

IHR WEG IN DIE RECHTSSICHERHEIT

Checkliste für Ihr Erstberatungsgespräch

Liebe/r Leser*in,

Vielen Dank, dass Sie unsere Checkliste heruntergeladen haben. Sie ist Ihr erster Schritt dazu, rechtskonform auf dem nationalen und internationalen Markt zu handeln und Ihrer Erweiterten Herstellerverantwortung nachzukommen.

In unserem unverbindlichen Erstgespräch machen wir uns ein Bild von Ihrem individuellen Bedarf und Sie profitieren von einer ersten Vorab-Einschätzung. Damit wir diesen Bedarf am besten ermitteln können, sollten Sie Unterlagen bereithalten, die Sie der Checkliste entnehmen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Ihr Certify Team

INHALT:

- Checkliste
- Ablauf einer Erstberatung – Was Sie bei uns erwartet
- Leistungsüberblick und Kontakt

CHECKLISTE

Um Ihnen das bestmögliche Beratungs- oder Dienstleistungsangebot für Ihren Bedarf machen, klären wir in unserem Erstgespräch wichtige Fragen. So müssen wir – neben Informationen zu Ihrer Unternehmensstruktur – wissen,

- welche Mengen und Stückzahlen
- in welchem Land
- welchen Produktes
- zu welchem Zeitpunkt
- an welche Art von Kunden
- über welchen Vertriebskanal gehen.

Das sollten Sie bereithalten:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Übersicht über die Unternehmensstruktur | <ul style="list-style-type: none"> ■ Niederlassungen des Unternehmens ■ Tochter-/ Muttergesellschaften im In- und Ausland |
| <input type="checkbox"/> Aufführen der Produkte, um die es geht | <p>Produkte spezifizieren in</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ fertige Produkte für private Endverbraucher ■ fertige Produkte für professionelle Anwender ■ Bauteile |
| <input type="checkbox"/> Definition des Endverbrauchers | Wer ist i.d.R. Abnehmer und/oder Verbraucher der Produkte? |
| <input type="checkbox"/> Übersicht der Vertriebswege | <p>Welche Wege werden genutzt?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Niederlassungen ■ Fernabsatzhandel ■ Distributoren & Händler |
| <input type="checkbox"/> Relevante Länder für den Vertrieb | In welche Länder wird verkauft? |
| <input type="checkbox"/> Seit wann wird (wohin) verkauft? | Wir prüfen, ob rückwirkend registriert werden kann/muss. |
| <input type="checkbox"/> Übersicht der Abverkaufszahlen | Angaben in Kilo/Stück je Land |
| <input type="checkbox"/> Nur bei Händlern | Von wo werden die Produkte importiert? |
| <input type="checkbox"/> Berührungspunkte des Unternehmens mit EPR | <ul style="list-style-type: none"> ■ Gab es schon EPR-Initiativen? ■ Wenn ja, welche? ■ Gibts es noch andere Ansprechpartner in Ihrem Hause? |

ERSTBERATUNG BEI CERTIFY – WAS SIE BEI UNS ERWARTET

Der Ablauf einer telefonischen Erstberatung sieht meist wie folgt aus:

Schritt 1: Wir lernen Ihr Produkt und die Vertriebswege kennen

Im Gespräch klären wir erste Details ab, um einschätzen zu können, ob und wie wir Ihnen am besten helfen können. Dazu gehören Informationen, wie und wohin Ihr Unternehmen verkauft (Vertriebswege). Wir müssen auch wissen, was genau verkauft wird – ob es sich beispielsweise um fertige Produkte oder Bauteile handelt. Auch von wem die Produkte genutzt werden, ist relevant. Ein besonderer Blick gilt hierbei der Definition des Endverbrauchers. Bei Händlern fragen wir zudem ab, von wo die Produkte gekauft werden (Inland oder Ausland). Abschließend ist es auch wichtig zu wissen, seit wann verkauft wird, da möglicherweise rückwirkende Registrierungen möglich, empfehlenswert oder sogar gesetzlich verpflichtend sind.

Schritt 2: Wir machen uns ein Bild von Ihrem Unternehmen

Je mehr wir über die Unternehmensstruktur wissen, desto bessere Dienstleistungen können wir bieten. Deswegen fragen wir auch im Erstgespräch in der Regel, ob es Niederlassungen, Tochter- /Schwester- oder Muttergesellschaften im In- und Ausland gibt, und wenn ja, ob es bei diesen schon mal Berührungspunkte mit dem Thema EPR gab. Sollte dies der Fall sein, erörtern wir, was bereits tatsächlich umgesetzt wurde.

