

ORANGE TECHNOLOGY. SERVICE. PEOPLE. ZONE

16 **IMPRESSIONEN:
JUBILÄUMSJAHR**
IMPRESSIONS:
ANNIVERSARY YEAR

26 **ÖL ODER
LACK?**
OIL OR FINISH?

38 **OBJEKTBERICHT
FACTORY-LINIE**
FACTORY LINE
OBJECT REPORT



**IMMER UND ÜBERALL
„ON TOP!“ ZU SEIN,
IST UNSER TÄGLICHER
ANTRIEB!**

**BEING “ON TOP!”
WHENEVER AND
WHEREVER IS WHAT
DRIVES US EVERY DAY.**



**LIEBE GESCHÄFTSPARTNERINNEN UND
GESCHÄFTSPARTNER,**

wir freuen uns sehr, Ihnen die erste Ausgabe unseres Kundenmagazins „Orange Zone“ zu präsentieren. Das Ende unseres Jubiläumsjahres markiert somit auch den Auftakt unserer Zeitschrift für Oberflächen. In „Orange Zone“ stellen wir einmal im Jahr ausgewählte Themen aus den Bereichen News, Technik und Service für Sie zusammen – informativ und praxisbezogen.

Was erwartet Sie? Das Neueste rund um LOBA, so etwa die Nachfolge in der Geschäftsführung. Auch um die Ausrichtung der drei LOBA Geschäftsfelder Professional, Industrial und Home wird es gehen. Das Titelthema ist – natürlich! – unser ereignisreiches Jubiläumsjahr. Genießen Sie mit uns die wunderbaren Impressionen.

Besonders ans Herz legen möchten wir Ihnen die Specials über Parkettlack versus -öl sowie die Bodengestaltung in minimalistischer Sichtbetonoptik – mit Tipps & Tricks aus der Praxis, Experteninterview, Objektbericht und vielem mehr. Ein Überblick über unsere neuen Service-Angebote für Sie, z. B. hilfreiche Funktionen auf unserer Website, runden das Heft ab.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Michael Fischer
Geschäftsführender Gesellschafter
Vorsitzender der Geschäftsführung
Managing Partner
Chairman of the Managing Board

Alfred Melka
Geschäftsführer
Managing Director

Mario Probst
Geschäftsführer
Managing Director

DEAR BUSINESS PARTNERS,

We are very pleased to present to you the first issue of our customer magazine *Orange Zone*. The end of our anniversary year at the same time marks the launch of our magazine for surfaces. In *Orange Zone* we cover selected topics from the areas of news, technology and service for you – informative and practical.

What can you expect? The latest news about LOBA, such as the succession in the LOBA management. We will also look at where LOBA's three business areas are heading: Professional, Industrial, and Home. The cover topic is – of course! – our eventful anniversary year. Please enjoy the wonderful impressions with us.

We would particularly like to draw your attention to the special features on water-based finish versus oil for hardwood floors as well as flooring design with a minimalist raw concrete look – with practical tips and tricks, expert interview, object report, and much more. We round off the issue with an overview of new service offers for you, such as helpful functions on our website.

We hope you enjoy reading this issue!

**WIE GEFÄLLT
IHNEN UNSER
MAGAZIN?
SAGEN SIE
ES UNS!**

**ARE YOU
ENJOYING
OUR
MAGAZINE?
LET US KNOW!**

communication@loba.de

INHALT CONTENT

03 EDITORIAL

06 COMPANY WORLD

- 06 Save the Date!
- 08 News
- 12 Nachhaltigkeit | Sustainability
- 14 Vielen Dank, Herr Fischer!
Thank You, Mr Fischer!
- 16 Impressionen: Jubiläumsjahr
Impressions: Anniversary Year
- 18 Jubiläumsaktionen | Anniversary Activities
- 20 Die Legende des Raben | The Legend of the Raven
- 22 Interviews & Statements

26 PRODUCT WORLD

- 26 Öl oder Lack? | Oil or Finish?
- 30 Tipps & Tricks – Color-Öl | Tips & Tricks – Color Oil
- 32 Was bedeutet „lösemittelfrei“?
What does “solvent-free” mean?
- 36 Schleifempfehlungen | Sanding Recommendations
- 38 Objektbericht Factory-Linie
Object Report Factory Line
- 42 Tipps & Tricks – Spachtelmasse
Tips & Tricks – Leveling Compound
- 46 LOBA Industrial stellt sich vor
Introducing LOBA Industrial
- 48 Reinigung und Pflege mit LOBA Home
Cleaning and Care with LOBA Home

50 SERVICE WORLD

- 50 Service für Ihren Erfolg
Service for your Success
- 52 Umfrage zur Kundenzufriedenheit
Customer Satisfaction Survey
- 53 LOBA Kids Gewinnspiel | Competition
- 54 Familie & Netzwerk | Family & Network
- 55 Impressum | Imprint

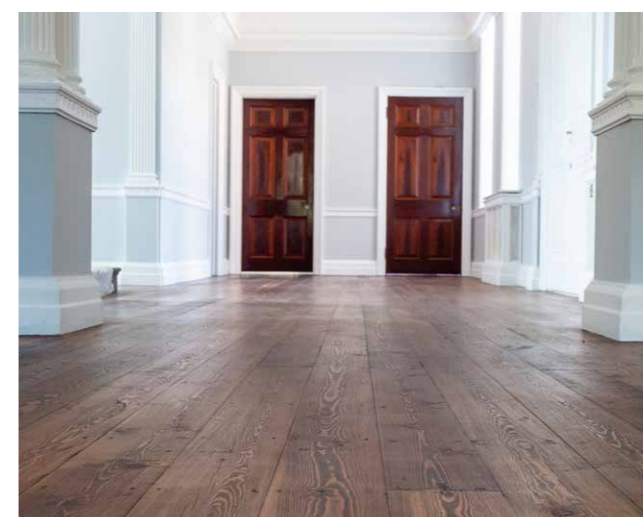
14
**VIELN DANK,
HERR FISCHER!
THANK YOU,
MR FISCHER!**



16 **IMPRESSIONEN:
JUBILÄUMSJAH
IMPRESSIONS:
ANNIVERSARY YEAR**



26
**ÖL ODER
LACK?
OIL OR
FINISH?**



30
**TIPPS & TRICKS:
COLOR-ÖL
TIPS & TRICKS:
COLOR OIL**



38
**OBJEKT-
BERICHT
FACTORY-
LINIE
OBJECT
REPORT
FACTORY
LINE**



50
**SERVICE FÜR
IHREN ERFOLG
SERVICE FOR
YOUR SUCCESS**

SAVE THE DATE!

MESSEN TRADE FAIRS

BAU

17.-22. April 2023
Munich, Germany

NWFA EXPO

02.-04. May 2023
Milwaukee, Wisconsin, USA

EPF

22.-24. June 2023
Feuchtwangen, Germany

SÜDBUND WOHTAGE

27.-28. September 2023
17.-18. January 2024
Backnang, Germany

WORKSHOPS 2023

SEMINARE & WORKSHOPS / DEUTSCHLAND:

Auch in diesem Jahr bieten wir Ihnen spannende Praxisseminare in Ihrer Nähe und Workshops an unserem Firmensitz an. Wir freuen uns auf den fachlichen Austausch mit Ihnen!

- 13.07. **Hockenheim**
LOBA Wakol Praxisseminar
- 24.07. **Ditzingen**
LOBA Workshop
- 21.09. **Frankfurt**
LOBA Wakol Praxisseminar
- 05.10. **Nürnberg**
LOBA Wakol Praxisseminar
- 19.10. **Berlin**
LOBA Wakol Praxisseminar
- 06.11. **Ditzingen**
LOBA Workshop

DE



EN

CUSTOMIZED TRAINING WORLDWIDE

If you'd like tailored training for your employees or customers, get in touch with your International Sales Manager or regional LOBA partner.



Photo: © Mika Huisman/Decopic



Bild links: Elegant und pflegeleicht: unsichtbar geschützter Rohholz-Look mit 2K InvisibleProtect, JKMM Architects Helsinki. Left image: Elegant and easy to clean: invisibly protected raw wood look with 2K InvisibleProtect, JKMM Architects Helsinki.

Bild rechts: Minimalistisch und zeitlos: Industrial-Look mit der Factory-Linie in der Porzellanmanufaktur FÜRSTENBERG, ausgeführt durch F.W. Klocke & Söhne, Höxter. Right image: Minimalist and timeless: Industrial look with the Factory Line at the FÜRSTENBERG porcelain manufactory, executed by F.W. Klocke & Söhne, Höxter.

BAU 2023

LOBA lädt auf eine Entdeckungsreise in seine facettenreiche Welt der Fußbodenveredelungen ein. Nachhaltige, verarbeitungsfreundliche Systeme für Parkett, mineralische Böden und Terrassenbeläge für Handwerker, Industrie und Endverbraucher werden vom 17. bis 22. April 2023 am gemeinsamen Stand mit Wakol (Halle B6, Stand 122/124) vorgestellt.

Live-Präsentationen:

- Minimalistischer Industrie-Look durch Sichtspachtelung – mit Wakol
- Unendliche Gestaltungsmöglichkeiten für Holzfußböden und Parkett: ölasierte Colorierungssysteme
- Skandinavischer Wohnstil und natürlicher Rohholz-Look
- Rutschhemmung und das neue Additiv SlipResist

Sie sind herzlich eingeladen, die anwendungsfreundlichen Produkte von LOBA in täglichen Live-Vorstellungen kennenzulernen.

LOBA invites you on a journey of discovery into its multifaceted world of floor finishes. Sustainable, easy-to-process systems for hardwood floors, mineral floors, and terrace coverings for contractors, manufacturers, and end customers will be presented from April 17 to 22, 2023, at the joint booth with Wakol (hall B6, booth 122/124).

Live presentations:

- Minimalist industrial style through troweled flooring – with Wakol
- Endless design possibilities for hardwood floors and parquet: oil-based coloring systems
- Scandinavian lifestyle and natural raw wood look
- Slip resistance and the new additive SlipResist

You are more than welcome to experience the application-friendly products from LOBA in daily live demonstrations.



NEWS



MICHAEL FISCHER ÜBERGIBT DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Am 30. April 2023 setzt Michael Fischer, geschäftsführender Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung von LOBA, einen letzten großen Meilenstein: Der 65-jährige Gründersohn verabschiedet sich – nach 32 bewegten und bewegenden Jahren an der Spitze von LOBA – in den Ruhestand. Das Management von LOBA übergibt er in die Hände der beiden Geschäftsführer Alfred Melka und Mario Probst.

