

# PROTOKOLL

## VIERTES HOLZBAUTREFFEN

### HOLZBAUDIALOG PERSPEKTIVEN & ZIELE

DATUM: 08.02.2024  
ORT: Buchner Holzbau Unterweißenbach

TeilnehmerInnen:

1	Bad Zell	Martin Moser
2	Kaltenberg	Alois Reithmayr
3	Holzbau	Lukas Herzog
4	Buchner Holzbau	Matthias Wurz
5	Weitersfelden	Franz Xaver Hölzl
6	Architekt Sonos	Stefan Punz
7	Temi Holz	Michael Temper
8	MVA	Johann Holzmann
9	Almbauern	Sabina Moser
10	MVA	Kurt Prandtstetter
11	EBF	Norbert Miesenberger
12	EBF	Elisabeth Schmidt
13	Kiesenhofer Holzbaumanufaktur	Jakob Kiesenhofer Holzmanufaktur
14	Unterweißenbach	Bgm Johannes Hinterreither Kern
15	Waldfacharbeiter	Paul Palmeshofer

#### 1. Begrüßung

Leader Obmann Hans Holzmann

#### 2. Führung durch das neu errichtete Kundenzentrum Buchner Holzbau

Mit Christian Buchner und Matthias Wurz

#### 3. Holzbaudialog

##### Vorstellung Holzbau Herzog

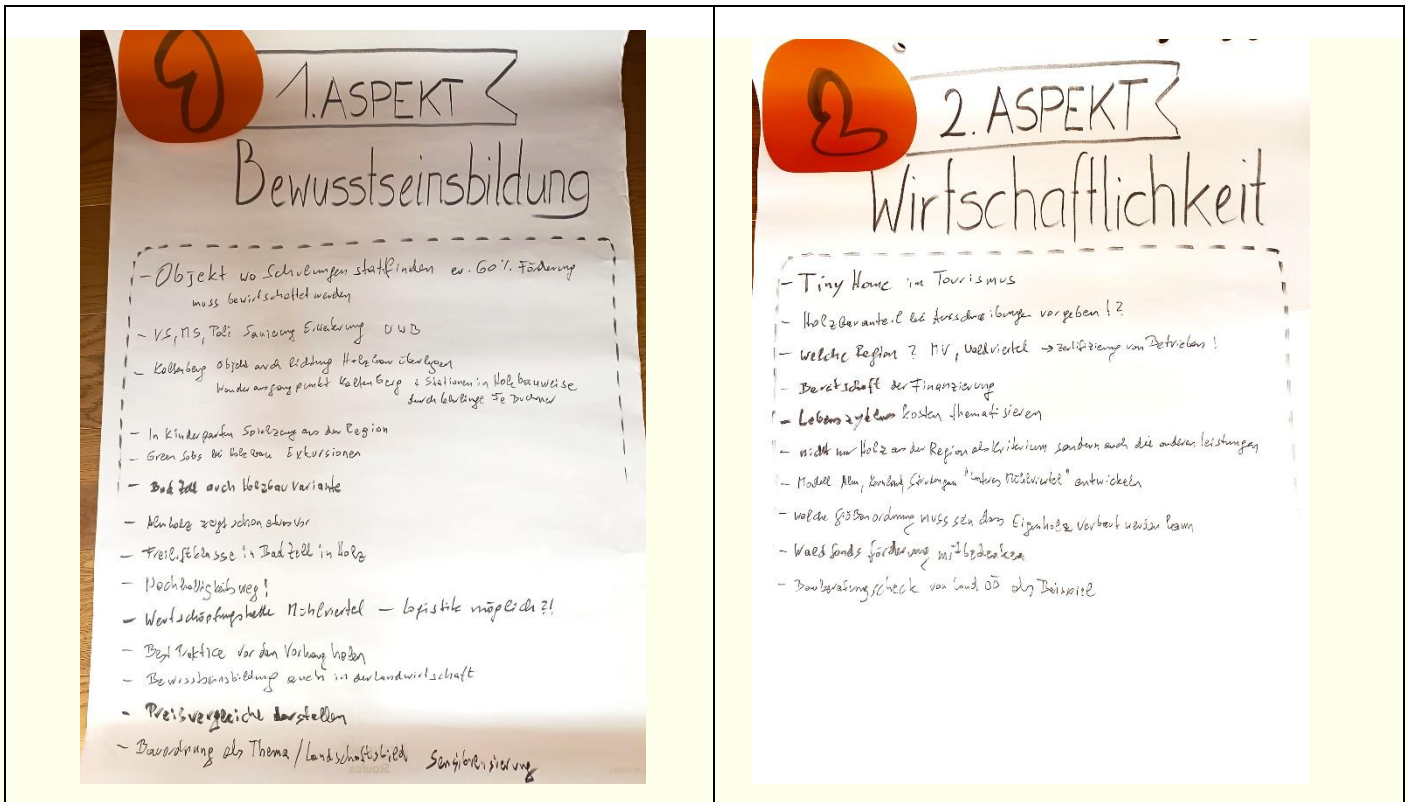
Betriebliche Schwerpunktfelder & Wissensaustausch

