



# QUALITY GOUDA

‘make Gouda great again’

Rob de Waal	0891511
Sander van der Ree	0880115
Yun Gao	0885874
Vera Ooms	0894647

Modulecode: IFMACCBUS  
Docent: N. Bou Rached  
Hogeschool Rotterdam  
Januari 2018

## Samenvatting

Dit onderzoek is bedoeld om Harry Veenendaal te adviseren over een winstgevend businessmodel voor Quality Gouda, hierbij is wordt gekeken naar verschillende aspecten rondom het businessmodel. Het businessmodel bevat in totaal drie elementen, namelijk: branchevereniging, seminar en keurmerk. Voor het aantal leden dat zich in het eerste jaar zullen aanmelden bij de branchevereniging, wordt gekeken naar worst, average en best case scenario waarbij er wordt verwacht dat respectievelijk 73, 146 en 366 leden zich zullen aanmelden. In het tweede en het derde jaar zal aantal buitenlandse deelnemers naar verwachting met 50% toenemen ten opzichte van het voorgaande jaar, dit geldt voor zowel de average en best case. De binnenlandse deelnemers zullen naar verwachting met 15% toenemen in de average case en 30% toenemen in de best case. Bij de worst case zal het aantal deelnemers gelijk blijven in jaar twee en drie.

Daarnaast wordt er jaarlijks een seminar georganiseerd met de focus op zakelijk toerisme en de zakelijke markt. Het aantal participanten zal naar verwachting evenveel bedragen als het aantal leden van de branchevereniging. Doordat er rekening wordt gehouden met de mogelijkheid dat er leden zijn van de branchevereniging die met uiteenlopende redenen het seminar niet kunnen bijwonen. Echter is de verwachting dat deze leden vervangen kunnen worden op het seminar door potentiële leden. Daarnaast zal het seminar bijdragen aan het toerisme in Gouda. Dit kan gerealiseerd worden door bijvoorbeeld in samenwerking met de gemeente Gouda een 'week van Gouda' te organiseren. Waarbij zowel zakelijke, sociale of sportevenementen worden georganiseerd voor zowel zakenlieden als overige toerisme in en rondom Gouda.

Uit interviews met verschillende bedrijven uit het proces van Gouda kaas is gebleken dat er weinig tot geen positieve verwachting is voor het keurmerk. De bedrijven zijn van mening dat de consumenten momenteel niet zitten te wachten om meer te betalen voor een nieuw keurmerk. Echter werd er aangegeven dat er wel vraag is naar nieuwe evenementen zoals 'klantendagen', waarbij buitenlandse klanten van de leden van branchevereniging bijeenkomen om Gouda Kaas en Gouda zelf beter te leren kennen.

Uit de begroting blijkt dat de baten in de eerste drie jaren gelijk zullen blijven in de worst case en stijgingen ondervinden in de average en de beste case naarmate de branchevereniging bekender wordt en meer leden krijgt. Terwijl de lasten hierbij bijna altijd gelijk zullen blijven. De kosten zijn voor het grootste deel niet afhankelijk van het aantal leden van de branchevereniging. Echter wordt er verwacht dat in het eerste jaar verlies geleden wordt doordat er een lagere contributie geheven wordt. Naarmate Quality Gouda meer naamsbekendheid heeft, is het mogelijk om een hogere contributie te heffen, waardoor er wel winst gemaakt zal worden. Uit de scenario's blijkt dat de verwachting is dat er reeds in jaar 2 winst gemaakt zal worden.

Als laatst is er gekeken naar een mogelijke opzet voor een keurmerk voor Gouda Kaas. Hierbij worden de bedrijven beoordeeld aan de hand van een checklist. Met de score uit deze checklist zullen de bedrijven een bronzen-, zilveren- of gouden keurmerk ontvangen. Ook is er gekeken naar de mogelijkheid om een extra keurmerk gericht op milieu in te zetten. Financieel lijkt dit haalbaar. Echter is de vraag momenteel hier niet naar.

## Voorwoord

Voor u ligt het adviesrapport 'Quality Gouda'. Dit onderzoek is uitgevoerd door Yun Gao, Vera Ooms, Sander van der Ree en Rob de Waal. Vier Accountancy studenten van de Hogeschool Rotterdam. Het onderzoeksverslag is geschreven in het kader van de minor voor de opleiding Accountancy. Voor het onderzoek zijn wij bezig geweest van september 2017 tot januari 2018.

Als groep hebben wij de onderzoeksvragen geformuleerd. Ons onderzoek kan op een breed vlak uitgevoerd worden. Met behulp van Nadim Bou Rached hebben wij ons onderzoek kunnen afbakenen naar wat het belangrijkste is voor Harry Veenendaal. Tijdens ons onderzoek stonden onze docent Nadim Bou Rached en opdrachtgever Harry Veenendaal voor ons klaar. Zij hebben onze vragen kunnen beantwoorden en waren telkens enthousiast over onze gemaakte resultaten.

Bij dezen willen wij onze begeleiders graag bedanken voor de ondersteuning tijdens het onderzoek en de mogelijkheden om onze eigen ideeën in te brengen. Ook willen wij alle bedrijven bedanken die met ons mee gewerkt hebben aan het onderzoek.

Tevens willen wij elkaar, van het onderzoeksteam, graag bedanken voor de fijne samenwerking. We hebben elkaar tijdens het onderzoek kunnen vertrouwen en op een gezellige maar zakelijke manier kunnen samenwerken.

Wij wensen u veel leesplezier toe.

Yun Gao, Vera Ooms, Sander van der Ree en Rob de Waal

Gouda, 26 januari 2018

## Inhoudsopgave

Samenvatting.....	2
Voorwoord .....	3
Inhoudsopgave .....	4
Inleiding.....	5
1. Samenstelling businessmodel .....	7
1.1 Branchevereniging.....	7
1.2 Seminar.....	9
1.3 Keurmerk.....	9
2. Toegevoegde waarde Quality Gouda .....	10
3. Evenementen in Gouda .....	11
3.1 Week van Gouda .....	11
3.2 Activiteiten .....	13
4. Baten en lasten Businessmodel Quality Gouda.....	14
4.1 Ontwikkeling aantal leden en deelnemers.....	14
4.2 Branchevereniging.....	15
4.2.1 Baten .....	15
4.2.2 Lasten .....	15
4.3 Seminar.....	17
4.3.1 Baten .....	17
4.3.2 Lasten .....	17
5. Keurmerk Gouda kaas .....	22
5.1 Opzet keurmerk.....	22
5.2 Baten en lasten keurmerk .....	23
Conclusie .....	24
Nawoord.....	26
Literatuurlijst .....	27
Bijlage A: Checklist Keurmerk.....	28
Bijlage B: Checklist Milieukeurmerk.....	30
Bijlage C: Baten en lasten keurmerk .....	31

## Inleiding

De historische stad Gouda staat vooral bekend om de stroopwafels en zijn Gouda kaas. De stad heeft zijn naamsbekendheid vooral te danken aan Gouda kaas, doordat eeuwenlang kaas is verhandeld op de markt. Tegenwoordig wordt deze traditie nog nagespeeld in de zomermaanden speciaal voor de toeristen. Vandaag de dag komen ongeveer 800.000 toeristen op jaarbasis naar de stad<sup>1</sup>. Gouda wil het aantal toeristen uitbreiden door meer zakelijke toeristen naar de stad te halen. Harry Veenendaal wilt graag bijdragen aan het uitbreiden van het toerisme in Gouda. Hiervoor heeft hij voor ogen om Gouda kaas belangrijker te maken voor Gouda en hiermee zakelijke toeristen naar Gouda te halen door middel van een seminar voor Gouda kaas.

Harry Veenendaal is oprichter van de Mandeville Academy, een internaat voor hoogbegaafde jongvolwassenen. Hoogbegaafde jongvolwassenen ondervinden vaak tekortkomingen in het Nederlandse onderwijs. Dit is het gevolg van het onvoldoende aansluiten van het onderwijsaanbod bij de behoeften van hoogbegaafde studenten. Mandeville Academy biedt hoogbegaafde jongvolwassenen de kans om een jaar lang kennis te maken met onderwijs op het hoogste niveau. De doelstelling is dat deze studenten na een jaar hebben ontdekt waar hun interesses liggen en op deze manier kunnen zij een weloverwogen keuze maken voor de volgende stap in hun studie of loopbaan.

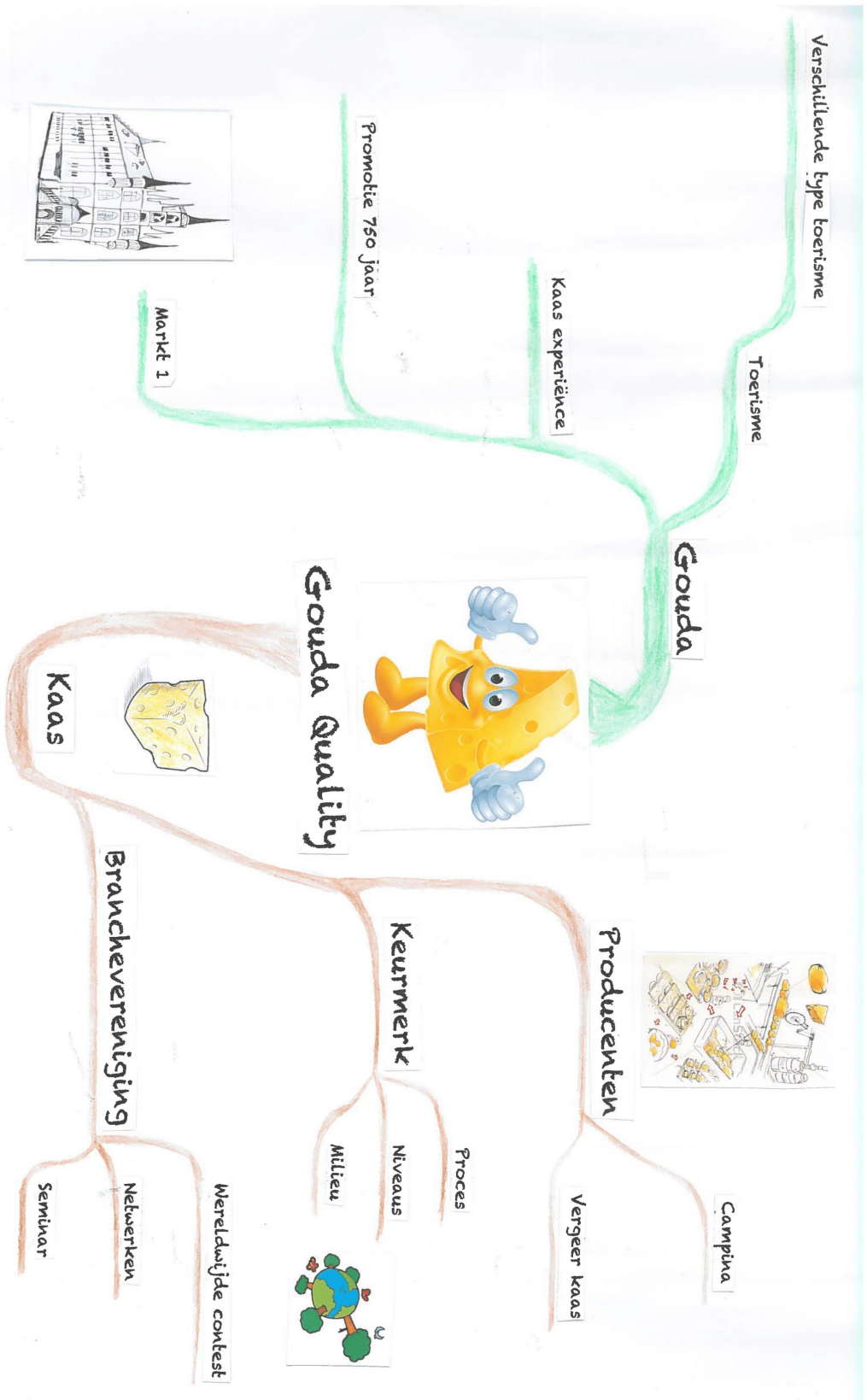
Met het uitvoeren van het onderzoek wordt Harry Veenendaal geadviseerd over een winstgevend businessmodel voor Quality Gouda. Door middel van dit verslag wordt onderzocht of er een haalbaar en winstgevend businessmodel op te zetten is en via een businessmodel Gouda op een originele en zakelijke manier op de kaart te zetten.