Seine Nachfolge hat Michael Fischer mit Weitblick geregelt: Im Jahr 2018 stockte Wakol seine Unternehmensanteile an LOBA auf und wurde Mehrheitsgesellschafter – und LOBA somit Teil der internationalen ARDEX-Gruppe. Im Jahr 2021 wurden Alfred Melka und Mario Probst, zuvor Bereichsleiter Technik beziehungsweise Vertrieb & Marketing, in die Geschäftsführung von LOBA bestellt. Sukzessive übergab Michael Fischer die operative Verantwortung an seine beiden Nachfolger. Seine Firmenanteile gehen an Wakol über – das Familienunternehmen wird somit alleiniger Gesellschafter von LOBA.

Ein neues Kapitel für die „Orange Brand“ LOBA beginnt – der Rabe setzt seinen Flug fort. Als Marke der ARDEX-Gruppe ist für optimale Flugbedingungen und weiteren Auftrieb gesorgt. Wir freuen uns über die guten Aussichten – und darauf, mit Ihnen weiter Geschichte zu schreiben.

MICHAEL FISCHER HANDS OVER MANAGEMENT

On April 30, 2023, Michael Fischer, Managing Partner and Chairman of the Managing Board at LOBA, will reach a final major milestone: The 65-year-old will retire after 32 eventful and moving years as the leader of LOBA. The company founder's son is handing over management to the two managing directors Alfred Melka and Mario Probst.

Michael Fischer has shown foresight in arranging his succession. In 2018, Wakol increased its company shares in LOBA and became majority shareholder, making LOBA part of the international ARDEX Group. In 2021, Alfred Melka and Mario Probst, previously Directors of Technical and Sales & Marketing, were appointed Managing Directors of LOBA. Michael Fischer gradually transferred operational responsibility to his two successors. His company shares will be transferred to Wakol, which means the family business will become the sole shareholder of LOBA.

A new chapter for the “Orange Brand” LOBA begins, the raven continues its flight. As a brand of the ARDEX Group, the best conditions are ensured for reaching new heights. We're excited about what lies ahead and look forward to continuing to make history with you.

UNTERNEHMENS- AUSRICHTUNG: DREI GESCHÄFTSFELDER COMPANY ALIGNMENT: THREE BUSINESS AREAS

Bereits im vergangenen Jahr entschied sich die Geschäftsführung für eine klare Ausrichtung der bestehenden Geschäftsaktivitäten in folgende Felder: die manuelle Veredelung und Renovierung (Professional), die industrielle Beschichtung (Industrial) sowie die Reinigung und Pflege für Endkunden (Home). „Diese drei Geschäftsfelder begleiten und verlängern den Lebenszyklus von Böden – von der Veredelung eines neu verlegten Parketts über die werterhaltende Reinigung und Pflege bis hin zur Renovierung“, erläutert Mario Probst.



As early as last year, the Managing Board decided to align the existing business activities in three business areas: on-site finishing and renovation (Professional), industrial coating (Industrial), and the care and cleaning for end consumers (Home). “These three business areas accompany and extend the life cycle of floors – from the finishing of a newly installed hardwood floor, through value-maintaining cleaning and care, to renovation,” explains Mario Probst.

PRODUKTFOKUS UND KUNDENORIENTIERUNG PRODUCT FOCUS AND CUSTOMER ORIENTATION

LOBA will seinen Produktfokus weiter schärfen: Die Anforderungen der Geschäftspartner im engen Austausch mit ihnen zu verstehen und in praktikable Lösungen umzusetzen, wird höchste Priorität haben.

„Innovative Technologien und nachhaltige Lösungen spielen eine immer größere Rolle für LOBA“, betont Alfred Melka. Sämtliche Neuentwicklungen sollen im Zeichen der Nachhaltigkeit stehen:

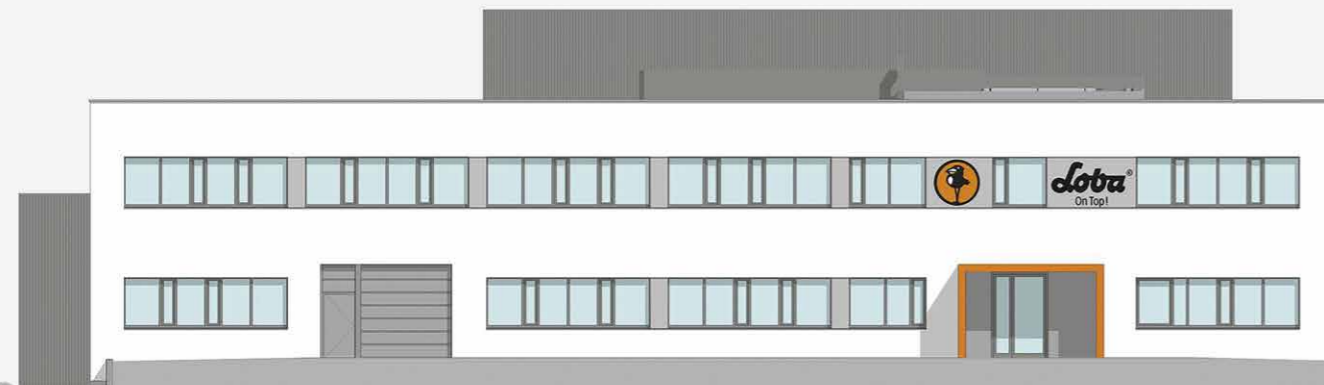
Ganz im Sinne der Firmentradition geht es darum, einfach und sicher anzuwendende Produkte zu konzipieren, die den Verarbeiter begeistern, im System anwendbar sind sowie den Fußboden langfristig in Wert und Schönheit erhalten.

LOBA seeks to further sharpen its product focus. Understanding the requirements of business partners in close exchange with them and translating them into practicable solutions will be our top priority.

“Innovative technologies and sustainable solutions will play an increasingly important role for LOBA,” emphasizes Alfred Melka. All new developments are to be under the banner of sustainability:

In keeping with the company's tradition, the aim is to design products that are easy and safe to use, inspire the installer, can be applied in a system, and preserve the value and beauty of the floor in the long term.

WEITERE NEUIGKEITEN MORE NEWS:



INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT INVESTMENTS IN THE FUTURE

LOBA tätigt am Firmensitz derzeit umfangreiche Investitionen: Der Bauantrag eines neuen Zentrums für Forschung & Entwicklung ist genehmigt, Ausschreibungen für die bauliche Umsetzung laufen. Auf einer Fläche von insgesamt rund 3.500 m² beherbergt das dreigeschossige Gebäude, das ab 2023 im Westen des Firmengeländes entstehen soll, die Produktentwicklung, die Anwendungstechnik mit Testflächen im Innen- und Außenbereich, die Produktionslogistik sowie großzügige Lagerräume. Mit einem Volumen von rund 8,5 Millionen Euro stellt das Bauvorhaben die größte Einzelinvestition der Unternehmensgeschichte dar. LOBA strebt mit dem Gebäudekomplex aus nachhaltigen Baumaterialien eine DGNB-Zertifizierung in Gold an.

Um der weltweit steigenden Nachfrage gerecht zu werden, investiert LOBA derzeit auch in die Produktion: Mit dem Ziel der Kapazitätssteigerung und Modernisierung wurde dieser Bereich innerhalb des bestehenden Technikgebäudes erweitert und bietet nun Platz für zusätzliche Abfüllanlagen. Parallel dazu ging LOBA den nächsten Schritt in der Digitalisierung, um die Produktionsplanung, Auftragsbearbeitung und Qualitätssicherung zu optimieren und zukunftsfähig zu gestalten.

LOBA is currently making extensive investments at its headquarters. The building permit for the new center for research & development has been granted, and tenders for the structural implementation are underway. On a total area of around 3,500 m², the three-story building, which shall be constructed in the west of the company premises from 2023, will house product development, application technology with indoor and outdoor test areas, production logistics, and spacious storage areas. With a budget of around 8.5 million euros, the construction project represents the largest single investment in the company's history. LOBA is aiming for gold DGNB certification with the building complex made of sustainable construction materials.

In order to meet growing global demand, there are also changes in production. With the aim of increasing capacity and modernization, this area was expanded within the existing technical building and now offers space for additional filling lines. In parallel, LOBA initiated the digitalization of production to optimize production planning, order processing, and quality assurance and make them fit for the future.





AUSGEZEICHNET!

EXCELLENT!

Nachhaltigkeit bei LOBA

In Sachen Nachhaltigkeit sind LOBA Lösungen für all Ihre Arbeitsschritte der perfekte Begleiter – und das nicht nur bei Neubauvorhaben, sondern auch und vor allem bei Renovierungsmaßnahmen. Auf Unternehmensebene haben wir uns ebenfalls hohe Ziele gesetzt.

RENOVIEREN STATT NEU VERLEGEN

Überzeugen Sie Ihre Kunden, das Leben Ihres Holzfußbodens zu verlängern! Alte, hochwertig sanierte Böden sind oft eine schöne Alternative zur Neuverlegung. Außerdem: Sie erzählen eine Geschichte und sind nicht selten die wirtschaftlichere Lösung. Mit Sicherheit aber die wesentlich nachhaltigere: Die Renovierung eines Parkettbodens ist ressourcenschonend und umweltfreundlich, vermeidet Müll und stößt weniger CO₂ aus als ein kompletter Austausch.

PRODUKTE IM ZEICHEN DER NACHHALTIGKEIT

In unserer Tradition als erster Hersteller wasserbasierter 2K-Verseigelungen ziehen sich nachhaltige Rezepturen heute durch unser gesamtes Produktsortiment. Aus Liebe und Verantwortung für Böden und Menschen. Zahlreiche Labels, beispielsweise der

renommierte GEV-EMICODE®, das französische Siegel „Émissions dans l'air intérieur“ oder die skandinavische Kennzeichnung „M1“, bezeugen unser Engagement weit über die Landesgrenzen hinaus.

ISO-ZERTIFIZIERTES QUALITÄTS- UND UMWELTMANAGEMENT

LOBA ist bereits seit 2011 DEKRA zertifiziert nach den Richtlinien ISO 9001 und ISO 14001. Diese Zertifikate stehen für hohe Standards in Qualitäts- und Umweltmanagement und bestätigen eine kontinuierliche Verbesserung unserer Leistung in Bezug auf die Prozesse, die Produkt- und Dienstleistungsqualität sowie den Umweltschutz. So setzen wir auf solides Wirtschaften, langfristige Personalplanung und nutzen etwa zu 100% Ökostrom.

