



Du er ikke alene om REACH -registreringen

November
2017

REACH-registreringen af kemikalier forudsætter samarbejde på tværs af fag-, branche- og landegrænser. Den REACH-ansvarlige hos kemidistributøren Andreas Jennow A/S uddyber de praktiske fordele ved samarbejdet.

DEADLINE
31. MAJ
2018



Ester Hougaard Sørensen, kemidistributør, Andreas Jennow A/S.

Virksomheder er i fuld gang med at registrere stoffer under REACH, og netop nu intensiveres indsatsen, da den næste deadline kommer den 31. maj 2018. Til den dato skal import af stoffer helt ned til 1 ton registreres, og derfor vil ordningen komme til at berøre flere virksomheder end ved den seneste deadline, som var for import og produktion over 100 ton.

REACH foreskriver en høj grad af åbenhed, så virksomheder, der skal registrere samme stof, samarbejder om opgaven og deles om udgifterne.

Kemiingeniør Ester Hougaard Sørensen er REACH-ansvarlig hos kemidistributør Andreas Jennow A/S.

Første skridt er en SIEF-gruppe

Ester Hougaard Sørensen har arbejdet med området i mere end otte år kan derfor fortælle om de enkelte trin i processen og om den gennemsigtighed, der præger den.

"Første skridt var at kende sin portefølje af stoffer og præregistrere dem," forklarer den REACH-ansvarlige. "Ud fra det enkelte stofs kemiske betegnelse – dens CAS-nummer – blev man ved præregistreringen placeret i en SIEF-gruppe, som er et forum for informationsudveksling omkring netop dette stof. Allerede her begynder samarbejdet, for det er i den enkelte SIEF-gruppe, at man aftaler det videre forløb."

Virksomhederne i en given SIEF-gruppe har samme udfordringer, og man aftaler derfor indbyrdes, hvordan man vil orientere hinanden, og hvordan man vil arbejde videre: "Det er her, man aftaler, hvem der skal tage føringen som leadregistrant, og hvem der er med i arbejdet som medregistrant. Alt er gennemsigtigt og lagt åbent frem."

Medlemskabet af en SIEF-gruppe koster ikke de enkelte virksomheder noget. Det er en serviceforanstaltning, der skal facilitere den første udveksling af viden. Hvis ikke man har nogen form for information om stoffets beskaffenhed i forhold til REACH-kravene, skal man købe sig til den viden i form af et LoA – Letter of Access – som leadregistranten typisk sælger eller formidler salget af. Man har som SIEF-medlem normalt ingen indflydelse på kostprisen af et LoA.

Konsortium sænker udgifterne

I nogle tilfælde kan man også vælge at blive medlem af et konsortium eller være med til at oprette et konsortium. Konsortiet har typisk tilknyttet et konsulentfirma, og det sørger for, at konsulentbistand, viden og testresultater af relevans bliver samlet. Man har med et medlemskab indflydelse på, hvordan konsortiet bliver drevet, og hvordan udgifterne til laboratorietests og dokumentation skal fordeles.

Registreringsarbejdet hos Andreas Jennow har stået på siden 2008, og virksomheden er med i flere SIEF-grupper. Udover deres eget REACH-arbejde er de også udpeget som Only Representative – Enerepræsentant – for det malaysiske firma IOI Oleochemical under navnet IOI Oleo (Europe) ApS. Det er på vegne af dette selskab, at Jennow har sin store erfaring med REACH-registrering.



Du er ikke alene om REACH -registreringen

**November
2017**

"IOI Oleo (Europe) ApS er med i to konsortier med henholdsvis 19 og 50 medlemmer. I sådanne konsortier samarbejder vi, og vi deler viden og udgifter til både tests og konsulenter," fortæller Ester Hougaard Sørensen. "Vi er foreløbig medregistranter på 16 forskellige stoffer, og med den erfaring, vi har samlet op, er det ikke længere så tidskrævende en proces. Det bidrager samarbejdet i høj grad til."

Ester Hougaard Sørensen oplyser, at hun selv står for registreringsarbejdet på både IUCLID og REACH-IT it-plattformene. "Det sker ved indsendelse af et såkaldt dossier, og efter at have gennemført processen en del gange, er det ikke længere noget, der tager voldsomt lang tid for mig her i vores regi."

REACH-ansvarlig Ester Hougaard Sørensen forklarer, at processen imidlertid ikke slutter med selve registreringen, for fremover skal ens REACH-dossier på et givet stof holdes løbende opdateret, og her spiller samarbejdet også en rolle.

"Når der kommer ny viden om et stof, nye rapporter og indsigter, skal ens dossier opdateres i systemet, og her spiller SIEF-grupper og konsortiet også ind ved at levere ny viden og baggrundsinformation. Så på både kort og lang sigt må man sige, at den networking, som systemet lægger op til, også fungerer i praksis."

Internationalt samarbejde i 100 år

Andreas Jennow A/S er kemisk distributør med en historie, der rækker tilbage til 1916. Selskabet etablerede sig hurtigt i udlandet og omfatter i dag både Norden og Baltikum. Andreas Jennow er forbindelsesled mellem producenter af bindemidler, farvestoffer, mineraler, olier og kemikalier fra hele verden og kunderne.

"Ideen om internationalt samarbejde ligger os i blodet, og derfor er det naturligt for os at indgå i det netværks-samarbejde, der bliver lagt op til gennem REACH i både SIEF-grupper og konsortier," siger Ester Hougaard.

"Vi er som nævnt enerepræsentant for IOI Oleochemicals, og det er deres produkter, vi som handelsselskab har sørget for at få REACH-registreret. Vi producerer ikke selv, men står for marketing, salg og distribution," siger den REACH-ansvarlige. "Det hører med i billedet og understreger vel kun, hvordan samarbejde i dag ikke kender til landegrænser."

