

KONTAKTGRUPPE DER DIREKTOREN

ERSTE AUSGABE (4. Juni 2014)

CHECKLISTE FÜR DIE BEAUFTRAGUNG EINES GUTEN BERATERS

- I. [Interne Vorbereitungen](#)
- II. [Persönliche Kriterien für einen Berater](#)
- III. [Kenntnisse eines Beraters](#)
- IV. [Problemlösungsansatz Ihres Beraters](#)
- V. [Angebotene Unterstützung](#)
- VI. [Infrastruktur eines Beraters](#)
- VII. [Geschäftsbeziehung zu Ihnen](#)

I. Interne Vorbereitungen

1) Haben Sie genau festgelegt, wofür Sie einen Berater benötigen?

Der Beratermarkt ist übersät mit verschiedenen Angeboten, die Sie sicherlich gerne vergleichen wollen. Sie sollten daher in der Lage sein zu entscheiden, was Sie tatsächlich benötigen, beispielsweise, ob Sie einen Berater benötigen, der

- a) Sie lediglich zum Registrierungsverfahren berät;
- b) die gesamte Arbeit von Anfang an bis zur endgültigen Einreichung des Dossiers übernimmt;
- c) sich um bestimmte Aspekte der Registrierung kümmert (z. B. Versuchsstrategie, IUCLID);
- d) Ihre Mitarbeiter schult; oder
- e) sich um die Folgemaßnahmen kümmert (z. B. die Bewertung/Prüfung auf Erfüllung der Anforderungen überwacht und das Dossier bei Bedarf fristgerecht aktualisiert)

2) Haben Sie Ihre Ziele in Bezug auf die externen Leistungen genau definiert?

Ein Berater kostet Geld, und je mehr er leistet, desto teurer ist er. Deshalb ist es wichtig, dass Sie genau festlegen, was der Berater konkret leisten soll und wann. Klar sollte auch sein, in welche Aufgaben Sie selbst nicht mehr eingebunden werden möchten.

3) Welche Beiträge können Sie möglicherweise intern leisten, insbesondere:

a) Internes Fachwissen:

Viele Unternehmen verfügen über eine Fülle von internem Wissen, dessen sie sich gar nicht bewusst sind. Mitarbeiter sind wertvolle Informationsquellen, und diese Informationen reichen häufig weit über das übliche Geschäft eines Unternehmens hinaus. Stellen Sie ihnen das Projekt „REACH“ vor und versuchen Sie herauszufinden, welchen Beitrag sie dazu leisten können.

b) Verfügbare Ressourcen:

Definieren Sie, wie viel Zeit Ihre Mitarbeiter für die Zwecke von REACH erübrigen können. Finden Sie heraus, ob Sie Studien oder Prüfeinrichtungen zur Verfügung haben, die Sie hierfür einsetzen könnten.

c) Erfahrung:

Profitieren Sie von den Erfahrungen, die Sie beispielsweise in Regelungsangelegenheiten, bei der Arbeit mit Beratern oder beim Prüfen von Stoffen in Ihrem Unternehmen gesammelt haben.

4) Sind Sie ganz sicher, dass Sie einen Berater benötigen?

Manchmal ist es beruhigend, einen Berater an der Seite zu haben, aber dies ist nicht unbedingt notwendig. Ihre Mitarbeiter kennen Ihr Unternehmen am besten und könnten durchaus die Arbeit, mit der Sie einen Berater betrauen wollen, ganz oder teilweise übernehmen. Bedenken Sie, dass die Tätigkeit von Beratern möglicherweise ebenfalls nachbereitet und in gewissem Maße auch überwacht werden muss.

5) Haben Sie schon gute Erfahrungen mit einem Berater bei anderen Unternehmen gemacht?

Sie sollten sich allerdings dessen bewusst sein, dass REACH eine sehr technische Verordnung ist, die ganz spezifische Fachkenntnisse erfordert.

6) Haben oder benötigen Sie Empfehlungen für einen potenziellen Berater?

Erkundigen Sie sich bei Unternehmen Ihres Wirtschaftszweigs, Ihrer Lieferkette oder Ihrer Branche, ob diese Ihnen einen Berater empfehlen können. Möglicherweise gibt es in Ihrem Mitgliedstaat bzw. in Ihrer Region sogar Zertifizierungssysteme bzw. Qualitätsstandards für REACH-Berater.

