

# Hersteller -nutze die Möglichkeiten!

In einem Punkt sind sich die Experten einig: Hersteller, egal welcher Couleur, sollten die sich ihnen bietenden Möglichkeiten weise nutzen und sich jetzt aktiv in die Ausgestaltung der Vorstudien zur Richtlinie einbringen, deren Ergebnisse letztlich Grundlage der Durchführungsmaßnahmen sein werden. Schließlich gilt der alte Rechtsgrundsatz: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht!

Erfreulich für alle Beteiligten: Die EuP-Richtlinie ist in den europäischen Firmen weitestgehend angekommen. Während die stofflichen Verbote WEEE und RoHS bren-

nendes Interesse bei Technikern und Ingenieuren hervorriefen, ist jetzt die Entscheidungsebene am Zug, erklärt der Rechtsanwalt Martin Ahlhaus von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz: „Die Fragen zur EuP-Richtlinie kommen eher aus einem strategisch geprägten Bereich in den Unternehmen, insbesondere von der Unternehmensleitung oder von der mittleren Managementebene.“ Deshalb ist die Umsetzung der Anforderungen der EuP-Richtlinie viel leichter in die Unternehmen zu transportieren und dort zu platzieren als bislang die stofflichen Verbote.

Dreh- und Angelpunkt für eine erfolgreiche Umsetzung der EuP-Richtlinie ist die Informationsbeschaffung. Allerdings ist das keine triviale Angelegenheit. Anlaufstellen sind zwar in erster Linie Behörden und Verbände; genauso könnte man sich jedoch von Unternehmensberatungen beraten lassen oder an Workshops zu diesem Thema teilnehmen. Dr. Oehme vom Umweltbundesamt erklärt, wie der Informationsfluss von behördlicher Seite in Deutschland abläuft: „Es ist Aufgabe der Bundesanstalt für Materialwirtschaft, Materialforschung und -prüfung, die ja mittels des En-



ergiebetriebene-Produkte-Gesetz, kurz EBPG, beauftragt ist, ein Informationsangebot zu schaffen.“ Dabei handelt es sich derzeit um einen Überblick, der Auskunft gibt über den Stand der einzelnen Prozesse zur Umsetzung der Richtlinie. In „Zusammenarbeit mit dem Umweltbundesamt sorgt eine entsprechende Öffentlichkeitsarbeit“ für einen kontinuierlichen Informationsfluss.

### Am Ball bleiben

Die eigentliche Herausforderung dabei ist, am Ball zu bleiben. Das wird umso schwieriger, je größer und vor allem breiter die betroffenen Unternehmen mit ihrem Produktportfolio aufgestellt sind. Für Dr.-Ing. Nissen, Abteilungsleiter Environmental Engineering vom Fraunhofer Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration, steht außer Frage, dass „es für eine Firma schon etwas schwierig ist, dieses Ganze am Stück aufzuarbeiten und in vielen Studien parallel aktiv zu sein“. Durchhaltevermögen ist angesagt, schon allein um „die Hunderte von Seiten“ umfassenden Studien zu lesen.

Eine der Besonderheiten der EuP-Richtlinie ist, dass sie offener und transparenter ist als andere Gesetzgebungsverfahren. Gut beraten ist daher, wer sich als Unternehmen schon früh in den Akteursdialog einbringt. Damit will die EU-Kommission den Unternehmen die Hand reichen und praxisbezogen die Anforderungen in Durchführungsmaßnahmen einfließen lassen, welche größten-



*„Zum allerersten Mal haben wir Rückruffpflichten für Unternehmen, die gegen umweltrechtliche Vorschriften verstoßen haben.“*