Hoofdstuk 1 geeft de begin stap van het onderzoek weer. Hiervoor is kwalitatief onderzoek verricht naar een opzet voor het businessmodel en de mogelijkheden voor het opstellen van scenario's. In Hoofdstuk 2 worden de verwachtingen omtrent de branchevereniging weergegeven. Om tot deze verwachtingen te komen zijn interviews gehouden met verschillende partijen zoals; Vepo Cheese, Vergeer Kaas, Nederlandse zuivel organisatie, LTO en de Kaasfabriek. Hoofdstuk 3 weergeeft een planning voor het seminar en verschillende activiteiten. Voor de seminar is kwalitatief en kwantitatief onderzoek verricht. Zo zijn eigen ideeën op papier gezet en is de gemeente Gouda benaderd om te bespreken of er mogelijkheden zijn om een gedeelte samen te organiseren. Hoofdstuk 4 geeft antwoord op de vraag van winstgevendheid. Hiervoor is gebruik gemaakt van de uitkomst bij hoofdstuk 1 en zijn verschillende organisatie benaderd met de vraag naar een offerte. Hoofdstuk 5 gaat in op de mogelijkheid van een kwaliteitskeurmerk voor Gouda kaas. Voor het kwaliteitskeurmerk is een opzet gemaakt aan de hand van kwantitatief onderzoek naar andere keurmerken en een schatting van de verwachten kosten. Naast de hoofdstukken zijn er paragrafen die toegewijd zijn aan de conclusie van ons onderzoek, de gebruikte research en verschillende bijlages ten onderbouwing van ons onderzoek.

---

<sup>1</sup> <https://www.ad.nl/gouda/toeristen-massaal-naar-gouda~a34d52cc/>

Conceptueel ontwerp



# 1. Samenstelling businessmodel

Om antwoord te kunnen geven op de eerste deelvraag; “Hoe is het businessmodel samengesteld, welke elementen gaat het bevatten?” hebben wij een brainstormsessie gehouden. Uit deze sessie zijn verschillende onderdelen gekomen die wij apart willen behandelen.

1. Branchevereniging
2. Seminar
3. Keurmerk

Er zijn geen cijfers bekend waarop wij exact het aantal leden van de branchevereniging en de deelnemers van het seminar kunnen baseren. De Nederlandse Zuivelorganisatie publiceert elk jaar een verslag waarin de zuivelproductie per land staat. Aan de hand van dit verslag zijn potentiële deelnemers aan het seminar en de branchevereniging geselecteerd. Voor het aantal deelnemers en/of leden per land is gekozen om uit de landen waar al bekend is dat daar Gouda kaas wordt gemaakt meer deelnemers en/of leden te laten komen dan de wat minder bekende landen. Zo zijn de landen Duitsland, Verenigd Koninkrijk, België en Polen gekozen. Voor de verschillende elementen uit het businessmodel wordt een worst, average en best case scenario opgesteld.

## 1.1 Branchevereniging

Bij een branchevereniging zullen alle partijen uit de sector zich aan kunnen sluiten. Hierbij kan gedacht worden aan; zuivelboeren, kaasfabrieken, handelaren, pakhuizen, groothandelaren en detailhandelaren. De branchevereniging zal moeten bestaan uit meerdere onderdelen waardoor het interessant wordt voor partijen om zich aan te sluiten. Denk hierbij aan een kenniscentrum dat is aangesloten bij de branchevereniging.

De eerste paar jaar is uitgegaan van leden uit Nederland, Duitsland, België, Polen en Verenigd Koninkrijk.<sup>2</sup> Duitsland en Polen omdat bekend is dat daar veel Gouda kaas wordt geproduceerd. België omdat het goed bereikbaar is qua afstand en communicatie. Verenigd Koninkrijk omdat daar erg veel kaaswedstrijden worden georganiseerd waar partijen uit heel Europa naar toe komen. Voor de eerste paar jaar is uitgegaan dat de leden slechts komen uit de directe buurlanden van Nederland.

Het doel is dat de branchevereniging na een aantal jaar naamsbekendheid heeft opgebouwd en als gevolg hiervan meer aanmeldingen krijgt uit landen binnen en buiten Europa.

<b>Potentiële deelnemende landen op basis van kaasproductie</b>	
<b>Landen</b>	<b>Kaasproductie In kg kaas</b>
Duitsland	2.285.500.000
Frankrijk	1.736.300.000
Italië	1.004.500.000
Nederland	889.200.000
Polen	816.000.000
Canada	442.500.000
Verenigd Koninkrijk	431.600.000
Denemarken	423.300.000
Australië	324.200.000
Spanje	223.900.000
Oostenrijk	194.500.000
Japan	144.200.000
Tsjechië	127.500.000
België	103.900.000
Hongarije	90.100.000
Zweden	87.200.000
Finland	83.800.000
Bulgarije	68.400.000
Estland	43.600.000
Griekenland	34.800.000
Verenigde Staten	N.N.B.

Tabel 1: Potentiële deelnemende landen  
branchevereniging en seminar

<sup>2</sup> <http://www.zuivelnl.org/wp-content/uploads/2017/05/Productie-20172016.pdf>

<b>Bedrijven; bedrijfstak</b>			
Perioden	Melkveehouderij	Zuivelindustrie	Winkels in kaas
2016 1e kwartaal	17790	165	505
2016 2e kwartaal	17875	145	515
2016 3e kwartaal	18030	135	515
2016 4e kwartaal	18010	135	525
<b>Gemiddelde</b>	<b>17.926</b>	<b>145</b>	<b>515</b>

Tabel 2: Aantal bedrijven per bedrijfstak <sup>3</sup>

<b>Melkaanvoer en zuivelproductie door zuivelfabrieken</b>			<b>Gegevens</b>	
Perioden	Melkaanvoer (KG)	Fabriekskaas (KG)	Verdeelsleutels:	
2016 januari	1.214.733.000	76.415.000	Melk gebruikt voor kaas	62,1%
2016 februari	1.161.323.000	72.577.000	Winkels in kaas	10,0%
2016 maart	1.239.895.000	76.859.000	<i>Branchevereniging (%)</i>	
2016 april	1.218.580.000	75.728.000	NL best case	2,5%
2016 mei	1.263.110.000	76.439.000	NL average case	1,0%
2016 juni	1.199.706.000	72.438.000	NL worst case	0,5%
2016 juli	1.218.889.000	74.341.000	Duitsland & Ver. Kon.	10,0%
2016 augustus	1.202.371.000	72.579.000	België & Polen	5,0%
2016 september	1.133.934.000	71.274.000	<b>Aantal:</b>	
2016 oktober	1.154.329.000	73.677.000	Aantal melkveehoud.	11.123
2016 november	1.112.723.000	70.816.000	Aantal zuivelindustrieën	90
2016 december	1.204.701.000	75.688.000	Aantal winkels in kaas	52
<b>Totaal</b>	<b>14.324.294.000</b>	<b>888.831.000</b>	<b>Totaal</b>	<b>11.265</b>

Tabel 3: Melkaanvoer en zuivelproductie

Volgens cijfers van het CBS is de melkaanvoer en de productie fabriekskaas achterhaald.<sup>4</sup> Deze gegevens zijn gebruikt om een verdeelsleutel te bepalen voor het aantal melkveehouderijen die meegenomen worden in de begroting. Daarnaast is aangenomen dat 10% van de kaasspecialzaken lid zullen gaan worden van de branchevereniging. Van het aantal melkveehouderijen en het aantal bedrijven in de zuivelindustrie is 62,1% van het totaal genomen als uitgangspunt. Dit brengt het totaal op 11.265 bedrijven. Van dit totaal is voor best, average en worst case respectievelijk 2,5%, 1,0% en 0,5% gebruikt. Dit levert voor de leden uit Nederland de aantallen op die hieronder in de tabel te zien zijn.

Voor leden uit Duitsland en Verenigd Koninkrijk is als percentage 10% genomen en voor België en Polen 5%. Deze percentages zijn per case losgelaten op het aantal deelnemers uit Nederland. Op deze manier is tot de onderstaande aantallen gekomen.

Tabel 4: Verdeelsleutels

<sup>3</sup> <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81589NED/table?dl=40C6>

<sup>4</sup> <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/7425zuiv/table?ts=1511947980357>



<b>Leden branchevereniging</b>					
<b>Worst</b>		<b>Average</b>		<b>Best</b>	
Leden per land:		Leden per land:		Leden per land:	
Nederland	56	Nederland	113	Nederland	282
Verenigd Koninkrijk	6	Verenigd Koninkrijk	11	Verenigd Koninkrijk	28
Duitsland	6	Duitsland	11	Duitsland	28
België	3	België	6	België	14
Polen	3	Polen	6	Polen	14
	<b>73</b>		<b>146</b>		<b>366</b>

Tabel 5: Leden branchevereniging

## 1.2 Seminar

De branchevereniging zal een jaarlijks seminar organiseren die in Gouda zal plaatsvinden. Het seminar zal een zakelijk karakter hebben. Het seminar kan jaarlijks samenvallen met een week of weekend gefocust op toerisme.

Wat betreft het seminar is van hetzelfde aantal deelnemers uitgegaan als het aantal leden van de branchevereniging. Er zullen een aantal leden van de branchevereniging zijn die niet deel zullen nemen aan het seminar. Daarnaast zullen er een aantal niet-leden zijn die wel deel willen nemen aan het seminar. Om deze reden is uitgegaan dat dit elkaar recht zal trekken.

Als de branchevereniging en het seminar na een aantal jaar een naam heeft gekregen in de wereld, kunnen deelnemers verwacht worden uit meer landen dan deze eerste vijf.

<b>Leden branchevereniging (leden per land)</b>					
<b>Worst</b>		<b>Average</b>		<b>Best</b>	
Nederland	56	Nederland	113	Nederland	282
Verenigd Koninkrijk	6	Verenigd Koninkrijk	11	Verenigd Koninkrijk	28
Duitsland	6	Duitsland	11	Duitsland	28
België	3	België	6	België	14
Polen	3	Polen	6	Polen	14
	<b>73</b>		<b>146</b>		<b>366</b>

Tabel 6: Leden branchevereniging

## 1.3 Keurmerk

Een keurmerk is het derde onderdeel wat Quality Gouda kan bieden aan de leden. Echter zal dit naar verwachting pas op de lange termijn uitgerold kunnen worden. Dit omdat Quality Gouda nu onbekend is. Naar ideaalbeeld zal het keurmerk bestaan uit verschillende gradaties.