7) Sind Sie mit Ihrem Chemikalienmanagement zufrieden, oder wünschen/benötigen Sie Anpassungen?

REACH erfordert viel Zeit und Aufmerksamkeit. Die Erstellung eines Registrierungsdossiers ist möglicherweise eine gute Gelegenheit für die Überprüfung Ihrer Arbeitsabläufe beim Chemikalienmanagement. Achten Sie dabei auf Möglichkeiten, Ihre Vorgehensweise beim Chemikalienmanagement in Ihrem Unternehmen neu zu strukturieren. Ein Berater, der normalerweise Erfahrung mit der Arbeit mit vielen Unternehmen Ihrer Branche hat, kann Ihnen dabei helfen.

8) Sind Sie mit den Folgemaßnahmen nach einer REACH-Registrierung vertraut?

Es wäre hilfreich zu verstehen, was im Vorfeld rund um eine Dossier- oder Stoffbewertung nach Einreichung des Registrierungsdossiers geschieht. Sie müssen möglicherweise herausfinden, wie Sie ggf. die Folgemaßnahmen in Ihrem Unternehmen am besten umsetzen. Diese Frage kann frühzeitig mit dem Berater besprochen werden, und Sie können auch die Leitliniendokumente der ECHA einsehen, wenn Sie mehr über die verschiedenen Regulierungsprozesse wissen wollen (<http://echa.europa.eu/guidance-documents/guidance-on-reach>).

9) Haben Sie genügend Ressourcen für die Folgemaßnahmen vorgesehen?

Die Folgemaßnahmen nach der Dossiereinreichung könnten mit zusätzlicher Überwachung und Arbeit verbunden sein. In dieser Hinsicht könnten Sie daher die Unterstützung eines Beraters in Betracht ziehen; beispielsweise könnten Schulungen zur Bewertung/Prüfung des Dossiers auf Erfüllung der Anforderungen als ausreichend erachtet werden, falls Sie beschließen, keinen Berater mit dieser Arbeit nach der Registrierung zu betrauen.

10) Benötigen Sie einen Berater für die Folgemaßnahmen?

Ein Berater kann sich um die Folgemaßnahmen kümmern, so dass Sie sich auf Ihre eigene Arbeit konzentrieren können. Sie sollten jedoch prüfen, ob dies wirklich notwendig ist, denn damit werden die vertraglichen Leistungen umfangreicher. Überlegen Sie, ob Sie nicht einen Vertrag nach dem Stage-Gate-Modell abschließen, der Ihnen ein gewisses Maß an Flexibilität ermöglicht, mit der auf Ihre jeweiligen Anforderungen in dem Maße reagiert werden kann, in dem sie entstehen.

II. Persönliche Kriterien für einen Berater

1) Geeigneter Hintergrund eines potenziellen Beraters, z. B.

a. Bildung und Abschlüsse:

REACH erfordert ein breites Spektrum an Fachwissen, mit dem sichergestellt wird, dass ein Dossier alle rechtlichen Anforderungen erfüllt. Es ist sinnvoll, wenn Ihr Berater einen fundierten chemischen, toxikologischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Hintergrund mitbringt oder Zugang zu diesem Fachwissen hat.

b. Berufserfahrung:

Komplexe multidisziplinäre Angelegenheiten wie z. B. eine REACH-Registrierung erfordern eine langjährige Berufserfahrung, damit ein Dossier wirksam geplant und abgeschlossen werden kann. Ein Berater sollte über ausreichend einschlägige Berufserfahrung verfügen, und zwar über Erfahrung vorzugsweise in Ihrer spezifischen Branche:

Ein Berater mit Erfahrung in Ihrer spezifischen Branche oder mit Ihrer Art von Produkten wird Ihr spezifisches Problem vermutlich schneller verstehen, etwa Ihre Lieferkette oder Schwierigkeiten beim Prüfen Ihres Stoffs, in Verbindung mit der Exposition und den Verwendungen oder bei der Ermittlung von Stoffen.

c. Kenntnis der auf dem Markt verfügbaren Tools:

Falls Sie eine vollständige Expositions- und Risikobeurteilung benötigen und hierfür für den gesamten Prozess der Erstellung eines Stoffsicherheitsberichts durchlaufen müssen, sollte sich die Berufserfahrung des Beraters auch auf gute Kenntnisse der auf dem Markt verfügbaren einschlägigen Tools erstrecken.