Martin A. Ahlhaus, Rechtsanwalt der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz, München

teils in EU-Verordnungen münden werden. Ein Etappenziel dabei sind die Vorstudien zu den jeweiligen Produktgruppen. Wer sich hier nicht einbringt, hat später das Nachsehen: „Wenn man jetzt nicht mit dabei ist und seine Position einbringt, bekommt man die Informationen erst dann auf den Tisch, wenn sie so gut wie fertig sind“, mahnt Dr. Nissen. Letztlich erst dann, wenn der gesetzgeberische Vorschlag von der EU-Seite im offiziellen Journal veröffentlicht ist und keine korrigierenden Maßnahmen mehr möglich sind, aber man zugleich handlungspflichtig wird. Zwar gebe es nach dem Konsultationsforum voraussichtlich noch eine öffentliche Zwischenstufe, jedoch sei diese kaum noch beeinflussbar. Für die Unternehmen, die auf Zeit gespielt haben, wird es demnach sehr knapp: „Übergangsfristen von einem Jahr sind dabei angedacht.“ Eine extrem kurze Zeit, um sämtliche Geräte einer Produktgruppe EuP-konform anzupassen oder neu zu gestalten.

Wehe aber den Graubereichen: „Was eine Problematik darstellt, ist, wenn sich die Produkte eines Unternehmens eher in Grenzbereichen wiederfinden“, holt Dr. Reintjes aus. Der bei Ökopol auf den Bereich Produktbezogener Umweltschutz spezialisierte Mitarbeiter blickt auf „Graubereiche, wo zunächst unklar ist, ob das Produkt in eine im Rahmen der EuP-Richtlinie behandelte Produktgruppe fällt oder nicht.“ Es bleibt vorerst die Ungewissheit, ob sich der Aufwand der Informationsbeschaffung und Beteiligung am Akteursdialog für das Unternehmen lohnt. Sein Vorschlag: „Das heißt nicht, dass man sein Wissen und die für die jeweiligen Produktgruppen festgelegten Anforderungen nicht trotzdem einsetzen sollte, etwa als Benchmark, um sein Produkt zu verbessern.“ Selbst wenn man nicht unmittelbar betroffen ist, lassen sich dennoch hilfreich Informationen entnehmen, die zur Entwicklung eines effizienteren Endproduktes beitragen können.

### Aktion gefragt

Das Bewusstsein, sich beim Prozess zu dieser europäischen Richtlinie aktiv einbringen zu dürfen, ist bei einigen Unternehmen noch nicht so richtig angekommen, will der Justiciar Ahlhaus festgestellt haben: „Da verkennen die Hersteller in der Tat, dass mit der Zunahme der Herstellerpflichten jetzt auch ein deutliches Mehr an Herstellerrechten einhergeht.“ Heute könne man sich viel besser in die Rechtssetzungsprozesse



*„Der Kunde ist verunsichert, ob er jetzt Ware, die vielleicht teurer ist, kaufen soll, welche angeblich die Mindestgrenzwerte erfüllt, nur um der Nachweispflicht Genüge zu tun.“*

Jens Dorwarth, Manager Environmental Affairs & Environmental Compliance von Avnet EM EMEA



*„Die EuP-Richtlinie legt Mindeststandards fest – nicht mehr und nicht weniger.“*

Dr. Norbert Reintjes, Mitarbeiter von Ökopool

einbringen, als das noch vor 10 bis 15 Jahren auf der nationalen Ebene der Fall war, erklärt er und resümiert: „Von dieser Möglichkeit machen die Hersteller – auch zu unserem Bedauern – häufig keinen Gebrauch.“ Zudem würde an dieser Stelle der Mittelstand deutlich hinterherhinken, weshalb er sich insbesondere von den Verbänden erhofft, dass sie ihren Mitgliedern, meist kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs), eine Initialzündung geben, damit sie nicht nur laufend informiert werden, sondern der Umstellungsprozess möglichst reibungslos erfolgen kann.

