



# REACH-konsulent sparer interne ressourcer

November  
2017

**Hvad gør mindre virksomheder, når de skal i gang med REACH og ikke har interne ressourcer til at stå for det? Sådan var det hos KALK A/S på Stevns, som fremstiller kalkprodukter til restaurering og vedligeholdelse af historiske bygninger.**

DEADLINE  
31. MAJ  
2018



Hans Holmstrøm, teknisk og administrativ chef hos KALK A/S

"Vi er en stærkt specialiseret virksomhed med kun en halv snes faste medarbejdere, men da vi producerer store mængder kalk, blev vi allerede for fire år siden omfattet af kravet om registrering i REACH-systemet," forklarer Hans Holmstrøm, som er teknisk og administrativ chef hos KALK A/S. "Vi ligger i den gruppe, der producerer mellem 100 og 1.000 tons om året, og derfor skulle vi have registreringen på plads i 2013."

Den 31. maj 2018 venter næste deadline, hvor alle kemikalier som produceres eller importeres til EU i mængder over 1 ton, skal registreres under REACH. Det får betydning for mange, mindre virksomheder, der ligesom KALK A/S ikke kan eller vil prioritere interne ressourcer til at gøre det selv. Her kan en ekstern konsulent hjælpe.

Hans Holmstrøm: "Da vi besluttede at samarbejde med en konsulent, tog vi kontakt til en specialist i miljøanalyser og registrering. Den eksterne konsulent skulle stå for proceduren med at få selve registreringen på plads, og det var en god investering. Jeg kan kun anbefale mindre virksomheder at hente en erfaren person ind til at sørge for den praktiske del af arbejdet."

## Hvad bidrager konsulenten med?

Det var en simpel afvejning af, hvordan ressourcerne skulle disponeres, der fik KALK A/S til at trække på en ekstern konsulent i stedet for at mande op internt. Det ville være blevet dyrt at bruge interne ressourcer eller at ansætte nye medarbejdere til opgaven.

"Det tager tid og kræver indsigt at registrere kemiske stoffer i REACH-systemet," siger Hans Holmstrøm fra KALK A/S. "Her i firmaet er vi specialister på netop vores felt, og vi er optaget af produktkvalitet og produktudvikling. Men REACH-registreringen involverer en lang række formelle krav og sker via en it-plattform, der hedder IUCLID, hvor erfaring med processen gør en forskel. Den erfaring kommer konsulenten med."

Derudover fremhæver den tekniske og administrative chef, at der kan være en anden fordel ved at involvere en ekstern konsulent, der får virksomheden ind under huden:

"Konsulenten er forpligtet til at holde sig ajour og følge med i medier, lister og nyheder. Vores konsulent bruger vi derfor også til at holde vores datablade og dokumentation helt opdateret. Når konsulenten alligevel er 'inden for dørene' og har lært KALK A/S at kende, kan vi lige så godt udnytte den indsigt på andre områder."

## Aktiv forening har gjort en forskel

For fabrikanter af kalkprodukter generelt har det gjort en forskel, at de har en meget aktiv brancheforening, som allerede tidligt i REACH-processen lagde op til samarbejde og brugte foreningens ressourcer til at gøre arbejdet lettere.

"Vores brancheforening - Danske Tegl - har været meget aktiv i forbindelse med REACH," forklarer Hans Holmstrøm fra KALK A/S. "De gjorde forarbejdet, så vi og vores kolleger



# REACH-konsulent sparer interne ressourcer

**November  
2017**

ikke alle skulle ud at opfinde den dybe tallerken. Foreningen banede vej for en fælles registrering på medlemmernes vegne, så selv om REACH helt sikkert har givet panderynker rundt omkring, så fik vi dog et forspring fra starten.”

I praksis betød forarbejdet blandt andet, at der blev udarbejdet en fælles skabelon, som gjorde det nemmere at få registreringen igennem uden alt for mange bump på vejen.

”Derudover er mange af de stoffer, der indgår i vores produktion på forhånd testet, analyseret og dokumenteret. Selve bygningskalken er for eksempel allerede omfattet af den såkaldte byggevareforordning under EU, ligesom den er CE-mærket og overholder alle andre tænkelige normer,” uddyber Hans Holmstrøm.

## **Viser registrering på hjemmesiden**

KALK A/S har været aktive på markedet i over fire årtier. De følger lovgivningen til punkt og prikke og har også som en selvfølge efterlevet kravet om REACH-registrering. Selv om de kunne have stået for registreringen selv, har de valgt en ekstern konsulent – og hjælpen fra branche-foreningen – for bedre at holde fokus på egen forretning.

”Vi vil gerne vise, at vi kører forretningen efter bogen, og derfor har vi også valgt at lægge en ’kvittering’ for REACH-registreringen på nettet,” siger Hans Holmstrøm. ”Vi arbejder i øvrigt også aktivt med miljøcertificeringer af vores produkter, og to af dem er certificeret efter Cradle2Cradle-retningslinjerne, der handler om bæredygtighed.”

Den tekniske og administrative chef for KALK A/S er overbevist om, at det gør en forskel for salget at have styr på både REACH-registreringer og miljøcertificeringer, og derfor ligger begge dele også under ’Kundeservice’ på hjemmesiden.

**DEADLINE  
31. MAJ  
2018**