Voor het keurmerk is het niet mogelijk om een businessmodel op te stellen aan de hand van een worst, average en best scenario, omdat hiervoor informatiebronnen nodig zijn waar nog niet over beschikt wordt.

Voor het keurmerk wordt een ideaalbeeld opgesteld met verschillende opties. Naast de verschillende opties wordt een prijsmodel opgesteld welke gehanteerd kan worden voor bedrijven die eraan deel willen nemen. Met het ideaalbeeld kan op lange termijn een worst, average en best scenario opgesteld, zodra de onderneming bekender is in de wereld en met de informatiebronnen die gehaald kunnen worden uit de branchevereniging.

## 2. Toegevoegde waarde Quality Gouda

Om antwoord te kunnen geven op de tweede deelvraag; “wat zien verschillende partijen voor toegevoegde waarde in Quality Gouda, wat verwachten zij en wat moet Quality Gouda bieden?” zijn interviews gehouden met partijen die wellicht interesse hebben en zijn er verschillende evenementen bezocht. Om tot deze partijen te komen zijn op internet en uit de kenniskring bedrijven gezocht, daarnaast is gebrainstormd naar mogelijke partijen.

Allereerst is er een lijst opgesteld met partijen die bij voorkeur geïnterviewd moesten worden. Tot grote spijt hebben een groot aantal van deze partijen niet gereageerd op de contactverzoeken. Toch is er door de interviews die wel gehouden zijn een goed beeld gevormd van de kansen.

Het voordeel van de partijen die gesproken zijn is dat deze zich bevinden in verschillende onderdelen van de branche. Hierbij moet gedacht worden aan andere (nationale) brancheverenigingen, productiebedrijven, handelsbedrijven, rijpingsbedrijven en verwerkingsbedrijven. Hierdoor is er getracht een goed beeld te krijgen van de branche en een goed antwoord te kunnen geven op de deelvraag.

De interviews hadden vooral een oriënterend karakter. Dit om te peilen wat een toevoeging kan zijn voor de branche. In alle interviews is gesproken over de verschillende onderdelen die Quality Gouda kan bieden. Om deze reden zijn de vragen voornamelijk gericht geweest op het keurmerk, de branchevereniging en het seminar.

De reacties over het keurmerk waren echter niet positief, dit omdat het veel tijd en geld kost om een keurmerk op de markt te brengen. Daarnaast zitten consumenten niet te wachten om meer te gaan betalen voor een stuk Gouda kaas waar een keurmerk op zit van een nog onbekende vereniging. Uit gesprekken is gebleken dat het verstandiger is om te wachten tot de branchevereniging meer bekendheid heeft vergaard. Op deze manier zou het keurmerk gemakkelijker intrede kunnen vinden.

Voor de branchevereniging was echter meer interesse. Hieruit zijn verschillende ideeën ontstaan. Allereerst is er gedacht aan een kennisinstituut. Er zou een samenwerking aangegaan kunnen worden met wetenschappers.

Daarnaast moet er gedacht worden aan ‘klantendagen’. Deze klantendagen kunnen plaatsvinden voor leden met internationale betrekkingen. Uit de interviews blijkt namelijk dat deze partijen moeite hebben met het organiseren van activiteiten voor buitenlandse relaties. Als branchevereniging zou dit op maat georganiseerd kunnen worden, op deze manier wordt het werk uit handen genomen voor de bedrijven. Echter zal dit voornamelijk gericht zijn op leden uit de omgeving Gouda.

Als laatste is er gesproken over een seminar. De gesproken partijen waren hier het meest enthousiast over. Vooral als dit gecombineerd kan worden met een consumentenactiviteit. De mogelijkheid hiervoor hebben wij onderzocht in deelvraag 3.

Het seminar zal bestaan uit een meerdaagse, informatieve bijeenkomst met gastsprekers. Daarnaast worden er activiteiten georganiseerd voor de deelnemers. Deze activiteiten zouden hetzelfde kunnen zijn als bij de eerdergenoemde klantendagen. Hierbij kan worden gedacht aan stadswandelingen, rondvaarten, fietstochten etc.

### 3. Evenementen in Gouda

Om antwoord te kunnen geven op de deelvraag; ‘Wat kan Quality Gouda betekenen wat betreft het organiseren van evenementen in Gouda in samenwerking met de gemeente Gouda?’ zijn verschillende brainstormsessies gehouden. Daarnaast is er een gesprek aangegaan met de gemeente Gouda op 30 november jl. om te bespreken welke mogelijkheden er zijn en in hoeverre de gemeente bij kan dragen aan het organiseren van de evenementen. Bij de gemeente is gesproken met wethouder Bergman en mevrouw Wammes.<sup>5</sup> Voor de evenementen is niet alleen gekeken naar het zakelijke van het seminar maar ook of het mogelijk is zakelijk en toerisme samen te laten komen in één evenement.

#### 3.1 Week van Gouda

Een mogelijkheid voor Quality Gouda ligt in de samenwerking met de gemeente Gouda en andere partijen om een ‘Week van Gouda’ te organiseren. Deze week zal niet alleen in het teken kunnen staan van kaas, maar alles wat Gouda te bieden heeft. Denk ook aan stroopwafels en bier. Na het gesprek met de gemeente Gouda is er besloten dat een hele week te lang is. Zodra het een gehele week is zullen niet alle dagen volledig in te vullen zijn met activiteiten. Daarnaast moeten de evenementen ervoor zorgen dat de zakelijke markt blijft in Gouda. De balans tussen zakelijk en niet zakelijk zal goed moeten zijn. Het seminar zal afgesloten zijn voor het toerisme, om het wel enigszins aan te laten sluiten zal het seminar wel aansluiten op de dagen. Op deze manier kan de zakelijke markt zelf de keuze maken om nog langer te blijven.

Om een indicatie te geven van een planning is er het volgende programma opgesteld. Op basis hiervan, samen met de scenario's zijn de baten en lasten opgesteld in deelvraag 4.

Donderdag	
09:00 – 12:00	SEMINAR
12:00 – 14:00	LUNCH EN KAASMARKT
14:00 – 18:00	ACTIVITEIT
19:00 – 22:00	DINER

Zoals aangegeven in bovenstaand schema zal op donderdagochtend een seminar plaatsvinden. Dit seminar zal plaatsvinden in het stadhuis op de Markt in Gouda. Tijdens deze bijeenkomst zullen diverse sprekers aanwezig zijn die recente en innovatieve onderwerpen uit de kaassector te spraken laten komen. De catering (dranken en lunch) zal verzorgd worden in het oude stadhuis. Op donderdagmiddag wordt in Gouda de (toeristische) kaasmarkt georganiseerd, de zakelijke markt zal de kans krijgen hierbij aanwezig te zijn. In overleg met de stichting Gouda Kaas kan ervoor gekozen worden om hier een andere invulling aan te geven. Halverwege dit onderzoek is de betreffende stichting langs gekomen en heeft deze aangegeven dat hierover te praten valt.

In de middag zal een activiteit georganiseerd worden die semi-zakelijk is. De aanwezigen bij het seminar wordt elk jaar een divers programma aangeboden. Hierbij kan worden gekeken naar een fietstour, rondvaart of een bezoek aan de St. Janskerk. Voor een eventuele fietstour zijn wij in contact gekomen met Dhr. Setzpfand van Green Cow Bike Tours.<sup>6</sup> Op 24 november jl. is er gesproken over de eventuele invulling hiervan. Dit bedrijf kan specifieke fietstochten organiseren voor de zakelijke markt. Daarnaast is er bezoek gebracht Kaasboerderij van Vliet te Oudewater op 27

---

<sup>5</sup> Notulen wethouder

<sup>6</sup> Notulen Green Cow Bike Tours

september. Deze boerderij ontvangt grote groepen mensen om uit te leggen hoe het kaasproces precies in elkaar steekt.

Op donderdagavond zal er een diner worden georganiseerd in het centrum van Gouda. Dit diner zal een mix zijn van Hollandse kaasgerechten en diverse klassieke gerechten.

<b>Vrijdag</b>	
<b>09:00 – 12:00</b>	SEMINAR
<b>12:00 – 14:00</b>	LUNCH EN NETWERKGELEGENHEID
<b>13:00 – 18:00</b>	KAASWEDSTRIJD EN MARKT
<b>18:00 – 20:00</b>	DINER (BUFFETVORM)
<b>20:30 – 00:00</b>	ACTIVITEIT IN DE STAD

Vrijdagochtend zal opnieuw worden begonnen met een zakelijk gedeelte. Dit zal op dezelfde manier ingevuld worden als de donderdagochtend. Opnieuw zal de locatie het oude stadhuis op de Markt in Gouda zijn. Ook de catering/lunch zal worden verzorgd in het stadhuis. Na de lunch zal er een wedstrijd van start gaan. De wedstrijd zal ieder jaar anders ingevuld kunnen worden, gelinkt aan kaas. Hierbij kan worden gedacht aan een speciale smaak kaas, een kaassculptuur of de lekkerste kaas volgens Gouda. De kazen zullen gepresenteerd kunnen worden tijdens een markt in het centrum van Gouda. Zowel deelnemers aan het seminar als toeristen en bewoners van Gouda kunnen een scoreformulier invullen. Rond 18:00 wordt de winnaar bekend gemaakt.

Voor de zakelijke markt zal begin van de avond het buffet worden geopend op een locatie in de binnenstad van Gouda. Op deze manier kunnen de zakelijke bezoekers hierna nog naar het evenement in de stad gaan. Dit evenement is elk jaar in te vullen in samenspraak met de gemeente en andere belanghebbenden. In de volgende paragraaf zullen hiervan een aantal voorbeelden worden genoemd.

<b>Zaterdag</b>	
<b>08:00 – 23:00</b>	ACTIVITEIT IN DE STAD

Na de afsluiting op vrijdagavond kunnen de deelnemers van het seminar besluiten om zaterdagochtend terug naar huis te keren. Echter zal de branchevereniging aanbevelen om langer in Gouda te verblijven. Op deze manier wordt de deelnemer meer in de rol van toerist geplaatst. Op zaterdag zal er een evenement georganiseerd worden in of rondom Gouda. Dit evenement zal een extra aantrekkingskracht moeten hebben op toeristen. Ook hiervan worden in de volgende paragraaf enkele voorbeelden uitgewerkt.

## 3.2 Activiteiten

Na diverse brainstormsessies en het gesprek met mevrouw Bergman en mevrouw Wammes zijn er diverse mogelijkheden uitgekomen voor evenementen in en rondom Gouda.