#### 4. Besprechung der Themencluster & Diskussion

Kurt stellt die Möglichkeiten von zwei Förderschienen über Leader vor, das Schwerpunktfeld der LES wird kurz erläutert. Ein Commitment, auf welcher Basis wir in Zukunft weiterarbeiten wollen wird diskutiert, Ideen & weitere Details werden auf zwei Flipcharts festgehalten.

### Diskussionsergebnisse aus der Perspektivenrunde vom 8. Februar.2024

Bewusstseinsbildungsaspekt	Wirtschaftlichkeitsaspekt
Objekt wo Schulungen stattfinden → muss bewirtschaftet sein (60% Förderung) VS, MS, POLI Sanierung Erweiterung UWB Kaltenberg → Objekt Richtung Holzbau überlegt Wanderausgangspunkt Kaltenberg → Stationen in Holzbauweise von Lehrlinge der Firma Buchner umgesetzt Kindergarten: Holzspielzeug aus der Region Green Jobs bei Holzbau Exkursionen Bad Zell – Gemeindezentrum auch aus Holzbau (teilweise) Almholz ist schon einen Weg vorgegangen Freiluftklasse aus Holz in Bad Zell Nachhaltigkeitsweg → Wertschöpfungskette MV – Logistik möglich? Best Practice vor den Vorhang holen Bewusstseinsbildung in der Landwirtschaft Preisvergleiche darstellen Thema Bauordnung → Landwirtschaftsbild Sensibilisierung	Tiny Home im Tourismus Holzbauanteil bei Ausschreibungen vorgeben Regionales Holz → Definition Region (WV, MV) Zertifizierung von Betrieben Bereitschaft der Finanzierung Lebenszykluskosten thematisieren Nicht nur das Kriterium Holz aus der Region → Qualität des Handwerks hervorheben Modell für Alm, Kernland, Perg-Strudengau „unteres MV“ →Notwendige Größenordnung um Eigenholz zu verbauen? Förderungen des Waldfonds mitdenken Bauberatungschek vom Land OÖ als Beispiel →relaunch



**AGENDA**

- ▶ **BEGRÜSSUNG**
- ▶ **RUNDGANG BUCHNER KOMPETENZZENTRUM**
- ▶ **HOLZBAUDIALOG**
- ▶ **PERSPEKTIVEN & ZIELE**
- ▶ **NETWORKIG & AUSKLANG**

**5. Input aus Perspektiven und Ziele**

**Ansatz Logistikschiene**

- Lieferantenzertifizierung erschaffen / Voraussetzungen definieren
- Eigenes Holz verbauen → Zahnäder müssen effizient ineinandergreifen
- Zieldefinition ist wichtig → was wollen wir haben

**Ansätze zur Markenentwicklung**

- Was ist das Mühlviertler Holzhaus (Holzherkunft)
- Holzarten hervorheben
- Auf das Handwerk den Schwerpunkt legen / Handwerkliche Qualität hervorheben (wir haben gute Handwerker die ihren Wert haben – Fokus handwerklich begabter Mensch)
- Optik in ist ebenfalls wichtig / Konstruktionsart / Bauformen
- Identifizierung gewisser Haustypen
- Alleinstellungsmerkmal des Designs herausarbeiten
- Herkunftskennzeichnung und Zertifizierung
  - Qualitätsversprechen / Verpflichtung?
  - Rohstoff & Handwerker
  - Werte & CO2 Abdruck

**Ansatz Imagebildung**

- Bekenntnis in der Landwirtschaft fördern für Holzbau in Wirtschafts- und Wohngebäuden
- Landwirte die in Holz Projekte umgesetzt haben zu Wort kommen lassen
- Mit Berechnungsbeispielen Holzbau und Ziegelbau gegenüberstellen → Kostenfaktoren
- Holzbau ist eine Lebenseinstellung

#### **Ansatz Bewusstseinsbildung**

- Bauberatung „Sensibilisierung für Holz“ für Menschen die einen Bau überlegen
- Am Beispiel Beratungcheck anlehnen
- Individuelle Beratung mit 80 % fördern
- Hausbauberatungen mit Projektfinanzierenden Banken
- Gezielte Werbung an die Häuslbauer

**Die Veranstaltung endet um 22:00 mit anschließendem Networking**