63	26	34	29
Nee	86	80	87	63	54	56	83	82	79	70	70	70	42	30	37	74	66	71
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Weet dat het GHS mogelijk leidt tot andere eisen aan info, indeling en vorm etiketten																		
Nee (kent GHS niet)	86	80	87	63	54	56	83	82	79	70	70	70	42	30	37	74	66	71
Nee (kent GHS wel)	4	3	4	9	4	4	6	4	4	6	2	3	11	7	4	7	4	4 <sup>S90</sup>
Ja	10	17	9	28	42	40	11	14	17	24	28	27	47	63	59	19	30	25 <sup>S90</sup>
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2008.



Tabel 27 Bekendheid met de komst van GHS van Groep 2 (meerdere antwoorden mogelijk; spontaan beantwoord) van groep 2 (gemengde branche, dakdekkers, vervaardiging, be- en verwerking van glas, vervaardiging van (artikelen van) papier en karton, vervaardiging van tapijten); Meting 1: n = 191; Meting 2: n = 229; Meting 3: n = 188

	<i>Meting 1</i>	<i>Meting 2</i>	<i>Meting 3</i>
	In procenten van het aantal ondernemingen		
Is bekend met de komst van GHS			
Ja	4	7	9
Nee	96	93	91
Totaal	100	100	100
Weet dat het GHS mogelijk leidt tot andere eisen aan info, indeling en vorm etiketten			
Nee (kent GHS niet)	96	93	91
Nee (kent GHS wel)	1	3	3
Ja	3	4	6
Totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2008.

### 3.13 Informatiezoekgedrag GHS

Krap een derde van de bedrijven in Groep 1 heeft informatie over de gevolgen van GHS gezocht. Vrijwel alle bedrijven hebben de gezochte informatie ook gevonden, waarbij brancheorganisaties een steeds vaker genoemde bron vormen. De rol van krant, radio, TV en internet is juist afgenomen (zie tabel 28).

Tabel 28 Informatiezoekgedrag GHS van groep 1 (meerdere antwoorden mogelijk; spontaan beantwoord) van Groep 1 (rubber- en kunststofindustrie, vervaardiging van industriële gassen, groothandel in chemische producten, vervaardiging van kunstmest, toeleveranciers aan de grafische en aanverwante industrie, chemische industrie, vervaardiging van lijm en plakmiddelen, vervaardiging van (smeer)olieproducten, vervaardiging van verf, drukinkt e.d., groothandel in verf); Meting 1: n = 108 (gezocht?) respectievelijk 45 (waar gevonden?); Meting 2: n = 152 (gezocht?) respectievelijk 56 (waar gevonden?); n = 376; Meting 3: n = 135 (gezocht?) respectievelijk 47 (waar gevonden?)

Omschrijving	Lid BO			Aantal WP									Totaal					
	Nee			Ja			2-9			10-49			50+					
In procenten van het aantal ondernemingen dat bekend is met de komst van GHS																		
	meting			meting			meting			meting			meting			meting		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Heeft informatie over de gevolgen van GHS gezocht																		
Ja	27	18	18	39	40	34	26	51	17	37	15	36	48	39	48	36	34	31
Nee	73	82	82	61	60	66	74	49	83	63	85	64	52	61	52	64	66	69
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Belangrijkste bronnen waar informatie over GHS is gevonden (meerdere antwoorden mogelijk)																		
	In procenten van het aantal ondernemingen dat informatie over de gevolgen van GHS heeft gezocht																	
Bij een brancheorganisatie	9	0	3	45	61	68	34	73	55	55	44	67	28	41	57	38	52	60 <sup>595</sup>
Bij Kamer van Koophandel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Via MKB-NL of VNO-NCW	0	0	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0	3	0	5	1	0	2
Via krant, radio, TV, internet	3	33	0	39	6	2	28	0	0	28	32	0	40	9	5	33	10	2 <sup>599</sup>
Via leveranciers		69	47		7	4		27	0		7	30		12	1		16	10
Nog anders	91	93	53	44	74	52	88	100	48	30	52	22	47	68	75	53	76	52
Wel gezocht, niet gevonden	9	0	0	1	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0

Bron: EIM, 2008.

## 4 Aanvullend onderzoek naar bekendheid bedrijven met hun rol(len) binnen REACH

### *Doel*

EIM heeft in augustus 2008 op verzoek van de begeleidingscommissie aanvullend nog 25 telefonische interviews gehouden onder bedrijven in de chemische industrie of die anderszins werkzaam zijn met chemische stoffen. Het doel was om te bepalen of de bedrijven hun rol(len) binnen REACH helder hebben.

### *Conclusies*

Uit de interviews is gebleken dat in de meeste gevallen de perceptie van de bedrijven overeenkwam met de uitkomst van de Rol Identificatie Tool (RIT). Slechts bij twee bedrijven week de perceptie af van de rollen die door de RIT naar voren werden gebracht. Bij de twee bedrijven bestond er onduidelijkheid over 2 termen die in RIT gebruikt worden. Namelijk: importeren en distribueren. De onduidelijkheden bij deze termen wordt hierna beschreven.

De meeste respondenten geven aan dat de RIT goed en bruikbaar is.

Samenvattend:

- Bedrijven die alleen distributeur of downstream gebruiker zijn, vinden de RIT vaak eenvoudig en verhelderend. Hun rol binnen REACH is eenduidiger en heeft waarschijnlijk relatief minder verplichtingen;
- De RIT is voor ongeveer de helft van de geïnterviewde bedrijven een handig hulpmiddel. Zij vinden de RIT een duidelijk en eenvoudig toepasbaar instrument. Grotere bedrijven zijn meestal goed geïnformeerd over REACH, waardoor hun rol duidelijk is. Zij vinden dat de RIT vooral handig kan zijn voor de kleinere bedrijven.

### *Enkele onduidelijkheden*

Ongeveer de helft van de geïnterviewde bedrijven was wat kritisch over de RIT, vindt de RIT toch niet helemaal duidelijk. De volgende onduidelijkheden zijn besproken:

- Sommige bedrijven vinden de gebruikte terminologie te juridisch. Ook zijn de gebruikte termen niet eenduidig. De termen kunnen op verschillende manieren geïnterpreteerd worden.
- Vraag 1: Heeft u te maken met één van de volgende stoffen en/of situaties? Het is veel respondenten niet helemaal duidelijk wat bedoeld wordt met één of meer keuzemogelijkheden bij deze vraag. Wat zijn niet-geïsoleerde tussenproducten precies? De toelichting hierbij is niet duidelijk. En wat wordt er precies bedoeld met de keuzemogelijkheid: stoffen, preparaten of voorwerpen onder douanetoezicht? Hier zou een toelichting op douanetoezicht voor opheldering kunnen zorgen.
- Als vraag 1 met ja wordt beantwoord, volgt de vraag: Heeft u ook te maken met een andere stof? Dit zorgt voor verwarring. In vraag 1 wordt ook naar stoffen gevraagd. Namelijk met de keuzemogelijkheid: stoffen, preparaten of voorwerpen onder douanetoezicht.
- Een importeur kan ook distributeur zijn. Dit zorgt bij sommige bedrijven die deze beide rollen aannemen voor verwarring. Als distributeur heeft men de verplichting om informatie te leveren aan de importeur. Het is voor deze

bedrijven niet duidelijk welke wettelijke verplichtingen toegevoegd worden met de rol van distributeur. Vervallen deze distributieverplichtingen als men ook importeur is?

- Voor sommige bedrijven is niet duidelijk wat precies verstaan wordt onder importeren. Men denkt bij importeren aan producten invoeren uit het buitenland. Volgens de REACH importeert men pas als men producten invoert die van buiten de EU komen. Dit staat echter wel vermeld in een toelichting bij de RIT. De RIT zou ook op andere momenten bij het woord 'importeren' aan kunnen geven dat het gaat om producten die van buiten de EU komen.

## 5 Inzichten uit diepte-interviews

### 5.1 Doel

EIM heeft in de periode september/ oktober 2008 op verzoek van de begeleidingscommissie 10 diepte-interviews gehouden onder bedrijven in de chemische industrie of die anderszins werkzaam zijn met chemische stoffen. Het doel van de diepte interviews was vooral om te bepalen hoe de bedrijven hun rol(len) en verplichtingen binnen REACH tot dusverre hadden ingevuld en met welke vragen/ onduidelijkheden men nog zat.