Mit welchen Problemen hat der Hersteller auf dem Weg zum „grünen Produkt“ zu kämpfen? Zweifelsohne ist das Ziel der EuP-Richtlinie, die Umweltbelastungen zu mindern, die von Produkten ausgehen. Unter dieser Prämisse ist sie laut Dr. Oehme „sicher ein gutes Instrument, das zur Erhöhung von Energie- und Materialeffizienz und zur Verminderung von gefährlichen Stoffen beitragen wird“. Jedoch: „Die EuP-Richtlinie legt Mindeststandards fest – nicht mehr und nicht weniger“, betont Dr. Reintjes von Ökopool. Daher lassen sich nur bestimmte Ansprüche daran stellen. Dafür aber handelt es sich bei der EuP-Richtlinie um ein „Lebenszyklusdenken“, spricht: Es gilt, die umweltgerechte Gestaltung energiebetriebener Produkte zu ermöglichen. Das bedeutet, Energie und andere Ressourcen bei der Herstellung, dem Betrieb und der Entsorgung der betroffenen Produkte einzusparen.

Weil das derzeit noch zu komplex ist, beschränken sich die Vorschläge für die Implementierung zur Rahmenrichtlinie vorerst darauf, den Energieverbrauch in verschiedenen Betriebszuständen der Produkte zu optimieren, entweder im Vollbetrieb, Normalbetrieb oder im Stand-by, argumentiert Dr. Nissen: „Energie lässt sich am einfachsten auf Basis von Standards regulieren, und die Nutzungsphase hat sich bei den bisherigen Studien meistens als überragender Einfluss herauskristallisiert.“

Nicht ohne Stolz zückt Dr. Wimmer, Professor für umweltgerechte Produktgestaltung der Technischen Universität Wien und Geschäftsführer von Ecodesign Company, das Resultat eines gemeinsam mit Philips Speech Processing durchgeführten Projekts – das aktuelle Diktiergerät „Digital Pocket Memo“ aus der 96er-Serie, das besonders umweltfreundlich ist. „Wir haben das Vorgängermodell eingehend analysiert, um im jetzigen Nachfolgergerät die Ökodesign-Prinzipien sukzessive umsetzen zu können“, berichtet er und reduziert das Ergebnis auf einen Nenner: „In der Produktumwelterklärung ist nicht nur die gesamte Umweltperformance zu finden, sondern auch die Aussage, dass 80 % weniger CO<sub>2</sub> verursacht wird.“ Sein Fazit: „Man muss sich nur Öko-intelligente Produkte überlegen.“ Anders ausgedrückt: Die EuP-Richtlinie lässt sich als Chance begreifen, die angegebene Messlatte zu unterlaufen und dadurch erfolgreicher wettbewerbsfähig zu bleiben – durchaus „um den Faktor 50 –, wenn man nur will!“

**Gute Chancen für KMUs**

Wer denkt, dass nur große global oder zumindest paneuropäisch aufgestellte Unternehmen die Trumpfkarte des Erfolgs in Händen halten, der irrt. Darüber sind sich die geladenen Experten einig: Die KMUs haben durchaus Chancen trotz oder gerade mit der EuP-Richtlinie auch weiterhin erfolgreich im Markt agieren zu können. Prof. Dr. Wimmer: „Sie tun sich leichter, weil sie leichter Entscheidungen treffen, aber auch flexibler im Handeln und Denken sein können.“ Das bestätigt auch Dr. Nissen, wenn er ausführt, dass beim EuP-Prozess für die aktuellen Anforderungen „zu 98 % sichergestellt ist, dass es auch für ein mittleres und kleineres Unternehmen umsetzbar ist, natürlich vorausgesetzt, dass der Prozess der Gesetzgebung einwandfrei und unter breiter Beteiligung stattfindet.“ Allerdings ist es unabdingbar, sich zeitig mit der Ma-



*„Solange eine bewährte Lösung einwandfrei funktioniert, ist es schwer, jemanden aufgrund vage in Aussicht stehender EU-Grenzwerte zu motivieren, Schaltungen neu zu entwickeln.“*

Markus Krämer, Business Development Manager von EBV Elektronik

terie auseinanderzusetzen und nicht erst auf den letzten Drücker. In seiner Funktion als Aufsichtsrat und Aufsichtsratsvorsitzender von Unternehmen im Maschinenbau hat Prof. Dr. Dr. Radermacher, Leiter des Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung und Professor für Informatik an der Universität Ulm, seine eigenen ganz besonderen Erfahrungen mit dem Mittelstand gemacht, weshalb er mit einem Augenzwinkern anmerkt: „Ich halte erfolgreiche Mittelständler für eine hochkompetente, kluge, lebenspraktische Gruppe, die weiß, was sie tut, aber des Öfteren auch ganz bewusst erfolgreich abwartet und nichts tut. Aber nicht, weil sie nicht könnte, sondern weil sie das mit dem Ziel einer großen Balance auspokert.“

