

Den Lebensweg betrachten

Konfliktminerale erfordern ganzheitliche Lösungen

COMPLIANCE: Dokumentation ist (fast) alles

INFORMATIONSSICHERHEIT: EU-Datenschutz

NORMUNG: Standard für Medizinprodukte

[A] € 8,30

[D] € 8,90

[CH] SFR 11,10

[BENELUX] € 9,90

[I] € 10,30

4 198708 308507 02



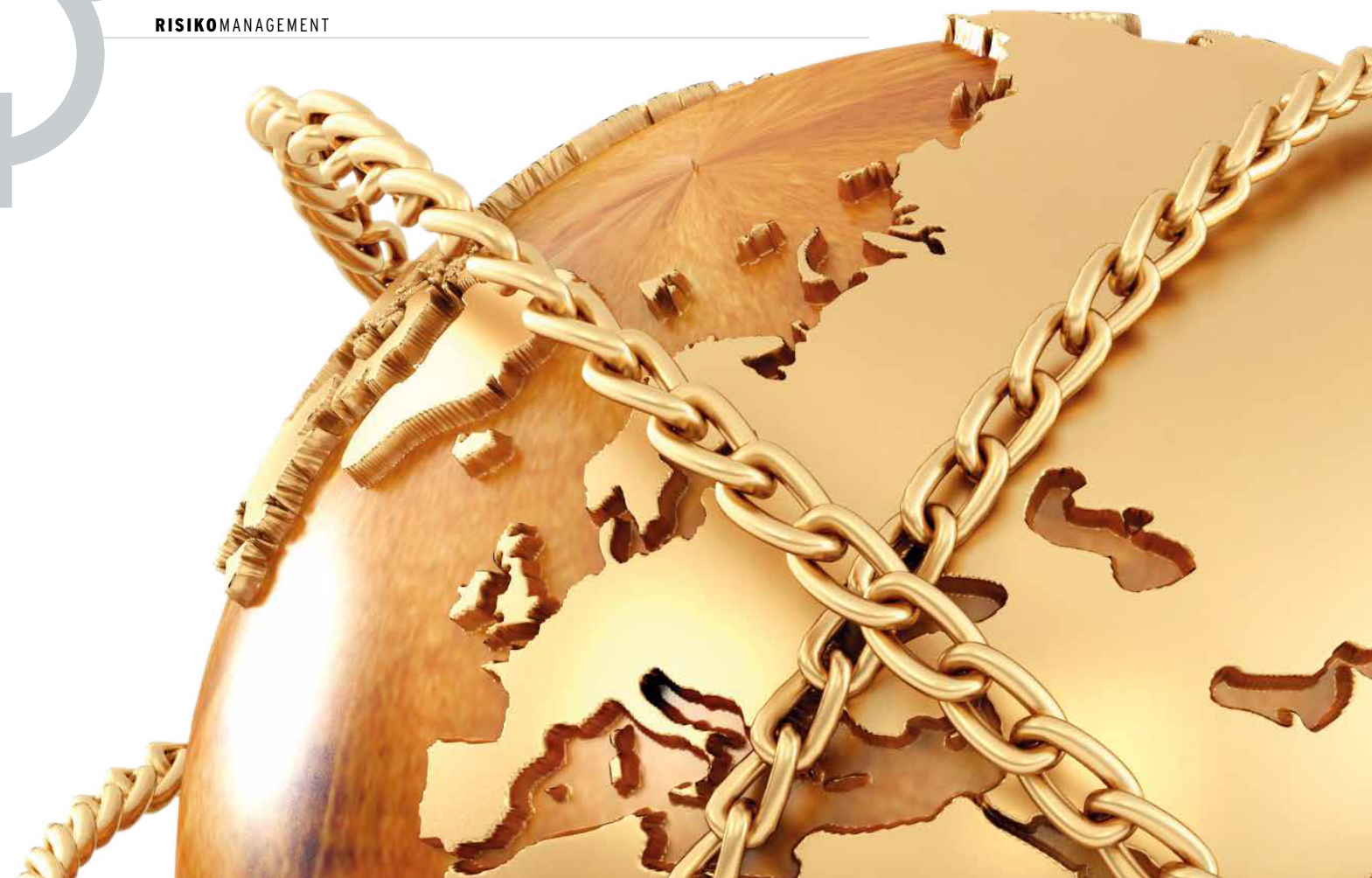
Konfliktmineralien erfordern ganzheitliche Lösungen