### 5.2 Resultaten diepte-interviews

#### *Gehanteerde informatiebronnen*

Alle geïnterviewde bedrijven hebben in het beginstadium van REACH geluiden over REACH in de verschillende media opgevangen. Bedrijven, die aangesloten zijn bij een branchevereniging, hebben vanuit de branchevereniging vaak eerst algemene informatie ten aanzien van REACH ontvangen en later heeft een aantal respondenten workshops bijgewoond - georganiseerd vanuit diezelfde brancheverenigingen. Op deze workshops is meer informatie gegeven over REACH en is meestal concreter ingegaan op de rolbepaling van bedrijven binnen de REACH wetgeving en daarbij behorende verplichtingen. Dergelijke workshops waren tevens nuttig om met mede branchegenoten ervaringen ten aanzien van REACH uit te wisselen.

Sommige respondenten hebben ook van bepaalde internet sites gebruik gemaakt voor het verzamelen van informatie ten aanzien van REACH. Meest genoemde sites daarbij zijn chemiezone.nl en de site van de REACH-helpdesk van SenterNovem en de overheid. Slechts een enkeling was op de hoogte van de telefonische REACH helpdesk en heeft er wel eens gebruik gemaakt. Ook de website van ECHA wordt met regelmaat genoemd in de zoektocht naar informatie over REACH.

#### *Stoffen en rollen*

De mate waarin een bedrijf op de hoogte is van REACH, is mede afhankelijk van de rol die men vervult in de keten. Voor bedrijven, die een rol als fabrikant en/of importeur hebben, is het in het beginstadium van REACH belangrijker geweest goed op de hoogte te raken van wat REACH voor het bedrijf inhoudt, aangezien zij op korte termijn al moeten gaan preregistreren. Bedrijven, die binnen REACH een rol hebben als distributeur en/of downstream-gebruiker, blijken in veel gevallen minder goed op de hoogte te zijn dan voornoemde bedrijven: zij krijgen immers pas in een later stadium echt met REACH te maken. Toch hebben alle geïnterviewde bedrijven zichzelf op de hoogte gebracht van REACH. Ondanks de algemene informatie, die vrijwel alle geïnterviewde bedrijven in het kader van REACH hebben verzameld, heeft een aantal 'kleine' downstream-gebruikers moeite om vast te stellen wat REACH concreet voor hen gaat inhouden: zij vragen zich af op welke wijze precies invulling gegeven moet worden aan de verplichtingen, die REACH aan hun rol in de keten stelt.

Hoe lager een bedrijf zich in de keten bevindt, des te vaker schuift zij de op te leveren informatie in het kader van REACH door naar bedrijven/leveranciers

hoger in de keten. Leveranciers moeten hen immers van gegevens in het kader van REACH voorzien. De laatste paar maanden komen er vanuit afnemers ook steeds vaker vragen over REACH - met name hoe het zit met de preregistratie. Downstream-gebruikers zetten deze vragen zoals gezegd door naar hun leveranciers.

De terugkoppeling vanuit leveranciers is er wel, meestal met een bevestiging dat zij met de (pre)registratie bezig zijn. In de meeste gevallen geven zij dan ook een garantie aan hun afnemers, dat zij gaan (pre)registreren. Daardoor zijn downstream-gebruikers afgedekt en hoeven deze bedrijven - afgezien van de communicatie richting hun afnemers - (voorlopig) niets zelf te ondernemen voor REACH.

Opvallend is overigens dat sommige bedrijven op basis van de verplichtingen die voortvloeien uit REACH er al voor hebben gekozen om bepaalde importen stop te zetten (om daarmee hun rol als importeur uit te sluiten).

#### *Status van REACH en (pre)registratie*

De meeste bedrijven zeggen bijna klaar te zijn voor REACH. Er is opnieuw een verdeling te maken naar de rol(len) van een bedrijf binnen REACH: bedrijven met een fabrikantenrol en/of importeursrol zeggen over het algemeen, dat zij de voorbereidende fase van de preregistratie afgerond hebben en klaar zijn om daadwerkelijk te gaan preregistreren (vóór 1 december 2008).

Bedrijven met een rol als distributeur en/of downstream-gebruiker zijn zoals gezegd in afwachting van de gegevens, die zij aangeleverd moeten krijgen vanuit hun leveranciers. Wel werken deze bedrijven al langer met veiligheidsbladen, dus die verplichting komt niet uit de lucht vallen. Op dit moment zijn deze bedrijven met name veel tijd kwijt met het communiceren met hun leveranciers en afnemers over de aan te leveren gegevens ten aanzien van REACH en hoe het bedrijf aankijkt tegen REACH.

#### *Zorgen*

De bedrijven met wie de diepte-interviews zijn gevoerd, zijn op zich zeer te spreken over de doelstelling van REACH - namelijk het zorgdragen voor veiligheid van mens en milieu door bekendheid met de risico's en het veilig gebruik van chemische stoffen in de gehele professionele keten. De bedrijven staan wat minder positief tegenover de manier waarop invulling gegeven moet worden aan REACH. Een aantal kritiekpunten komt regelmatig naar voren.

- 1 Het gros van de geïnterviewde bedrijven geeft aan dat de invulling van REACH (het voldoen aan de verplichtingen behorende bij de rol(len) van het bedrijf binnen REACH) een hoop extra (administratief) werk met zich meebrengt. Omdat veel bedrijven relatief klein zijn, hebben zij vaak geen specialisten op het gebied van veiligheid in het algemeen en REACH in het bijzonder in dienst. Dat maakt het voor die bedrijven moeilijk om op adequate wijze invulling te geven aan hun verplichtingen voor REACH. Het extra werk geldt met name ook voor bedrijven, die de rol van fabrikant en/of importeur hebben en dus al op korte termijn aan de preregistratie moeten voldoen.

- 2 Een aantal bedrijven gaf aan, dat zij het jammer vinden, dat REACH niet samen is gevallen met het Global Harmonised System (GHS), omdat ze verwachten bij invoering van GHS vergelijkbare (stof)gegevens te moeten aanleveren.
- 3 De verdeling van de (verwachte) hoge kosten van het voldoen aan de verschillende verplichtingen. Daarbij gaat het dus niet om de kosten verbonden aan het op de hoogte te komen/blijven van REACH (waaronder het inventariseren van grondstoffen, preparaten en producten, die binnen REACH vallen), maar vooral over de verwachte kosten van aan REACH verbonden registratie. Voorbeelden daarvan zijn kosten voor het samenstellen van de benodigde dossiers en het uitvoeren van onderzoeken naar blootstellingsscenario's. Bedrijven vragen zich in dit verband ook af wie er binnen de te vormen SIEFS op gaan draaien voor welk deel van de kosten van onderzoek ten behoeve van registratiegegevens. Het is onduidelijk welk criterium gehanteerd gaat worden in de verdeling - hier zijn nog geen harde afspraken over gemaakt.
- 4 Onzekerheid speelt bedrijven parten - met name die bedrijven, die moeten gaan (pre)registreren. Onzekerheid heerst tenminste op twee gebieden: ten aanzien van kostenverdeling en ten aanzien van de te (pre)registreren stoffen en preparaten. REACH blijft volgens enkele bedrijven nog voor meerdere interpretaties vatbaar: eenduidigheid ontbreekt soms.
- 5 Te (pre) registreren stoffen: Een aantal bedrijven heeft aangegeven niet precies te weten welke stoffen/preparaten geregistreerd moeten worden. Bedrijven zien het als een risico, wanneer zij gegevens over bepaalde stoffen en/of preparaten vergeten aan te leveren. daarom kiezen de geïnterviewde bedrijven ervoor zoveel mogelijk te preregistreren. Sommige bedrijven zien preregistratie dan ook meer als 'tijd kopen'.
- 6 Tot slot vraagt een aantal geïnterviewde bedrijven zich af of de ECHA voldoende mankracht en kennis heeft om een zo grote informatiestroom te verwerken binnen de gestelde termijn.





## BIJLAGE I Verslagen van diepte-interviews

### ***Gespreksverslag interview 1 (vervaardiger van producten van kunststof)***

#### *Informatiebronnen*

Van verschillende kanten heeft het bedrijf informatie ten aanzien van de REACH ontvangen: via de branchevereniging NRK (Nederlandse Vereniging van Rubber en Kunststoffen - met als onderdeel de PVT, producenten van thermoplasten), maar ook door middel van seminars, berichten en de website van NRK. De informatie vanuit het NRK ten aanzien van de REACH was echter vrij algemeen. Zo was er te weinig informatie ten aanzien van de verschillende rollen binnen REACH en wanneer een bedrijf binnen een bepaalde rol viel. Het bedrijf heeft navraag gedaan bij het NRK, maar het werd niet duidelijk. Op dit moment is het redelijk stil rondom REACH voor het bedrijf, hoewel het bedrijf wel het idee heeft dat er meer gedaan moet worden hiervoor. Er is hier sprake van een (relatief) klein bedrijf, waarbij geen specialisten in dienst zijn ten aanzien van REACH, maar werknemers op meerdere terreinen tegelijk ingezet worden. Het bedrijf zegt nog te weinig informatie gehad te hebben om te kunnen bepalen wat REACH precies voor hen in gaat houden. Duidelijk is wel, dat het productievolume van stoffen en de mate waarin een stof gevaar oplevert voor mens en maatschappij, belangrijk is.