### Grachtenconcert

Tijdens een van de brainstormsessies is het idee geopperd van een grachtenconcert. Dit grachtenconcert is eerder uitgevoerd in Oudewater (Oudewater 750 jaar stad). Het idee is dat er een relatief korte looproute wordt uitgestippeld. Langs deze route zijn diverse podia opgebouwd. Bij elk podium wordt een andere stijl muziek gemaakt. Dit kan zijn door een orkest, band, zanger, koor of dj. De verschillende locaties kunnen zijn:

- Markt
- Achter de Waag
- Kruising Hoogstraat/Kleiweg
- Nieuwe Markt
- Kruising Hoge Gouwe/Westhaven
- Rond de ANWB-winkel
- Lange Tiendeweg ter hoogte van de kaaswinkel
- Park of parkeerplaats tegenover het Willem Vroesenhuis

De meeste van bovenstaande locaties zijn beperkt qua omvang. Om meer spreiding te krijgen kan ervoor gekozen worden om een groter podium voor jongeren op het parkeerterrein Klein Amerika te plaatsen.

### Sportevenement (internationaal)

Aangezien Gouda een goed bereikbare plaats is in de randstad kan er gekeken worden naar een internationaal sportevenement. Hierbij kan gedacht worden aan een groot evenement op Goudasfalt.

### Sportevenement (regionaal)

Een kleiner, nationaal sportevenement kan worden georganiseerd in de binnenstad van Gouda. Hierbij kan aan een samenwerking worden gedacht met GoudaSport. Hierbij kan worden gedacht aan een zwemwedstrijd in de gracht of een hardloopwedstrijd in de omgeving met finish in Gouda. Via dhr. Setzpfand zijn wij op de hoogte gebracht van het bestaan van GoudaSport

### Ambachtenmarkt

Dit is een kleiner evenement, echter kan dit wel goed in de binnenstad worden georganiseerd. Er zullen veel personen worden uitgenodigd om oude ambachten te tonen aan toeristen en bewoners.

### Cheese Valley en Cheese Expirience

Tijdens het onderzoek is ook contact gelegd bij Cheese Valley via (ex)wethouder Bergman. Tijdens de bijeenkomst is er tevens een presentatie geweest over de aanstaande Cheese Expirience in de voormalige Arcade bioscoop te Gouda.

Voor een breder aanbod voor toerisme en eventueel voor de zakelijke markt zal een eventuele samenwerking met Cheese Valley en de Cheese Expirience tot de mogelijkheden behoren.

Op de bijeenkomst is onder ander gesproken met de directeur van Vergeer Kaas. Dhr. Vergeer was zeer enthousiast over een eventuele branchevereniging en seminar.

## 4. Baten en lasten Businessmodel Quality Gouda

Om antwoord te kunnen geven op de vierde deelvraag: “Wat zijn de baten en lasten van het totale businessmodel voor Quality Gouda?” is een begroting opgesteld met een worst, average en best case scenario. Bij het opstellen van deze begroting is verder geborduurd op de uitkomsten van de eerste drie deelvragen. Daarnaast is contact gelegd met verschillende partijen die offertes hebben aangeleverd, hierdoor konden de lasten zo betrouwbaar mogelijk vastgesteld worden. Nadat alle lasten bekend waren, is gekeken naar een potentiële eigen inbreng en wat de contributie en bijdrages zullen moeten zijn zodat de branchevereniging wat betreft kasstromen gezond is. Alle baten, lasten en de berekening daarvan zullen in dit hoofdstuk worden toegelicht. Alle baten en lasten opgenomen in de begroting zijn exclusief btw.

### 4.1 Ontwikkeling aantal leden en deelnemers

Wat betreft de ontwikkeling van het aantal leden van de branchevereniging en deelnemers aan het seminar zijn de cijfers van jaar één als uitgangspunt genomen.

Voor het tweede en derde jaar is gekeken naar de opgestelde cijfers van deelvraag één. Naar verwachting zullen de leden van branchevereniging en deelnemers van het seminar toenemen voor de average en de best case. Bij de worst case zullen de leden en de deelnemers gelijk blijven aan jaar één. Door bij de worst case geen stijging, bij de average case een kleine stijging en bij de best case een grotere stijging wordt een duidelijk beeld gecreëerd hoe het in jaar twee en jaar drie kan gaan lopen.

Het aantal buitenlandse deelnemers zullen naar verwachting met 50% toenemen ten opzichte van vorig jaar bij zowel de average als best case. De Nederlandse deelnemers zullen naar verwachting met 15% toenemen in de average case en met 30% toenemen in de best case. Daarnaast wordt aangenomen dat de buitenlandse deelnemers fors zullen stijgen ten opzichte van de deelnemers uit Nederland. Dit komt doordat het seminar vooral gericht is op de zakelijke toeristen, waardoor de verwachting meer gericht is op de buitenlandse deelnemers. Daarnaast is uit het gesprek met de Wethouder Bergman gebleken dat de binnenlandse kaasproducenten of handelaren zeer weinig interesse tonen voor de zakelijke toeristen. Ook wordt rekening gehouden met de toename voor binnenlandse deelnemers, zodat het aantal deelnemers wel realistisch blijft. Vanwege de bovengenoemde redenen wordt verwacht dat de toename van de buitenlandse deelnemers groter is dan de binnenlandse deelnemers.

<b>Leden branchevereniging (leden per land)</b>									
	<b>Worst</b>			<b>Average</b>			<b>Best</b>		
	<b>Jaar 1</b>	<b>Jaar 2</b>	<b>Jaar 3</b>	<b>Jaar 1</b>	<b>Jaar 2</b>	<b>Jaar 3</b>	<b>Jaar 1</b>	<b>Jaar 2</b>	<b>Jaar 3</b>
Nederland	56	56	56	113	130	149	282	366	476
Ver. Koninkrijk	6	6	6	11	17	25	28	42	63
Duitsland	6	6	6	11	17	25	28	42	63
België	3	3	3	6	8	13	14	21	32
Polen	3	3	3	6	8	13	14	21	32
	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>146</b>	<b>180</b>	<b>225</b>	<b>366</b>	<b>493</b>	<b>666</b>

Tabel 7: Ontwikkeling aantal leden branchevereniging

<b>Deelnemers seminar (deelnemers per land)</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	56	56	56	113	130	149	282	366	476
Ver. Koninkrijk	6	6	6	11	17	25	28	42	63
Duitsland	6	6	6	11	17	25	28	42	63
België	3	3	3	6	8	13	14	21	32
Polen	3	3	3	6	8	13	14	21	32
	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>146</b>	<b>180</b>	<b>225</b>	<b>366</b>	<b>493</b>	<b>666</b>

Tabel 8: Ontwikkeling aantal deelnemers seminar

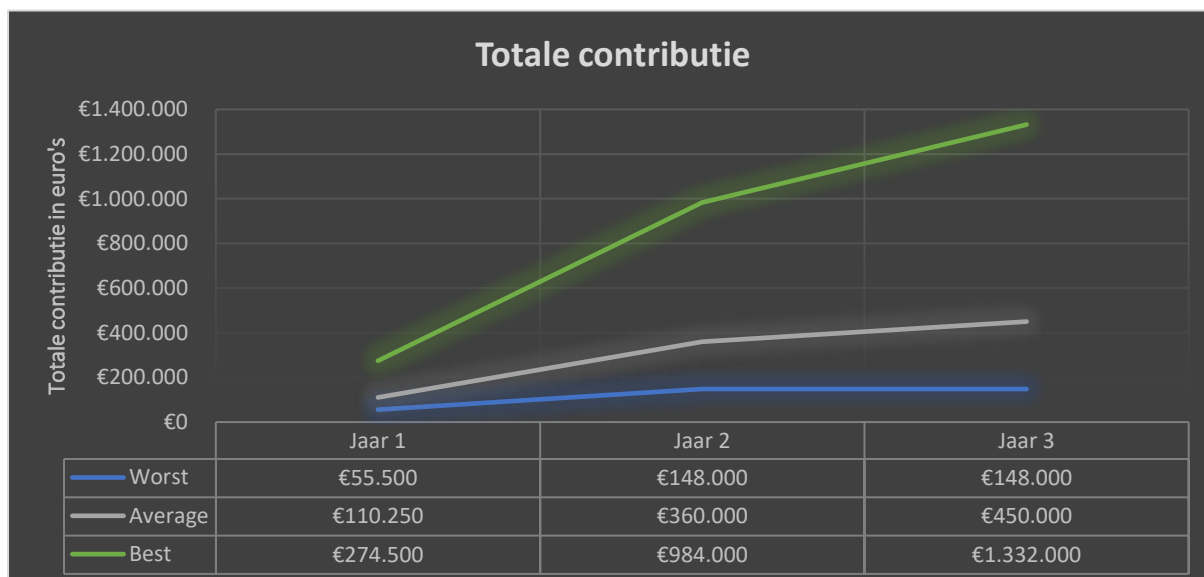
## 4.2 Branchevereniging

De kosten voor de branchevereniging betreffen vooral vaste kosten en worden dus, op de personeelskosten na, niet beïnvloed door het aantal leden. Op de personeelskosten na, zullen in jaar één, twee en drie de kosten onveranderd blijven.

### 4.2.1 Baten

De baten voor de branchevereniging kunnen bestaan uit contributie en sponsoren. Met het samenstellen van de begroting is slechts uitgegaan van contributie. Dit deels uit voorzichtigheid, deels omdat de tijd niet aanwezig was om met potentiële sponsoren te praten.

Wat betreft de hoogte van de contributie is naar andere brancheverenigingen gekeken en naar de te dekken lasten. Uiteindelijk is de hoogte van de contributie vastgesteld op €2.000,-. In de begroting is rekening gehouden met een lager bedrag aan contributie in het eerste jaar, namelijk €750,-. Dit deels om partijen aan te trekken en deze te overtuigen om te blijven, deels vanwege het feit dat sommige onderdelen van de branchevereniging wellicht nog niet aanwezig zijn. Wanneer bijvoorbeeld nog onderhandeld moet worden met een universiteit over een kenniscentrum. Zie het figuur hieronder voor de hoogte en ontwikkeling van de contributie over de drie jaren voor de drie cases.



Figuur 1: Hoogte en ontwikkeling contributie

### 4.2.2 Lasten

De lasten voor de branchevereniging blijven gelijk in het eerste, tweede en derde jaar, omdat de kosten onafhankelijk zijn van het aantal leden van de branchevereniging.

### Huisvestiging

Uit het rapport van DTZ Zadelhoff<sup>7</sup> blijkt dat de huurprijzen voor een kantoorruimte in Gouda tussen € 65,- en € 125,- per vierkante meter per jaar bedraagt. Er is uitgegaan van vestiging in het pand van Mandeville, aangezien dit in het centrum ligt is rekening gehouden met € 125,- per vierkante meter. Er is uitgegaan van de hoogste prijs, omdat de kosten in de werkelijkheid mee kunnen vallen. Naar verwachting wordt er uitgegaan van maximaal 50 vierkante meter voor de huisvestiging van de branchevereniging. Dit komt doordat de branchevereniging Quality Gouda slechts één tot twee medewerkers in dienst hebben in het eerste drie jaren.

### Administratie

Voor de administratiekosten is er rekening gehouden met de gehele administratie en de belastingaangiftes. Alles zou in één pakket verzorgd kunnen worden door een accountantskantoor. Naar verwachting zou dit +/- € 7.000 op jaarbasis kosten.

### Website

Wat betreft een website voor de branchevereniging is contact gezocht met Pixcero, een webdeveloper. Daar kwam uit naar voren dat ongeveer €3.000,- uitgetrokken kan worden voor puur de informatieve kant van de website. Het gedeelte waarop algemene informatie over de branchevereniging staat. Daarnaast gaat het nog eens €1.500,- kosten om een inlog-gedeelte in de website in te bouwen waar leden van de branchevereniging informatie kunnen vinden wat voor hun belangrijk is, maar denk ook aan nieuws, evenementen en formulieren. Het hosten van een dergelijke website zal ongeveer €300,- per jaar gaan kosten.