Das Monitoring von Konfliktmineralien ist eine Aufgabe, die nicht alleine mit Software zu lösen ist, sondern einige Kommunikationsaufwendungen beinhaltet, um das Ziel einer rechtssicheren Unternehmensaussage zu erreichen.

Die Förderung bestimmter Rohstoffe in der Demokratischen Republik Kongo (DRK) und den angrenzenden Staaten trägt teilweise zu erheblichen Menschenrechtsverletzungen und zur Finanzierung von gewaltsamen Konflikten in dieser Region bei. Unter anderem, um diese Staaten nicht weiter durch Gelder für Rohstofflieferungen zu unterstützen, hat der Kongress der Vereinigten Staaten von Amerika 2010 den „Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act“ (Dodd-Frank Act) verabschiedet. ▶ ...



Das Gesetz wurde ursprünglich zur Regulierung des Finanzmarktes als Reaktion auf die Finanzkrise des Jahres 2007 geschaffen. Die Sektion 1502 („Conflict Minerals Rule“) beinhaltet jedoch auch Vorschriften für Betriebe zum Umgang mit Konfliktmineralien, die für die Herstellung vieler Verbrauchsgüter, insbesondere in der Automobil-, Luftfahrt-, Elektronik-, Verpackungs-, Bau-, Beleuchtungs-, Maschinenbau- und Werkzeugindustrie sowie im Schmucksektor verwendet werden.

Das US-Bundesgesetz verlangt von Unternehmen, die der US-Börse gelistet sind und somit der SEC-Aufsicht unterstehen, einen Bericht darüber, ob die Produkte, die von ihnen produziert werden oder deren Produktion sie beauftragt haben, sogenannte „Konfliktmineralien“ enthalten, die „notwendig für die Funktionalität oder Produktion“

dieser Produkte sind. Hierbei definieren der Dodd-Frank Act und die SEC Konfliktmineralien als Tantal, Zinn, Wolfram (sowie die Erze, aus denen sie gewonnen werden) und Gold, unabhängig davon, wo diese beschafft, verarbeitet oder verkauft werden.

Pflichten und Geltungsbereich für europäische Unternehmen

Im Rahmen der Offenlegungspflichten müssen die Unternehmen aufzeigen, ob die genannten Ressourcen in ihrem Produktionsprozess verwendet werden. Die Regelungen gelten nicht, wenn die Rohstoffe zwar im Produktionsprozess, nicht aber im Produkt selbst Anwendung finden. Ist dies jedoch der Fall, so muss nachgewiesen werden, ob die

© Stefan Nieser



ZUM AUTOR

DI (FH) Stefan Nieser ist Umweltbetriebsprüfer sowie QM-Auditor und Gefahrstoffbeauftragter. Seit 2013 ist er Geschäftsführer der tec4U-Solutions GmbH, einer Ingenieurgesellschaft, die Unternehmen bei der Umsetzung von umwelt- und arbeitsschutzrelevanten

Regelwerken unterstützt. Im Rahmen seiner Tätigkeit hat er Betriebsbegehungen sowohl in klein- und mittelständischen Unternehmen wie auch in Konzernen durchgeführt und Unternehmen bei der Einführung eines Materialdatenmanagements beraten.

✉ s.nieser@tec4u-solutions.com



Mineralien aus der Demokratischen Republik Kongo (DR Kongo) oder deren Nachbarländern, in denen bewaffnete Konflikte geführt werden, stammen.