#### *Stoffen en rollen*

Het bedrijf was niet op de hoogte van de RIT. Na invullen van de RIT blijkt het bedrijf een downstream gebruiker te zijn. Ook de verplichtingen, die bij deze rol horen, zijn niet erg herkenbaar voor het bedrijf. Het bedrijf heeft dan ook vanwege de beperkte informatievoorziening nog niet aan de verschillende verplichtingen kunnen voldoen.

#### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf zegt helemaal niet klaar te zijn voor REACH. De vraag is wat het bedrijf er nu precies mee moet. Contact met leveranciers in het kader van REACH verplichtingen is er nog niet geweest. Wel zit bij nieuwe producten en bijna alle grondstoffen een safety data sheet (VIB), maar dat was er al voor invoering van REACH.

#### *Zorgen en vragen*

Het bedrijf weet niet goed of de stoffen die ze verwerken, betrekking hebben op de verplichtingen van REACH. Verder vraagt het bedrijf zich af of bedrijven in het algemeen op de hoogte gesteld worden in geval van wetswijzigingen (hier: REACH) en of bedrijven in het algemeen op de hoogte gebracht worden van veranderingen in de algemene lijst van gevaarlijke stoffen. Als veiligheidsbladen veranderen (in vormgeving en/of inhoud), lijkt het er nu binnen REACH op alsof downstream gebruikers moeten controleren of hun leveranciers deze veranderingen wel doorgevoerd hebben. Dat komt vreemd over.

## ***Gespreksverslag interview 2 (vervaardiger van anorganische basischemicaliën)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf is een grote, internationale organisatie, die op alle strategische plekken van de brancheorganisatie vertegenwoordigd is: de leiding van de brancheorganisatie is voor een deel in handen van dit bedrijf. In het aanlooptraject hebben zij achter de schermen deelgenomen aan de lobby omtrent de vaststelling van REACH. Inzake de ontwerpwetgevingen in het kader van REACH is door middel van sociaal economisch onderzoek nagegaan wat de consequenties zouden zijn van die ontwerpwetgeving. In eerste instantie is dit onderzoek uitgevoerd door verschillende branche organisaties. Later hebben ook Europese en nationale overheden hieraan meegewerkt. Daarom heeft het bedrijf veel meer een rol als informatieverspreider dan als informatieverzamelaar. Vanuit de moederorganisatie in Duitsland, alsook van de internationale (CEFIC) en de nationale branchevereniging (VNCI) heeft het bedrijf in de aanloopfase naar REACH informatie gekregen. Het bedrijf had een overload aan informatie beschikbaar en had ook teams van specialisten - zowel inhoudelijk als aan de uitvoeringskant (toxicologen onder andere). Zo zijn er in totaal wel een paar honderd mensen binnen het bedrijf op een bepaalde manier verbonden met REACH. Ten aanzien van de invulling van REACH geeft het bedrijf via de branchevereniging de leden voorlichting.

### *Stoffen en rollen*

Omdat het bedrijf in de aanloopfase al zo nauw betrokken was met (het ontwerp van) REACH is het goed op de hoogte van de verplichtingen, die zij heeft bij de invulling van de verplichtingen, die REACH met zich meebrengt. Ook heeft het bedrijf een adviesbureau op het gebied van milieu en veiligheid (waaronder REACH valt) opgericht (Success) voor ondersteuning aan derden/klanten. Alle rollen die binnen REACH onderscheiden zijn (fabrikant, importeur, downstream-gebruiker en distributeur) zijn van toepassing op het bedrijf. Het bedrijf probeert zo goed mogelijk de documenten, die REACH vereist, op te stellen, bovendien hebben zij een systeem dat automatisch bericht wanneer bij een bepaalde stof sprake is van een volumeoverschrijding. Dat is belangrijk omdat dan vaak additionele gegevens voor die stof aangeleverd moeten worden.

Het bedrijf heeft een REACH implementatie team (RIT) opgericht (voor heel Europa): dit is een soort denktank, die onder andere nadenkt over de strategie voor de invulling van REACH. Ten eerste maken REACH-coördinatoren een inventarisatie van alle stoffen en stofgroepen, die ingekocht, geïmporteerd en gefabriceerd worden: vallen deze onder de REACH? Deze gegevens worden naar een centraal team gestuurd, die ze opslaat in een centrale database. Ten tweede zijn er stofcoördinatoren: zij zorgen voor nadere invulling van (registratie)gegevens omtrent bepaalde stoffen of stofgroepen.

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf ligt goed op schema in het kader van het voldoen aan de verplichtingen van REACH. Er zijn al meer dan 5.000 preregistraties gedaan. In principe worden alle stoffen preregistréerd. Het bedrijf probeert ook als eerste de verschillende stoffen te preregistreren, omdat het dan de lead in REACH kan krijgen voor die stoffen. Van alle aanwezige stoffen in het bedrijf is al meer dan de helft in beeld gebracht (vermoedelijk 60-70%). De gegevens worden bij een

centraal team aangeleverd. Zogenaamde stofcoördinatoren zijn speciaal aangesteld om de dossiers van de verschillende te registreren stoffen samen te stellen. De voorbereidende fase voor registratie is daarmee al in volle gang. Ook worden voor sommige stoffen of stofgroepen consortia van bedrijven opgericht, zodat niet elk bedrijf afzonderlijk informatie in het kader van de (pre)registratie hoeft te verzamelen. Er is een modelcontract voor (deelname aan) deze consortia opgesteld. Het uiteindelijke contract is iets tussen de bedrijven onderling. Soms zijn er kosten aan verbonden om je als bedrijf bij zo'n consortium aan te sluiten. Vaak hebben sommige bedrijven al stofgegevens, die ze dan moeten/willen delen met andere bedrijven. Die moeten daar dan voor betalen.

De preregistratie gaat zoals gezegd voortvarend bij het bedrijf, omdat daarvoor maar enkele gegevens per stof doorgegeven moeten worden (zoals onder andere legal entity, CAS-nummer en volume).

Ook is er vanaf het begin al contact geweest met leveranciers: het bedrijf heeft iedere leverancier aangeschreven met betrekking tot (preregistratie voor) REACH. Wanneer leveranciers hun stoffen zelf niet gaan preregistreren, doet het bedrijf dat zelf. Ook is er reeds in een vroeg stadium contact geweest met afnemers. Het bedrijf heeft informatie verschaft aan haar afnemers (o.a. brochures, stellingname ten aanzien van REACH door het bedrijf, presentaties).

### *Zorgen*

De uitgangspunten van REACH vindt de respondent goed (doelstelling was een werkbaar REACH creëren). Een groot voordeel van REACH kan liggen in de ontwikkeling van nieuwe stoffen: in de oorspronkelijke regelgeving was het heel duur nieuwe stoffen aan te melden (er moest een kennisgevingdossier opgesteld worden). De ontwikkeling van nieuwe stoffen werd geremd vanwege enerzijds de initiële ontwikkelkosten en anderzijds het risico dat er uiteindelijk te weinig vraag zou zijn naar de nieuw ontwikkelde stof. Omdat door de invoering van REACH de informatie ten aanzien van 'oude' en nieuwe stoffen veel meer gelijkgetrokken wordt, kan dit gunstig zijn voor de marktwerking.

Respondent maakt zich wel enige zorgen of er voldoende mankracht binnen het bedrijf op de been gebracht kan worden om alle verplichtingen rondom REACH (op tijd) te voldoen. Ook vraagt hij zich af of er bij het Europees agentschap (ECHA) voldoende specialisten aanwezig zijn om de informatiestroom goed te verwerken.

### ***Gespreksverslag interview 3 (Vervaardiger van glasvezels)***

#### *Informatiebronnen*

Het bedrijf heeft de informatie ten aanzien van REACH met name gekregen vanuit de branchevereniging, waar zij lid van is, de VVVF (branchevereniging voor verffabrikanten). Deze heeft door middel van mails haar leden op de hoogte gebracht van REACH. Ook heeft het bedrijf zelf nog wat nagezocht. De informatie die de branchevereniging aangeleverd had, bleek niet geheel toereikend om de rol van het bedrijf binnen REACH te bepalen. Wel gaf de VVVF informatie over de verschillende rollen/categorieën, maar bedrijven moesten dan zelf nog bepalen welke rol voor hen gold. Op dit moment informeert de branchevereniging haar leden alleen als er wijzigingen optreden in het kader van de REACH. Er was sprake van een lange aanloop richting de invoering van REACH. In het beginstadium was het erg moeilijk voor het bedrijf om te bepalen wat REACH concreet voor hen ging betekenen/welke verplichtingen REACH voor het bedrijf met zich meebracht.