2) Schlüssiger beruflicher Werdegang, z. B. keine Lücken

Die Erfahrung zeigt, dass renommierte Berater im Chemiebereich normalerweise gut arbeiten. Aber auch Berater, die erst seit jüngerer Zeit auf dem Markt sind, können durchaus vergleichbare Ergebnisse erzielen. Sie sollten auf alle Fälle kritisch sein, wenn Sie den Eindruck haben, dass ein Berater relativ wenig über REACH weiß.

3) Guter Ruf, insbesondere in Ihrer Branche

Fragen Sie andere Unternehmen in Ihrer Branche oder Lieferkette nach ihrer Erfahrung. Ein guter Ruf ist immer ein hilfreicher Indikator für gute Leistung.

4) Mitglied eines einschlägigen Fachverbands

Berater, die Mitglieder unterschiedlicher Verbände sind, werden von ihrem Verband häufig einer kritischen Beurteilung unterzogen. Falls dies der Fall ist, finden Sie entsprechende Informationen in der Präsentationsmappe des Beraters oder erhalten diese vom Verband. Manche Verbände haben Qualitätsstandards und/oder Zertifizierungen entwickelt.

5) Nimmt sich der Berater genügend Zeit, um Ihre spezifische Situation zu verstehen?

Kein Fall gleicht dem anderen. Bei Ihrem ersten Treffen sollte sich der Berater genügend Zeit nehmen und Ihnen zuhören, um Ihren spezifischen Fall zu verstehen. Ein kurzes, oberflächliches Treffen sollten Sie nicht hinnehmen.

6) Ist der Berater offen und reagiert er flexibel auf Ihre Interventionen/Ideen?

Im Gespräch mit Ihrem Berater geht es um Ihr spezielles Problem, und Sie sind es auch, der Ihr Unternehmen am besten kennt. Ein Berater sollte Ihren Interventionen und Ideen gegenüber offen und konstruktiv und bereit sein, gemeinsam das weitere Vorgehen zu besprechen.

7) Ist der Berater in der Lage, sich Ihnen gegenüber verständlich auszudrücken?

REACH ist eine komplexe Rechtsvorschrift, bei der es vielerlei Aspekte zu berücksichtigen gilt (z. B. rechtliche, chemische oder wirtschaftliche Aspekte, Risikomanagement usw.). Ein Berater sollte daher in der Lage sein, Ihnen seine Ideen und Vorschläge auf verständliche Art und Weise zu erläutern, damit Sie eine fundierte Entscheidung in Kenntnis der Sachlage treffen können.

8) Ist der Berater in der Lage, Sie effizient zu beraten?

Möglicherweise haben Sie nur ein unzureichendes Verständnis von den Anforderungen von REACH. Ein Berater ist dazu da, Ihre Fehler zu berichtigen und Ihnen bessere Lösungen vorzuschlagen. Weshalb sollten Sie ihn sonst für seine Dienste bezahlen?

9) Kennen Sie andere Kunden und Branchen, für bzw. in denen der Berater tätig ist?

Es könnte hilfreich sein, die sonstigen Aktivitäten Ihres Beraters in Ihrer Branche oder bei Unternehmen, die sich in einer ähnlichen Position wie Sie befinden, zu kennen. Fragen Sie Ihren Berater nach weiteren laufenden oder abgeschlossenen Projekten.

10) Haben die Rückmeldungen in den Referenzen Sie überzeugt?

Normalerweise legen Berater Referenzen vor. Das Feedback in den Referenzen sollte Ihnen zusagen. Sie können auch in Erwägung ziehen, sich direkt mit einigen der Referenzen in Verbindung zu setzen.

11) Fühlen Sie sich mit dem Berater wohl?

Sie werden mit dem Berater im bzw. in den kommenden Monat(en) intensiv zusammenarbeiten. Daher kommt es auf Ihren persönlichen Eindruck und den Ihrer Mitarbeiter an.

12) Sind Zweifel angebracht?

Möglicherweise müssen Sie sich damit auseinandersetzen, dass ein billiges Angebot eines Beraters nicht unbedingt auch immer das beste ist. Beratungsleistungen werden nie ohne Anstrengung erbracht. Sie müssen vorsichtig sein bei Beratern, die ihre Dienste unter Preis anbieten.