### Personeel

Voor de communicatie, marketing en het organiseren van diverse evenementen is er personeel nodig. Uiteraard brengt dit kosten met zich mee. Voor de personeelskosten is er uitgegaan van een salaris van € 3.000 bruto per maand. Hier komen de werknemerskosten bij waardoor de volgende tabel de kosten van één personeelslid weergeeft.<sup>8</sup>

Echter is de verwachting dat de werknemer meer kosten met zich meebrengt dan enkel de salarissen. Hierbij moet gedacht worden aan verblijfskosten, kantinekosten etc. Hiervoor is een stelpost opgenomen van € 956 per werknemer per jaar. In de verschillende scenario's zijn de fte's aangegeven. Op basis van het aantal fte's is een berekening gemaakt van de personeelskosten.

<b>Kosten personeel</b>	
Bruto jaarloon	€ 36.000
Vakantiegeld (8%)	€ 2.880
13e maand	€ 3.000
Werknemersverzekering	€ 4.379
Inkomensafhankelijke bijdrage Zvw	€ 2.785
<b>Totale salariskosten</b>	<b>€ 49.044</b>

Salariskosten	€ 49.044
Overige personeelskosten	€ 956
<b>Totale personeelskosten</b>	<b>€ 50.000</b>

Tabel 9: Personeelskosten

<sup>7</sup> [https://www.dtz.nl/media/374354/17894\\_1-dtz-nederland-compleet-2016-nl-klik.pdf](https://www.dtz.nl/media/374354/17894_1-dtz-nederland-compleet-2016-nl-klik.pdf)

<sup>8</sup> <https://www.berekenhet.nl/ondernemen/loonkosten-werkgever.html>



## Onvoorziene kosten

Tot slot is een post opgenomen van €60.000,- voor onvoorziene kosten. Dit komt op €5.000,- per maand. Hierbij moet gedacht worden aan incidenteel extra personeel en/of marketingkosten.

### 4.3 Seminar

De kosten voor het seminar worden berekend tegen vaste prijzen en op basis van het aantal deelnemers. De kosten die betrekking hebben op de worst case zullen in jaar twee en drie ongewijzigd blijven, aangezien het aantal deelnemers niet zal wijzigen.

#### 4.3.1 Baten

De baten voor het seminar kunnen bestaan uit een bijdrage en sponsoren. Met het samenstellen van de begroting is slechts uitgegaan van een bijdrage. Dit deels uit voorzichtigheid, deels omdat de tijd niet aanwezig was om met potentiële sponsoren te praten.

Deze bijdrage zal slechts in het eerste jaar gevraagd worden. Dit omdat de contributie het eerste jaar een stuk omlaag kon om de reden die in paragraaf 6.2.1 is vermeld. Daarnaast wordt de leden de optie te geven om deel te nemen aan de allereerste seminar over Gouda kaas. Vanaf het tweede jaar, wanneer de branchevereniging goed en wel op eigen benen kan staan, kan de deelname aan het seminar bij de contributie inbegrepen worden.

Deze bijdrage kan ook gevraagd worden aan partijen die deel willen nemen aan het seminar, maar geen lid zijn van de branchevereniging. In de begroting is hiermee geen rekening gehouden.

#### 4.3.2 Lasten

##### Reiskosten

De reiskosten bestaan uit de kosten voor vliegtickets en autokosten. In het tweede en derde jaar zijn de vlieggkosten en de autokosten gestegen door een stijging van de deelnemers. De stijging komt doordat meer bussen gehuurd moeten worden om alle buitenlandse deelnemers van Schiphol naar Gouda te vervoeren. Bij de best case wordt één grote bus bij de onderneming Pouw gehuurd. Dit is voordeliger dan voor de bussen te gaan bij de average case.

##### Vliegtickets

Bij het organiseren van het seminar zijn er verschillende deelnemers die uit Duitsland, Polen en het verenigd Koninkrijk komen. Om ze naar Gouda te laten komen zijn vliegtickets nodig. De prijs voor de vliegtickets zijn gebaseerd op de periode september 2018. Er is van deze maand uitgegaan, omdat de kans groot is dat het seminar in deze periode plaats zal vinden. Daarnaast valt deze periode niet in een vakantieperiode en zijn de vliegtickets niet verhoogd. De vliegtickets zijn van de hoofdstad van Polen, Duitsland of Verenigd Koninkrijk naar Amsterdam Schiphol. Vanaf Amsterdam Schiphol zullen ze opgehaald worden en naar Gouda vervoerd worden. Bij het berekenen zijn de volgende prijzen voor vliegtickets gebruikt.

<b>Kosten vliegtickets</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Ver. Koninkrijk	€ 552	€ 552	€ 552	€ 1.104	€ 1.656	€ 2.484	€ 2.760	€ 4.140	€ 6.210
België	€ 618	€ 618	€ 618	€ 1.236	€ 1.854	€ 2.781	€ 3.090	€ 4.635	€ 6.952
Polen	€ 279	€ 279	€ 279	€ 557	€ 836	€ 1.254	€ 1.393	€ 2.090	€ 3.135
	<b>€ 1.449</b>	<b>€ 1.449</b>	<b>€ 1.449</b>	<b>€ 2.897</b>	<b>€ 4.346</b>	<b>€ 6.519</b>	<b>€ 7.243</b>	<b>€ 10.865</b>	<b>€ 16.297</b>

Tabel 10: Kosten vliegtickets

## Algemeen vervoer

Niet alle deelnemers van het seminar komen met het vliegtuig naar het seminar. Om de deelnemers van Nederland en België niet op eigen kosten naar Gouda te laten komen is er een reisvergoeding voor deze deelnemers. De reisvergoeding betreft een kilometervergoeding van € 0,19. Het uitgangspunt voor de gemiddelde kilometers voor Nederlandse deelnemers is berekend op de afstand tussen Utrecht naar Gouda. Voor de Belgische deelnemers is de afstand tussen Brussel en Gouda als uitgangspunt gebruikt. Dit is verdubbeld om de heen- en terugweg te vergoeden.

Naast de reisvergoeding voor deelnemers uit Nederland en België zijn er vervoerskosten voor het ophalen van de deelnemers uit Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Polen van Amsterdam Schiphol en het terug brengen naar Amsterdam Schiphol. Bij het berekenen van de kosten is het voordeliger om twee verschillende vervoersmaatschappij te gebruiken. Bij de worst en average scenario's worden de prijzen gebruikte van de vervoersmaatschappij de Taxi Gigant. Deze vervoersmaatschappij heeft bussen beschikbaar waar acht personen in passen voor € 75,00 per rit.<sup>9</sup> Voor het best scenario worden de prijs gebruikt van de vervoersmaatschappij Pouw. Deze vervoersmaatschappij heeft bussen beschikbaar met een capaciteit van 90 personen.

## Verblijfskosten

De verblijfskosten voor het seminar bestaan uit de hotelkosten en het eten en drinken tijdens het verblijf in Gouda. De hotelkosten zijn gebaseerd op het aantal buitenlandse deelnemers en enkele Nederlandse deelnemers waarvoor de afstand tussen Gouda en hun verblijfplaats te groot is. De hotelkosten stijgen in het tweede en derde jaar door meer deelnemers aan het seminar. De kosten voor het eten en drinken zijn gebaseerd op het aantal deelnemers bij het seminar. In het tweede en derde jaar zijn de kosten gestegen door een stijging van de deelnemers.

### Hotel

Veel deelnemers die naar het seminar komen zullen een plek nodig hebben voor de overnachting. Hiervoor is een prijsopgave bij Best Western Plus City Hotel Gouda opgevraagd. De prijsindicatie betreft een eenpersoonsgebruik, inclusief ontbijt en exclusief toeristenbelasting. Bij de berekenen hebben wij de toeristenbelasting meegenomen. Bij het aantal kamers is ervan uit gegaan dat alle deelnemers van het buitenland een kamer nodig hebben. Daarnaast is voor de deelnemers uit Nederland niet het volledige aantal genomen voor de kamers, omdat de kans groot is dat veel deelnemers afkomstig zijn uit de omgeving van Gouda en daarom s 'avonds naar huis kunnen gaan. Voor de deelnemers die uit Nederland komen maar de reis terug naar huis te ver is, is wel een kamer beschikbaar voor gesteld. Voor het berekenen van de hotelkosten is de volgende prijs per kamer gebruikt:

<b>Verblijfskosten hotel</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	€ 3.752	€ 3.752	€ 3.752	€ 7.503	€ 8.629	€ 9.923	€ 18.758	€ 24.385	€ 31.700
Ver. Koninkrijk	€ 1.876	€ 1.876	€ 1.876	€ 3.752	€ 5.627	€ 8.441	€ 9.379	€ 14.068	€ 21.102
Duitsland	€ 1.876	€ 1.876	€ 1.876	€ 3.752	€ 5.627	€ 8.441	€ 9.379	€ 14.068	€ 21.102
België	€ 938	€ 938	€ 938	€ 1.876	€ 2.814	€ 4.220	€ 4.689	€ 7.034	€ 10.551
Polen	€ 938	€ 938	€ 938	€ 1.876	€ 2.814	€ 4.220	€ 4.689	€ 7.034	€ 10.551
	<b>€ 9.379</b>	<b>€ 9.379</b>	<b>€ 9.379</b>	<b>€ 18.758</b>	<b>€ 25.510</b>	<b>€ 35.246</b>	<b>€ 46.894</b>	<b>€ 66.590</b>	<b>€ 95.007</b>

Tabel 11: Verblijfskosten hotel

<sup>9</sup> <https://www.detaxigigant.nl/taxi-gouda-schiphol/>

## Eten en drinken

Het seminar is uitgespreid over twee dagen. In deze twee dagen is alles geregeld voor de deelnemers. Het ontbijt zit inbegrepen bij hotelkosten en catering zit bij de zaalverhuur. Voor het diner kan er gereserveerd worden bij Koeien & Kaas. Hiervoor is een berekening gemaakt voor vier drankjes per persoon, het diner en achteraf nog koffie of thee. De kosten zijn voor twee avonden bij Koeien & Kaas. Echter valt het binnen deze kosten om de tweede avond bij een ander restaurant te reserveren. Bij het berekenen hebben we de volgende kosten per persoon gebruikt:

<b>Kosten eten en drinken</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	€ 5.278	€ 5.278	€ 5.278	€ 10.555	€ 12.138	€ 13.959	€ 26.388	€ 34.304	€ 44.595
Ver. Koninkrijk	€ 528	€ 528	€ 528	€ 1.056	€ 1.583	€ 2.375	€ 2.639	€ 3.958	€ 5.937
Duitsland	€ 528	€ 528	€ 528	€ 1.056	€ 1.583	€ 2.375	€ 2.639	€ 3.958	€ 5.937
België	€ 264	€ 264	€ 264	€ 528	€ 792	€ 1.187	€ 1.319	€ 1.979	€ 2.969
Polen	€ 264	€ 264	€ 264	€ 528	€ 792	€ 1.187	€ 1.319	€ 1.979	€ 2.969
	<b>€ 6.861</b>	<b>€ 6.861</b>	<b>€ 6.861</b>	<b>€ 13.722</b>	<b>€ 16.888</b>	<b>€ 21.084</b>	<b>€ 34.304</b>	<b>€ 46.179</b>	<b>€ 62.407</b>

Tabel 12: Kosten eten en drinken

## Bijeenkomst

De kosten voor de sprekers, presentator, techniek en zaalhuur zijn berekend tegen een vast tarief, hierdoor veranderen de kosten niet in de diverse scenario's. De kosten voor de catering is gebaseerd op het aantal deelnemers bij het seminar. In het tweede en derde jaar zijn de kosten gestegen door een stijging van de deelnemers

## Zaalhuur

Tijdens de zoektocht naar een geschikte locatie is er gekozen voor het Stadhuys in Gouda. Dit oude pand midden op de markt is geschikt om groepen van verschillende formaten te ontvangen. Tevens is de locatie ideaal omdat het midden in de stad ligt.