#### *Stoffen en rollen*

Het bedrijf heeft zelf al aan de hand van de RIT haar rol binnen REACH bepaald. Het bedrijf is slechts downstream gebruiker. Voordat het bedrijf haar rol via de RIT bepaald had, was het onduidelijk wat haar rol precies was. Zoals gezegd had zij wel van de branchevereniging informatie gehad met betrekking tot de verschillende rollen, maar was het niet duidelijk hoe concreet de eigen rol bepaald moest worden. In eerste instantie dacht de respondent dan ook dat het bedrijf behalve downstream gebruiker ook fabrikant was, aangezien ze in haar optiek ook producten fabriceert. Via de RIT werd de juiste rol later duidelijk. De verplichtingen van de rol van downstream gebruiker waren duidelijk voor respondent. Maar, aangezien het bedrijf nauwelijks te maken heeft met gevaarlijke stoffen (de gevaarlijkste stof waar zij mee te maken heeft is terpentijn), heeft zij weinig verplichtingen binnen REACH.

#### *Status rond REACH en(pre)registratie*

Het bedrijf is bijna klaar voor REACH: REACH heeft weinig impact op dit bedrijf: er verandert dus weinig. Het enige dat aangepast dient te worden zijn de veiligheids informatie bladen (VIB's), maar het gaat dan met name om aanpassing van de volgorde van de informatie in de VIB's en niet om het verzamelen van extra informatie. Afnemers hebben nog niet bij het bedrijf aangeklopt voor extra informatie in het kader van REACH bij de aangeleverde producten, maar de VIB's zijn ook op de website beschikbaar. Het is in feite ook ondoenlijk bij elk afzonderlijk product een VIB te voegen.

Vanuit leveranciers is ook nog geen (extra) informatie in het kader van REACH aangeleverd (VIB's). Respondent vermoedt dat dit misschien komt door het feit dat ook hun leveranciers nauwelijks te maken hebben met gevaarlijke stoffen. Bij een aantal leveranciers is wel een REACH coördinator aangesteld. Wanneer het bedrijf vragen heeft over REACH, is deze coördinator het aanspreekpunt voor het bedrijf.

### *Zorgen*

Respondent kent op zich weinig zorgen ten aanzien van de REACH, aangezien het bedrijf niet/nauwelijks te maken heeft met gevaarlijke stoffen. Respondent keurt REACH wel goed, in die zin, dat er zo controle op gevaarlijke stoffen is. Hij heeft ook geluiden opgevangen van andere bedrijven, waar REACH wel meer impact heeft, dat het veel extra administratief werk met zich mee brengt. Hij vraagt zich wel af waarom REACH ingevoerd is als rekening gehouden wordt, dat het Global Harmonised System (= andere Europese norm) binnenkort ook ingevoerd gaat worden.

## ***Gespreksverslag interview 4 (vervaardiger van verpakkingsmiddelen van papier en karton en printing)***

### *Informatiebronnen*

In de media had respondent al dingen opgevangen over REACH. Het bedrijf had al van de ECHA-site informatie gehaald zelf. In februari/maart van dit jaar kwam er van een afnemer de vraag om gegevens in het kader van REACH aan te leveren. Er is vervolgens een bijeenkomst vanuit de branchevereniging (KVGO, ten aanzien van drukkerijen) georganiseerd. Op deze bijeenkomst is informatie gegeven aan bedrijven, die nog geen kennis van REACH hadden. Dit is onder andere gebeurd aan de hand van een Europese handleiding hoe omgegaan moet worden met REACH. Daarin kwam onder andere naar voren hoe de rol(len) van het bedrijf binnen REACH bepaald konden worden en hoe informatie in het kader van REACH bij leveranciers gehaald kon worden. Met name de informatie op deze bijeenkomst was duidelijk. In het begin (voor de bijeenkomst van de branchevereniging) was het moeilijk vast te stellen welke verplichtingen REACH voor het bedrijf betekende.

### *Stoffen en rollen*

De rolbepaling heeft voor het bedrijf plaatsgevonden met behulp van de workshop/bijeenkomst georganiseerd door de branchevereniging. Ook na doorlopen van de RIT blijkt het bedrijf slechts de rol van downstream gebruiker te hebben. Eigenlijk is het bedrijf ook importeur, maar omdat de leveranciers in deze de (pre)registratie voor hun rekening nemen, vervalt deze rol. Zelf twijfelde het bedrijf over 1 (hulp)stof: het was niet geheel duidelijk of deze stof ge(pre)registreerd moest worden. Daarvoor heeft respondent al opvraag gedaan bij leverancier; deze stof zou op de SVHC lijst (lijst van gevaarlijke stoffen) kunnen staan. Sinds er concreet een aantal stoffen op deze 'zwarte' lijst staan, komen er vanuit afnemers meer vragen ten aanzien van REACH. De verplichtingen, die horen bij een rol als downstream-gebruiker, komen respondent bekend voor. VIB's werden al voor de invoering van REACH opgesteld. Het verschaffen van een VIB is in principe al verplicht bij elke eerste levering. In de praktijk gebeurt dit echter vaak niet, omdat zeker grote bedrijven de VIB's op internet beschikbaar stellen en afnemers via die weg aan deze informatie kunnen komen. VIB's zijn dus voor alle stoffen beschikbaar.

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf wacht nog op een reactie van de leverancier ten aanzien van de stof, waarvoor niet geheel duidelijk is of deze ge(pre)registreerd moet worden. Het bedrijf heeft een REACH verklaring opgesteld, die bij REACH-vragen vanuit afnemers overlegd wordt. In deze verklaring stelt het bedrijf haar afnemers op de hoogte van de status van REACH binnen het bedrijf alsmede de consequenties van REACH voor het bedrijf en dus afnemers. De verklaring stelt onder andere dat nog niet alle leveranciersinformatie verkregen is en dat sommige leveranciers geen garanties kunnen geven. Toch is de verwachting dat alle belangrijke grondstoffen voor 1 december 2008 gepreregistreerd worden. Op korte termijn zullen er geen producten ten gevolge van REACH komen te vervallen.

### *Zorgen*

Respondent denkt dat er door de invoering van REACH meer gelijkheid binnen de verschillende EU-landen komt. In de oude situatie stelde Nederland andere eisen aan (informatie ten aanzien van) stoffen dan andere EU-landen. Ook wordt door REACH kritisch gekeken naar meer gangbare stoffen - zoals bijvoorbeeld ethanol. Door REACH is er nu een betere en eerlijkere informatievoorziening dan voorheen. Echter dit brengt - zeker voor de chemische industrie - aanzienlijke kosten met zich mee. In het begin was er wel een onzekere situatie, omdat de SVHC-lijst nog geen inhoud had aan het begin van de preregistratieperiode.

Het bedrijf heeft niet veel zorgen ten aanzien van REACH voor het bedrijf zelf. Het criterium van 10-gewichtsprocent is niet overschreden, waardoor het bedrijf niet hoeft te registreren en mogelijk moet vervangen. Alleen voor inkt en lak zouden op termijn wellicht alternatieven gezocht moeten worden (wanneer deze stoffen geen autorisatie krijgen). Respondent vindt het goed dat door REACH een zoektocht naar alternatieven (minder gevaarlijke stoffen) op gang is gebracht.

## ***Gespreksverslag interview 5 (vervaardiger van producten van kunststof - kleeerhangers)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf heeft zelf via internet informatie over REACH gezocht, onder andere op de SenterNovem-site. Maar de belangrijkste informatiebron voor hen is een extern adviesbureau (B & D). In eerste instantie bleek dit adviesbureau zelf niet op de hoogte te zijn van REACH. Ook andere bedrijven vroegen zich af wat REACH precies inhield. Na navraag van B & D bij de Arbo Unie heeft dit adviesbureau een workshop verzorgd, die bedrijven voorzag in informatie rondom REACH. Het bedrijf is niet aangesloten bij een branchevereniging en heeft dus via die weg geen informatie over REACH gekregen. Het adviesbureau en de SenterNovem-site wordt door respondent in de gaten gehouden in verband met mogelijke wijzigingen rondom REACH. Het was voor de respondent (na rolbepaling) duidelijk aan welke verplichtingen het bedrijf moest voldoen en wat REACH dus concreet voor hen in zou gaan houden.