III. Kenntnisse eines Beraters

- 1) Verfügt der Berater über Praxiserfahrung in Ihrer Branche, auf Ihrem spezifischen Markt und in Ihrem Geschäftsumfeld?

Es könnte nützlich sein, Fragen zu stellen und um Referenzen zu bitten. Es wäre hilfreich, dass der Berater Ihren spezifischen Markt versteht und im Idealfall dort auch Erfahrung gesammelt hat. Versuchen Sie herauszufinden, was Ihr Berater für Sie leisten kann. Lassen Sie es nicht zu, dass Ihre Fragen oder die Ihrer Mitarbeiter unbeantwortet bleiben.

- 2) Ist der Berater in der Lage, seine fachlichen Grenzen zuzugeben? Und wer käme alternativ als Fachmann in Frage, der weitere Bereiche abdecken kann?

Niemand kann alles wissen. Es ist aber wichtig, dass Ihr Berater Zugang zu allen Ressourcen hat, die für Ihre Registrierung erforderlich sind. Sie sollten sich bewusst sein, was Ihr Berater selbst leisten kann und was extern in Auftrag gegeben werden muss. Sie sollten außerdem berücksichtigen, dass Ihr Zeitplan durch ein Übermaß an ausgegliederten Aufgaben gefährdet werden könnte; diesbezüglich sollte Ihr Berater einen „Plan B“ zur Hand haben.

IV. Problemlösungsansatz Ihres Beraters

- 1) Sagt Ihnen sein Ansatz bzw. seine Methode zur Analyse und Lösung von Problemen zu?

Auch dies ist ein persönlicher Aspekt. Ihr Unternehmen und damit Sie und Ihre Mitarbeiter sind es, die sich mit den Leistungen, die Ihnen ein Berater anbietet, wohl fühlen müssen.

- 2) Nimmt sich der Berater Zeit, um Ihr Problem zu verstehen, bevor er Lösungsvorschläge unterbreitet?

Zuhören ist der Schlüssel zum Verständnis und zur Lösung eines Problems. Normalerweise kennt kein Berater Ihr Unternehmen schon beim ersten Treffen. Dies bedeutet, dass Sie es sein sollten, der Ihre spezifische Situation und Ihre Bedürfnisse vorstellt. Achten Sie darauf, dass Sie nicht dazu „gezwungen“ werden, die Leistungen eines Beraters einzukaufen, der sich gut verkaufen kann – „Leistungen von der Stange“ sind möglicherweise für Sie ungeeignet.

- 3) Geht der Berater Probleme umfassend und nicht punktuell an?

REACH bietet eine Fülle von Lösungen für ein und dasselbe Problem an. So können Sie beispielsweise Versuche durchführen oder alternative Methoden anwenden (etwa Analogie). Ersteres ist genauer, Letzteres mit geringeren Kosten verbunden, sofern es akzeptiert wird. Gespräche mit dem SIEF diesbezüglich sind ebenfalls von zentraler Bedeutung. Nur eine Einzelfallbewertung kann die beste Lösung aufzeigen.

Manchmal kann es auch in wirtschaftlicher Hinsicht sinnvoll sein, nicht alle Verwendungen, die Sie bislang abgedeckt haben, abzudecken. Was für Ihren Mitbewerber, der denselben Stoff herstellt, gut ist, ist für Sie möglicherweise gar nicht tragbar. Schon diese beiden Beispiele machen deutlich, dass es keine Standardlösung gibt. Daher ist es sehr wichtig, dass Ihr Berater Ihre Situation möglichst umfassend bewertet und versucht, die Lösung zu finden, die für Sie am besten geeignet ist.

Falls Ihr Berater Ihnen von einer gemeinsamen Einreichung abrät, muss klar sein, dass Sie nur bei bestimmten Informationsanforderungen ausscheren und von diesem „Opt Out“ Gebrauch machen können. Auch in diesem Fall muss Ihnen der Berater diesen teilweisen „Opt Out“ hinreichend begründen und Ihnen zusichern, dass Sie rechtmäßigen Zugang zu den Daten haben, die Sie infolgedessen benötigen.