NACHHALTIG UND FAIR: UNSERE LIEFERPROZESSE

Um sicherzustellen, dass sich unsere Lieferanten an unsere hohen Standards halten, verpflichten sie sich gemäß unseres Verhaltenskodex in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance, unsere Werte und Grundsätze nachhaltig zu beachten, einzuhalten und zu fördern. Wir bekennen uns damit zu den Prinzipien und Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals).

Sustainability at LOBA

When it comes to sustainability, LOBA solutions are the perfect companion for all your work steps – and not only for new construction projects, but also for renovation projects in particular. We have also set ourselves high goals at the corporate level.

RENOVATION INSTEAD OF NEW FLOORING

Convince your customers to let their hardwood floor live on! Old, high-quality renovated floors are often an attractive alternative to a new installation. What's more, they tell a story and are often the more economical solution. And they are certainly the much more sustainable one: renovating a parquet floor conserves resources and is environmentally friendly, avoids waste, and emits less CO₂ than a complete replacement.

PRODUCTS IN THE NAME OF SUSTAINABILITY

In our tradition as the first manufacturer of water-based 2K finishes, today our entire product range is based on sustainable formulations. With love and responsibility for floors and people. Numerous labels, for example the renowned German GEV-EMICODE, the French „Émissions dans l'air intérieur“ seal, or

the Scandinavian “M1” label, are a testament to our commitment far beyond our national borders.

ISO-CERTIFIED QUALITY AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

LOBA has been DEKRA certified according to ISO 9001 and ISO 14001 standards since 2011. These certificates stand for high standards in quality and environmental management and demonstrate how our performance has continually improved in terms of processes, product and service quality, and environmental protection. For example, we focus on sound business practices, long-term human resources planning and use 100% green electricity.

SUSTAINABLE AND FAIR: OUR SUPPLY PROCESSES

To ensure that our suppliers adhere to our high standards, they undertake to observe, comply with, and promote our values and principles on a sustainable basis in accordance with our Code of Conduct in the areas of environment, social affairs, and governance. We are thus committed to the principles and Sustainable Development Goals of the United Nations.

WEITERE INFOS:
FURTHER INFORMATION:



Wir sind Mitglied der
We are member of



VIELEN DANK, HERR FISCHER!

THANK YOU, MR FISCHER!

“ Ego ist der Feind guter Führung. Ego is the enemy of good leadership. ”

Harvard Business Review



Michael Fischer, Sohn des Gründers Dr. Max Fischer und 32 Jahre lang an der Spitze des Unternehmens, verabschiedet sich am 30. April 2023 in den wohlverdienten Ruhestand.

Mit seinem Eintritt in die Geschäftsführung 1991 leitete der Diplom-Kaufmann die Wende im Familienunternehmen ein. Durch seine große Beharrlichkeit und mutige Entscheidungen zur Fokussierung, Innovation und Internationalisierung führte er das Unternehmen zu wirtschaftlicher Blüte.

Der 65-jährige, weltgewandte Michael Fischer besitzt die seltene Gabe, jedem Menschen herzlich, empathisch und auf Augenhöhe zu begegnen. Demut und Dankbarkeit für das gemeinsam Erreichte sowie eine positive Lebenseinstellung mit ausgeprägtem Humor zeichnen ihn aus. Bei allem Erfolg ist Michael Fischer auf dem Boden geblieben. Seine Werte haben LOBA geprägt, Identifikation gestiftet und dem Unternehmen Herz und Seele eingehaucht.

In seiner gesamten Zeit bei LOBA war Michael Fischer vor allem eines: immer Mensch. Michael Fischer geht, doch der LOBA Spirit bleibt!

Lieber Herr Fischer, genießen Sie Ihren Ruhestand – und bleiben Sie „orange“!

Michael Fischer, son of the founder Dr Max Fischer and leader of the company for 32 years, will be taking his well-deserved retirement on April 30, 2023.

With his entry into the management in 1991, the business economist initiated a turnaround in the family business. Through his great resilience and courageous decisions to focus, innovate and internationalize, he led the company to economic prosperity.

The 65-year-old, cosmopolitan Michael Fischer possesses the rare gift of meeting every person warm-heartedly, empathically and on equal terms. He is characterized by humility and gratitude for collective achievements, as well as a positive attitude to life with a pronounced sense of humor. Despite all his success, Michael Fischer has remained grounded. His values have shaped LOBA, created identification and breathed heart and soul into the company.

Throughout his time at LOBA, he was one thing above all: always human. Michael Fischer is leaving, but the LOBA spirit remains!

Dear Mr Fischer, enjoy your retirement – and stay “orange”!

1991



NEUE FÜHRUNG UND INTERNATIONALISIERUNG
Michael Fischer, Sohn des Firmengründers Dr. Max Fischer, übernimmt die Geschäftsführung.

NEW LEADERSHIP AND INTERNATIONALIZATION
Michael Fischer, son of the company founder Dr Max Fischer, takes over leadership of the company.

1995

INNOVATION
Einführung des legendären WS 2K 95, des weltweit ersten wasserbasierten 2K Systems zur Parkettversiegelung.

INNOVATION
Introduction of the legendary WS 2K 95, the world's first water-based 2K finish system for hardwood floors.



1996/2002

FOKUSSIERUNG
Verkauf der LOBA Bautenschutz GmbH & Co. KG (1996) und Ausgliederung des Geschäftsbereichs Holmenkol (2002); Konzentration auf die Veredelung und Pflege von Fußböden.

FOCUS
LOBA Bautenschutz GmbH & Co. KG (1996) and the HOLMENKOL business unit (2002) are sold off to concentrate on finishing and care of floors.

2006

PARTNERSCHAFT MIT WAKOL
Wakol wird Minderheitsgesellschaftler bei LOBA.

PARTNERSHIP WITH WAKOL
Wakol becomes a minority shareholder.



2015

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT
Eröffnung des neuen Logistik- und Schulungszentrums in Ditzingen.

INVESTMENT IN THE FUTURE
The new logistics and training center in Ditzingen, Germany is opened.



2018

INNOVATION
Marktlanch des unsichtbaren wasserbasierten Oberflächenschutzes 2K InvisibleProtect.

INNOVATION
Market launch of the invisible water-based surface protection 2K InvisibleProtect.



2018

LOBA WIRD TEIL DER ARDEX-GRUPPE
Wakol wird Mehrheitsgesellschaftler, LOBA gehört somit zur ARDEX-Gruppe.

LOBA BECOMES PART OF THE ARDEX GROUP
Wakol becomes majority shareholder; thus, LOBA is part of the ARDEX Group.



2021

WEICHENSTELLUNG FÜR DIE ZUKUNFT
Im Rahmen der Nachfolgeregelung von Michael Fischer werden Alfred Melka und Mario Probst in die Geschäftsführung berufen.

SETTING THE COURSE FOR THE FUTURE
As part of the succession plan for Michael Fischer, Alfred Melka and Mario Probst are appointed Managing Directors.



IMPRESSIONEN: JUBILÄUMSJAHR

IMPRESSIONS: ANNIVERSARY YEAR



Am 13. April 2022 war es endlich so weit: Der Startschuss für unser Jubiläumsjahr fiel!
 Los ging es gleichzeitig in Ditzingen und Nordamerika. Das gutgelaunte LOBA Team genoss den historischen Tag in festlichem Rahmen. Auf eine feierliche Ansprache folgten kulinarische Leckerbissen.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch Jubiläums-Geschenke für alle Mitarbeitenden. Emotionale Events wurden auch in Brasilien, Australien, Italien und Chile gefeiert.

On April 13, 2022, the moment had finally come. It was time to kick off our anniversary year!
 It started with simultaneous events in Ditzingen and in North America. The goodhumored LOBA team enjoyed the historic day in a perfect setting with culinary delights.

In North America, employees and customers were invited to the NWFA Expo 2022 in Tampa, Florida. Amazing events were also held in Brazil, Australia, Italy, and Chile.





100 JAHRE HINTERLASSEN SPUREN 100 YEARS LEAVE TRACES

MEILENSTEIN-INSTALLATION AM FIRMSITZ

Zeitdokumente begleiten Gäste und Mitarbeitende auf ihrem Weg durch das Empfangsgebäude: Reproduktionen alter Fotos, Werbeplakate und Produktabbildungen zieren den – natürlich – hölzernen Zeitstrahl, der die LOBA Geschichte von den Anfängen bis zum heutigen Tag erzählt.

MILESTONE INSTALLATION AT THE COMPANY HEADQUARTERS

Guests and employees encounter historical documents on their way through the reception building: reproductions of old photos, advertising posters, and product illustrations adorn the – of course – wooden timeline that tells the LOBA story from its beginnings to the present day.

**Kommen Sie mit auf unsere Zeitreise:
Join our journey through time:**



*Jubiläums-Branding
am Empfangsgebäude
Anniversary branding
at the headquarters'
reception building*



JUBILÄUMS- AKTIONEN ANNIVERSARY ACTIVITIES

ONLINE-GEWINNSPIEL

„Wie alt ist LOBA geworden?“ Wer auf diese Frage die richtige Antwort wusste, konnte bei unserem Jubiläums-Online-Gewinnspiel einen Workshop in Ditzingen, LOBA Workwear und 100 Liter 2K InvisibleProtect gewinnen.

ONLINE COMPETITION

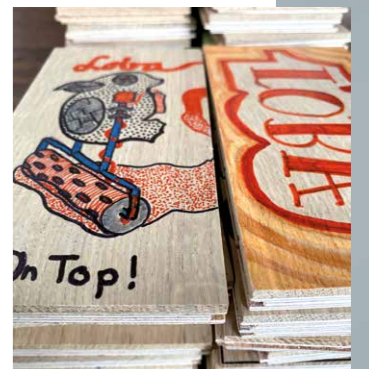
“How old did LOBA become?” Those who knew the right answer to this question could win a workshop in Ditzingen, LOBA workwear, and 100 liters of 2K InvisibleProtect in our anniversary online competition.

GESAMTKUNSTWERK FÜR EINEN GUTEN ZWECK

Insgesamt 2.000 Parkettstäbchen wurden an Mitarbeitende verteilt und reisten zu unseren Partnern in Deutschland und auf der ganzen Welt. Im April 2023 fügen sich alle Stäbchen zu einem bunten Jubiläums-Mosaik zusammen – dem Herzstück unseres neuen Gebäudes für Forschung und Entwicklung. Für jedes selbstgestaltete Stäbchen spendet LOBA 5 € an die S.O.S. Kinderdörfer International.