Doch ein mimikloses Pokerface reicht nicht und aussitzen schon gleich gar nicht – es könnte letztlich den Garaus bedeuten. Wichtig zu wissen: Die Vorstudie betrachtet und bündelt zwar sehr viele Aspekte. Aber bei der Durchführungsmaßnahme stehen nur noch ein paar Auszüge daraus verbindlich fest, oder es wurden neue Anforderungen formuliert. Am Ende müssen die Hersteller, egal ob groß oder klein, die beschlossenen Grenzwerte einhalten; Diskussionen die zuvor geführt wurden, sind dann passé. Wenngleich die EuP-Richtlinie im ersten Moment eher als eine Bürde denn als Vorteil erscheinen mag, lässt sich mit ihr „ein Stück weit die Konkurrenz vom Leib halten“, ist Dr. Reintjes überzeugt und meint damit beispielsweise Billigware aus Asien. Wer hier die gestellten EuP-Mindestanforderungen gut beherrscht oder gar übertrifft, hat insofern schon gewonnen, als dass er sich mittels effizienteren Produkten frühzeitig im Markt positioniert. Deshalb bekräftigt er: „Wir in Deutschland oder auch ganz Europa rühmen uns doch immer damit, dass wir ein Technologiestandort sind. Das heißt doch, dass da auch unsere Kompetenzen liegen sollten, vor allem die der KMUs. Häufig sind

sie es, die besonders effiziente Netzteile entwickeln oder ein besonders praktikables Bauteil fertigen.“ Einzige Bedingung: Sie dürfen keinesfalls die Vorlaufzeiten verschlafen!

### Richtlinien als Marktinstrumente

Nun ist es aber so, dass zum Zeitpunkt der verpflichtenden Umsetzung in nationales Recht im August 2007 nur sechs Mitgliedsstaaten der Europäischen Union die EuP-Richtlinie ratifiziert haben: Österreich, Belgien, Irland, Großbritannien, Slowakei und Schweden. Zeichnet sich da nicht eine Wettbewerbsverzerrung ab zum Nachteil der „Fleißigen“? Nein, antwortet Dr. Oehme und argumentiert: „Die Umsetzung der Rahmenrichtlinie in nationales Recht dient vor allem dazu, die Marktaufsicht im jeweiligen Land sicherzustellen. Während die materiellen Anforderungen in Durchführungsmaßnahmen festgelegt und wahrscheinlich großteils als EU-Verordnungen einheitlich in allen EU-Mitgliedsstaaten gelten werden.“

Anders ausgedrückt: Die EuP-Richtlinie schafft marktdeckend Mindeststandards, gültig für alle. Daher lautet ihr Fazit: „Ich denke, die Gefahr einer uneinheitlichen Umsetzung von materiellen Anforderungen ist nicht gegeben.“ Bis hingegen die ersten Durchführungsmaßnahmen endlich in Kraft treten können, werden noch zwei Jahre vergehen, lautet übereinstimmend die Prognose. Ein Zeitraum also, in dem die allermeisten EU-Mitgliedsstaaten zwischenzeitlich die EuP in nationales Recht umgesetzt haben müssten. Was eher die Frage sei: wie gut der Gesetzesvollzug und damit auch die Marktaufsicht in den jeweiligen Ländern funktionieren werden.

