



Bundesweite Mindestanforderungen für Partner der Nationalen Naturlandschaften

Wer kann Partner der NNL werden?

Es können Betriebe Partner werden, die in direktem Kunden- bzw. Gästekontakt stehen, ihre Türen und Tore für die Gäste/Kunden öffnen und ihre Nationale Naturlandschaft als „Botschafter“ nach außen vertreten. Betriebe, die nur als reine Zulieferer arbeiten und nicht im Kundenkontakt stehen, könnten optional als Förderer, assoziierte Partner oder Marketing-Partner auftreten. Entsprechend können außerschulische Bildungspartner, die als Dienstleister im touristischen Bereich fungieren, Partner werden, Schulen jedoch nicht. Die hier aufgeführten bundesweit abgestimmten Mindestanforderungen sollen in jedem Kriterienkatalog der Partner-Initiativen enthalten sein und möglichst erfüllt werden. Die Bewerbung potenzieller Partner erfolgt über das Ausfüllen dieser Kriterienkataloge und der darauf folgenden Kontrolle.

Identifikation

- Der Partner-Betrieb identifiziert sich mit den Zielen und Inhalten und der Philosophie des jeweiligen Nationalparks (NLP), Biosphärenreservates (BR) oder Naturparks (NRP). Er bekennt sich zum Schutzzweck, kommuniziert und lebt die Vereinbarung (Logonutzung, Türschild, Tag der offenen Tür, Projektwoche mit Schulen etc....)
- Die Lage bzw. das Geschäftsfeld des Betriebes liegt im oder angrenzend in der jeweiligen Region des NLPs, BRs oder NRPs
- Der Betrieb engagiert sich bei der Umsetzung der jeweiligen Idee des NLPs, BRs oder NRPs und unterstützt den Erhalt der biologischen Vielfalt
- Es liegt eine schriftliche Bewerbung des potenziellen Partners vor

Nachhaltigkeit, Umweltorientierung und Regionalität

- Es wird eine umweltfreundliche und nachhaltige Betriebsführung nachgewiesen.
- Der Betrieb kooperiert mit Akteuren aus der jeweiligen Region des NLPs, BRs oder NRPs
- Der Betrieb kooperiert mit der Schutzgebietsverwaltung
- Zur Förderung der umweltfreundlichen Mobilität gibt der Betrieb Informationen zum ÖPNV an seine Gäste weiter.



Qualität und Service

- Der Betrieb benennt einen Ansprechpartner für die Partner-Initiative
- Eine regelmäßige Teilnahme an Schulungen/Informationsveranstaltungen, welche durch die bzw. in Abstimmung mit der jeweiligen Verwaltung stattfinden, ist gewährleistet. Die Informationen werden an die (Service-)Mitarbeiter weitergegeben
- Der Betrieb informiert seine Gäste/Kunden (z. B. Infotafeln, Broschüren) über das Schutzgebiet, die weiteren Mitglieder des Partnernetzwerkes bzw. über die Kooperationspartner des Betriebes und seiner Angebote im Partnernetzwerk
- Der Betrieb stellt auf seiner eigenen Internetseite abgestimmte Infos und einen Link zur Internetseite der Partner-Initiative sowie zu www.nationale-naturlandschaften.de/partner online.
- Der Betrieb nutzt für sein Marketing das Partner-Logo an prominenter Stelle (Bsp.: Briefpapier, Hausprospekt, Internet) und beteiligt sich an gemeinsamen Marketingaktivitäten mit anderen Partnern
- Der Betrieb verfügt über ein aktives Beschwerdemanagement (zur Qualitätssicherung und -entwicklung)
- Der Betrieb weist eine zielgruppengerechte, zur Region passende und entsprechend zeitgemäße Ausstattung auf, in der der Gast sich wohlfühlt
- Der Betrieb zeigt ein ansprechendes Erscheinungsbild
- Auch bei Betrieben aus Landwirtschaft, Handwerk und Handel wird der Kontakt zu den Gästen sichergestellt (z. B. Führungen, Tag der offenen Tür)