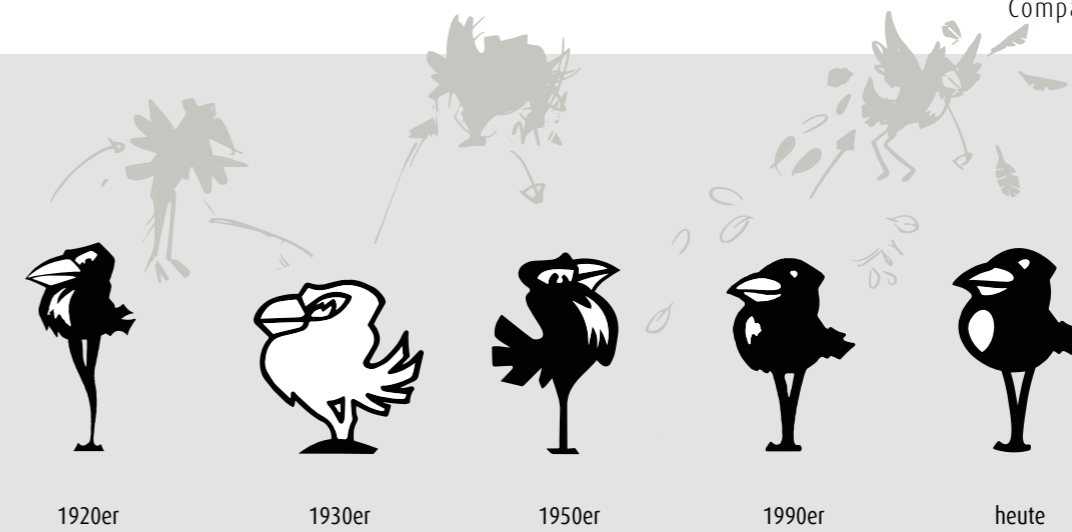
“JOINT WORK OF ART” FOR A GOOD CAUSE

A total of 2,000 parquet sticks were distributed to our employees and partners around the world. All sticks will be put together in April 2023 to form one colorful work of art that will decorate the new building for research and development. LOBA donates €5 to SOS Children’s Villages International for every stick that is created.





DIE LEGENDE DES RABEN ... THE LEGEND OF THE RAVEN ...



**FÜR IHN VERGING
DIE ZEIT WIE IM FLUG:**
Der LOBA Rabe hat schon
viel gesehen – und dabei
auch optisch einige
Höhenflüge erlebt.

FOR HIM TIME FLEW BY:
The LOBA Raven has seen
a lot – and experienced
some changes in his
appearance.

... UND SEINE EVOLUTION ... AND HIS EVOLUTION

Wir werden immer wieder gefragt, woher der Rabe in unserem Logo eigentlich stammt. Das 100-jährige Firmenjubiläum ist der ideale Anlass, um das Geheimnis des stolzen Federviehs zu lüften.

Die Geschichte beginnt Ende des 19. Jahrhunderts in Tübingen, wo die Eltern von Firmengründer Max Fischer das Lokal „Ratsstube“ mit viel Herz und Hingabe führten. Max' Mutter Rosalie Fischer legte allergrößten Wert auf gründliche, tägliche Bodenpflege. Mit allen körperlichen Anstrengungen, die das damalige Bohren und Wintern mit sich brachte, scheute sie weder Zeit noch Mühe.

Deshalb wartete der kleine Max für seinen Geschmack oft viel zu lange auf die ungeteilte Aufmerksamkeit seiner Mutter. Er vertrieb sich die Zeit gern draußen. Dabei fielen ihm immer wieder die Rabenvögel auf: Schlau und gewitzt waren sie, dabei effizient und zielorientiert bei der Futtersuche. Auch das geheimnisvoll schwarzglänzende Gefieder hatte es ihm angetan.

20 Jahre später fügte sich mit der Gründung des Unternehmens LOBA eins zum anderen: Max Fischer erinnerte sich an seine Kindertage, die von dem Wunsch nach Entlastung seiner Mutter, dem Glanz gepflegter Böden und der Begeisterung für seine gefiederten Freunde geprägt waren. So wählte der Sprössling, der inzwischen als promovierter Chemiker Dr. Max Fischer durchs Leben ging, den schwarzen Vogel als Symbol für sein junges Unternehmen, das im Laufe des folgenden Jahrhunderts intelligente und einfach anzuwendende Produkte für die Veredelung und Pflege von Oberflächen entwickeln sollte.

We are asked time and again where the raven in our logo actually comes from. The 100-year anniversary is the perfect occasion to reveal the secret of the proud bird.

The story begins at the end of the 19th century in Tübingen, where the parents of company founder Max Fischer ran the Ratsstube restaurant. Max's mother Rosalie Fischer attached the greatest importance to thorough, daily floor care. With all the physical efforts that floor polishing and mopping required, she was not afraid of investing her time or energy.

Therefore, little Max often waited far too long for his mother's undivided attention for his taste. He liked to pass the time outside. When outdoors, ravens always caught his eye: they were cunning and shrewd, and efficient they were clever and cunning, efficient and goal-oriented in their search for food. He was also taken by their mysterious black plumage.

About twenty years later, it all came together for him when founding the LOBA company: From his childhood he remembered his desire to ease his mother's burden of the daily floor care, the beauty of maintained floors, and his enthusiasm for his feathered friends. Now grown up and the proud holder of a doctorate in chemistry, Dr Max Fischer chose the raven as the symbol for his fledgling company that was to develop intelligent and easy-to-use products for the finishing and care of surfaces in the course of the following century.

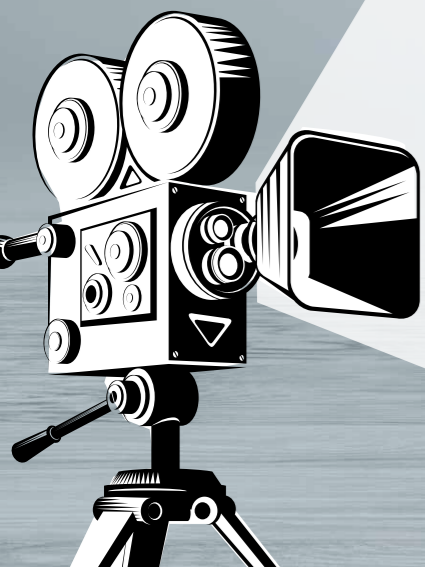


Wo alles begann: die „Ratsstube“ in Tübingen. Das Gasthaus, das ehemals den Eltern von Dr Max Fischer gehörte, ist auch heute noch ein beliebter Treffpunkt.
Where it all began: The Ratsstube in Tübingen; Germany. The inn, which once belonged to Dr Max Fischer's parents, is still a popular meeting place today.



Das Video The Video

Sehen Sie sich die
ganze Geschichte an!
Watch the whole story!



INTERVIEWS & STATEMENTS

LOBA STEHT FÜR MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE LOBA STANDS FOR MORE THAN THE SUM OF ITS PARTS

Auszug aus einem Gespräch mit Michael Fischer Excerpt from an interview with Michael Fischer

Ihr Vater hat LOBA vor 101 Jahren gegründet. Sie sind 1957 geboren – welche Kindheitserinnerungen haben Sie an ihn und das Unternehmen?

Eine meiner frühesten Erinnerungen an meinen Vater und seine Arbeit bei LOBA stammt aus der Zeit, als ich fünf oder sechs Jahre alt war. Vater kam immer spät von der Arbeit. Er stieg aus seinem Auto und brachte einen Karton Eier mit.

Lange Zeit dachte ich, das sei der Lohn für seine Arbeit. Bis ich feststellte, dass auf dem Fabrikgelände ein Hühnerstall stand. Auch die Angestellten erhielten jeden Tag Eier – selbstverständlich zusätzlich zu ihrem Gehalt!

Was waren Ihre wichtigsten Werte als Führungskraft?

Ich habe schnell erkannt, dass ich allein nichts bewegen kann. Aber ich kann ein Team einladen mitzukommen auf eine gemeinsame Reise. Im Gepäck hatte ich Mut, Beharrlichkeit und langfristige Ziele. Und die Erkenntnis: Es kommt immer anders als geplant, also sei demütig und bereit zu lernen. Kenne deine Grenzen. Gräme Dich nicht – denke nach und packe neu an. Transparenz, Verlässlichkeit und Ehrlichkeit sind mir sehr wichtig. Man muss Menschen etwas zutrauen und sie „groß“ werden lassen. Ich habe den Zusammenhalt im Team gestärkt und Identifikation mit unserem Unternehmen gestiftet. Ich wollte, dass unsere Mitarbeitenden mit dem Gefühl nach Hause gehen: Heute war ein guter Tag.

Was wünschen Sie dem LOBA Team für die nächsten 100 Jahre?

Schätzt, was Ihr habt, und nehmt es an. Macht so weiter, entwickelt Ideen, bleibt beharrlich. Akzeptiert, dass es Rückschläge geben wird und nutzt sie als Chance zur Weiterentwicklung. LOBA steht für mehr als die Summe seiner Teile – seid bereit, täglich daran zu arbeiten, dass es so bleibt. Respektiert Euch, fördert einander und bleibt die eingeschlossene Gemeinschaft, die Ihr seid.



Your father founded LOBA 101 years ago. You were born in 1957 – what childhood memories do you have of him and the company?

One of my earliest memories of my father and his work at LOBA is from the time when I was five or six years old. Father always came home late from work. He would get out of his car and bring a carton of eggs. For a long time I thought that

was the salary for his work. Until one day I saw that there was a chicken coop on the factory premises. The employees also received eggs every day – in addition to their salary, of course!

What were your most important values as a manager?

I realized quickly, I can't move anything by myself. But I can invite a team to come along on a journey. I had courage, resilience and envisioned long-term goals with me. My motto was: Things always turn out differently than planned, so be humble and willing to learn. Know your limits. Don't worry – reflect and make a fresh start. Transparency, reliability and honesty are very important to me. Our employees always knew where they stood with me. For people to develop their potential, you need to put your trust in them and let them "grow." I strengthened the team spirit and created identification with our company. I wanted our employees to go home with the feeling: Today was a good day.

What do you wish the LOBA team for the next 100 years?