Die Bereitschaft im außereuropäischen Rechtsraum, die EuP-Richtlinie einzuhalten, sei ebenso gegeben, kommentiert der Rechtsexperte Ahlhaus: „Es gibt gerade im südostasiatischen Bereich relativ viele nationale Rechtsakte, die in ähnliche Richtungen weisen.“ Jedoch seien diese Regelungsbereiche dort ➔



*„Man muss sich nur Öko-intelligente Produkte überlegen.“*

Prof. Dr. Wolfgang Wimmer, Professor für umweltgerechte Produktgestaltung der Technischen Universität Wien und Geschäftsführer von Ecodesign Company



*„Die Umsetzung der Rahmenrichtlinie in nationales Recht dient vor allem dazu, die Marktaufsicht im jeweiligen Land sicherzustellen.“*

Dr. Ines Oehme, wissenschaftliche Mitarbeiterin im Fachgebiet III 1.1 für Grundsatzfragen, Produkte und Technik, Investitionsprogramm vom Umweltbundesamt

nicht erfunden worden, sondern kämen ursprünglich aus dem europäischen Raum – etabliert, um den Markt zu schützen: „Das sind letzten Endes Marktsteuerungsinstrumente. Auch die EuP-Richtlinie ist eine Binnenmarktregelung.“ Als Binnenmarktregelung habe sie auch den Zweck, den europäischen Markt gegenüber anderen Anbietern aus dem Nicht-EG-Raum hinsichtlich bestimmter qualitativer Anforderungen etwas abzusichern. „Mit einer ähnlichen Intention gehen natürlich auch andere Staaten vor und sichern ihre Märkte mit entsprechenden Anforderungen“, verdeutlicht er und führt als Beispiel die chinesischen Produkteinführungskriterien an: „Sie müssen, wenn Sie Elektrogeräte nach China ausführen wollen, dort auch mit national zugelassenen Prüfinstituten zusammenarbeiten, um zum Beispiel die Stoffkonformitätsbewertungsverfahren durchzuführen.“ Dass dies weniger mit Umweltschutz als einem Wechselspiel zu tun hat, liegt auf der Hand: „Die Argumentation lautet, wenn wir in Europa Pflichten erfüllen müssen, bitte schön, dann müssen europäische Hersteller ähnliche Anforderungen auch in China erfüllen.“ Es wird in Zukunft dennoch spannend bleiben, denn die Frage lautet hier: Was passiert eigentlich in den nächsten fünf Jahren im Bereich des Ökodesigns in anderen Staaten, und welche Auswirkungen hat das wiederum für die im Binnenmarkt ansässigen Unternehmen?

Bislang zumindest hat Prof. Dr. Wimmer positive Erfahrungen sammeln können. Im ständigen Kontakt mit Partnern aus Korea, Japan, Thailand und natürlich China stellt er hinsichtlich der Bereitschaft zur EuP fest: „Die sehen das genauso und wollen den Trend nützen.“ Ein wichtiger Punkt hierbei ist, dass entweder die Hersteller oder die Importeure verantwortlich für die Umsetzung der EuP sind. Deshalb reagiert Dr. Reintjes sehr praxisbezogen und sagt: „Für viele Produkte gilt: Wenn ich innerhalb der EU bestimmte Min-



*„Energie lässt sich am einfachsten über Standards harmonisieren und die Nutzungsphase hat sich bei den bisherigen Studien meistens als überragender Einfluss herauskristallisiert.“*

Dr.-Ing. Nils F. Nissen, Abteilungsleiter Environmental Engineering vom Fraunhofer Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration

deststandards halten muss, dann stelle ich meine gesamte Produktion darauf um“ und meint damit, dass eine auf jeweilige Märkte adaptierte Produktion oftmals nicht sinnvoll und zudem teuer wäre.