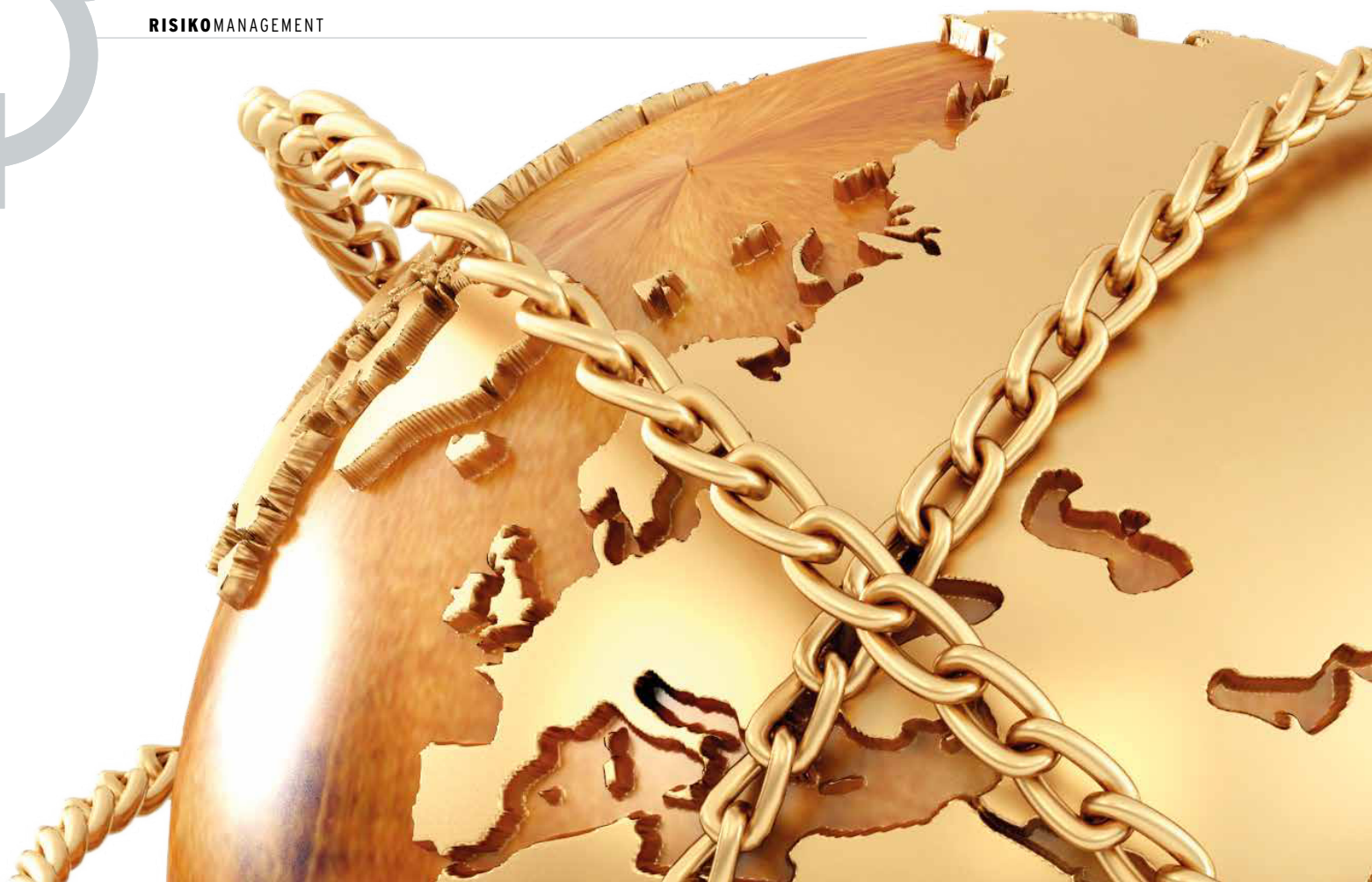
Vom Dodd-Frank Act direkt betroffen, sind Unternehmen, die an der US-Börse gelistet sind. Da das Gesetz jedoch auch Anforderungen an die Lieferkette dieser Betriebe stellt, kann es indirekt auf ausländische Unternehmen wirken, wenn die Betriebe Zulieferer oder Sublieferanten für die betreffenden amerikanischen Firmen sind. Doch auch die EU plant eine Konfliktmineralienverordnung, um die Lieferketten im Hinblick auf die Verwendung von Konfliktmineralien zu kontrollieren und nach internationalen Standards wie die „OECD-Leitlinien für die Erfüllung der Sorgfaltspflicht“ auszurichten. Die in 2012 überarbeiteten Leitlinien sollen die Unternehmen dabei unterstützen, Menschenrechte zu achten und keine Konflikte anzuheizen, wenn sie Mineralien aus Konflikt- und Hochrisikogebieten erwerben. Das geplante Gesetz betrifft potenziell 880.000 Unternehmen in der EU, die meisten davon sind kleine und mittelständische Unternehmen.

