



**AANVRAAG**

**CERTIFICERING**

**KEURMERK WADDENGOUUD**

Naam bedrijf:.....

Adres:.....

Postcode/Plaats:.....

Datum:.....

## Inhoud

Het Keurmerk Waddengoud	2
Wat is de procedure voor u om te komen tot een Waddengoud certificering	4
Vragenlijst Galeries t.b.v. Waddengoud- certificering	6



## Het Keurmerk Waddengoud

*Wat is een keurmerk?*

Een Keurmerk is een zichtbare erkenning die wordt verleend aan een ondernemer die in zijn onderneming aan bepaalde criteria voldoet.

Je hebt dus nodig:

- een organisatie die de criteria hanteert en bewaakt en die onderzoekt of een ondernemer of een product aan de gestelde criteria voldoet.
- een ondernemer die zijn product volgens die criteria wil maken en verkopen.
- een product wat de ondernemer zoveel mogelijk aan klanten wil verkopen.
- vastgestelde criteria waaraan het product moet voldoen om het keurmerk te krijgen.

*Kwaliteitszorg*

De criteria beschrijven de kwaliteit waaraan het product moet voldoen.

Kwaliteit is een relatief begrip. Of een product kwaliteit heeft hangt voor een groot deel af van het oordeel van de klant.

Maar de klant kan niet altijd van tevoren beoordelen of het product helemaal in orde is.

Als klant moet hij er maar op vertrouwen dat het product voldoet aan zijn verwachtingen.

*Waarom zou je als ondernemer al die inspanning verrichten om een kwalitatief goed product te gaan leveren?*

1. Voor de klant.

De klant stelt hoge eisen en heeft hoge verwachtingen en wil graag dat daaraan voldaan wordt. Anders is hij ontevreden en dat is slechte reclame.

2. Voor de constante kwaliteit.

De klant wil doorgaans best wat meer betalen voor merkartikelen. Mensen die merkartikelen kopen, kiezen voor kwaliteit. Een constante kwaliteit van het product is dan ook een "must".

3. Voor de concurrentiepositie.

Efficiënte kwaliteitszorg heeft een constante invloed op de kwaliteit van het product.

Daarmee kan de ondernemer zich onderscheiden van collega's die daarmee niet bezig zijn.

*Waarom dan een keurmerk?*

Een keurmerk is een zichtbare erkenning van constante kwaliteit, afgegeven door een onafhankelijke organisatie. Een keurmerkbord op de muur of de vermelding op de website trekt klanten. Klanten gaan af op die zichtbare erkenning en hechten er geloof aan. Het is dus een extra reclame.

De ondernemer, maar ook de onafhankelijke organisatie hebben er dus alle belang bij dat het keurmerk betrouwbaar is. Dat krijg je alleen als iedereen zich er aan houdt.

Dan wordt er kwaliteit geleverd en krijg je tevreden klanten.



*Uw Bedrijf en het Waddengoud keurmerk.*

In dit geval is het product uw Galerie.

"Waddengoud" is het keurmerk van de Stichting Waddengroep voor duurzame producten en diensten uit het Waddengebied. Naast streekproducten kunnen ook horecadiensten, accommodaties, fotografen, filmers, arrangementen etc. het keurmerk ontvangen.

Voorwaarden om het Waddengoud keurmerk te verkrijgen zijn o.a.

- moet afkomstig zijn uit het Waddengebied (Waddeneilanden, Waddenzee, waddenkustgebied tot max. 25 km landinwaarts);
- moet aan gestelde criteria voldoen. Per type product of dienst zijn criteria voor o.a. streekeigenheid en duurzaamheid vastgelegd.

Het Waddengoud keurmerk heeft zich intussen een aanzienlijke positie verworven. Niet alleen in Nederland, maar ook daarbuiten (Duitsland en Denemarken).



## **Wat is de procedure voor u om te komen tot een Waddengoud certificering:**

1. Bedrijf meldt zich aan bij Stichting Waddengroep;
2. St. Waddengroep stuurt het bedrijf een "aanvraag certificering set" bestaande uit:
  - inleiding: het Waddengoud keurmerk;
  - beschrijving van de te volgen procedure;
  - de criteria die voor het bedrijf van toepassing zijn;
  - eventueel een vragenformulier (voor bepaalde sectoren);
  - eventueel een formulier beoordelingspunten (voor bepaalde sectoren) .
3. Het bedrijf betaalt de keuringskosten<sup>1</sup>.
4. De Waddengroep informeert de Waddengoud-controleur.
5. De Waddengoud-controleur maakt een afspraak met het bedrijf.
6. Indien van toepassing vult de Waddengoud-controleur samen met het bedrijf het vragenformulier in. Onduidelijkheden, vragen etc. kunnen daarbij door de controleur worden verduidelijkt c.q. beantwoord.  
Omgekeerd kan de Waddengoud-controleur vragen om de antwoorden te onderbouwen.
7. Waddengoud-controleur beoordeelt of het bedrijf voldoet aan de criteria van Waddengoud.
8. De Waddengoud-controleur rapporteert de uitkomsten van de punten 6 en 7 aan het uitvoeringsorgaan van de Stichting Waddengroep.
9. Het uitvoeringsorgaan Stichting Waddengroep besluit of het product c.q. het bedrijf Waddengoud wordt verleend en stelt het bedrijf op de hoogte van het besluit.
10. Indien ja:
  - Stichting Waddengroep en het bedrijf in kwestie tekenen een Waddengoud-licentieovereenkomst.
  - Het bedrijf ontvangt een Waddengoudschild , -certificaat en -vlag.
  - Het bedrijf wordt opgenomen op de Waddengoudwebsite en bij andere promotie-uitingen.