Appreciate what you have and embrace it. Keep going, develop ideas, stay consistent and resilient. Accept that there will be setbacks and use them as an opportunity for further development. LOBA stands for more than the sum of its parts – be prepared to work every day to keep it that way. Respect and encourage each other, and keep the spirit of the community that you are.



VIEL HERZ, EMOTIONEN UND EIN STARKES TEAM A LOT OF HEART, EMOTIONS AND A STRONG TEAM

Auszug aus einem Gespräch mit Alfred Melka und Mario Probst Excerpt from an interview with Alfred Melka and Mario Probst

Was sind mittelfristig Ihre wichtigsten Aufgaben und Ziele?

A. Melka: Es gibt große Themen in dieser bewegten Welt, die wir nicht lösen können. Aber wir können im Kleinen unseren Beitrag leisten. Gemeinsam mit unserem Team haben wir eine Strategie 2030 entwickelt – unser Purpose lautet: Aus Liebe und Verantwortung für Böden und Menschen. Immer nachhaltiger zu werden, ist unsere Pflicht, der wir uns annehmen. Unseren Kunden wollen wir Mehrwert bieten, unseren Service stetig weiter ausbauen. In puncto Produktentwicklung stehen innovative, kundenorientierte Lösungen und umweltfreundliche Systeme im Vordergrund.

Was macht für Sie den LOBA Spirit aus und woher rührt dieser Geist?

M. Probst: Von Michael Fischer stammen die Begeisterung, Leidenschaft und das Vertrauen in das Team. Er hat seinen Mitarbeitern Freiraum und Sicherheit gegeben. Das wird auch in Zukunft so bleiben. Zusammengefasst besteht das Rezept aus drei Zutaten: Begeisterung, harter Arbeit und einem starken Team.

What are your most important tasks and goals in the medium term?

A. Melka: There are big issues in this turbulent world that we can't solve. But we can make our contribution in small ways. Together with our team, we have developed a Strategy 2030 – our Purpose is: With love and responsibility for floors and people. Becoming more and more sustainable is our duty, which we take on. We want to offer our customers added value and constantly expand our service. In terms of product development, the focus is on innovative, customer-oriented solutions and environmentally friendly systems.

What constitutes the LOBA Spirit for you and where does it come from?

M. Probst: The enthusiasm, passion, and trust in the team originate from Michael Fischer. He gave his employees freedom and confidence. This spirit will live on in the future. In summary, the recipe consists of three ingredients: Enthusiasm, hard work, and a strong team.

WARUM NUTZEN SIE LOBA PRODUKTE? WHY DO YOU USE LOBA PRODUCTS?

Die Antwort ist einfach: Weil sich LOBA Produkte so leicht verarbeiten lassen – egal, ob es um Colorierung oder wasserbasierte Versiegelungen geht, das Ergebnis ist immer großartig.

The answer is simple: It's because LOBA is so easy to use – whether you are applying coloring systems or water-based finishes, you always achieve great results.

Fraser McArthur

LOBA Fachberater | Sales Representative
Lecol, UK

VIDEOS



Mehr Statements sehen Sie hier!
See more statements here!

WENN SIE LOBA EMPFEHLEN, WARUM? IF YOU RECOMMEND LOBA, WHY?

Die Oberflächen funktionieren einfach sehr gut. Die Produkte sind innovativ und leicht zu verarbeiten, zudem sind der Außendienst und die Anwendungstechniker absolut kompetent.

The surfaces simply work very well. The products are innovative and easy to work with, plus the field service and application technicians are absolutely competent.

Manuel & Marco Pintori

parkett-schliff.de, Stuttgart,
Germany



WAS WAR IHR BESTES LOBA PROJEKT? WHAT WAS YOUR BEST LOBA PROJECT?

Erstens: ein Weinlokal, das komplett mit 2K InvisibleProtect versiegelt wurde und sich als sehr warmes und natürliches Ambiente erwies. Zweitens: Ich liebe unsere Projekte im Außenbereich, vor allem mit der neuen Deck-Linie.

First: a wine bar area that was all done with 2K InvisibleProtect and it turned out to be a very warm and natural environment. Second: I love the outdoor projects that we have, especially with the new Deck Line.

Akiko Ribeiro

Geschäftsführerin | Managing Director
LOBA-WAKOL do Brasil

WAS SCHÄTZEN SIE AM SERVICE VON LOBA? WHAT DO YOU APPRECIATE ABOUT LOBA'S SERVICE?

Super Mitarbeiter, die Wissensvermittlung bei den Seminaren ist sehr praxisbezogen, das begeistert uns immer wieder.

Great staff, the knowledge transfer at the seminars is very practical, that always inspires us.

Holger Wolf

Geschäftsführer | Managing Director
Parkett-Häser, Klipphausen, Germany

WAS BEDEUTET LOBA FÜR SIE? WHAT DOES LOBA MEAN TO YOU?

Für uns bedeutet LOBA alles. Nach 15 Jahren Zusammenarbeit sind wir mehr als Partner, es fühlt sich eher an wie eine Familie.

To us LOBA means everything. After 15 years of cooperation, we're more than partners, it's like family.

Brett Scarpella

LOBA Australasia Pty Ltd

WAS MACHT LOBA FÜR SIE AUS? WHAT DOES LOBA MEAN TO YOU?

Meine Person wird und wurde immer anerkannt, diese Wertschätzung bedeutet mir viel.

I have always been acknowledged as a person, this appreciation means a lot to me.

Bettina Glaßmacher

LOBA Customer Service
Mitarbeiterin | Employee



LOBA ist für mich Familie, ich fühle mich hier seit 22 Jahren sehr wohl und bin stolz auf unseren Erfolg.

LOBA is family to me, I have felt very comfortable here for 22 years and I am proud of our success.

Mustafa Temel

LOBA Lagerfachkraft
Warehouse Employee



WAS IST IHRE SCHÖNSTE LOBA GESCHICHTE? WHAT IS YOUR FAVORITE LOBA STORY?

Das war mein erster Besuch in Deutschland, als ich das Vergnügen hatte, alle kennenzulernen. Es war eine tolle Erfahrung, weil ich sofort als Teil der Familie angesehen und willkommen geheißen wurde.

Probably the first time I came to Germany and had the pleasure of meeting everyone. It was exciting to me, because they introduced and welcomed me immediately as part of the family.

Ashley Carter

Geschäftsführer | Managing Director
LOBA-WAKOL LLC Nordamerika | North America

WAS WÜNSCHEN SIE LOBA IN DEN NÄCHSTEN 100 JAHREN? WHAT DO YOU WISH LOBA FOR THE NEXT 100 YEARS?

Dass LOBA den familiären Charakter beibehält, auch wenn das Unternehmen weiterwächst.

May LOBA remain true to its family character, even as the company continues to grow.

Sybille Votteler

LOBA Mitarbeiterin im Einkauf
Purchasing Employee

Wir haben in den letzten zehn Jahren enorme Fortschritte in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit gemacht und ich wünsche mir, dass das so weitergeht.

We have made tremendous strides in innovation and sustainability over the past ten years, and I would like to see that continue.

Ishiman Kaswani

LOBA Produktionsvorarbeiter
Production Foreman

WAS IST IHR LIEBLINGSPRODUKT UND WARUM? WHAT IS YOUR FAVORITE LOBA PRODUCT AND WHY?

2K InvisibleProtect mit seinem Rohholz-Look – weil der Kunde eine tolle Optik bekommt.

2K InvisibleProtect with its raw wood appearance – because the customer gets a great look.

Ralf Heidenwag

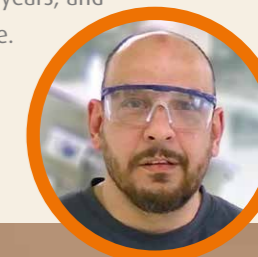
Pardio Parkett-Studio, Gerlingen, Germany

Wenn Kunden ihren Boden frisch geschliffen sehen, wollen sie ihn genau so haben. 2K InvisibleProtect schafft uns die Möglichkeit, diese Farbe zu erhalten. Dabei ist die Versiegelung noch richtig strapazierfähig!

When customers see their floor freshly sanded, they want it exactly like this. 2K InvisibleProtect gives us the opportunity to maintain this color. At the same time, the surface is highly resistant!

Ralf Hermer

Pardio Parkett-Studio, Stuttgart, Germany



ÖL ODER LACK, DAS IST HIER DIE FRAGE OIL OR FINISH, THAT IS THE QUESTION

Moderne, hochwertige Öl- und Lacksysteme zum Schutz und zur Veredelung von Parkett- und Holzfußböden sind heute in großer Zahl erhältlich. All diese Produkte sind emissionsgeprüft, umweltfreundlich und für die Endverbraucher gesundheitlich unbedenklich. Die Qual der Wahl, welches System zum Einsatz kommt, liegt bei den Kunden. Diese bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen, ist die verantwortungsvolle Aufgabe des beauftragten Handwerkers.

Bei der Produktwahl spielen folgende Faktoren eine wichtige Rolle: der Geschmack der Endverbraucher sowie die Nutzungsart und Funktion des Bodens. Auch sollten bei der Entscheidung die Pflegeintensität und die -intervalle berücksichtigt werden. Die Trocknungszeit nach der Unterhaltspflege reicht von einer Stunde bei lackierten Böden bis zu zwölf Stunden bei geölten Oberflächen. Innerhalb der Trocknungszeit des jeweiligen Systems heißt es: „Betreten verboten!“ Lange Wartezeiten sind jedoch etwa im laufenden Hotelbetrieb nicht praktikabel.

TECHNISCHE UNTERSCHIEDE, VOR- UND NACHTEILE

Aus technischer Sicht ist das Verhalten von Ölen und Lacken auf der Holzoberfläche grundverschieden: Moderne lösemittelfreie High Solid Öle wie LOBA 2K ImpactOil dringen in die Oberfläche ein und imprägnieren damit die Holzfasern und -poren. Lack hingegen bleibt an der Oberfläche und bildet dort eine versiegelnde Beschichtung. Beide Systeme verfolgen vorrangig ein Ziel: den Schutz des Holzes vor Feuchtigkeit und Schmutz.