- 4) Bietet Ihnen der Berater eine individuelle Lösung und kein Standardprodukt an? Falls er Ihnen ein Standardprodukt anbietet, ist dieses für Sie überhaupt geeignet?

Standardlösungen können in bestimmten Fällen durchaus funktionieren und sind in der Regel billiger, allerdings ist REACH, wie bereits ausgeführt, komplex, und jeder Fall muss individuell und gründlich bewertet werden.

- 5) Ist dem Berater an nachhaltigen Lösungen gelegen?

Ein abgeschlossenes Dossier vorliegen zu haben ist eine gute Sache. Sie sollten allerdings vorsichtig sein, dass die Daten die Anforderungen von REACH erfüllen. So müssen beispielsweise die Prüfdaten eine ausreichende Qualität aufweisen, Ihre Stoffidentität und die entsprechenden Prüfdaten müssen übersichtlich präsentiert werden, und Ihre Exposition und Verwendungen sollten realistisch sein. Der Berater Ihrer Wahl sollte in der Lage sein, diese Aspekte zu berücksichtigen und Ihre Fragen zu beantworten. Seien Sie kritisch, wenn er Ihnen für jeden Endpunkt einen Verzicht vorschlägt.

V. Angebotene Unterstützung

- 1) Verfügt der Berater über ausreichende Kapazitäten, um Sie so zu unterstützen, wie Sie dies wünschen?

Je mehr Mitarbeiter Ihr Berater hat, desto mehr Ressourcen kann er ggf. für Sie abstellen. Nachdem Sie festgelegt haben, was Sie wollen und in welchem Umfang, sollten Sie Ihren Berater um eine Bestätigung der Ressourcen bitten, die er für Sie eingeplant hat.

- 2) Ist der Arbeitsumfang für Sie beide klar?

Besprechen Sie die Zuständigkeiten für:

- die Analyse der Situation in einem Unternehmen und möglicher Pflichten,
- den Umgang und die Pflege der IT-Werkzeuge wie IUCLID und Chesar
- Verhandlungen und die Verwaltung von SIEF/Konsortien

3) Steht der Berater im Notfall auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten zur Verfügung?

Dies könnte nützlich sein, ist jedoch für die Zwecke von REACH nicht unbedingt entscheidend. Es kann allerdings relevant werden, wenn technische Probleme auftreten, etwa IT-Probleme bei der Einreichung des Registrierungs dossiers.

4) Haben Sie bei einem persönlichen Gespräch den Eindruck, dass der Berater an einer fachgerechten Lösung Ihres Problems interessiert und entsprechend motiviert ist?

Die Person, die bei dem Beratungsunternehmen für Ihr Projekt zuständig ist, sollte motiviert und daran interessiert sein, sich mit Ihrer Aufgabenstellung zu befassen. Sollten Sie einen anderen Eindruck haben, überlegen Sie sich Ihre Entscheidung nochmals.

VI. Infrastruktur eines Beraters

1) Sind Sie mit der Infrastruktur des Beraters zufrieden?

Sehen Sie sich zunächst das Büro und die Website des Beraters an. Bitten Sie den Berater, Ihnen die entsprechenden Einrichtungen ggf. einschließlich derjenigen der Diensteanbieter (z. B. Prüflabore) zu zeigen. Seien Sie sich dessen bewusst, dass nur wenige Beratungsunternehmen alles hausintern vorhalten; sie sollten allerdings Zugang/Verbindungen zu den für Ihr Projekt erforderlichen Ressourcen haben. Je nach den erforderlichen Versuchen können verschiedene Diensteanbieter ausgewählt werden (was bedeutet, dass neue Geschäftsbeziehungen mit anderen Laboren oder Diensteanbietern geschlossen werden könnten). Dies könnte beispielsweise innerhalb von SIEF entschieden werden.

Fragen Sie Ihren Berater, weshalb seine Infrastruktur für Ihr spezifisches Projekt geeignet ist.

2) Überzeugt Sie das PR-Material (z. B. Broschüren, Webauftritt)?

Broschüren und Webauftritte sagen häufig etwas darüber aus, wie professionell ein Unternehmen ist. Sie sollten dabei allerdings vorsichtig sein, denn manchmal könnte mit einem guten Auftritt auch versucht werden, fachliche Mängel zu verschleiern.

3) Sind Sie mit dem Standort des Büros des Beraters zufrieden?