Lösungsansätze zur Conflict Minerals Kommunikation

Zur Informationsübermittlung hat die Conflict-Free Sourcing Initiative (CFSI)* eine Conflict Minerals Berichtsvor-

lage entwickelt, welche die Übertragung von Informationen entlang der Lieferkette in Bezug auf Mineralherkunftsland, Hütten und Raffinerien erleichtert. Das Template unterstützt darüber hinaus auch die Identifizierung von neuen Hütten und Raffinerien und wird von vielen Unternehmen im Rahmen der Informationsbeschaffung eingesetzt. Einige große IT-Unternehmen wie HP oder SAP haben sich die Kommunikation der Konfliktmineralien auf die Fahne geschrieben und bieten heute auch entsprechende Softwaretools an, mittels derer Lieferanten angesprochen werden können. Dass Software alleine aber noch nicht über die Datendichte und Datenqualität entscheidet, hat die tec4U-Solutions GmbH beim Einsatz des eigenen Konfliktmineralienmoduls der Materialdatenkommunikationssoftware MDS.web feststellen müssen.

MDS.web ist eine webbasierte Anwendung, mit der Materialdaten und Informationen zu reglementierten Stoffen und Sicherheitsdatenblätter kommuniziert werden. Die Software hilft so dabei, materialrelevante Regelwerke wie REACH* und RoHS* sowie spezifische Kundenvorgaben zu erfüllen und rechtssicher umzusetzen. Da das Thema Conflict Minerals nunmehr seit Jahren im Markt präsent ist und die Anfragen der Kunden, auch in diesem Bereich Auskunft zu geben, immer drängender werden, hat tec4U-Solutions ein Zusatzmodul für die ▶



Abfrage von Auskünften hinsichtlich Konfliktmineralien entwickelt. Im praktischen Einsatz hat sich jedoch gezeigt: Je weiter man sich in der Lieferantenkette nach unten bewegt, desto schwieriger wird es, die erforderlichen Informationen vom Lieferanten zu bekommen. Oftmals scheitern entsprechende Anfragen bereits daran, den richtigen Adressaten beim Lieferanten zu eruieren oder auch am Unverständnis der Lieferanten zu diesem Thema. Analog zu den Erfahrungen im Themenumfeld der REACH- und RoHS-Regularien, konnte man auch hier feststellen, dass das Ergebnis in direkter Abhängigkeit zur Unterstützungsleistung zum Lieferanten stand. Denn viele, vor allem kleine und mittelständische, Lieferanten sind mit der Bearbeitung des Themas überfordert und geben kaum oder auch falsche Antworten ab. Betrachtet man dies unter dem Gesichtspunkt der geforderten Sorgfaltspflicht, wird schnell klar, dass das Projekt ohne äquivalente Lieferantenentwicklung nicht funktionieren kann.