ÖLE

Heutige Ölsysteme bestehen in der Regel aus natürlichen Rohstoffen. Durch „Anfeuerung“ unterstreichen sie den Charakter des Holzes: Seine Farbe wird intensiver und die Struktur kommt deutlicher zum Ausdruck. Besondere haptische Effekte lassen

sich durch spezielle Bürst-/Schleiftechniken vor dem Ölen erzielen. Aufgrund der großen Auswahl farbiger Öle am Markt sind die Möglichkeiten der farblichen Gestaltung derzeit vielfältiger als bei Lacken. Abriss-/Blockfugen sind nicht zu befürchten, da imprägnierende Öle kaum kantenverleimend wirken. Sie sind außerdem sparsam anzuwenden und können somit, je nach Produkt, eine ressourcenschonende Art der Oberflächenbehandlung darstellen.

Ein weiterer Pluspunkt ist die natürliche Rutschhemmung des Holzes, die bei imprägnierenden Ölen erhalten bleibt. Im Vergleich zu beschichtenden Systemen bleiben die Poren beim Ölen offen, was zu einem angenehmen Raumklima beiträgt. Weitere Vorteile von Ölsystemen liegen in einer einfacheren Verarbeitung und größeren Reparaturfreundlichkeit, verglichen mit Lacken: Kleinere Schäden lassen sich meist unauffällig durch Nachölen ausbessern.

Ein Nachteil imprägnierter Holzoberflächen ist ihre stärkere Neigung zur Anschmutzung und ein daraus resultierender erhöhter Pflegebedarf. Die „Patina“ eines geölten Bodens durch Schmutzeinträge gefällt nicht jedem. Bei der Vorarbeit ist besonders auf ein gleichmäßiges Schleifbild zu achten, da sich bei imprägnierten Böden auch kleine Unregelmäßigkeiten deutlicher abzeichnen als bei lackierten Flächen.

LACKE

Die heute fast ausschließlich verwendeten wasserbasierten Lacke wie etwa Viva oder 2K Duo weisen nur noch geringe Mengen an Lösemitteln auf. Die Berufsgenossenschaft Bau teilt Lacke entsprechend ihrem Lösemittelgehalt in Gruppen ein. So dürfen Produkte mit dem GIS-CODE W1 als „lösemittelfrei“ (< 0,1%) deklariert werden, Lacke der Gruppe W2 mit < 5% als „lösemittelarm“ und solche der Gruppe W3 mit 5–15% als „lösemittelhaltig“. Die Versiegelungen lassen sich unterschei-

den in Systeme aus einer Komponente (1K) oder aus zwei Komponenten (2K). 2K-Lacke sind im Vergleich zu 1K-Lacken generell widerstandsfähiger gegenüber mechanischer Beanspruchung (etwa durch Kratzer), Feuchtigkeit und Chemikalien, wobei es auch im 1K-Bereich Versiegelungen mit hoher Beständigkeit gibt, wie z. B. EasyFinish. Weniger vorteilhaft an 2K-Siegeln sind ihre eingeschränkte Verarbeitungszeit nach dem Anmischen des Lackes sowie das Risiko von Mischfehlern.

Durch die Auswahl eines geeigneten Produktes können auch verschiedene funktionale Eigenschaften des Bodens hergestellt werden, wie die Rutschhemmung (gemäß DIN EN 16165) oder eine Sportboden-Eignung nach Sportbodennorm (DIN 18032 bzw. EN 14904).

Es gibt also auf unterschiedlichste Anforderungen abgestimmte Versiegelungen, die außerdem verschleißfester und chemikalienbeständiger als Imprägnierungen sind. In der Verarbeitung verzeiht Lack zudem oftmals kleine Unregelmäßigkeiten im Schleifbild. Der Reinigungs- und Pflegeaufwand von Wasserriegeln ist geringer als der von Ölsystemen.

Nachteilig an der Oberflächenbeschichtung ist der höhere Materialeinsatz in der Verarbeitung. Darüber hinaus sind Reparaturen meist aufwändiger als bei geölten Böden, da bei Schäden der Boden abgeschliffen und neu versiegelt werden sollte.

Wer einen zuverlässigen Schutz mit dem natürlichen Charakter einer geölten Oberfläche vereinen möchte, kombiniert die ölbasierte Grundierung 2K Intensive mit dem unsichtbaren wasserbasierten Oberflächenschutz 2K InvisibleProtect.

These days, modern, high-quality oil as well as finish systems for the protection of hardwood floors are available in large numbers. All these products are emission-tested, environmentally friendly, and pose no harm to the end users' health. It is up to the customer to decide which system to use. Supporting them in the decision-making process is the responsibility of the contractor.

The following factors play an important role in the choice of product: the end user's personal taste and what the floor is used for. In addition, maintenance intensity and intervals should be considered when making a decision. The drying time after maintenance care ranges from one hour for finished floors to 12 hours for oiled surfaces. Within the drying time of the respective system, it is a case of "Do Not Enter!" However, long waiting times are not practical, for example, in ongoing hotel operations.





TECHNICAL DIFFERENCES, ADVANTAGES, AND DISADVANTAGES

From a technical point of view, the properties of oils and finishes on a wooden surface are fundamentally different. Modern low-solvent or solvent-free high-solid oils like 2K ImpactOil penetrate the surface and thus impregnate the wood fibers and pores. A finish, on the other hand, remains on the surface and forms a coating there. Both systems have one primary goal: to protect the wood from moisture and dirt.

OILS

Modern oil systems are usually made from natural raw materials. By intensifying the natural color of the wood, they emphasize its character: the color of the wood becomes "deeper," and the structure is expressed more clearly. In addition, special haptic effects can be achieved by certain brushing or sanding techniques before oiling. Due to the large selection of colored oils on the market, the possibilities for color design are currently more varied than with finishes. There is no need to worry about tear-off or block joints, as penetrating oils have hardly any side-bonding effect. They are also economical to use and, depending on the product, can therefore be a resource-saving way of treating surfaces.

Another advantage is the natural slip resistance of the wood, which is retained with impregnating oils. Compared to coating systems, the pores remain open when oiling, which contributes

to a pleasant indoor climate. Other pros of oil systems include easier processing and repair compared with finishes. Minor damage can usually be repaired inconspicuously by re-oiling.

One disadvantage of impregnated wood surfaces is their greater tendency to become dirty and the resulting increased need for maintenance. The "patina" of an oiled floor due to dirt ingress does not appeal to everyone. During the preparatory work, particular attention should be paid to an even sanding pattern, since even small irregularities are more noticeable on impregnated floors than on finished surfaces.

FINISHES

The water-based finishes used almost exclusively today contain only small amounts of solvents, like Viva or 2K Duo. The German institution Berufsgenossenschaft Bau divides finishes into groups according to their solvent content. Thus, products with GISCODE W1 may be declared as "solvent-free" (<0.1%), those with W2 at <5% as "low solvent," and those with W3 at 5-15% as "containing solvents." The finishes can be divided into systems consisting of one component (1K) or of two components (2K). Compared to 1K coatings, 2K coatings are in general more resistant to mechanical stress (e.g. scratches), moisture, and chemicals.

However, there are also finishes with high resistance in the 1K range, such as EasyFinish. Less advantageous features of

2K coatings are limited processing time after mixing as well as the risk of mixing errors.

Through selection of a suitable product, various functional properties of the floor can be achieved, such as slip resistance in accordance with DIN EN 16165 or a sports floor suitability according to the standard DIN 18032 or EN 14904.

There are finishes tailored to the most diverse requirements, which are also more resistant to wear and chemicals than impregnations. In processing, a finish also often forgives small irregularities in the sanding pattern. The cleaning and maintenance requirements of water-based finishes are less than that of oil systems.

A disadvantage of finishes is the higher amount of material required for processing. In addition, repairs are usually more expensive than with oiled floors, since the floor has to be sanded and finished in the event of damage.

Those who like to marry reliable protection with the natural character of an oiled surface combine the oil-based primer 2K Intensive with the invisible water-based surface protection 2K InvisibleProtect.

FAZIT CONCLUSION

Erlaubt ist, was den Endverbrauchern gefällt – und dabei die genannten Faktoren berücksichtigt. Eine farbliche Gestaltung ist über die Lack- bzw. Ölsysteme hinaus auch durch ihre Kombination mit Grundierungen wie 2K Intensive Color bzw. wasserbasierten Pigmentbeizen wie PreTone möglich. Sie haben Fragen rund um Ihr Kundenprojekt? Ihr LOBA Fachberater ist für Sie da!

The choice depends on what appeals to the end user – and meets their technical requirements. Beyond the finish or oil systems, color design is also possible through combination with primers like 2K Intensive Color or water-based pigment stains, such as PreTone. Would you like expert advice for your customer project? Your regional LOBA Partner or Sales Representative is there for you!

Ihre LOBA Ansprechpartner in Deutschland:



Your international LOBA contact:





Tipps & Tricks

COLOR-ÖL-AUFTRAG BEI UNVERKITTETEN FUGEN

COLOR OIL APPLICATION FOR UNFILLED JOINTS

Privathaus, Vereinigtes Königreich. LOBA Profi: Woodfloors of Hampshire
Private home, United Kingdom. LOBA Pro: Woodfloors of Hampshire

WIE VERMEIDE ICH, DASS FARBIGES ÖL IN DIE FUGEN LÄUFT?

Sie möchten einen Parkettboden mit Fugen ölen, die nicht verkittet werden können? Solche Fugen kommen häufig bei Altböden und bei auf Holzkonstruktionen genagelten oder geschraubten Holzfußböden vor. Wenn bei der Applikation imprägnierender Öle mit Spachtel oder Rolle zu viel Öl in die Fugen läuft, kann sich die oxidative Trocknung stark verzögern.

MÖGLICHE SCHADENSFÄLLE:

Breite Fugen

Das Öl bleibt in der Fuge so lange feucht, dass es ranzig wird und zu dauerhafter Geruchsbelästigung führen kann.

Schmale Fugen

Das übliche klimatisch bedingte Schwinden und Quellen des Holzes kann zum „Ausschwitz“ von Öl führen, wenn dieses per Spachtel aufgetragen wurde. Es bilden sich Öltropfen an der Oberfläche, die nach dem Abnehmen glänzende Stellen oder Flecken hinterlassen.

WIE LÄSST SICH VORBEUGEN?

Tragen Sie das Öl anstatt mit dem Flächenspachtel mit dem LOBASAND SpecialPad beige auf.

