

# REACH 2018: spotlight on companies

## Reach 2018: speciale società

"Source of ECHA"



The last deadline to register existing chemicals is only a year away. We spoke to some companies to ask how their preparations are going and what their challenges are. With less than 300 days to go until 31 May 2018 – the registration deadline for low-volume chemicals – companies should be at full speed with their preparations. “We have put together an inventory of substances that we market above one tonne a year and that are not exempt from legislation. We have also asked our suppliers what chemicals they will register and informed our customers if a substance will not be available after June 2018. With our non-EU suppliers, we are still considering whether to register ourselves as an importer”, says Suryn de Jager, Regulatory Affairs Manager at a Dutch trader Aako. Syntor Fine Chemicals, a small and medium-sized company (SME) from the UK, is also clear about its plans. “We mainly register transported isolated intermediates and have made plans for the main substances that we sell. We have given less priority to substances with low commercial value”, says Mireia Romeo REACH officer at Syntor. Stefano Carezzi, Sales Director at Connect Chemicals Italia, says his company is still weighing their options. “We are focusing on substances that add value to our business. In addition, we are trying to agree with our suppliers and customers on how to share the investment costs. This includes finding out whether it will be the Connect Chemicals group or our partner that registers the substance. If we are the one registering the substance, we need to see whether we can fulfil our obligations by buying a letter of access or performing tests to get more data on our chemicals”.

### STRUGGLES WITH SOME COMPANIES

The experiences so far vary, from smooth collaboration to rough negotiations with other registrants. “We are faced with lead registrants that are slow to give any information



L'ultima scadenza per registrare i prodotti chimici esistenti è alle porte, 31/05/2018. Abbiamo discusso e posto domande ad alcune società sul tema dei loro preparati e sulle sfide a cui vanno incontro. Con meno di 300 giorni dalla scadenza per la registrazione di

prodotti chimici in volumi ridotti – le società andranno a velocità massime con i loro preparati.

“Abbiamo creato un inventario di sostanze che commercializziamo in quantità superiori ad una tonnellata all'anno e che non sono esenti dai limiti legislativi. Ai nostri fornitori abbiamo chiesto anche quali prodotti chimici saranno registrati e abbiamo informato la clientela circa la disponibilità delle sostanze dopo il mese di giugno 2018. Con i nostri fornitori non UE, stiamo ancora considerando se registrarci come importatori”, ha affermato Suryn de Jager, Responsabile Legislazione dell'impresa olandese Aako.

Syntor Fine Chemicals, società appartenente alle piccole-medie imprese (SME) inglesi, è determinata ad attuare i propri piani. “Registriamo principalmente gli intermedi trasportati e abbiamo messo a punto dei piani che riguardano le sostanze principali che commercializziamo. Abbiamo dato meno priorità alle sostanze che hanno un valore commerciale inferiore”, ha affermato Mireia Romeo, funzionario REACH di Syntor.

Stefano Carezzi, direttore vendite di Connect Chemicals Italia, ha affermato che la sua società sta ancora valutando le varie possibilità. “Ci stiamo concentrando sulle sostanze a valore aggiunto per le nostre attività in corso. Oltre a questo, tentiamo di concordare con i fornitori e i clienti le modalità di condivisione dei costi dell'investimento. Ciò comprende la decisione in merito a chi registrerà la sostanza, il gruppo Connect Chemicals oppure il nostro partner. Se siamo gli unici a registrare la sostanza, dovremo vedere se potremo adempiere i nostri compiti acquistando una lettera di accesso o i test prestazionali per acquisire altri dati circa le nostre sostanze chimiche”.



about the costs of data or how they determined the price for the letter of access. We have asked them to itemise the costs if we think the letter of access cost is very high compared to the costs of performing new tests. We have also done that if the price for a certain tonnage band is exceptionally high compared to other substances in the same tonnage band,” says Ms de Jager.

Mireia Romeo shares similar experiences. “Some of our registrations have gone smoothly with good collaboration in the substance information exchange forum (SIEF). But with others, we are struggling to cooperate. For example, sometimes the lead registrants ask for unreasonably high prices that are not justified or buy external services only to pass on these charges to the SIEF. We also have registrations that do not move forward, as the lead registrant is a third party representative with no interest in SIEFs with only few companies”, she says.

Karine Van de Velde, Secretary General of the REACH Orphan Substances Consortium (ROSC) is concerned that time will run out for some companies. “When we created ROSC in May 2015, I thought companies would start preparing their 2018 registrations already then, allowing them to spread costs throughout 2015-2018. But many only started in early 2017. Now, companies are starting to realise that they need to take quick decisions. For example, if they need to register a substance that is not yet registered and where nobody has started the work (orphan substance), it can easily take one year to complete, especially if new testing is needed”.

### MAIN CHALLENGES

For a smaller company, deciding to register is a big thing, and preparing a registration requires resources that they may not have. “The main challenge for SMEs is resources. They need to come up with ways of managing the extra costs and finding the people to do the work – on top of their daily work – and follow up on the progress”, says Ms Van de Velde.