Lieferantenentwicklung analog der DIN EN 50581

Als Leitlinie für die Lieferantenentwicklung ist die VDE-Norm DIN EN 50581 zu empfehlen. Ursprünglich zur Umsetzung der RoHS-Richtlinie entwickelt, können die aufei-

einander aufbauenden Handlungsfelder der DIN EN 50581 auch bei der Umsetzung von anderen materialrelevanten Anforderungen angewendet werden. Analog dieser Norm erfolgt die Lieferantenentwicklung in mehreren Phasen:

Phase 1: Lieferantensensibilisierung

In dieser Phase soll sichergestellt werden, dass der Lieferant die Dringlichkeit der Anfrage, die gesetzliche Verbindlichkeit wie auch seine eigene Haftung in diesem Thema verstanden hat. Um dies zu gewährleisten, ist es erforderlich, dass der Lieferant in den gesetzlichen Kontext zum Thema Konfliktmineralien gesetzt wird. Geeignete Instrumente/Dokumente sind in diesem Zusammenhang die Einkaufsbedingungen, Bestellungen, Qualitätsvereinbarung oder eine Hausnorm. Entscheidend ist dabei, dass der Lieferant durch die unterschiedlichsten Informationskanäle über die Notwendigkeit Konfliktmineralien zu deklarieren, informiert wird.

Phase 2: Lieferantenglaubwürdigkeit

Hier geht es darum, zu evaluieren, inwieweit der Lieferant überhaupt in der Lage ist, zum Thema Konfliktmineralien eine Auskunft zu geben. Diese Beurteilung kann



mittels eines Fragebogens mit Wissens- und Statusabfragen durchgeführt werden.

Phase 3: Lieferantenanfrage

Innerhalb der eigentlichen Lieferantenanfrage werden die Lieferanten zum konkreten Konfliktmineralienstatus befragt. Wenn die Phasen 1 und 2 erfolgreich umgesetzt wurden, sollte man in dieser Phase bereits einen Ansprechpartner zu diesem Thema beim Lieferanten eruiert haben und diesen auch sensibilisiert vorfinden. Da in den meisten Fällen der Ansprechpartner nicht alleine nur für das Thema Konfliktmineralien zuständig sein wird, ist es oft erforderlich, diesen mehrmals anzusprechen, um die gewünschte Antwort zu erhalten. Ein Softwaresystem, welches den Kommunikationsprozess unterstützt, ist daher unerlässlich.

Phase 4: Validierung

Innerhalb der Validierung werden Antworten von Lieferanten, die als Lieferant und/oder auch über das gelieferte Produkt ein höheres Risiko bergen, Substanzen aus Konfliktregionen in ihren Produkten zu haben, auf Plausibilität untersucht und eventuell bezüglich weiterer Informationen angesprochen. Abschließend sei angemerkt: Inwieweit ein Unterneh-

men sich in den einzelnen Phasen investiert, obliegt jedem Unternehmen selbst und ist abhängig von dessen Interpretation der Sorgfaltspflicht. Es scheint jedoch angeraten, das Thema Konfliktmineralien ganzheitlich im Kontext der Material Compliance Aktivitäten zu sehen. Das heißt, in die bestehenden oder noch zu tätigen Anfragen bezüglich der Einhaltung der REACH-Verordnung oder anderer produktspezifischen Vorgaben wie zum Beispiel RoHS zu integrieren.

Glossar:

CFSI: Internationaler Zusammenschluss von Unternehmen und Verbänden aus sieben verschiedenen Branchen mit dem Ziel, beim Thema Conflict Minerals zu unterstützen.

RoHS (Restriction of certain Hazardous Substances in Electrical Equipment): 2011/65/EU (RoHS II) und vorher 2002/95/EG (RoHS)

REACH: Verordnung 1907/2006/EG zur Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien

**Besuchen Sie uns jetzt auf
www.sciam-online.at/q1**