<b>Zaalhuur</b>	
<b>Stadhuys Gouda</b>	
Max. capaciteit	220 personen
Prijs huur zaal p. dag	€ 1.275
Extra kosten *	€ 250
	<b>€ 1.525</b>

\* op- en afbouwkosten, schoonmaakkosten

Tabel 13: Kosten zaalhuur

## Sprekers

Gedurende het seminar zal naar verwachting vier sprekers aanwezig zijn van verschillende bedrijven en belanghebbende. Deze personen zullen hiervoor een vergoeding ontvangen. Voor het berekenen van de kosten voor de sprekers hebben de volgende vergoeding per spreker gebruikt:

<b>Kosten sprekers</b>	
Vergoeding per spreker	€ 500
Totale kosten*	€ 2.000

\* betreft 4 sprekers

Tabel 15: Kosten sprekers

<b>Kosten presentator</b>	
Jan Versteegh	€ 1.250
Jeroen Nieuwenhuize	€ 1.248
Dennis Weening	€ 811
Nicolette Kluijver	€ 619
Winston Gerschtanowitz	€ 2.560
	<b>€ 6.487,50</b>
Gemiddelde prijs per uur	€ 1.300
Totaalprijs*	<b>€ 7.800</b>

\* aantal uren presenteren betreft 6 uur

Tabel 14: Kosten presentator

### Presentator

Om de bekendheid en de aantrekkelijkheid van het seminar te vergroten is er voor een bekende Nederlander gekozen om als presentator aanwezig te zijn op het seminar. Om tot een prijsindicatie te komen voor de kosten voor presentator is JB Productions benaderd. Van dit boekingsbureau is een prijslijst ontvangen voor presentatie en personality (bekende Nederlanders).<sup>10</sup> Deze lijst is doorgelopen en vijf geschikte presentatoren voor het seminar uit gehaald. De gemiddelde prijs per presentator komt uit op € 1.297,50 per uur. Afgerond komt dit uit op € 1.300 per uur. Het seminar zal, ook al is het verspreid over meerdere dagen, ongeveer 6 uur vergen van een presentator waardoor deze kosten dus uitkomen op € 7.800.

### Techniek

Bij het huren van de zalen zijn er geen kosten inbegrepen voor de verlichting, geluid en zenders. Om een indicatie te maken van de kosten, is een offerte aangevraagd bij Klapproos. Hieronder is de splitsing van de kosten bij Klapproos uitgewerkt:

<b>Kosten techniek</b>	
Geluid	€ 170,00
Zenders	€ 148,20
Video	€ 151,50
Verlichting	€ 195,00
Bekabeling	€ 74,70
Personeel	€ 450,00
Transport	€ 37,50
	<b>€ 1.226,90</b>

Tabel 16: Kosten techniek

### Catering

Voor het seminar is er al eten en drinken berekend. Deze kosten hebben alleen betrekking op het avondeten. Het ontbijt zit al inbegrepen in de hotelkosten. De cateringkosten betreffen een kop thee of koffie met iets erbij. De catering is onderdeel van huren van de zaal bij stadhuis Gouda. De kosten zijn per persoon en vermenigvuldigd met aantal deelnemers per scenario. Bij het berekenen van de cateringkosten hebben we de volgende kosten per persoon gebruikt:

	<b>Worst</b>			<b>Average</b>			<b>Best</b>		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	€ 1.436	€ 1.436	€ 1.436	€ 2.873	€ 3.303	€ 3.799	€ 7.181	€ 9.336	€ 12.136
Ver. Koninkrijk	€ 144	€ 144	€ 144	€ 287	€ 431	€ 646	€ 718	€ 1.077	€ 1.616
Duitsland	€ 144	€ 144	€ 144	€ 287	€ 431	€ 646	€ 718	€ 1.077	€ 1.616
België	€ 72	€ 72	€ 72	€ 144	€ 215	€ 323	€ 359	€ 539	€ 808
Polen	€ 72	€ 72	€ 72	€ 144	€ 215	€ 323	€ 359	€ 539	€ 808
	<b>€ 1.867</b>	<b>€ 1.867</b>	<b>€ 1.867</b>	<b>€ 3.734</b>	<b>€ 4.596</b>	<b>€ 5.738</b>	<b>€ 9.336</b>	<b>€ 12.567</b>	<b>€ 16.984</b>

Tabel 17: Kosten catering

### Present

Om alle deelnemers te bedanken voor hun aanwezigheid zijn er kosten opgenomen om iedere deelnemer een present mee te geven. Hiervoor is uitgegaan van € 50,- per persoon. De kosten voor een present voor de deelnemers is gebaseerd op het aantal deelnemers bij het seminar. In het tweede en derde jaar zijn de kosten gestegen door een stijging van de deelnemers.

<sup>10</sup> [file:///C:/Users/rob/Downloads/prijslijst%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/rob/Downloads/prijslijst%20(1).pdf)

<b>Kosten present</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	€ 2.816	€ 2.816	€ 2.816	€ 5.632	€ 6.477	€ 7.449	€ 14.081	€ 18.305	€ 23.797
Ver. Koninkrijk	€ 282	€ 282	€ 282	€ 563	€ 845	€ 1.267	€ 1.408	€ 2.112	€ 3.168
Duitsland	€ 282	€ 282	€ 282	€ 563	€ 845	€ 1.267	€ 1.408	€ 2.112	€ 3.168
België	€ 141	€ 141	€ 141	€ 282	€ 422	€ 634	€ 704	€ 1.056	€ 1.584
Polen	€ 141	€ 141	€ 141	€ 282	€ 422	€ 634	€ 704	€ 1.056	€ 1.584
	<b>€ 3.661</b>	<b>€ 3.661</b>	<b>€ 3.661</b>	<b>€ 7.322</b>	<b>€ 9.012</b>	<b>€ 11.251</b>	<b>€ 18.305</b>	<b>€ 24.642</b>	<b>€ 33.302</b>

Tabel 18: Kosten present

### Activiteiten

In de twee dagen van het seminar zullen verschillende activiteiten georganiseerd worden. Zo zullen verschillende sprekers langskomen. Om de hele dag naar een spreker te luisteren valt niet vol te houden. Daarnaast zal het interessanter zijn voor deelnemers als ze de omgeving en de stad Gouda zien. Voor de activiteiten die te organiseren vallen tijdens het seminar is €25,- per persoon gerekend. De kosten voor de activiteiten zijn gebaseerd op het aantal deelnemers bij het seminar. In het tweede en derde jaar zijn de kosten gestegen door een stijging van de deelnemers.

<b>Kosten activiteiten</b>									
	Worst			Average			Best		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Nederland	€ 1.408	€ 1.408	€ 1.408	€ 2.816	€ 3.239	€ 3.724	€ 7.041	€ 9.153	€ 11.898
Ver. Koninkrijk	€ 141	€ 141	€ 141	€ 282	€ 422	€ 634	€ 704	€ 1.056	€ 1.584
Duitsland	€ 141	€ 141	€ 141	€ 282	€ 422	€ 634	€ 704	€ 1.056	€ 1.584
België	€ 70	€ 70	€ 70	€ 141	€ 211	€ 317	€ 352	€ 528	€ 792
Polen	€ 70	€ 70	€ 70	€ 141	€ 211	€ 317	€ 352	€ 528	€ 792
	<b>€ 1.831</b>	<b>€ 1.831</b>	<b>€ 1.831</b>	<b>€ 3.661</b>	<b>€ 4.506</b>	<b>€ 5.625</b>	<b>€ 9.153</b>	<b>€ 12.321</b>	<b>€ 16.651</b>

Tabel 19: Kosten activiteiten

## 5. Keurmerk Gouda kaas

In dit hoofdstuk zal worden beschreven hoe een Gouda kaaskeurmerk vorm zou kunnen krijgen en wat de hierbij komende baten en lasten zijn. Zoals eerder aangegeven lijkt een keurmerk op de korte termijn niet haalbaar. Zoals gebleken uit verschillende gesprekken met onder andere De Groot-Verburg kaas op 9 oktober, de Nederlandse Zuivelorganisatie op 11 oktober en VEPO Cheese op 13 oktober. Deze partijen hebben aangegeven dat momenteel er geen behoefte is aan een keurmerk.

De Nederlandse Zuivelorganisatie heeft vanuit hun ervaring aangegeven dat een keurmerk in de markt brengen erg lastig is, dit komt mede door de Nederlandse supermarkten die niet zitten te wachten op te veel keurmerken.<sup>11</sup> Door navraag te doen bij de grote supermarkten in Nederland wordt deze gedachtegang bevestigd. Zo is onder andere contact gelegd met Jumbo, Albert Heijn, Plus en de Lidl. Al deze supermarkten zien het idee, met uiteenlopende redenen niet zitten.

Daarnaast is de verwachting dat een keurmerk opzetten vanuit een nieuw bedrijf niet aan zal slaan bij de consument en bij de zakelijke markt. Het bedrijf zal eerst wat voor moeten stellen. Dit kan door middel van het opzetten van de in vorige deelvragen besproken branchevereniging, seminars en evenementen in de stad Gouda.

### 5.1 Opzet keurmerk

Als opzet van een keurmerk is gekeken naar bestaande keurmerken. Van deze keurmerken zijn er twee geselecteerd. Hiervan zijn verschillende punten uitgelicht.

Het 'Beter Leven' is een keurmerk opgezet door de dierenbescherming in het kader van dierenwelzijn. Het keurmerk bestaat uit vijf verschillende onderdelen. Voor leghennen, vleeskuikens, varkens, vleesrunderen en vleeskalveren. Binnen deze onderdelen zijn keurmerken te verdienen van 1, 2 en 3 sterren.<sup>12</sup> Vooral de verschillende gradaties is een interessant onderdeel voor het kaaskeurmerk.

Daarnaast is gekeken naar 'De Groene Vakman'. Dit keurmerk is opgezet voor bedrijven uit de groensector. Deze bedrijven kunnen zich onderscheiden met dit keurmerk ten opzichte van andere bedrijven uit de sector.<sup>13</sup> Het keurmerk heeft een checklist opgesteld, met deze checklist kan worden vastgesteld of het gecontroleerde bedrijf wel of niet aan de gestelde eisen voldoet.<sup>14</sup>

Het idee van het kaaskeurmerk is om de hierboven genoemde keurmerken samen te voegen. Het keurmerk zal een checklist bevatten, vanuit deze checklist zal een score behaald worden door het deelnemende bedrijf. Vanuit de score zullen 4 mogelijkheden zijn; Geen keurmerk, een bronzen keurmerk, een zilveren keurmerk en een gouden keurmerk.