Manche mögen ein persönliches Gespräch, manche nicht. Überlegen Sie, welche Präferenzen Sie haben und welche Kommunikationsform Sie bevorzugen.

4) Sind Sie mit der angebotenen Erreichbarkeit (z. B. Telefon, Post usw.) zufrieden?

Dank einer flexiblen Telekommunikation haben Sie die Wahl aus einem breiten Spektrum an potenziellen Beratern und damit aus einem größeren Markt, aus dem Sie das für Sie am besten geeignete Angebot auswählen können. Sie sollten allerdings mit Ihrem Berater zu einem gemeinsamen Verständnis dafür gelangen, wie intensiv Ihre Kommunikation sein soll und welche Kommunikationsform Sie bevorzugen.

5) Gibt es jemanden, der das Projekt von Anfang bis Ende überwacht und betreut?

Ihre Entscheidung, ein Beratungsunternehmen auszuwählen, wird stark von dem Eindruck abhängen, den Sie von den Personen hatten, die Sie bislang kennen gelernt haben. Vergewissern Sie sich, dass diese Personen auch in Ihr Projekt eingebunden sind. Achten Sie insbesondere darauf, dass Sie die Person kennen lernen, die Ihr Projekt betreut, und mit ihr sprechen.

6) Ist dieser Betreuer Ihr direkter Ansprechpartner? Wenn nicht, gibt es einen anderen Verantwortlichen, der eindeutig dafür benannt wurde?

Ihr Ansprechpartner sollte die für die Überwachung und Betreuung zuständige Person sein. Es sollte aber in jedem Fall eine Person geben, die für Ihr Projekt zuständig ist und eindeutig hierfür benannt wurde. Diese Person sollte auch Ihre Kontaktperson sein. Vermeiden Sie grundsätzlich undurchsichtige Zuständigkeiten und Pflichten.

7) Sind Ihnen die Mitarbeiter des Betreuers einschließlich ihrer Qualifikationen, Ausbildung, Abschlüsse usw. bekannt?

Informieren Sie sich über das gesamte Beratungsunternehmen. Versuchen Sie, möglichst viel über andere Projektbeteiligte und über ihren Beitrag herauszufinden. Sorgen Sie dafür, dass alle wichtigen Bereiche durch eine konkrete Person abgedeckt sind. Zur Reduzierung der Kosten können dies auch Personen aus Ihrem Unternehmen sein. Im Idealfall kommen Sie mit dem gesamten Projektteam zusammen, bevor Sie einem Berater zusagen.

VII. Geschäftsbeziehung zu Ihnen

1) Ist das Angebot des Beraters im Vergleich zu anderen das am besten für Sie geeignete Angebot?

Es ist nicht empfehlenswert, nur ein einziges Angebot einzuholen. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich einen guten Überblick über den Markt verschaffen. Legen Sie genau fest, was Sie benötigen und wie viel zu zahlen Sie bereit sind.

2) Ist der erste Termin zum Kennenlernen kostenlos?

Sie können einen ersten kostenlosen Termin zum Kennenlernen erwarten; dies ist allgemein üblich.

3) Ist das Angebot im Hinblick auf Zeitachsen, Ziele und Arbeitsmethoden klar und korrekt?

Seien Sie hier von Anfang an sehr gewissenhaft; damit vermeiden Sie später potenzielle Missverständnisse. Es ist außerdem sehr wichtig, diese Aspekte zusammen mit dem Berater kritisch zu bewerten. In diesem Stadium lassen sich Fehler leichter korrigieren.

4) Sind Sie mit dem Angebot zufrieden, insbesondere mit Aspekten wie z. B.:

a. Preis der erbrachten Leistung:

Vergleichen Sie die Marktpreise, machen Sie sich ein Bild und entscheiden Sie dann, was für Sie am besten ist.