SO EINFACH GEHT'S:

- Frisches, trockenes LOBASAND SpecialPad beige verwenden.
- Zu Beginn Öl auf das Pad auftragen – Achtung: nicht tränken, lieber auftropfen – und mit einer Einscheibenmaschine gleichmäßig applizieren. Anschließend Öl nach Bedarf auf den Boden auftropfen und mit der Einscheibenmaschine gleichmäßig applizieren. Ca. 20 Minuten einwirken lassen.
- Fläche mit einem neuen Pad und Einscheibenmaschine egalieren, Überschuss vollständig abnehmen.
- Die Fläche über Nacht trocknen lassen.
- Den kompletten Vorgang in derselben Technik einmal wiederholen.

IN KÜRZE:

Mit der Pad-Applikation verhindern Sie, dass zu viel Öl in Fugen eindringen kann. Geruchsbelästigung durch ranziges Öl in der Fuge bzw. das Ölausschwitz kann somit nahezu ausgeschlossen werden.

HOW DO I AVOID COLORED OIL RUNNING INTO THE JOINTS?

Do you want to oil a parquet or hardwood floor with joints that cannot be filled? Such joints are often found in old hardwood floors, especially where the boards are nailed or screwed to wooden structures. If penetrating oils are applied with a trowel or roller, too much oil might run into the joints. Therefore, oxidative drying can be greatly delayed.

POSSIBLE DAMAGE:

In Wide Joints

Oil remains moist in the joint long enough to become rancid and may cause permanent odor nuisance.

In Narrow Joints

The usual shrinkage and swelling of wood due to climatic conditions can cause oil to “sweat out” if applied by trowel. Oil drops form on the surface, leaving shiny spots or stains after removal.

HOW CAN THIS BE PREVENTED?

Apply the oil with the LOBASAND SpecialPad beige instead of the trowel.

IT'S THAT EASY:

- Use a fresh, dry LOBASAND SpecialPad beige.
- First, apply oil to the pad – note: do not soak, drip it on instead – and apply evenly with a single-disc machine. Then drip oil onto the floor as required and apply evenly with single-disc machine. Allow to penetrate for approx. 20 minutes.
- Equalize surface with a new pad and single-disc machine, remove any excess oil completely.
- Allow the surface to dry overnight.
- Repeat the entire process once more using the same method.

IN SUMMARY:

Pad application prevents too much oil from penetrating the joints. This helps avoid bad odors due to rancid oil in the joint or “oil sweating.”

BENÖTIGTES MATERIAL REQUIRED MATERIALS



LOBASAND SpecialPad beige



2K ImpactOil Color



Farbmischer | Paintmixer

Noch Fragen? Ihr LOBA Fachberater beantwortet sie gern! Any questions? Your LOBA Sales Representative will be happy to help!



WAS BEDEUTET „LÖSEMITTELFREI“ IN PARKETTVERSIEGELUNGEN?

VOCS, SVOCS UND RICHTLINIEN

WHAT DOES “SOLVENT-FREE” MEAN IN FINISHES FOR HARDWOOD FLOORS?

VOCS, SVOCS, AND GUIDELINES



Dr. Benjamin Pohl, Leiter der Produktentwicklung bei LOBA, nimmt zu dieser Frage Stellung und beleuchtet die Hintergründe.

Dr Benjamin Pohl, Head of Product Development at LOBA, reflects and sheds light on this question.



Auch wasserbasierte Beschichtungen enthalten heutzutage noch einen geringen Anteil an Lösemitteln. Als Lösemittel werden nach der Richtlinie 2004/42/EG flüchtige organische Verbindungen, sogenannte Volatile Organic Compounds (VOCs), mit einer Anfangssiedetemperatur bei Standarddruck von maximal 250 °C bezeichnet. Der VOC-Gehalt wird in g/l angegeben. Für Fußbodenbeschichtungen liegt beispielsweise der maximal erlaubte Grenzwert bei 140 g/l. Der tatsächliche rechnerische Gehalt ist auf dem Etikett oder dem technischen Datenblatt ersichtlich.

Die TRGS 617 definiert Lösemittel etwas präziser als flüchtige organische Stoffe mit einem Siedepunkt < 250 °C unter Normalbedingungen. Als lösemittelfrei gelten Oberflächenbehandlungsmittel für Parkett und andere Holzfußböden mit einem VOC-Gehalt bis 0,1 %, welche aus Verunreinigungen stammen und nicht absichtlich zugesetzt wurden.

WELCHE GÜTESIEGEL GARANTIEREN EINEN GERINGEN LÖSEMITTELGEHALT?

Für den Innenraum ist in Deutschland neben der DIBt-Zulassung auch die GEV-EMICODE®-Zertifizierung eine zuverlässige Informationsquelle für den Verarbeiter. Sie gibt Auskunft über den Anteil flüchtiger und schwerflüchtiger Komponenten in der Beschichtungsformulierung. Toxische Inhaltsstoffe nach EG Nr. 1272/2008 (CLP-Verordnung) sind nicht erlaubt.

Die maximal zulässige Menge an Lösemittel-Emissionen für die EMICODE®-Zertifizierung wird im Juli 2024 weiter herabgesetzt. Um diesen Vorgaben bei gleichbleibender Produkt- und Verarbeitungsqualität auch in Zukunft flächendeckend im Parkettlack zu genügen, unternehmen die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Parkettlackhersteller derzeit große Anstrengungen.

WARUM IST ES SCHWIERIG, DEN LÖSEMITTELGEHALT ZU REDUZIEREN?

Damit sich am Applikationsort zuverlässig ein geschlossener Lackfilm bilden kann, sind bestimmte Bedingungen einzuhalten. Dazu zählen eine optimale Schichtdicke, eine mittlere relative Raumluftfeuchtigkeit, eine ausreichende Trocknungszeit und eine gewisse Mindestverarbeitungstemperatur. Diese wird bei der Lackformulierung so eingestellt, dass sie zum Anwendungsfall passt, und ist in den technischen Informationen zum Produkt aufgeführt. Die Temperatur, die mindestens erreicht werden muss, um die notwendige Verfilmung sicherzustellen, ist die Mindestfilmbildetemperatur (MFT) und wird maßgeblich von dem eingesetzten Lackbindemittel bestimmt. Unterhalb der MFT bildet die Beschichtung keinen geschlossenen Film und folglich keine funktionierende Schutzschicht aus. Mithilfe von Koaleszenzmitteln (VOCs) lässt sich die Verfilmung steuern und die MFT in einen für den Anwendungsfall optimalen Bereich senken. Der Einsatz geringer Mengen an Lösemittel in

Nowadays, even water-based coatings still contain a small amount of solvents. According to Directive 2004/42/EC, valid for EU regions, solvents are volatile organic compounds (VOCs) with an initial boiling point of 250°C or less at standard pressure. The VOC content is given in g/l. For floor coatings, for example, the maximum permitted limit is 140 g/l. Please consider the directions of your region. The actual calculated content can be found on the label or the technical data sheet.

Technical Rule for Hazardous Substances (TRGS) no. 617 from the German Federal Institute for Occupational Safety and Health (BAuA) defines solvents somewhat more precisely as volatile organic substances with a boiling point of 250°C or less under normal conditions. Products for the treatment of surfaces with a VOC content of up to 0.1%, which originate from impurities and have not been added intentionally, are considered solvent-free.

WHICH QUALITY SEALS GUARANTEE LOW SOLVENT CONTENT?

For interiors in Germany, both the DIBt approval and the GEV-EMICODE® certification are a reliable source of information for the contractor. It provides information on the proportion of volatile and low-volatile components in the coating formulation. Toxic ingredients according to EC No. 1272/2008 (CLP Regulation) are not permitted.

The maximum permissible amount of solvent emissions for EMICODE® certification will be further reduced in July 2024. Manufacturers of finishes for hardwood floors aim to continue to meet these future requirements across the board in hardwood floor finishes while maintaining the same product and processing quality. That is why their research and development departments are currently hard at work in this area.

WHY IS IT DIFFICULT TO REDUCE THE SOLVENT CONTENT?

For a closed coating film to reliably form at the application site, certain conditions need to be met. These include an optimum film thickness, average relative room humidity, sufficient drying time, and a certain minimum processing temperature. This is set in the coating formulation to suit the application and is listed in the technical information for the product. The minimum temperature that must be reached to ensure the necessary film formation is the minimum film forming temperature (MFT) and is largely determined by the binder used in the finish. Below the MFT, the finish does not form a closed film and consequently no functioning protective layer. With the aid of binding agents (VOCs), the filming can be controlled and the MFT can be lowered to an optimum range for the application. The use of small amounts of solvents in water-based finishes for hardwood floors is currently still necessary in most cases because the surface protection provided by solvent-free formulated finishes is not sufficient.

wasserbasierten Parkettlacken ist derzeit meist noch notwendig, da der Oberflächenschutz durch lösemittelfrei formulierte Versiegelungen nicht ausreicht.

WOZU WERDEN SVOCs VERWENDET?

Um den VOC-Gehalt einer Beschichtung zu senken, kann ein geringer Anteil der VOCs durch schwererflüchtige Lösemittel ersetzt werden, sogenannte Semi-Volatile Organic Compounds (SVOCs), welche – je nach Definition – einen Siedepunkt von > 250°C haben. Sie können, ähnlich wie VOCs, die MFT herabsetzen, um die Lackverfilmung zu begünstigen.

WELCHE NACHTEILE HABEN SVOCs?

Aufgrund des hohen Siedepunkts verbleiben diese Stoffe in der Regel länger in der Parkettbeschichtung, wodurch die Innenraumluft über einen deutlich längeren Zeitraum belastet wird. Darüber hinaus können SVOCs auch die Qualität der Beschichtung beeinträchtigen. Aufgrund ihrer längeren Verweilzeit haben SVOCs meist eine unerwünschte Weichmacher-Funktion, wodurch das Anschmutzverhalten ungünstig beeinflusst und die Abriebsfestigkeit herabgesetzt wird: Eine weichere Parkettbeschichtung begünstigt bereits bei gewöhnlicher Nutzung einen höheren mechanischen Abrieb. Ein starker Abtrag an Parkettlack kann wiederum dessen mechanische und chemische Beständigkeit reduzieren. Ist dies der Fall, so steigt die Anfälligkeit beispielsweise für Kratzer und Flecken – die Lebensdauer der Beschichtung wird insgesamt verkürzt und das Nachhaltigkeitspotenzial einer langlebigen Schutzschicht nicht ausgeschöpft.

WIE LÄSST SICH HERAUSFINDEN, OB SVOCs IN EINEM LACK ENTHALTEN SIND?

Es ist sinnvoll, sich bei der Auswahl des Parkettlacks auch dessen Abriebswerte, meist indirekt angegeben als Bestandteil der Beanspruchungsklasse, anzusehen.