### *Stoffen en rollen*

Vanuit de workshop en de overige informatie was het duidelijk voor respondent dat het bedrijf slechts de rol van downstream gebruiker had binnen REACH. Respondent was nog niet op de hoogte van het Rollen Identificatie Tool (RIT). Zoals eerder vermeld was het voor het bedrijf al wel duidelijk welke verplichtingen bij de rol van downstream gebruiker horen. Om aan deze verplichtingen te kunnen voldoen zijn zij echter in belangrijke mate afhankelijk van de 'REACH'-gegevens die zijn van hun leveranciers krijgen (datasheets/VIB's). Tot voor kort was een van de belangrijkste leveranciers uit Italië nog niet goed op de hoogte.

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf is nog niet klaar voor REACH, maar dat komt omdat zij nog in afwachting is van de informatie vanuit haar leveranciers. Op de hoogte van de verplichtingen is het bedrijf wel en de wil is er om eraan te voldoen. Het bedrijf hoeft zelf niet te (pre)registreren ten aanzien van de producten die zij maakt, maar moet alleen de informatie vanuit leveranciers doorgeven aan haar afnemers. Registratie (vanuit leveranciers) vond al voor de invoering van REACH plaats in het kader van de milieuvergunning. De leverancier(s) van dit bedrijf zijn weer afhankelijk van andere grote spelers in de markt (fabrikanten/importeurs) en die zijn op hun beurt weer bezig met (pre)registratie. Deze (pre)registratie is kennelijk nog niet voltooid. Tot die tijd is het wachten voor de leverancier(s) van het bedrijf en het bedrijf zelf. Sommige afnemers vragen zich ook af wat de status rond REACH is, maar het bedrijf kan daar dus nog geen goed antwoord op geven op dit moment, maar heeft het uitstaan bij de leverancier(s).

### *Zorgen*

Respondent vindt, dat, wanneer met de invoering van REACH bereikt wordt, dat er actief gezocht gaat worden naar alternatieven voor gevaarlijke stoffen, REACH nuttig is. Hij betwijfelt echter of het echt zover komt. Het bedrijf heeft al eens bij leverancier navraag gedaan wat betreft alternatieven, maar de leverancier vond dat nu (nog) niet aan de orde. Veel leveranciers lijken nog met het



preregistreren bezig te zijn, waarbij zij bij vragen van hun afnemers (downstream gebruikers) verwijzen naar de overgangstermijn. Het grootste probleem ten aanzien van REACH voor dit bedrijf is dus de afhankelijkheid van het opleveren van informatie vanuit leveranciers.

## ***Gespreksverslag interview 6 (vervaardiger van chemische producten)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf is via een aantal wegen op de hoogte gekomen van REACH: ten eerste via de vele internetpublicaties, die er in het beginstadium van REACH geweest zijn. Verder heeft respondent een REACH-cursusdag gevolgd. Deze cursusdag werd georganiseerd door chemiezone.nl. Dat is een onafhankelijke site met betrekking tot veiligheidsaspecten, waarop SDU iedere maand voor updates zorgt. Het bedrijf heeft een abonnement hierop. Van een zustermaatschappij in Engeland had het bedrijf al geluiden opgevangen dat REACH geïntroduceerd zou gaan worden.

Het bedrijf is niet aangesloten bij een branchevereniging, maar maakt wel gebruik van de diensten van een adviesbureau (SPM) voor informatie ten aanzien van REACH. Dit bureau geeft advies op het gebied van milieu, veiligheid en ARBO.

Het gaat hier om een klein bedrijf met 16 werknemers. In verhouding is het voor zo'n klein bedrijf tijdrovend om informatie ten aanzien van de REACH te verzamelen, temeer het hier gaat om een ander type informatie dan voor reguliere bedrijfswerkzaamheden verzameld moet worden. De implementatie van REACH komt hen zogezegd koud op het dak vallen. REACH resulteert voor het bedrijf dan ook meer in kosten (tijd) dan in baten vanwege de grote hoeveelheid administratieve handelingen. Per maand is het bedrijf wel een paar ochtenden bezig de informatie in het kader van REACH te verzamelen/up-to-date te houden.

Op dit moment zijn de informatiebronnen ten aanzien van REACH chemiezone.nl, leveranciers, SPM, VROM en Internet in het algemeen - EU-sites in het bijzonder, waarbij ook wel eens gebruik gemaakt wordt van de helpdesk. De informatie, die het bedrijf nodig heeft ten aanzien van REACH, beslaat met name stoffen en de gevaren ervan. De registratie van alle grondstoffen, waar het bedrijf mee te maken heeft, moet via het contact met leveranciers up-to-date gehouden worden. Het bedrijf wenst namelijk alleen gebruik te maken van geregistreerde grondstoffen/producten. Soms krijgen bepaalde grondstoffen geen autorisatie en moeten daarom uit de handel genomen worden (*fake outs*). Er moet dan gezocht worden naar alternatieve grondstoffen, die het gebruik kan afnemen. Dit kost ook tijd.

### *Stoffen en rollen*

Respondent is niet bekend met de RIT. Na het doorlopen van de RIT blijkt het bedrijf de rol van downstream-gebruiker te hebben: het bedrijf maakt alleen preparaten. Voor één stof is het bedrijf ook distributeur. Omdat de rol van importeur in het kader van de REACH extra verplichtingen (registratie) met zich meebrengt, heeft het bedrijf besloten (voor invoering van de REACH) geen grondstoffen meer af te nemen van een leverancier uit de Verenigde Staten. De lijst met verplichtingen, die aan deze twee rollen verbonden is, is voor respondent herkenbaar (onder andere vanuit eerder genoemde cursusdag). De verplichtingen lijken sterk op verplichtingen, waaraan het bedrijf voor de invoering van REACH aan voldeed - in dat opzicht zit er logica in: zo werden Veiligheids Informatie Bladen (VIB's) in het verleden (voor de REACH) al gemaakt. Het verschil is, dat de implementatie van REACH in de verschillende

EU-landen op een net wat andere manier bekrachtigd wordt. VIB's in Nederland worden volgens de Nederlandse wetgeving verspreid over andere landen en andersom. Bij het voldoen van verplichtingen wordt met name een goed contact met leveranciers onderhouden (die voor registratie moeten zorgen). Verder heeft het bedrijf geen 'externe' hulp ingeroepen om aan de verplichtingen te voldoen.

#### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het proces van registratie van gegevens is in volle gang. VIB's zijn nu opgesteld. Informatie wat betreft veiligheid ligt nu vast, maar deze kan wijzigen. Dat houdt het bedrijf in de gaten. Het bedrijf is afhankelijk van leveranciers: die moeten aan hen de informatie aanleveren (na preregistratie). Vervolgens kan het bedrijf voor de producten/preparaten die zij maakt informatie in de vorm van VIB's richting haar klanten communiceren. Aangezien het bedrijf zelf niet hoeft te registreren (downstream-gebruiker), hoeft zij ook niet zelf dossiers (VIB's) op te stellen.

#### *Zorgen*

Zorgen ten aanzien van REACH zitten vooral in de kosten voor een relatief klein bedrijf. Zo moeten alle producten/preparaten ieder afzonderlijk in het systeem gebracht worden. De tijd, die het bedrijf moet steken in het verzamelen van informatie om te voldoen aan verplichtingen in het kader van REACH, werkt kostenverhogend (veroorzaakt meerkosten).

Verder moeten teveel (registratie)systemen nu naast elkaar gebruikt worden (MSDS, Pinda en REACH en Global Harmonised System, dat binnenkort ingevoerd gaat worden). Deze systemen hebben een zekere overlap, waardoor soms dezelfde gegevens in meerdere systemen ingevoerd moeten worden.

Een ander probleem is dat de concurrentiepositie ten opzichte van regio's zonder REACH (bijv. Azië) verslechterd door de meerkosten als gevolg van REACH.

Respondent vraagt zich verder twee dingen af:

- 1 Het blijkt dat niet in alle landen REACH op precies dezelfde manier vorm krijgt: respondent merkt op dat in Duitsland men bezig is met het opstellen van raamwerken/sjablonen ten aanzien van het opstellen van blootstellingsscenario's. Zij vroeg zich af of in Nederland ook zo iets dergelijks ontwikkeld wordt (dat zou een hoop tijd en geld besparen)?
- 2 REACH verplicht bedrijven om gegevens minimaal tien jaar te bewaren. Respondent vroeg zich of dat inhoudt dat er altijd een hard-copy bewaard moet worden of dat alleen digitaal bewaren ook volstaat?