Indien nee:

  - Het bedrijf kan een bezwaar indienen.

11. Een bezwaarschrift tegen het niet toekennen van het keurmerk dient uiterlijk 7 dagen na ontvangst van de schriftelijke berichtgeving hieromtrent bij de Stichting Waddengroep binnen te zijn.

---

<sup>1</sup> Thans bedragen de keuringskosten 200 euro ex. BTW. Bij een positief besluit betaalt het bedrijf jaarlijks een bijdrage voor gebruik van het keurmerk. Thans bedraagt deze 100 euro ex. BTW per jaar .



Het bedrijf dient een formeel gedocumenteerde onderbouwing voor het bezwaar, vergezeld van documentatie/informatie, binnen 14 dagen na de schriftelijke berichtgeving van afwijzing aan te leveren.

De controleur, verantwoordelijk voor het niet voordragen voor certificatie, dient aanvullend bewijs voor deze aanbeveling te overleggen aan Stichting Waddengroep.

Het Uitvoeringsorgaan van Stichting Waddengroep behandelt in eerste aanleg het bezwaarschrift en het bewijs van de controleur.

Indien het Uitvoeringsorgaan het eens is met het bezwaarschrift wordt het keurmerk alsnog toegekend. Indien het Uitvoeringsorgaan het NIET eens is met het bezwaarschrift worden alle bescheiden voorgelegd aan de Raad van Toezicht van de Stichting Waddengroep. De Raad van Toezicht benoemt dan een bezwarencommissie.

De beslissing van deze bezwarencommissie is definitief en zal bindend zijn voor alle partijen.



## Vragenlijst galeries voor Waddengoud-certificaat

		Score	Punten
1	Heeft uw galeriepand voor het Waddengebied cultuurhistorische waarde?	Ja/nee	5
2	Heeft de omgeving van uw galerie een Waddenuitstraling?	Ja/nee	10
3	Welk percentage van uw exposanten woont en werkt in de Waddenregio? a) 50 % b) 80 % c) 100 %	Ja/nee Ja/nee Ja/nee	5 30 50
4	Welk percentage van de kunstwerken die bij u geëxposeerd worden is geïnspireerd op de Waddenregio? a) 50 % b) 80 % c) 100 %	Ja/nee Ja/nee Ja/nee	5 15 25
5	Geeft u in uw galerie informatie over de geschiedenis van uw deel van het Waddengebied? a) Via foto's, kaarten en/of panelen in uw galerie b) Op galeriefolders en/of flyers om mee te nemen en/of via de website c) Er zijn rond de galerie informatieborden en/of voorwerpen aanwezig en zichtbaar voor klanten die over de geschiedenis vertellen	Ja/nee Ja/nee Ja/nee	5 5 5
6	Geeft de inrichting van uw galerie een Waddenbeleving?	Ja/nee	10
7	Is er in uw galerie informatie (bijv. folders) beschikbaar voor klanten over a) fiets- en wandelroutes in de streek b) toeristische/cultuurhistorische Waddenstreek attracties	Ja/nee Ja/nee	5 5
8	Geeft u uw gasten/bezoekers informatie over de natuur en het landschap in dit gebied?	Ja/nee	5
9	Werkt u samen met culturele en cultuurhistorische organisaties en/of natuur- en landschapsorganisaties in het gebied?	Ja/nee	5



10	Arrangementen Werkt u met anderen samen in de vorm van een arrangement (of anderszins) die meerwaarde heeft en typisch is voor het gebied?	Ja/nee	5
11	Hoe vermarkt u uw producten? a) Is er een website waar de relatie naar het gebied wordt gelegd? b) Is er een folder / Ansichtkaart / Visitekaart o.i.d. waar de relatie met het gebied wordt gelegd? c) Neemt u deel aan regionale activiteiten, bijvoorbeeld galerieroutes, de Dag van de Regio? d) Is uw expositieprogramma opgenomen in de agenda's van regionale media? e) Is uw expositieprogramma opgenomen in de agenda's van landelijke media?	Ja/nee Ja/nee Ja/nee Ja/nee Ja/nee	5 5 5 5 5
12	Waar komen uw klanten overwegend vandaan? a) Merendeel uit de regio (tot 30 km in de omstreek) b) Merendeel van buiten de regio (verder dan 30 km)	Ja/nee Ja/nee	5 10
13	Hoe onderhoudt u de contacten met uw klanten? a) Heeft u een gastenboek? b) Heeft u een interactieve website? c) Stuurt u uitnodigingen? d) Heeft u een nieuwsbrief? e. Maakt u gebruik van sociale media?	Ja/nee Ja/nee Ja/nee Ja/nee Ja/nee	5 5 5 5 5
14	Welk percentage van de kunstenaars die bij u exposeren is ingeschreven bij een CBK, of heeft een kunstopleiding gevolgd? a) 50 tot 80 % b) 80 tot 100 %	Ja/nee Ja/nee	10 20
15	Brengt u de kunstenaar in contact met uw klanten / bezoekers?	Ja/nee	5
16	Geeft u informatie over de relatie van de kunstenaar met de Waddenregio?	Ja/nee	5
17	Geeft u informatie over de relatie van de kunstwerken met de Waddenregio?	Ja/nee	5