### Ökodesign - schwieriger und teurer?

An dieser Stelle zieht Jens Dorwarth, Manager Environmental Affairs & Environmental Compliance von Avnet EM EMEA, die Bremse: „Wir haben bisher immer nur vom Consumer-Markt gesprochen. Es gibt allerdings noch einen zweiten Handel, den Zwischenhandel, der mitunter den Status eines Importeurs genießen kann und an die OEMs die Waren liefert“, erläutert er. Als Distributor, der zuweilen auch als Importeur gelte, sei man zudem Anlaufstelle für Daten und Fakten von Zulieferbauteilen und Komponenten, auf die sich der Kunde verlassen können muss, weshalb er anmerkt: „Die technische Dokumentation und Nachweispflicht darf man, falls man Importeur ist, in der EuP-Richtlinie nicht vergessen, zumindest falls der Originalhersteller dies nicht macht.“ Die Erfahrung bei Avnet zeigt, dass die kleinen mittelständischen Unternehmen der Halbleiterbranche in Asien oder Amerika nicht immer zur Auskunft bereit sind und sich gerne auf das Betriebsgeheimnis oder die amerikanische Variante „Patent Pending“, also ein laufendes Patentverfahren, berufen. Eine weitere Erfahrung ist die, dass im asiatischen Raum gerne irgendeine Konformitätsbestätigung

gegeben wird mit der Aussage, dass Standards eingehalten werden. Dabei werde teilweise auf Normen verwiesen, die schon seit Jahren nicht mehr in Kraft sind.

Somit ist laut Avnets Umweltexperten „der Kunde verunsichert, ob er Ware, die vielleicht teurer ist, kaufen soll, welche angeblich die Mindestgrenzwerte erfüllt, nur um der Nachweispflicht Genüge zu tun“. Außerdem erschwere die mangelnde Information die Vorplanung und das Produktdesign. Für Dr. Reintjes stellt sich diese Frage weniger: „Das ist nicht originär ein Problem der EuP-Richtlinie. Sie sagt nur, dass am Endprodukt irgendwelche Grenzwerte oder Mindestanforderungen einzuhalten sind.“ Doch Dorwarth beharrt darauf, dass zusätzliche Daten und Informationen gefordert werden: „KMUs betreiben mit den Richtlinien WEEE und RoHS bereits heute einen hohen bürokratischen Aufwand, der sich mit der EuP-Richtlinie nur noch verschärft. Als KMU habe ich damit ein zusätzliches Investment, das es zu stemmen gilt und das sich kaum auf das Produkt abwälzen lässt.“

„Eine Aussage ist hier: Man weiß nicht, was am Ende rauskommt, und die andere: Es wird teurer. Und beides ist nicht richtig“, sagt Prof. Dr. Wimmer und begründet dies damit, dass man als Produktentwickler immer wissen muss, was am Ende rauskommt. Deswegen definiere der Entwickler den Start des Produktentwicklungsprozesses mit Product-Specifications oder Anforderungen, die eingehalten werden

müssen, und zwar mit „von-bis“ oder „genau“ usw. Er bezieht sehr deutlich Stellung: „Tun wir doch nicht so, als würde ein Samsung oder Philips nicht wissen, was am Ende rauskommt. Die wissen das sehr genau und arbeiten auf die Ziele hin, und zwar beinhart. Denn wenn einer seine Ziele nicht einhält, ist er weg.“ Das Kostenargument hat bei ihm ebenfalls keinen Bestand: „Teurer darf's auf keinen Fall werden: Bei den Beispielen, an denen wir arbeiten, wird's kostengünstiger: 10% weniger Herstellungskosten und da rede ich noch gar nicht von der Nutzung.“ Entscheidend ist, dass die Gesamtkosten über den gesamten Lebenszyklus für den Endverbraucher nicht teurer werden dürfen. Wenn ein Gerät mit Ökodesign deutlich oder gar doppelt so teuer wird, muss der Kunde die höheren Kosten über den geringeren Energieverbrauch am Ende wieder reinholen können.

### **Damoklesschwert: europaweite Rückrufaktionen**

Die größte Besonderheit der EuP-Richtlinie bringt Ahlhaus auf den Punkt: „Zum allerersten Mal haben wir Rückrufpflichten für Unternehmen, die gegen umweltrechtliche Vorschriften verstoßen haben. Sobald eine Anforderung oder eine Durchführungsmaßnahme nicht eingehalten ist, ist der Hersteller verpflichtet, das Produkt zurückzurufen, und zwar europaweit.“ Er ist davon überzeugt, dass der „wirtschaftliche Druck auf Unternehmen deutlich höher sein wird als nur durch einen ordnungsbehördlichen Vollzug“. Daher werden die Hersteller äußerst bemüht sein, solche Rückrufaktionen zu vermeiden: „Stellen Sie sich das einmal in der Außenkommunikation vor!“