## ***Gespreksverslag interview 7 (vervaardiger van kunststof in primaire vorm)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf heeft informatie over REACH verkregen van de SenterNovem-site, chemizone.nl en informatiebladen. Ook heeft het zelf via zoekmachines informatie proberen te achterhalen over REACH. Nieuwsbrieven vanuit de kunststofsector en bladen met wetwijzigingen waren tenslotte ook een hulpmiddel. Met name de REACH site van SenterNovem heeft veel informatie voor het bedrijf opgeleverd. Het bedrijf is niet aangesloten bij brancheverenigingen. Via onder andere mailing van chemiezone houdt het bedrijf zich op de hoogte van de veranderende stand van zaken rondom REACH. In het beginstadium was het erg moeilijk vast te stellen wat REACH concreet voor het bedrijf zou gaan inhouden. Het was vooral niet duidelijk wat REACH per afzonderlijke stof inhield: het bedrijf vroeg zich af welke stoffen/basismaterialen, waar zij mee te maken hadden, precies onder de REACH wetgeving vielen.

### *Stoffen en rollen*

Voor bepaling van haar rol binnen REACH heeft het bedrijf eerder al de Rollen Identificatie Tool (RIT) van SenterNovem gebruikt. Het blijkt dat zij voor REACH downstream gebruiker is. De verplichtingen die aan de rol van downstream gebruiker binnen REACH kleven, waren reeds bekend bij het bedrijf. In het kader van het voldoen aan deze verplichtingen stelt respondent, dat VIB's al voor invoering van REACH in het kader van de Wet gevaarlijke stoffen opgesteld moesten worden. Het opstellen van VIB's behoorde dus al tot het interne bedrijfsproces. Het bedrijf heeft te maken met een beperkt aantal (beperkte hoeveelheid van) stoffen, hetgeen in principe geen problemen oplevert ten aanzien van REACH. In feite is de enige gevaarlijke stof, die het bedrijf inkoopt, biocide. Het bedrijf heeft vooral problemen, omdat ze met een combinatie van stoffen werkt, waarvoor niet duidelijk is of deze combinatie geregistreerd moet worden in het kader van REACH. Polymeren hoeven niet geregistreerd te worden voor REACH, wanneer deze uit monomeren gemaakt worden. Dit bedrijf maakt echter niet vanuit monomeren polymeren, maar er wordt vanuit aardappelzetmeel afbreekbaar plastic gemaakt. De vraag is dan ook of en hoe dit geregistreerd moet worden.

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

De algemene informatie rondom REACH is voor het bedrijf duidelijk, de invulling van de verplichtingen is echter lastig. Het bedrijf weet niet precies wat hiermee te doen. Ze heeft informatie nodig over een specifiek geval/product - of dit in het kader van REACH geregistreerd moet worden - maar het is niet duidelijk bij welke bron ze daarvoor navraag kan doen (REACH helpdesk kon hen bijvoorbeeld niet verder helpen). Het bedrijf is dus nog niet helemaal klaar voor REACH, maar als de benodigde informatie beschikbaar is, is ze wel snel klaar om aan de verplichtingen rondom REACH te voldoen. Tot nu toe hebben afnemers binnen de kunststofsector nog niet geïnformeerd naar de status van REACH bij het bedrijf. Leveranciers moeten, mochten afnemers dat wel vragen, het bedrijf de benodigde informatie verschaffen (VIB's).

### *Zorgen*

Het bedrijf vraagt zich waar het voor specifieke vragen ten aanzien van de invulling van de verplichtingen rondom REACH terecht kan (REACH helpdesk is meer voor algemene vragen). Het bedrijf wil te weten komen of bepaalde (hulp)stoffen (waar geen CAS-nummers voor bestaan) onder REACH vallen. Als dit eenmaal bekend is bij het bedrijf, verwacht ze weinig problemen meer om (snel) aan verplichtingen ten aanzien van REACH te voldoen. In het algemeen vindt de respondent, dat REACH te groot opgezet is om beheersbaar te blijven. REACH wordt door veel bedrijven veel meer als een papieren tijger gezien. Veel verschillende systemen, waaronder REACH, moeten nu naast elkaar gehanteerd worden, waardoor extra administratieve handelingen ontstaan. Respondent vraagt zich ook af wat de meerwaarde van REACH precies is ten opzichte van de verplichtingen in het kader van de Wet gevaarlijke stoffen. Er zou meer nadruk gelegd moeten worden op de naleving van bestaande regelgeving (controle) dan steeds nieuwe regelgeving ontwikkelen. Respondent stelt, dat hoe lager een bedrijf in de totale keten zit, des te minder het zich aantrekt van regelgeving in het kader van REACH. Het MKB wordt zodoende opgezaagd met extra papierwerk, wat moeilijk te rijmen valt voor verwerkers. Het bedrijf vraagt zich ook het volgende af: het bedrijf exporteert via een ander Nederlands bedrijf naar landen buiten de EU. Respondent vraagt zich of dan toch bij die exportproducten informatie ten aanzien van REACH gevoegd moet worden, hoewel de REACH wetgeving niet van toepassing is op landen buiten de EU.

## ***Gespreksverslag interview 8 (groothandel in chemische grondstoffen en chemicaliën voor industriële toepassing)***

### *Informatiebronnen*

- Chem Watch (weekblad): met maandelijks aankondigingen over REACH. Als er iets voor het bedrijf interessants bij zit gaan we daar naar zoeken op internet.
- VNCP (brancheorganisatie): daar komt een hoop informatie vandaan. VNCP organiseert informatiedagen en ongeveer eens in de drie maanden bijeenkomsten waar ook juristen aanwezig zijn. Gratis, in de hoop zo aan klanten te komen. Daar leggen wij de moeilijke gevallen voor.
- Cursus van het REACH-centrum, voor het registratieprogramma Euclid.
- ECHA: de website van REACH.
- TGD's: daar staat alle noodzakelijke informatie in.

VNCP en TGD's: VNCP voor de 'basis' (heel erg praktisch) én voor de moeilijke gevallen. In de TGD's staat alle informatie letterlijk en volledig. Derhalve ook véél gehad aan de informatie van de VNCP.

Alle genoemde informatiebronnen worden nu nog gebruikt: REACH is nog steeds niet helemaal duidelijk. Er komen telkens nog nieuwe beslissingen. Van belang voor het bedrijf is bijvoorbeeld de lijst van producten waarvoor autorisatie noodzakelijk is: één van de producten staat op de nominatie, maar hier is nog geen definitieve beslissing over.

Over het algemeen: niet zo moeilijk om verplichtingen vast te stellen. Het bedrijf heeft geen moeilijke producten/activiteiten: het meeste staat letterlijk in REACH omschreven. Er wordt alleen wat gewikt en gewogen rond al dan niet inschakelen van een third point representative: een partij die registreert *namens* het bedrijf. Doel daarvan is te voorkomen dat de concurrentie precies weet wat JIJ laat registreren (bedrijfsgeheimen).

### *Stoffen en rollen*

Het bedrijf is importeur en downstream gebruiker. Alle verplichtingen als importeur én als downstream-gebruiker zijn bekend, maar voor downstream-gebruiker is het bedrijf er nog niet helemaal klaar voor. Met name het derde punt van de SenterNovem-lijst: daar was destijds (een paar weken/maanden geleden) nog geen Technical Guidance Document voor.

Aan de meeste van de verplichtingen was makkelijk te voldoen, voor enkele is een jurist (VNCP-bijeenkomst) geraadpleegd (al bleek die vaak niet veel meer te weten dan wijzelf).

Wat betreft preregistratie is het beleid van het bedrijf richting afnemers, ook als zodanig op de website aangekondigd, om alle stoffen in het assortiment te laten preregistreren. Als dat in de komende twee jaar zijn beslag krijgt, zoals de bedoeling is, hebben zij aan al hun verplichtingen voldaan. Maar ná die twee jaar komen pas de échte verplichtingen: dan is bekend welke stoffen geregistreerd moeten gaan worden en het opleveren van deze (registratie)gegevens neemt echt veel tijd in beslag.

Vorige week is er een inspecteur van de VWA langsgeweest. Alles was o.k. bij het bedrijf.

#### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf herkent zich het meest in 'ik ben (bijna) klaar voor REACH', met de kanttekening dat REACH zelf nog niet helemaal klaar is (zie het eerste hoofdstuk). Er zijn nog geen dossiers, omdat het bedrijf nog aan het preregistreren is. Als betrekkelijk klein handelsbedrijf hebben wij niet de beschikking over een testlaboratorium of iets dergelijks. REACH-informatie moet te zijner tijd derhalve worden *gekocht* van bedrijven die wél zelf (kunnen) testen.

Verplichtingen inzake preregistratie zijn 100% duidelijk (zie boven). Inzake feitelijke registratie voor ongeveer 75%. Wat dat laatste betreft is een punt van onzekerheid hoeveel er straks moet worden betaald voor de van leveranciers en derden te kopen productinformatie.