Mr Carenzi gives his view from the marketing and sales side: “Our challenge is to recognise the market demand and conditions for our products. I can see that the market conditions are changing – a lot has happened to the economy and for chemical companies. Therefore, it is not easy to decide which substances to register and at what volume”, Ms de Jager is worried about whether all of her company’s key substances will be registered in time. “We have noticed that



### LA BATTAGLIA CON ALCUNE SOCIETÀ

*Finora, le esperienze sono state varie, a partire dalla collaborazione lineare e trattative con altre società che hanno già registrato i loro prodotti. “Abbiamo a che fare con alcune di queste ultime che faticano a fornirci informazioni sui costi dei dati o sulle modalità con cui fissano i prezzi della lettera di accesso. Abbiamo domandato di indicizzare i costi se riteniamo che il costo della lettera di accesso sia troppo alta rispetto ai costi dell’esecuzione di nuovi test. Allo stesso modo si è deciso per i casi in cui il prezzo di una certa fascia di tonnellaggio sia eccezionalmente alta rispetto ad altre sostanze nella stessa fascia”, ha detto Ms de Jager. Mireia Romeo ha vissuto un’esperienza simile. “Alcune delle nostre procedure di registrazione sono andate a buon fine con grande collaborazione nell’ambito del forum dedicato allo scambio di informazioni (SIEF). Eppure, con altri stiamo lottando per ottenere una forma di collaborazione. Ad esempio, a volte le aziende che hanno già registrato i loro prodotti chiedono inspiegabilmente altissimi prezzi che non sono giustificati oppure acquistano servizi esterni esclusivamente per evitare i costi di SIEF. Abbiamo avuto a che fare anche con procedure di registrazione che non evolvono, ad esempio nel caso in cui un iscritto sia un rappresentante per conto terzi che non ha nessun interesse a partecipare in SIEF con poche società”, ha concluso. Karine Van de Velde, Segretario generale di REACH Orphan Substances Consortium (ROSC) è interessata al tempo che rimane a certe società. “ Quando abbiamo istituito ROSC nel mese di maggio 2015, pensavo che le imprese iniziassero a preparare le loro registrazioni 2018 già allora, con il vantaggio di “spalmare i costi” per tutto il 2015-18. Eppure molti hanno iniziato solo nel 2017. Allo stato attuale, le imprese iniziano a rendersi conto che devono prendere decisioni velocemente. Ad esempio, se devono registrare una sostanza non ancora registrata e a cui nessuno ha iniziato a lavorare (orfana), potrebbe servire anche un anno per completare la procedura, in particolare se si richiedono test”.*

### LE PRINCIPALI SFIDE

*Per quanto riguarda un’impresa di dimensione inferiore, decidere di registrarsi è una importante iniziativa e preparare una registrazione richiede risorse che potrebbero scarseggiare. “La principale sfida per le SME (piccole-medie imprese) è rappresentata dalle risorse. Queste devono farsi strada con le varie possibilità di gestione degli extra costi e di reperimento di personale che esegua il lavoro – al termine della loro giornata lavorativa – stando al passo con il progresso” ha affermato Ms Van de Velde. Mr Carenzi ha dato il suo parere dal punto di vista delle vendite e del marketing: “La nostra grande sfida consiste nel riconoscere la domanda del mercato e le condizioni relative ai nostri prodotti. Vedo che le condizioni del mercato stanno cambiando, è successo molto all’economia e*



the non-EU manufacturers tend to postpone their registration to the last moment. We have put a lot of effort into explaining the importance of timely preparations as the lab capacities are already running low”, she explains.

#### HELP AVAILABLE

It is clear that complying with REACH is a demanding task, but it is manageable. Over 10 000 companies have already successfully registered substances since 2010 with help from the national authorities, industry associations and ECHA. Clear and practical advice, helpdesks and external services are also available for the 2018 registrants. “ECHA’s website is very helpful, as is the European Chemical Industry Council’s (Cefic) model agreements for SIEFs. We have also used the same consultancy since 2007”, Ms Romeo points out. Ms de Jager says that her company has used an external service provider for analytical tests, but did not need help from consultants to prepare member dossiers. “We are an active member of the REACH platform of the VHCP, the Dutch trade organisation for chemical distributors, and get the help we need from them”, she explains.

#### BIGGER PICTURE

Of course, REACH is not about legal obligations for their own sake. It has a bigger aim of improving the safe use of chemicals for people and the environment. It also brings market opportunities with greener solutions and substitution. “Because of REACH, we now have a better understanding and knowledge of the human health and environmental hazards of our products. So we are able to better help our customers to handle them safely”, says Ms de Jager and continues, “helping our non-EU suppliers understand REACH and acting as an only representative has also strengthened our relationship with them”. ROSC’s Karine Van de Velde has a similar view. “I believe in the purpose of REACH to protect human health and the environment – we should all strive for this. I have also noticed that the safety data sheets from companies are including data from their REACH dossiers, whereas a decade ago some safety data sheets were completely blank or of very poor quality.



alle industrie chimiche. Di conseguenza, non è facile decidere quali sostanze registrare e in quali volumi”.