Mit der Rückrufaktion kommt noch ein weiteres Regelwerk in Gang: Die Mitbewerber werden künftig ein verschärftes Auge auf die Konkurrenzprodukte werfen. Mauseln gilt dann nicht mehr, denn der gesamte Markt wird mitbekommen, dass man

als Hersteller einen Fehler gemacht hat. Das Risiko also, von einem Mitbewerber oder von einer staatlichen Aufsichtsstelle angegangen zu werden, ist viel zu hoch. Die eine Folge: Der Markt wird sich selbst regulieren. Die andere: Mit einem großen flächendeckenden Rückruf die Produkte vom Markt zu holen, ist mit immensen Kosten verbunden, wie Ahlhaus weiter erklärt: „Da rechnen wir nicht mit einigen Hunderttausend, sondern mit Millionen Euro.“ Die Kosten können derart gewaltig sein, dass ein Unternehmen in den Ruin getrieben wird und plötzlich vom Markt verschwindet. Jetzt könnte man einwenden, dass man sich versichern lassen kann, räumt der Anwalt ein und fügt hinzu: „Das stimmt, doch sollte man nicht vergessen, dass man nur für einen Fall versichert ist. Wenn das einmal passiert ist, bekommt man nie wieder eine Versicherung.“

Für Markus Krämer, Business Development Manager von EBV Elektronik sieht die Realität allerdings anders aus. Nachdem er die Diskussion verfolgt hat, bleibt er der Überzeugung, dass „am Ende der Kunde anders denkt“. Sein Argument: „Solange die Schaltung funktioniert, will der Kunde sie auch nicht mehr anrühren, und zwar aus Gründen der Zuverlässigkeit und der bislang gesammelten Erfahrung.“ Er ist davon überzeugt, dass „die Neuerungen, welche sich im digitalen Schaltungsbereich stets ergeben, die Kunden oft so auf Trab halten, weshalb sie nur schwer Entwicklungs-

ressourcen für ein funktionierendes Power-System bereitstellen wollen oder können“. Umweltschutzrelevante Optimierungen an intakten Schaltungen zu vollziehen sei nicht nur schwierig und zeitaufwändig: „Häufig weiß der Kunde nicht, welche Grenzwerte letztendlich einzuhalten sind.“

In diesem Zusammenhang gibt Prof. Wimmer zu bedenken: „Wie viel Geld hat Sony in den Sand gesetzt, nur weil Cadmium im Kabel der Playstation war? Es ist einfach nicht egal, welche Schadstoffe im Produkt sind! Und es ist relevant, ob ich schlussendlich das Produkt zurückrufen muss.“ Diese beträchtlichen Kosten muss ein vernünftiger Unternehmer den 40- oder 80-Cent-Einsparungen am Bauteil gegenüberstellen: „Wenn ich das nicht mache, ist das ein schwerer wirtschaftlicher Fehler“. Prof. Dr. Dr. Radermacher sieht indes einen Ausweg: „Was da helfen wird, sind auch die neuen Entwicklungen im Risikomanagement und die entsprechenden Anforderungen an Aufsichtsräte und Vorstände.“ Seinen Beobachtungen zufolge habe die Rückrufproblematik, insbesondere bei Markenprodukten, eine enorme Bedeutung im Risikomanagement. Es bestünden enorme Risiken für den Firmenwert und konkret eben auch für die Zahlungsverpflichtungen. Indirekt sind im Extremfall die Haftungsverpflichtungen der Führungskräfte tangiert, weshalb er meint: „Spätestens dann kommt es da sofort zu Reaktionen.“



*„Ich halte erfolgreiche Mittelständler für eine hochkompetente, kluge, lebenspraktische Gruppe, die weiß, was sie tut, aber des Öfteren ganz bewusst erfolgreich abwartet und nichts tut.“*

Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher, Leiter des Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung/n (FAW/n) und Professor für Informatik an der Universität Ulm