



PARTNER DER NATIONALEN NATURLANDSCHAFTEN

Mindestanforderungen für Partner der Nationalen Naturlandschaften

Stand: 11/2021

Präambel

Partnernetzwerke in den Nationalen Naturlandschaften (NNL) fördern die Zusammenarbeit zwischen der Schutzgebietsverwaltung und Unternehmen, Gemeinden, Verbänden sowie Institutionen aus der Region, die engen Bezug zur Nationalen Naturlandschaft haben. Die natürliche Umwelt zu schützen und sie den Gästen und Einheimischen erlebbar zu machen sowie die nachhaltige, naturverträgliche und klimaschonende Regional- und Tourismusentwicklung zu stärken, sind die Hauptziele der Partnerschaft.

Zudem stehen die bundesweit agierenden Partnernetzwerke der NNL für Weltoffenheit und Toleranz sowie für die gleichwürdige Teilhabe aller Menschen. Rechtsextreme und andere menschenfeindliche Positionen haben in den Partnernetzwerken keinen Platz.

Die Arbeitsgemeinschaft (AG) „Partner der Nationalen Naturlandschaften“ hat die hier aufgeführten Mindestanforderungen für alle Partnernetzwerke in den Nationalen Naturlandschaften entwickelt und bundesweit abgestimmt. Die Verwaltungen der Nationalparke (NLP), Biosphärenreservate (BR) und Naturparke (NRP) werden aufgefordert, ihre Partnernetzwerke nach den bundesweit geltenden Mindeststandards zu entwickeln.

Wer kann Partner der NNL werden?

Es können Betriebe Partner werden, die in direktem Kund:innen- bzw. Gästekontakt stehen, ihre Türen und Tore für die Gäste / Kund:innen öffnen und ihre Nationale Naturlandschaft als „Botschafter:innen“ 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 fungieren, Partner werden, Schulen jedoch nicht. Die hier aufgeführten bundesweit abgestimmten Mindestanforderungen sollen vom jeweiligen Partnernetzwerk vorausgesetzt werden. Die Bewerbung potenzieller Partner erfolgt schriftlich über das Ausfüllen entsprechender Fragebögen und der darauf folgenden Kontrolle und Bewertung.

Identifikation

- Der Partner identifiziert sich mit den Zielen und Inhalten und der Philosophie des jeweiligen Nationalparks (NLP), Biosphärenreservats (BR) oder Naturparks (NRP). Er bekennt sich zum Schutzzweck, kommuniziert und lebt die Vereinbarung (z. B. Logonutzung, Türschild, Tag der offenen Tür, Projektwoche mit Schulen).
- Die Lage bzw. das Geschäftsfeld des Betriebes liegt im oder angrenzend an die jeweilige Region des NLPs, BRs oder NRP.
- Der Betrieb engagiert sich bei der Umsetzung der jeweiligen Ziele des NLPs, BRs oder NRP und unterstützt den Erhalt der biologischen Vielfalt.

Nachhaltigkeit, Umweltorientierung und Regionalität

- Es wird eine umweltfreundliche und nachhaltige Betriebsführung nachgewiesen.
- Der Betrieb kooperiert mit Akteur:innen aus der jeweiligen Region des NLPs, BRs oder NRP.
- Der Betrieb kooperiert mit der Schutzgebietsverwaltung.
- Zur Förderung der umweltfreundlichen Mobilität gibt der Betrieb Informationen zum ÖPNV an seine Gäste und Kund:innen weiter.
- Der Partner unterstützt die Verwendung und / oder den Verkauf von ökologisch und regional erzeugten Produkten und weist seine Gäste besonders auf diese Angebote hin.
- Bei Partnern in den Bereichen Landwirtschaft, Garten-/Weinbau, Handwerk und Handel erfolgt die Erzeugung und Verarbeitung natur- und umweltverträglich. Für die Verarbeitung werden die Hauptrohstoffe aus der Region und aus ökologischem Landbau oder aus naturverträglichen Herstellungsverfahren bezogen. Es erfolgt eine für den Kunden kenntliche Ausweisung über die Herkunft des Produktes sowie seiner Bestandteile. Die Qualitäts- und Umweltstandards für Ursprungsbetriebe, Handwerk und Handel sollten durch das Bio-Siegel, eine regional anerkannte Marke oder ein vom Beratungsgremium/Vergaberat festgelegtes Verfahren nachgewiesen werden.

Qualität und Service

- Der Betrieb benennt einen Ansprechpartner:in für das Partnernetzwerk.
- 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:innen weitergegeben.
- Der Betrieb informiert seine Gäste / Kund:innen (z. B. Infotafeln, Broschüren) über das Schutzgebiet, die weiteren Mitglieder des Partnernetzwerkes und ihre Angebote.
- Der Betrieb stellt auf seiner eigenen Internetseite abgestimmte Infos und einen Link zur Internetseite des Partnernetzwerks 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 / Kund:in 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).