*Ms de Jager è preoccupata perché non è certa che tutte le sostanze prodotte dalla sua azienda verranno registrate in tempo* “Abbiamo avvisato che i produttori non UE tendono a posticipare la loro registrazione all’ultimo momento. Ci siamo molto impegnati nel tentare di spiegare l’importanza di una preparazione entro i tempi dal momento che la funzionalità dei lab a volte va a rilento”, ha spiegato.

#### ASSISTENZA DISPONIBILE

*E’ evidente che la conformità a REACH è un compito molto gravoso, ma gestibile. Più di 10.000 società hanno già registrato sostanze dal 2010 con l’aiuto delle autorità nazionali, le associazioni industriali ed ECHA. Per una consulenza pratica e trasparente, lo sportello assistenza e i servizi esterni sono disponibili per le registrazioni del 2018. “Il sito ECHA offre un grande aiuto come base di collaborazione per SIEF dell’European Chemical Industry Council (Cefic). Abbiamo utilizzato anche le stesse consulenze dal 2007”, ha sottolineato Ms Romeo. Ms de Jager ha aggiunto che la sua impresa ha usufruito di un servizio esterno per compiere i test analitici, ma che non ha avuto bisogno di consulenti per preparare i dossier dei membri. “Noi rappresentiamo un membro attivo della piattaforma REACH di VHCP, l’associazione di categoria olandese per i distributori di sostanze chimiche e da essi otteniamo l’aiuto di cui abbiamo bisogno”, ha spiegato.*

#### UN QUADRO AMPLIATO

*Naturalmente, REACH non si occupa soltanto di adempimenti legislativi nella propria missione; persegue infatti anche l’obiettivo di migliorare la sicurezza di utilizzo dei prodotti chimici per le persone e per l’ambiente. Essa offre anche opportunità di mercato con soluzioni e prodotti sostitutivi più ecologici. “Grazie a REACH, abbiamo ormai conoscenze più approfondite sui rischi per la salute dell’essere umano e dell’ambiente posti in essere dai nostri prodotti. Quindi, possiamo effettivamente aiutare la clientela a gestirli in sicurezza”, ha aggiunto Ms de Jager, e ancora: “L’aver aiutato i fornitori non UE a comprendere le finalità del REACH, agendo da azienda distributrice ha rafforzato le nostre relazioni con loro”.* Karine Van de Velde di ROSC ha un’opinione simile. “Credo nelle finalità di REACH per proteggere la salute dell’essere umano e dell’ambiente e tutti dovremmo lottare a tal fine. Ho anche reso noto che le schede tecniche sulla sicurezza delle società includono dati dei dossier REACH, mentre dieci anni fa alcune schede sicurezza erano completamente bianche o di qualità molto scadente. Le società sono più consapevoli di quel che immettono sul mercato e dell’utilizzo del loro





Companies are more aware of what they put on the market and what their product is used for". Mr Carezzi agrees on the role and importance of REACH to protect human health and the environment. "The responsibility has shifted from authorities to companies. But not all companies that are willing to comply with the regulation have the same resources. So many companies are complying just so that they can continue marketing their products".

Ms Romeo admits that, for her company, the purpose of registration is to continue legally on the market. "The most important benefit I see for us is the possibility to carry on our business. Our substances are intermediates handled under strictly controlled conditions, which means that they are consumed directly by industry, and do not affect the public or the environment. Another benefit is that being compliant potentially gives us a competitive advantage", says Ms Romeo.

Mr Carezzi would also like authorities to ensure a level playing field for the European market. "We need effective enforcement of REACH. My company is investing money to comply with the legal obligations, I think it is only fair to expect the same from others," he concludes.



*prodotto. Mr Carezzi concorda sul ruolo giocato e sull'importanza di REACH per la tutela della salute dell'essere umano. "La responsabilità è slittata dalle autorità alle imprese, ma non tutte le industrie che intendono conformarsi alle normative possiedono le stesse risorse. Quindi, molte aziende si uniformano alle regole solo per poter continuare a commercializzare i loro prodotti." Ms Romeo ha affermato che, per quanto riguarda la sua impresa, lo scopo della registrazione e quello di adeguarsi alle normative è continuare ad operare sul mercato. "Il vantaggio principale che intravedo per noi è la possibilità di continuare a esercitare le nostre attività. Le nostre sostanze sono intermedi gestiti in condizioni rigorosamente controllate, il che significa che esse vengono utilizzate direttamente dall'industria e non esercitano alcun impatto sulle persone o sull'ambiente. Un altro vantaggio è che la conformità offre potenzialmente un vantaggio sul piano della concorrenza", ha continuato Ms Romeo. Mr Carezzi vorrebbe anche che le autorità garantissero equità in tutto il mercato europeo. "Abbiamo effettivamente bisogno di un consolidamento del REACH. La mia società ha investito capitali per conformarsi ai vincoli legislativi. Penso che sia giusto che gli altri facciano esattamente la stessa cosa", ha aggiunto.*