- b. Zahlungsbedingungen:
Zahlen Sie wenn möglich nicht alles gleich zu Beginn. Sie können Zahlungen entsprechend dem Arbeitsfortschritt vereinbaren. Damit sind Sie auf der sicheren Seite und bieten dem Berater einen Anreiz, seine Arbeit fristgerecht abzuliefern. Sehen Sie auch Strafen für den Fall vor, dass die Arbeit nicht sach- und fristgerecht ausgeführt wurde.
- c. Möglichkeiten, vom Vertrag zurückzutreten:
Definieren Sie mögliche Szenarien für einen Widerruf des Vertrags, z. B. Nichteinhaltung bestimmter Fristen, Kosten, die zu hoch werden, Ressourcen, die nicht mehr zur Verfügung stehen, Qualität, die den Anforderungen nicht entspricht.
- d. Vereinbarungen über das Budget und über Abweichungen:
Treffen Sie eine klare Abmachung darüber, wie viele Ressourcen der Berater für verschiedene Aufgaben verwenden kann, z. B. für Versuche, Verwaltung oder die Teilnahme an Sitzungen in Ihrem Namen (SIEF, Konsortien). Die Bedingungen und Verfahren für Abweichungen sollten im Voraus festgelegt werden.
- e. Rechte, die Ihrem Unternehmen eingeräumt werden:
Falls Ihr Unternehmen nicht das Eigentum an der vom Berater erbrachten Leistung besitzt, sollte es zumindest dafür sorgen, dass es alle notwendigen Rechte zur Verwendung und gemeinsamen Nutzung der Arbeitsergebnisse des Beraters für die Zwecke von REACH besitzt.

5) Hat der Berater die Überwachung des Projektfortschritts vorgesehen, und gibt es hierfür objektive Indikatoren?

Es ist sinnvoll, solche Indikatoren aufzustellen. Das Verfahren wird transparenter, und Sie können den Fortschritt Ihres Dossiers besser verfolgen. Bitten Sie Ihren Berater, solche Indikatoren bereitzustellen, oder erstellen Sie sie gemeinsam.

6) Hat es für den Berater Konsequenzen, wenn die Ziele nicht rechtzeitig bzw. gar nicht erreicht werden?

In manchen Branchen sind Strafen üblich für den Fall, dass Fristen nicht eingehalten bzw. Ziele nicht erreicht werden.

7) Wurden Vorkehrungen getroffen für den Fall, dass etwas schief läuft?

Fragen Sie Ihren Berater nach einem „Plan B“ und lassen Sie sich garantieren, dass er so lange an Ihrem Projekt mitarbeitet, bis sich Ihr Stoff rechtmäßig in Verkehr befindet.

8) Haben Sie eine Garantie dafür, dass der Berater nicht für Ihre Mitbewerber arbeitet?

Dies ist nicht unbedingt wichtig. Es kann sogar von Vorteil sein, da Ihr Berater mehr Erfahrung bei einem ähnlich gelagerten Fall sammelt. Stellen Sie jedoch sicher, dass keine Geheimhaltungspflichten verletzt werden (z. B. Offenbarung vertraulicher Geschäftsinformationen).

9) Sind Sie sicher, dass der Berater verschwiegen ist und keine vertraulichen Geschäftsinformationen gefährdet werden?

Fachwissen ist entscheidend und muss geschützt werden. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Berater über das, was Sie in Ihrem Unternehmen als vertraulich erachten, Stillschweigen bewahrt. Derartige Fragen sollten in einem Servicevertrag klar geregelt werden und auch entsprechende Strafen/Rechtsbehelfe umfassen.

10) Sieht Ihr Vertrag auch die Folgemaßnahmen vor, und sind diese eindeutig festgelegt?

Wie bereits erwähnt, ist die Registrierung nur der Anfang eines längeren Prozesses. Wenn Sie wollen, dass Ihr Berater auch für die Folgemaßnahmen zuständig bleibt, sollten Sie dafür sorgen, dass Sie dies frühzeitig vereinbaren. Stellen Sie sicher, dass Sie potenzielle Kosten, die später auf Sie zukommen könnten, kennen.

Falls Sie beschließen, die Überwachung und mögliche Folgemaßnahmen nach der Einreichung des Dossiers selbst zu übernehmen, dann sorgen Sie dafür, dass Sie alle notwendigen Informationen von Ihrem Berater erhalten, um eine reibungslose Übergabe zu gewährleisten. Dies beginnt beispielweise mit ganz einfachen Dingen wie Benutzernamen und Passwörtern in REACH-IT und endet mit Prüfbescheinigungen und Rohdaten für das Registrierungsossier. Für den Fall, dass Ihr Dossier im Hinblick auf die Erfüllung der Anforderungen geprüft wird, könnten Sie diese Informationen benötigen.