In bijlage A is een opzet opgenomen van een checklist.

Milieu is een zeer actueel thema. Aangezien in het regeerakkoord van 10 oktober jl.<sup>15</sup> bekend is geworden dat komende jaren steeds meer wordt geïnvesteerd in milieu is de verwachting dat dit thema actueel zal blijven. Het idee is dan ook om een korte extra checklist op te stellen. Zo kunnen de kazen een extra keurmerk krijgen voor milieubewuste kaas.

---

<sup>11</sup> Notulen NZO

<sup>12</sup> <https://beterleven.dierenbescherming.nl/>

<sup>13</sup> <https://www.keurmerkdegroenevakman.nl/>

<sup>14</sup> <http://www.keurmerkregister.com/uploads/images/keurmerkenpdf/2.1%20Checklist%202015-2.pdf>

<sup>15</sup> <https://www.tweedekamer.nl/sites/default/files/atoms/files/regeerakkoord20172021.pdf>

In bijlage B is een opzet opgenomen van deze extra checklist.

Om in aanspraak te komen voor het keurmerk dienen de eerste twee punten op de checklist beantwoord te worden met een ja. Punten 3 en 4 zijn in de checklist gezet om later te kunnen analyseren welke bedrijven zich graag willen aansluiten bij het keurmerk. De overige punten van de checklist bepalen het soort keurmerk voor de onderneming. Bij de checklist hoort een bijlage. Hierin staat voor de inspecteur aangeven hoeveel punten gegeven moeten worden.

In bijlage A is een opzet opgenomen van deze bijlage van de checklist.

In totaal kunnen in de checklist 30 punten behaald worden door een onderneming. Als een onderneming tussen de 24 en 30 punten behaald wordt een goud keurmerk toegereikt. Bij 16 tot 23 punten zal een zilver keurmerk toegereikt worden. Bij 8 tot 15 punten zal een brons keurmerk toegereikt worden en bij 0 tot 7 punten komt de onderneming niet in aanmerking voor een keurmerk. Deze puntentelling betreft alleen tot het Quality Gouda keurmerk. Een onderneming komt in aanmerking voor het milieubewuste keurmerk als in de extra checklist drie of meer punten behaald worden.

## 5.2 Baten en lasten keurmerk

Voor het keurmerk is een korte begroting opgesteld. Dit is een aanvulling zijn op de begroting van de branchevereniging. Bovenop de contributie zal een vast bedrag voor de keuring komen. Dit is ongeacht welk keurmerk de onderneming zal ontvangen naar aanleiding van de keuring. Daarnaast moet worden gedacht aan een vast bedrag per keuring en de reis- en verblijfskosten van de keurmeester.

Om te onderzoeken welk bedrag gevraagd kan worden voor een keurmerk is uitgezocht wat de gemiddelde kosten zijn per keuring. Dit zal uitkomen op een totaal van € 999,- per keuring.

De uitsplitsing hiervan is te zien in bijlage C.

## Conclusie

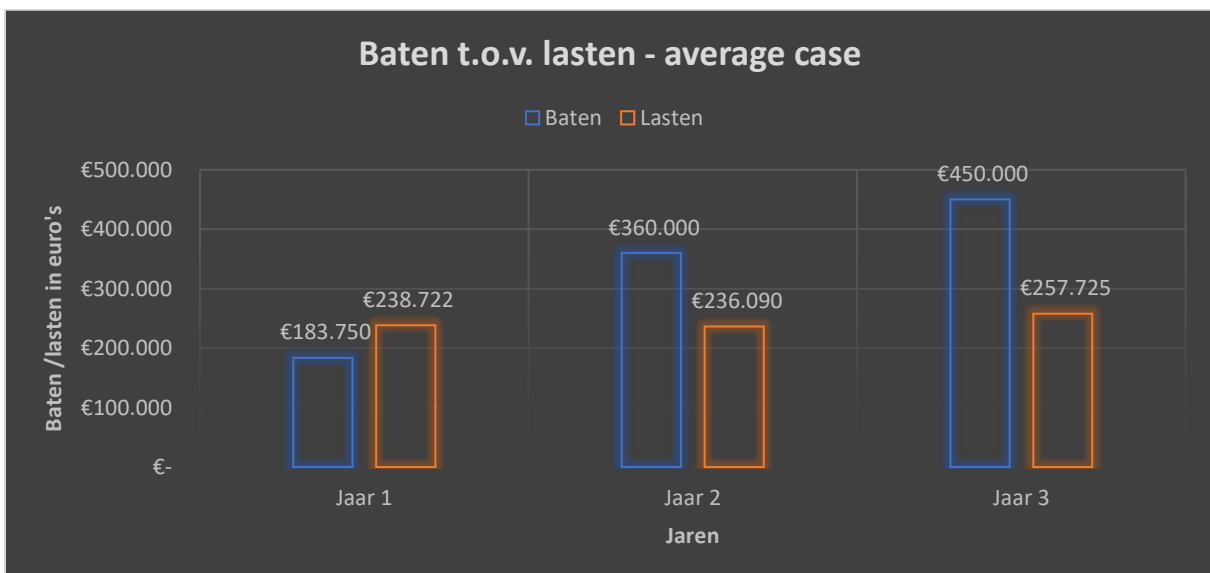
Afgelopen maanden is onderzoek verricht naar de vraag: 'Wat is een haalbaar en winstgevend businessmodel voor Quality Gouda en hoe kan dit Gouda op een originele en zakelijke manier op de kaart zetten?' Hiervoor is er zowel kwalitatief al kwantitatief onderzoek uitgevoerd.

Vanuit de opgestelde deelvragen zijn drie onderdelen uitgewerkt. Een keurmerk, een branchevereniging en een seminar. In de loop van het onderzoek is gebleken dat een keurmerk op korte termijn niet haalbaar lijkt te zijn. Zowel consument als producent lijkt niet enthousiast te zijn over een dergelijk keurmerk. Daarnaast zal een bedrijf eerst naam moeten maken om dit uit te kunnen rollen. Financieel lijkt de opzet van een keurmerk echter wel haalbaar. Dit kan op een later tijdstip geïntegreerd worden in de branchevereniging.

Brancheverenigingen zijn reeds aanwezig in de kaasbranche. Echter zijn deze enkel gericht op Nederland zelf. Als nieuwe branchevereniging zal onderscheid gemaakt moeten worden. Dit kan worden gedaan door extra aandacht te besteden aan dagen in de omgeving van Gouda voor buitenlandse klanten van leden. Dit kan puur gezien worden als een extra dienst dat de branchevereniging aanbiedt aan haar leden. Het kan gezien worden als werk uit handen nemen van de leden.

Het laatste onderdeel is een seminar. Dit zal het middelpunt van de branchevereniging kunnen zijn. Op welke manier hier invulling aan gegeven kan worden, is in dit rapport verder uitgewerkt. Met een seminar zullen zowel de zakelijke markt als het toerisme aangesproken worden.

Hieronder zijn de totale baten lasten van alle onderdelen van de branchevereniging weergegeven in de average case. Hieruit kan worden opgemaakt dat in het eerste jaar een tekort is van ongeveer €55.000,-. Dit kan opgelost worden door persoonlijk vermogen in te brengen het eerste jaar, vermogen in te brengen door een derde partij als een bank of door sponsors aan te trekken. In jaar twee en drie heb je een overschot in liquide middelen van respectievelijk ongeveer €125.000,- en €200.000,-. Het terugbetalen van een lening hoort geen probleem te zijn.

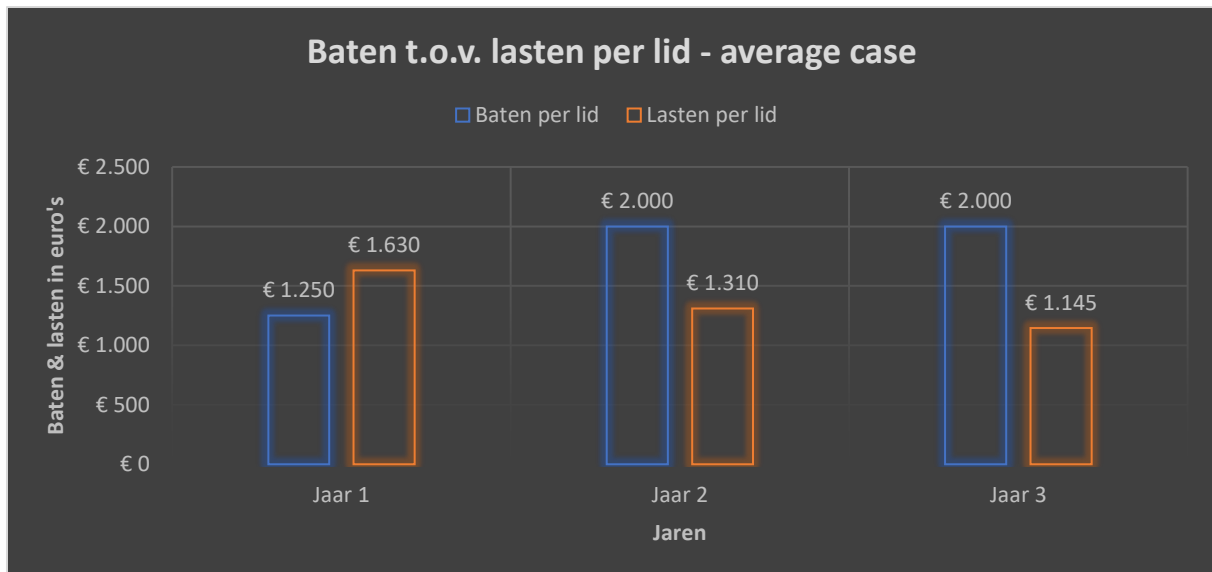


Tabel 20: Baten t.o.v. lasten - average case

Hieronder is op te maken waardoor het tekort in het eerste jaar wordt veroorzaakt. Doordat in de begroting is besloten om in het eerste jaar een lager bedrag te vragen als contributie, namelijk €750,- in plaats van de reguliere €2.000,-. Daarbovenop komt nog de €500,- voor een bijdrage voor de



seminar. Zo is te zien dat in het eerste jaar slechts €1.250,- per lid wordt opgehaald tegenover de €1.630,- aan kosten per lid. Dit zal in jaar twee en drie weer rechtekken als het reguliere bedrag aan contributie wordt gevraagd. Wanneer in het eerste jaar extra liquide middelen wordt aangetrokken, zijn de plannen financieel haalbaar.



Tabel 21: Baten t.o.v. lasten per lid - average case

Dat de plannen financieel haalbaar zijn wilt niet zeggen dat het op alle fronten groen licht heeft. Op basis van dit rapport zijn een aantal aanbevelingen opgesteld:

- Er dient extra onderzoek te worden uitgevoerd naar de behoefte.
- Er dient gesproken te worden met potentiële sponsors.
- Er dient vervolgoverleg plaats te vinden met de gemeente en eventuele externe partijen.
- Er dient een marketingplan opgesteld te worden.

## Nawoord

Het schrijven van het onderzoeksrapport hebben wij leerzaam en erg interessant ervaren. Wij zijn tevreden op het resultaat en blij dat we het onderzoek kunnen afronden.