Schritt 3: Wir klären Ihren Bedarf

Jetzt wissen wir genug, um grob sagen zu können, was sie von uns brauchen – und ob das eine Dienstleistung oder eine Beratung ist. Daraufhin können wir eine grobe Fahrtrichtung aufzeigen und einschätzen, welche Lösungsmöglichkeiten es gibt, wie viel Umfang, Aufwand, Kosten vermutlich damit verbunden sind und wie groß der Zeitraum sein könnte, bis alles vollständig umgesetzt wurde.

Schritt 4: Wir planen mit Ihnen die nächsten Schritte

Herzlichen Dank für das Gespräch! Am Ende klären wir Sie über die nächsten Schritte auf und versenden eine Mail mit Details und der Zusammenfassung des Gesprächs. Soweit dies schon möglich sein sollte, erhalten Sie bereits auch erste Angebote von unserer Seite.

Als nächstes schicken wir Ihnen unser Scope Assessment Tool (SAT) – ein Excel Datenblatt, das Sie uns ausfüllen und zurücksenden, sodass wir vorher Besprochenes noch einmal konkret prüfen können, bevor wir Angebote und Verträge vorbereiten. Oftmals ist es so, dass wegen der Produktart, der Unternehmensstruktur und der Vertriebswege nochmals nachgeprüft werden muss, ob die Pflichten Ihres Unternehmens in einigen Ländern besonders umfangreich sein könnten, oder (was viel häufiger zutrifft) in vielen Ländern gar nicht zutreffen. Wir schließen keine Verträge über Leistungen ab, die wir de facto nicht erbringen können, weil der Gesetzgeber es vielleicht von vornherein ausschließt.

Erst wenn wir dieses SAT erhalten haben und alle Kriterien erneut und ausführlich geprüft haben, bekommt der Kunde einen Terminvorschlag. In diesem zweiten Termin konkretisieren wir das Angebot und die Leistungen, damit Sie als Kunde den perfekten Leistungsumfang erhalten.

Was unsere Prozesse erleichtert:

Je besser Sie sich mit unserer Checkliste auf das Erstgespräch vorbereitet haben, desto schneller können wir Ihren Bedarf einschätzen, und umso leichter wird es Ihnen fallen, das SAT auszufüllen. Dieses ist essenziell für einen schnellen Anlauf der Registrierungs- und Beratungsprozesse.

UNSERE LEISTUNGEN

CERTIFY hat sich auf die Unterstützung von Industrie und Handel bei der rechtskonformen Umsetzung der EU-weiten Richtlinien zur Umsetzung der Produzentenverantwortung spezialisiert. Wir kennen uns nicht nur bestens mit den entsprechenden deutschen Gesetzen wie BattG, VerpackG und ElektroG, sondern auch mit den rechtlichen Regelungen der anderen EU-Mitgliedsstaaten aus. Darüber hinaus verfügen wir über umfassende Expertise der rechtlichen Voraussetzungen in Norwegen, der Schweiz und Großbritannien.

Ihre Optionen bei Certify:

- **Beratungsservice** zu Gesetzen, Anforderungen und Pflichten. Auf Wunsch auch individuelle Workshops und Bericht erstattung über Änderungen.
- **Full-Service:** Certify übernimmt als Bevollmächtigter alle Pflichten sowie die Haftung für die Konformität.. Alles, was Sie fortan tun müssen, ist, uns eine regelmäßige Mengenmeldung zu vermitteln.
- **Beratung und Hilfestellung bei Kennzeichnungs- und Informationspflichten.** Ggf. auch individuelle Workshops und Berichterstattung über Änderungen.

Sowohl unsere Beratungs-, als auch unsere Serviceleistungen erhalten Sie für den deutschen, als auch für den internationalen Markt. Gerne finden wir in Ihrem Erstgespräch heraus, welche Option am besten zu Ihnen passt.

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

KONTAKT

Sie möchten einen Erstberatungstermin vereinbaren oder haben ungeklärte Fragen?

Rufen Sie uns einfach unverbindlich an oder schreiben Sie uns eine E-Mail! Wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

Telefon: 02131 - 15 16 17 0

E-Mail: info@certify-gmbh.de