Het bedrijf heeft weinig leveranciers binnen de EU en heeft dus nog vrij weinig te maken met registratie en contacten met het oog daarop.

#### *Zorgen*

Wat moeten wij straks gaan betalen voor de door (meestal grote) concerns te leveren REACH-informatie? De vrees bestaat dat er te hoge prijzen gevraagd, of bijvoorbeeld tarieven naar volume gehanteerd zullen worden, met een minimum dat voor een kleine partij wel eens hóóg zou kunnen liggen. Voor 50 kilo betaal je dan bijvoorbeeld €150 (het minimumtarief), en voor 200 kilo €200. Dat is niet eens een kwestie van bewust 'snijden', maar gewoon van niet nadenken over de financiële gevolgen voor kleine bedrijven.

Kan ECHA al die informatie zelf wel aan? Er moet een groot aantal systemen worden ingevoerd, en dat is al een aantal keren uitgesteld. Dat geeft te denken. Termijnen halen: krijg je de registratie binnen de keten rond, als je mede afhankelijk bent van downstream users die niet altijd snel reageren op verzoeken om informatie, en soms nog onvoldoende op de hoogte zijn van REACH. Met beide heeft het bedrijf al ervaring!

Het al genoemde punt van een product dat op de lijst van autorisatieproducten zou kunnen komen (of niet: is nog onzeker).

Opmerking bij het voorgaande: er is ook een kans dat leveranciers van buiten de EU (geldt dus vooral voor dit bedrijf) zélf gaan registreren, bijvoorbeeld via een aan te wijzen vertegenwoordiger in de EU. Voor die optie kunnen ze kiezen om zo toegang voor hun producten tot de EU-markt veilig te stellen. Zo niet, 'dan zijn we afhankelijk van hun afnemers in de EU'.

Waarschijnlijk gaat dat deels wel gebeuren, maar bedrijven als dit bedrijf zijn niettemin gedwongen om alle producten te preregistreren: je wéét niet of ze 't gaan doen (en bij partijen in Verweggistan is het gevoel van urgentie vaak ook wat minder, zodat het wel eens te lang zou kunnen duren).

## ***Gespreksverslag interview 9 (groothandel in chemische grondstoffen en chemicaliën voor industriële toepassing; ca. 20 werknemers in Nederland)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf heeft voornamelijk informatie ten aanzien van REACH verkregen vanuit de VHCP en VNCI. Allereerst hebben deze vakorganisaties richtlijnen ten aanzien van REACH opgesteld. In het vervolg zijn er een aantal workshops georganiseerd. Met name deze workshops (waarbij ook VROM aanwezig was) hebben concretere en nuttige informatie voor het bedrijf opgeleverd. Ook is er een EU-training REACH geweest (georganiseerd door Cefic): daarbij is met name ingezoomd op het werken met het preregistratieprogramma. Ook chemiezone wordt genoemd als informatiebron door respondent.

Het vaststellen van de verplichtingen, die REACH voor het bedrijf met zich mee bracht, was niet heel moeilijk. Omdat het bedrijf al een tijdje in het BPD-traject zit (registratie van biociden), is het al langer bezig met maatregelen ten behoeve van mens en milieu. In dat opzicht is REACH hiermee vergelijkbaar.

Wat het bedrijf te doen staat in het kader van REACH staat redelijk duidelijk voor ogen. Bij eventuele vragen gaat het bedrijf onder andere te rade bij de VHCP.

### *Stoffen en rollen*

Dat het bedrijf de rollen van importeur (met name vanuit de USA) en fabrikant had, was al bij het begin van REACH duidelijk. Ook de verplichtingen, die bij deze rollen horen, waren duidelijk: het bedrijf zit via de directeur ook in (internationale) werkgroepen (ook in taskforce voor biociden) waardoor er veel contacten met branchegenoten zijn. Voor hun Amerikaanse partner neemt het bedrijf de (pre)registratie op zich. Momenteel zijn er 5 mensen die zich bezighouden met veiligheid. Het is de bedoeling binnenkort onderdeel te gaan vormen van een SIEF, waardoor informatie in het kader van REACH 'gebundeld' aangeleverd kan gaan worden in de toekomst. Zo'n SIEF is vergelijkbaar met de taskforce voor registratie van biociden, waarin het bedrijf al zitting heeft. Binnen deze taskforce worden dossiers ten aanzien van de verschillende biociden gezamenlijk gecomplementeerd. Echter, het is vooralsnog niet duidelijk wie binnen de te vormen SIEF in het kader van REACH uiteindelijk voor welk deel van de (onderzoeks)kosten op gaat draaien. Respondent spreekt de hoop uit dat de leveranciers van substances veel van dit werk (en dus van de kosten) op zich gaan nemen binnen de SIEF.

### *Status rond REACH en IV (pre)registratie*

Respondent zegt dat het bedrijf klaar is voor REACH: alle voorbereidingen voor preregistratie zijn getroffen. In een databestand staan alle substances en producten van het bedrijf opgesomd - met bijbehorende hoeveelhedencomponenten. Er wordt alleen nog op aanvullende informatie vanuit de partner in USA gewacht. Dan kan vanaf half oktober de daadwerkelijke preregistratie plaatsvinden.

Er wordt initieel zo veel mogelijk gepreregistreerd, puur om de business veilig te stellen en achteraf niet tegen onaangename verrassingen aan te lopen. Het bedrijf is nog niet begonnen met het opstellen van de dossiers voor registratie. Het bedrijf hoopt dat veel werk/onderzoek ten behoeve van het opstellen van de benodigde dossiers door leveranciers binnen de SIEF uitgevoerd gaat worden. Het bedrijf zelf heeft daar (nu) niet de mankracht voor. Contacten lopen met



leveranciers en afnemers. Afnemers leggen het bedrijf questionnaires voor - met name zijn dit vragen aangaande de preregistratie (maar ook bijvoorbeeld over de blootstellingsscenario's). Veel wordt daarvan doorgespeeld naar de leveranciers van het bedrijf. In de meeste gevallen geven de leveranciers wel een preregistratie garantie, maar geven ze niet de samenstelling van hun stoffen/producten vrij.

### *Zorgen*

Vooropgesteld: het bedrijf staat achter de doelstelling van REACH - het tegemoetkomen aan de veiligheid van mens en milieu. Respondent vindt ook dat grondstofhandelaren niet mogen klagen nu zij extra geld kwijt zijn aan het verzamelen van informatie ter verantwoording van hun (grond)stoffen. Het is goed dat er nu extra gegevens aangeleverd moeten worden: kennis van stoffen is erg belangrijk.

Toch onderkent respondent een aantal problemen bij de implementatie van REACH:

Ten eerste is er ontzettend veel mankracht nodig voor de implementatie. Respondent vraagt zich af of dit - zeker voor kleinere bedrijven - financieel haalbaar is.

Een tweede probleem zijn de kosten, die met implementatie gepaard gaan: deze zijn heel hoog en onbekend/onzeker is wie er precies voor welk deel van deze kosten (met name ten behoeve van registratie) op gaat draaien.

Daarbij aansluitend vraagt respondent zich af of bedrijven uiteindelijk nog kunnen blijven bestaan: de onderzoeken ten behoeve van registratie moeten er komen, vraag is alleen wie het gaat bekostigen.

Verder is het jammer dat (de implementatie van) REACH niet samenloopt met GHS, dat er ook aan zit te komen.

## ***Gespreksverslag interview 10 (vervaardiger van kunststof in primaire vorm)***

### *Informatiebronnen*

Het bedrijf heeft haar informatie in het kader van REACH met name via de verschillende brancheverenigingen (o.a. VMK, NRK en Stiminex), waarbij zij aangesloten is. Ze is bij meerdere brancheverenigingen aangesloten, omdat ze een breed scala aan producten aanbiedt. Deze brancheverenigingen hebben haar leden op de hoogte gesteld door middel van nieuwsbrieven en door het verzorgen van workshops. Met name aan de workshops heeft respondent veel gehad: de informatie die daar gegeven werd, kon gedeeld en besproken worden met branchegenoten. Via de brancheverenigingen - met name VMK - blijft het bedrijf op de hoogte van ontwikkelingen/wijzigingen ten aanzien van REACH. Ook raadpleegt het bedrijf wel eens de REACH helpdesk, die duidelijk antwoord wist te geven. In het beginstadium van REACH heeft het wel wat tijd gekost om erachter te komen wat REACH concreet voor het bedrijf in zou houden, maar naarmate er meer (met name grotere) bedrijven met REACH bezig waren, ging het makkelijker. De meeste grotere bedrijven werken met een link op de website naar gevarenkaarten/veiligheids informatie bladen. Wanneer deze informatie niet bij de vrachtbrieven van leveranciers zitten, kan het dus ook via internet nagegaan worden.