Aan het begin van het onderzoek waren we meer gericht op de mogelijkheden voor een kwaliteitskeurmerk voor Gouda kaas, wat in de toekomst ligt. In plaats daarvan zijn wij meer onderzoek gaan verrichten voor een branchevereniging en een seminar voor Gouda kaas. Door ons onderzoek weet Harry Veenendaal of het haalbaar is een winstgevende branchevereniging op te zetten en met een seminar voor Gouda kaas de stad Gouda op een originele en zakelijke manier op de kaart te zetten.

Gedurende het onderzoek was het lastig om interviews te regelen met partijen die wellicht interesse hadden in ons onderzoek. Met ons onderzoek zitten wij vast aan een periode waarin alles onderzocht moest worden. Op advies van Harry Veenendaal hebben wij enkele partijen op een directe manier of hoger op in de organisatie benaderd voor een interview. Wij hebben veel geleerd bij het uitvoeren van ons onderzoek. Daarnaast hebben wij niet alleen van het onderzoek geleerd maar ook van elkaar.

De volgende stap is gericht op de marketing van de branchevereniging en het seminar om te introduceren bij partijen die werken met Gouda kaas.




Yun Gao, Vera Ooms, Sander van der Ree en Rob de Waal

Gouda, 26 januari 2018

## Literatuurlijst

- Molenaar, M. (2017, 12 mei). Toeristen massaal naar Gouda. Geraadpleegd op 27 september 2017, van <https://www.ad.nl/gouda/toeristen-massaal-naar-gouda~a34d52cc/>
- BerekenHet. (z.j.). [Loonkosten voor de werkgever]. Geraadpleegd op 26 oktober 2017, van <https://www.berekenhet.nl/ondernemen/loonkosten-werkgever.html>
- CBS. (2017, 25 oktober). Bedrijven; bedrijfstak [Dataset]. Geraadpleegd op 29 oktober 2017, van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81589NED/table?dl=40C6>
- CBS. (2017, 16 november). Melkaanvoer en zuivelproductie door zuivelfabrieken [Dataset]. Geraadpleegd op 29 oktober 2017, van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81589NED/table?dl=40C6>
- De Taxi Gigant. (z.j.). [Kosten taxiriten]. Geraadpleegd op 2 november 2017, van <https://www.detaxigigant.nl/taxi-gouda-schiphol/>
- DTZ Zadelhoff. (2016). *Nederland Compleet - Kantoren- en Bedrijfsruimtemarkt*. Geraadpleegd van [https://www.dtz.nl/media/374354/17894\\_1-dtz-nederland-compleet-2016-nl-klik.pdf](https://www.dtz.nl/media/374354/17894_1-dtz-nederland-compleet-2016-nl-klik.pdf)
- FrieslandCampina. (2017). *Halfjaarbericht 2017*. Geraadpleegd van <https://www.frieslandcampina.com/app/uploads/sites/3/2017/08/Halfjaarbericht-2017-FrieslandCampina.pdf>
- Keurmerkregister. (2015). *Checklist keurmerk Nederland*. Geraadpleegd van <http://www.keurmerkregister.com/uploads/images/keurmerkenpdf/2.1%20Checklist%202015-2.pdf>
- VVD, CDA, D66 en ChristenUnie. (2017). *Regeerakkoord 2017 – 2021*. Geraadpleegd van <https://www.tweedekamer.nl/sites/default/files/atoms/files/regeerakkoord20172021.pdf>
- ZuivelNL. (2017). *Maandelijkse Zuivel Productie*. Geraadpleegd van <http://www.zuivelnl.org/wp-content/uploads/2017/05/Productie-20172016.pdf>
- ZuivelOnline. (2017). [Kaascijfers]. Geraadpleegd op 27 september 2017, van <https://www.zuivelonline.nl/zuivel/kaas/cijfers/>

## Bijlage A: Checklist Keurmerk

Voorbeeld Checklist Quality Gouda keurmerk			
Naam organisatie : _____ Contactpersoon : _____ Merk kaas : _____ Aantal medewerkers : _____ Naam inspecteur : _____ Inspectiedatum : ____-____-____		  	
1. Organisatie	Score	Behaald (ja/nee)	Rapportage
1. Van het bedrijf zijn de gegevens aantoonbaar, bekend en er is een bewijs van inschrijving bij Kamer van koophandel.	n.v.t		
2. De onderneming is lid van de branchevereniging of neemt deel aan de seminar.	n.v.t		
2. Financieel			
3. Welke groottecriteria heeft de onderneming (klein/middelgroot/groot)?	n.v.t		
4. Wat is de gemiddelde omzet van de onderneming van twee boekjaren?	n.v.t		
3. Kaasproductie/gehaltes			
5. Het zoutgehalte in de kaas is tussen de ..% en ..%.			
6. Het vetgehalte in de kaas zit tussen de ..% en ..%.			
7. Rijping vindt plaats in een kamer met een temperatuur van 12 tot 14 graden en een luchtvochtigheid van minimaal 85%.			
8. Rijping heeft plaats gevonden op houten planken.			
9. Jonge kaas heeft minimaal 4 weken liggen rijpen.			
10. Oude kaas heeft minimaal 10 maanden liggen rijpen.			

Totaal te behalen punten: 30 0

Opmerkingen en te nemen acties:

Paraaf inspecteur:

Paraaf vertegenwoordiger geïnspecteerd bedrijf:

**Bijlage van de checklist Quality Gouda keurmerk**

Punt 5:	Zit het bedrijf tussen de genoemde percentages, 5 punten toerekenen. Zit het bedrijf er 5 % boven of onder, 3 punten toerekenen. Zit het bedrijf er 10% boven of onder, 1 punt toerekenen. Zit het er bedrijf er meer dan 10% boven of onder, geen punten toerekenen.
Punt 6:	Zit het bedrijf tussen de genoemde percentages, 5 punten toerekenen. Zit het bedrijf er 5 % boven of onder, 3 punten toerekenen. Zit het bedrijf er 10% boven of onder, 1 punt toerekenen. Zit het er bedrijf er meer dan 10% boven of onder, geen punten toerekenen.
Punt 7:	Is de temperatuur tussen de 12 en 14 graden en luchtvochtigheid 85%, 5 punten toerekenen. Is de luchtvochtigheid 5% lager, 3 punten toerekenen. Is de luchtvochtigheid 10% lager, 1 punt toerekenen. Is de luchtvochtigheid meer dan 10% lager, 0 punten toerekenen. Bij een lagere temperatuur, 0 punten toerekenen. Bij een hoger luchtvochtigheid, 5 punten toerekenen.
Punt 8:	Bij rijping op houten planken, 5 punten toerekenen. Als de kaas gerijpt wordt in plastic, 2 punt toerekenen.
Punt 9:	Is de rijpingsperiode 4 weken, 5 punten toerekenen. Bij een rijpingsperiode van 3 weken, 3 punten toerekenen. Bij een kortere rijpingsperiode dan 3 weken, 0 punten toerekenen.
Punt 10:	Is de rijpingsperiode 10 maanden, 5 punten toerekenen. Bij een rijpingsperiode van 9 maanden, 3 punten toerekenen. Bij een kortere rijpingsperiode dan 9 maanden, 0 punten toerekenen.

Goud	24-30 punten
Zilver	16-23 punten
Brons	8-15 punten
Geen	0-7 punten

## Bijlage B: Checklist Milieukeurmerk

### Voorbeeld Checklist Quality Gouda 'milieu'keurmerk

Naam organisatie : \_\_\_\_\_  
 Contactpersoon : \_\_\_\_\_  
 Merk kaas : \_\_\_\_\_  
 Aantal medewerkers : \_\_\_\_\_  
 Naam inspecteur : \_\_\_\_\_  
 Inspectiedatum : \_\_\_\_-\_\_\_\_-\_\_\_\_



1. Milieuvriendelijkheid		Behaald (ja/nee)	Rapportage
1.	De voeding van de melkkoeien bestaat uit gras en kuilgras, die aangevuld worden met mais en krachtvoer.		
2.	De melkkoeien staan buiten in de wei.		
3.	De melkkoeien hebben in de stal genoeg ruimte.		
4.	De onderneming heeft veiligheidsprocedures voor het voorkomen van brand in de stal van de koeien.		
5.	Mestafval en wei worden op verantwoorde wijze afgevoerd.		

Totaal te behalen punten: **5**

Opmerkingen en te nemen acties:

Paraaf inspecteur:

Paraaf vertegenwoordiger geïnspecteerd bedrijf:

### Bijlage van checklist Quality Gouda 'milieu'keurmerk

Punt 1:	De krachtvoer bestaat uit grondstoffen zoals verantwoorde soja, granen, mineralen en vitamines. Deze zijn gemengd en geperst tot kleine brokjes.
Punt 2:	De melkkoeien staan in een kalenderjaar minstens 120 dagen in de wei en mininmaal 6 uur per dag.
Punt 3:	De melkkoeien kunnen in de stal rond lopen of zitten niet vast aan een ketting.
Punt 4:	Bedrijf heeft een verantwoorde veiligheidsprocedure.
Punt 5:	De wei wordt door verkocht voor gebruik voor ander producten. De mestafval wordt op een natuurvriendelijke manier bewaard en afgevoerd.

\* voor elke ja, 1 punt toerekenen. Bij een nee, geen punten toerekenen.

Keurmerk:	> 3 punten
Geen keurmerk:	< 3 punten

## Bijlage C: Baten en lasten keurmerk

Kosten voor het uitvoeren van de keuringen					
	<i>Nederland</i>	<i>Ver. Koninkrijk</i>	<i>Duitsland</i>	<i>België</i>	<i>Polen</i>
<b>Reiskosten</b>					
- Per vliegtuig	n.v.t.	€ 110	€ 98	n.v.t.	€ 98
- Per auto	€ 28	€ 16	€ 16	€ 62	€ 16
<b>Verblijfskosten</b>					
- Overnachting	n.v.t.	€ 198	€ 198	n.v.t.	€ 198
- Lunch	€ 20	€ 40	€ 40	€ 20	€ 40
- Diner	n.v.t.	€ 80	€ 80	n.v.t.	€ 80
<b>Keuring</b>					
- Keurmeester	€ 480	€ 960	€ 960	€ 480	€ 960
<b>Kosten per keuring</b>	<b>€ 528</b>	<b>€ 1.404</b>	<b>€ 1.392</b>	<b>€ 562</b>	<b>€ 1.388</b>
Aantal keuringen	1	1	1	1	1
<b>Kosten alle keuringen</b>	<b>€ 528</b>	<b>€ 1.404</b>	<b>€ 1.392</b>	<b>€ 562</b>	<b>€ 1.388</b>

Samengevat	
Kosten alle keuringen	€ 5.274
Aantal keuringen	5
Gemiddelde kosten per keuring:	€ 1.055
Winstopslag	€ 145
Prijs per keuring:	€ 1.200

Details			
	Hotel?	Lunch?	Diner?
Nederland	Nee	Ja, 1	Nee
Verenigd Koninkrijk	Ja, 2 nachten	Ja, 2	Ja, 1
Duitsland	Ja, 2 nachten	Ja, 2	Ja, 1
België	Nee	Ja, 1	Nee
Polen	Ja, 2 nachten	Ja, 2	Ja, 1