### *Stoffen en rollen*

Het bedrijf heeft met name bij de eerdergenoemde workshops haar rol(len) binnen REACH kunnen bepalen. De RIT was nog niet bekend bij respondent, maar hier kwamen dezelfde rollen uit voort als het bedrijf eerder al bepaald had: distributeur en downstream gebruiker. De verplichtingen, die bij deze twee rollen horen, zijn voor respondent herkenbaar en duidelijk. Het enige nadeel zijn de soms onduidelijke Engelse benamingen. De benodigde informatie in het kader van REACH staat vermeld bij de producten van hun leveranciers. De branchevereniging VMK (voor kunststoffen) helpt het bedrijf bij de registratie van (kunststof)producten voor zover dat nodig is. REACH houdt voor het bedrijf met name in dat nummers van VIB's doorgegeven moeten worden. Voor de invoering van REACH importeerde het bedrijf vanuit Zuid-Korea, maar nu de REACH van kracht is, gebeurt dit niet meer (en heeft het bedrijf dus niet de rol van importeur).

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf zegt bijna klaar te zijn voor REACH, er moet alleen nog een overzicht gemaakt worden van de te registreren producten. Registraties van producten/grondstoffen worden vanuit de leveranciers aangeleverd. Het gaat om een kastnummer registratie. Het bedrijf maakt zelf in feite niets, maar 'giet' de binnengekomen producten in op maat gesneden vormen. Om de geregistreeerde gegevens te verkrijgen, heeft het bedrijf contact met hun leveranciers, die tot de grotere spelers in de markt behoren. Deze zijn al ver met registraties en kunnen deze gegevens opleveren aan het bedrijf. Sinds mei dit jaar krijgt het bedrijf ook vanuit haar afnemers vragen over REACH (om de benodigde gegevens in het kader van REACH bij de producten aan te leveren).

### *Zorgen*

Het bedrijf kent weinig problemen ten aanzien van REACH en als er wel problemen optreden, nemen zij contact op met de REACH helpdesk, die tot nu toe altijd uitkomst wist te bieden.

## ***Gespreksverslag interview 11 (vervaardiger van verf, lak en vernis)***

### *Informatiebronnen*

Respondent is in het beginstadium van met name via de branchevereniging (VVVF) op de hoogte van REACH gekomen. De VVVF heeft ook bijeenkomsten georganiseerd voor haar leden. Daar kreeg het bedrijf een indruk waar REACH precies over gaat. Een tijdje geleden heeft respondent ook nog gekeken op de website van SenterNovem, maar daar kon respondent toen niet genoeg informatie vandaan halen. Onlangs is er juist een overload aan informatie vanuit de overheid, waardoor de bedrijven het overzicht verliezen. Wel verduidelijking gaf een onlangs door SenterNovem uitgebracht filmpje, waarin REACH toegelicht wordt. Het was voor het bedrijf moeilijk om vast te stellen welke verplichtingen REACH voor hen met zich mee bracht. Om de ondoorzichtigheid wat weg te nemen, zou het daarom volgens respondent handig zijn een soort kapstok met een aantal groepen te ontwikkelen: dus eerst de hoofdlijn van (de invulling van) REACH en later pas de details invullen. Een meer pragmatische manier van werken dus.

### *Stoffen en rollen*

Het bedrijf is fabrikant van substances en vervaardiger van preparaten. De rol van fabrikant binnen REACH was voor het bedrijf snel duidelijk - daar werd al in het beginstadium alom over gesproken. Het was/is niet gemakkelijk om aan de bijbehorende verplichtingen te voldoen omdat de regelgeving van REACH voor meerdere interpretaties vatbaar is (niet alleen de regelgeving inhoudelijk, maar ook de omzetting naar de eigen taal van de (Engelse) regelgeving). Ook is het erg duur om aan de desbetreffende verplichtingen uiteindelijk te kunnen voldoen. Zo moet per substance circa 1,6 miljoen euro betaald worden voor onderzoek en in totaal zijn er circa 30.000 substances, die voor REACH gelden. Sinds vorig jaar heeft het bedrijf TNO ingeschakeld om te helpen met onderzoek naar (inventarisatie van) substances en dossieropbouw - hier is respondent erg tevreden over, TNO biedt veel hulp.

### *Status rond REACH en (pre)registratie*

Het bedrijf zegt klaar te zijn om te gaan preregistreren. De voorbereidingen hiervoor zijn getroffen. Er is inmiddels officieel een SIEF (consortium) gevormd, die als vereniging is opgericht. Dat is om de BTW, die betaald moet worden (19%) over de onderzoeken ten aanzien van de verschillende substances/preparaten, op die manier terug te kunnen vorderen. Via de SIEF gaat het bedrijf al haar substances (in totaal tussen de 5 en 8 verschillende substances) binnenkort preregistreren. Een heikel punt is echter wie op gaat draaien voor de kosten van elk van die substances: de vraag is wat voor verdeelcriterium gehanteerd gaat worden binnen de SIEF (gebeurt dit bijvoorbeeld op basis van het productievolume van een bedrijf binnen de SIEF of geldt er een ander criterium). Dit is allemaal hoogst onduidelijk/onzeker.

Met behulp van TNO is het bedrijf al bezig met het opstellen van de benodigde dossiers. TNO heeft daarvoor al enkele vooronderzoeken naar tevredenheid van het bedrijf uitgevoerd.

Het probleem is dat niemand een goed overzicht van de situatie heeft: het is voor een aantal substances/preparaten onduidelijk of deze geregistreerd moeten worden. Om de onzekerheid op te heffen en uiteindelijk niet gestraft te worden voor het niet aanmelden van bepaalde substances/preparaten, kiest het bedrijf ervoor de 'twijfelgevallen' te preregistreren. Preregistreren wordt dan ook met name gezien als 'tijd kopen' om te kijken wat uiteindelijk echt nodig is (qua registratie).

In het beginstadium van REACH heeft het bedrijf al leveranciers aangeschreven in het kader van REACH. Veel leveranciers hebben inmiddels de (pre)registratie van door hen geleverde substances afgedekt. Toch is er ook geen eenduidigheid onder leveranciers: de ene leverancier betitelt eenzelfde stof als substance, terwijl een andere het betitelt als preparaat. Bij afnemers zit volgens respondent (nog) te weinig kennis van REACH. Zij hebben er nog onvoldoende zicht op hoeveel bij REACH-implementatie komt kijken.

### *Zorgen*

De doelstelling (mens en milieu beschermen tegen blootstelling aan schadelijke stoffen en valse concurrentie binnen EU-landen uitschakelen door 1 lijn te trekken voor alle EU-landen) van REACH vindt respondent uitstekend. Toch kleven er volgens respondent een aantal bezwaren aan REACH.

Ten eerste moeten bedrijven veel tijd investeren om uiteindelijk te kunnen voldoen aan de verplichtingen, die REACH hen stelt. Daarmee samenhangend is het voor een wat kleiner bedrijf heel duur om zich aan REACH te houden. Ook de verdeelsleutel, die straks gehanteerd gaat worden binnen de verschillende SIEFs - oftewel wie gaat voor welke kosten van onderzoek ten behoeve van registratie opdraaien - is onbekend. Hier zijn nog geen afspraken over gemaakt en dat leidt tot een onzekere situatie.

Ook verwacht respondent dat de animo om nieuwe substances te ontwikkelen met REACH laag zal zijn, simpelweg omdat registratie van dergelijke nieuwe substances teveel geld kost.

Daarbij aansluitend voorziet respondent een probleem met zogenaamde free-riders: bedrijven, die zelf niet meebetalen aan onderzoek ten behoeve van registratie, maar over een aantal jaren wel gebruik gaan maken van beschikbare gegevens. De vraag is hoe dit - financieel - opgevangen gaat worden.

Een ander probleem wordt gevormd door de informatie die leveranciers bedrijven lager in de keten in het kader van REACH moeten aanleveren. Leveranciers moeten eigenlijk de samenstelling van hun producten bekend maken aan bedrijven lager in de keten, maar dat zou neerkomen op het vrijgeven van bedrijfsgeheimen.

In de praktijk geven leveranciers deze samenstellingen dan ook niet vrij aan andere bedrijven, maar geven wel vaak de garantie dat zij voor de (pre)registratie van die substances zorgen.

Tenslotte vraagt respondent zich af of er nog een vangnet is voor bedrijven, wanneer uiteindelijk blijkt, dat zij producten, substances of preparaten vergeten zijn te preregistreren of dat zij daar dan direct problemen mee krijgen.