LOBA setzt keine SVOCs ein. Deshalb liegen die Abriebswerte der wasserbasierten Parkettlacke deutlich über dem Marktdurchschnitt. Durch eine hohe Abriebsfestigkeit lassen sich der Turnus der Renovierung wie auch der gesamte Lebenszyklus von Parkett- und Holzfußböden erheblich verlängern – dies erspart viel Mühe, Kosten und schont sowohl die Umwelt als auch die eigene Gesundheit. Dies ist neben der sorgfältigen Auswahl der Inhaltsstoffe eine wichtige Säule in der Nachhaltigkeitsstrategie von LOBA.

WHAT ARE SVOCs USED FOR?

To reduce the VOC content of a coating, a small proportion of the VOCs can be replaced by less volatile solvents, so-called semi-volatile organic compounds (SVOCs), which – depending on the definition – have a boiling point of 250°C or above. Similar to VOCs, they can lower the MFT to favor filming of the finish.

WHAT ARE THE DISADVANTAGES OF SVOCs?

Due to their high boiling point, these substances tend to remain in the parquet coating for a longer time, thus polluting the indoor air for a significantly longer period of time. In addition, SVOCs can also affect the quality of the coating. Due to their longer residence time, SVOCs usually have an undesirable plasticizing function, which has an unfavorable effect on the soiling behavior and reduces the abrasion resistance. A softer hardwood floor finish already favors higher mechanical abrasion during ordinary use. A strong abrasion of the coating can in turn reduce its mechanical and chemical resistance. If this is the case, the susceptibility to scratches and stains, for example, increases – the overall life of the coating is shortened and the sustainability potential of a long-lasting protective coating is not fully exploited.

HOW CAN YOU FIND OUT IF SVOCs ARE CONTAINED IN A FINISH?

When selecting a finish for a hardwood floor, it makes sense to also look at its abrasion values, usually indicated indirectly as part of the stress class.

LOBA does not use SVOCs. Therefore, the abrasion values of the water-based finishes for hardwood floors are significantly above the market average. High abrasion resistance can considerably extend the renovation cycle as well as the entire life cycle of parquet and hardwood floors – saving a lot of effort, costs and protecting both the environment and your own health. Along with the careful selection of ingredients, this is an important pillar in LOBA's sustainability strategy.

LOBA setzt keine SVOCs ein. Deshalb liegen die Abriebswerte der wasserbasierten Parkettlacke deutlich über dem Marktdurchschnitt.

LOBA does not use SVOCs. Therefore, the abrasion values of the water-based finishes for hardwood floors are significantly above the market average.



ERZIELEN SIE IDEALE SCHLEIFERGEBNISSE FÜR JEDEN ANWENDUNGSFALL

ACHIEVE IDEAL SANDING RESULTS FOR EVERY APPLICATION

MIT UNSEREN SCHLEIFEMPFEHLUNGEN SIND SIE AUF DER SICHEREN SEITE

Beim Schleifen von Parkett- und Holzfußböden gilt es, die Schleifphasen und ihre Reihenfolge einzuhalten, um ein optimales Schleifbild zu erhalten. Auch das Material der verwendeten Schleifmittel spielt eine bedeutende Rolle. Hier finden Sie unsere Schleifempfehlungen – abgerundet durch neue Anwendungsvideos. Sehen Sie sich um!

KEEP ON THE SAFE SIDE WITH OUR SANDING RECOMMENDATIONS

When sanding parquet and hardwood floors, it is important to observe the sanding phases and their sequence in order to obtain an optimal sanding pattern. The material of the abrasives used also plays a significant role. Here you will find the LOBASAND sanding recommendations – rounded off by our new application videos. Take a look around!

SAND STRONG. FINISH EASY.

VIDEOS



LOBA Schleifempfehlungen: LOBA sanding recommendations:

	Standard-Schleifempfehlung Standard sanding recommendation	Für altes und neues Parkett For old and new parquet
GROB COARSE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag for fast removal	
MITTEL MEDIUM	P60 Keramik für einen effektiveren Abtrag bei langer Standzeit for more effective removal with a long tool life	
FEIN FINE	P100 Keramik für ein gleichmäßiges Schleifbild for an even sanding pattern	
RAND EDGE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag und P80 Keramik für mehr Effektivität und ein feines Schleifbild P40 Zircon for fast removal and P80 Ceramic for more effective removal and a fine sanding pattern	
	Hohe Anforderungen an das Schleifergebnis High quality demands on the sanding result	Für die Vorbereitung einer Coloration oder Ölung For preparation for coloring or oiling
GROB COARSE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag for fast removal	
MITTEL MEDIUM	P80 Keramik für einen effektiveren Abtrag bei langer Standzeit for more effective removal with a long tool life	
FEIN FINE	P120 Keramik für ein gleichmäßiges Schleifbild for an even sanding pattern	
RAND EDGE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag und P80 Keramik für mehr Effektivität und ein feines Schleifbild P40 Zircon for fast removal and P80 Ceramic for more effective removal and a fine sanding pattern	
	P100 Aluminiumoxid mit Exzentrerschleifer with random orbital sander	
	Effektiv für Objekt und Wohnbau Effective for property and residential construction	Für das Schleifen von Parkett (Parallelverband) zum Lackieren For sanding parquet (parallel bracing) ready for finishing
GROB COARSE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag for fast removal	
MITTEL MEDIUM	P80 Keramik für einen effektiveren Abtrag bei langer Standzeit for more effective removal with a long tool life	
FEIN FINE	P80 LochPad mit with DustPad	
RAND EDGE	P40 Zirkon für einen schnellen Abtrag und P80 Keramik für mehr Effektivität und ein feines Schleifbild P40 Zircon for fast removal and P80 Ceramic for more effective removal and a fine sanding pattern	



OBJEKTBERICHT OBJECT REPORT

WEISSES GOLD AUF GRAUEM GRUND

WHITE GOLD ON A GRAY GROUND

Die Porzellanmanufaktur FÜRSTENBERG inszeniert Verkaufsräume im Loft-Stil – mit einem Bodenbelag in puristischer Sichtbetonoptik.

The porcelain manufactory FÜRSTENBERG stages showrooms in loft style – with a floor covering in a puristic concrete look.

Gegensätze ziehen sich an: Um ihre vielfältige Auswahl edelster Feinkeramik in voller Schönheit erstrahlen zu lassen, wählte die Porzellanmanufaktur FÜRSTENBERG ein reduziertes Boden-design – einen zurückhaltend-eleganten Sichtspachtelboden im Industrie-Look. Die Entscheidung „ergab sich aus dem Gesamtkonzept für das Interiordesign: Der Boden durfte nicht von dem restlichen Interior und den Verkaufartikeln ablenken, sollte aber eine angemessene Wertigkeit vermitteln“, erklärt Mario Bosco, Bereichsleiter Kaufmännische Verwaltung und Logistik bei FÜRSTENBERG. Auf seiner Ausstellungsfläche in Südniedersachsen verkauft der Premiumhersteller feinstes Manufakturporzellan aus eigener Produktion – darunter Kollektionen, die in Zusammenarbeit mit international renommierten Designern entstehen.

Das ganzheitliche Gestaltungskonzept sah einen Loft-Charakter vor, der gleichzeitig Wertigkeit und Modernität vermitteln sollte. In seiner vornehmen Zurückhaltung untermauert der neutral gehaltene Boden aus Spachtelmasse diese Gestaltungsidee ideal. Auch hinter den Kulissen kam der trendige Sichtbeton-Look zum Einsatz, um die Büros optisch aufzuwerten. Insgesamt wurden in dem Objekt 580 m² Bodenfläche auf diese Art veredelt. „Neben dem ästhetischen Anspruch spielte die Gebrauchstauglichkeit eine entscheidende Rolle bei der Erneuerung des Bodenbelags, der pflegeleicht und langlebig sein sollte“, betont Daniel Klocke von dem verarbeitenden Betrieb F.W. Klocke & Söhne aus Höxter in der Region Paderborn. Der langjährige LOBA und Wakol Partner entschied sich deshalb für eine Kombination aus Wakol Z 625 Ausgleichsmasse und einer Versiegelung mit der Factory-Linie von LOBA.

Die wasserbasierte Factory-Linie wurde speziell für die Veredelung mineralischer Nutzbodenspachtelmassen entwickelt und besteht aus der Rollgrundierung FactoryBase sowie dem rutschhemmenden Lack 2K FactoryStyle (gemäß DIN 51130 / R9). In einem zeiteffizienten Zweischicht-System verwandelt dieser Aufbau zementäre Spachtelmassen in rutschhemmende Nutzböden mit hoher Beständigkeit für den Einsatz im privaten wie kommerziellen Bereich. Dank der farblosen Versiegelung wird die Oberfläche gleichmäßig matt und die optischen Effekte sowie die natürliche Farbgebung der Sichtspachtelung bleiben erhalten. Das System eröffnet somit vielfältige Gestaltungsoptionen für einen zeitlosen Industrie-Look. Die chromatarne Wakol Z 625 Ausgleichsmasse wird für die Nutzung als Bodenbelag mit der Glättkelle aufgespachtelt, wodurch ein individuelles Erscheinungsbild entsteht – jeder Boden ist ein Unikat.

Opposites attract: To let its diverse selection of the finest ceramics shine in all their beauty, the FÜRSTENBERG porcelain manufactory chose a reduced floor design – a restrained and elegant exposed troweled floor in an industrial look. The decision “resulted from the overall concept for the interior design. The floor should not be a distraction from the rest of the interior and the sales articles, but instead convey an appropriate sense of value,” explains Mario Bosco, head of commercial administration and logistics at FÜRSTENBERG. At its showroom in southern Lower Saxony, Germany, the premium manufacturer sells the finest manufactured porcelain from its own production – including collections that were created with internationally renowned designers.

The holistic design concept envisaged a loft-like character that would convey both value and modernity at the same time. In its elegant restraint, the neutral floor of leveling compound ideally underscores this design idea. Behind the scenes, too, the trendy concrete look was used to visually enhance the offices. A total of 580 m² of floor space were finished in this way. “In addition to the aesthetic requirements, serviceability played a decisive role in the renovation of the floor covering, which had to be easy to maintain and durable,” emphasizes Daniel Klocke from the processing company F.W. Klocke & Söhne from Höxter in the Paderborn region in Germany. The long-standing LOBA and Wakol partner therefore decided in favor of a combination of Wakol Z 625 leveling compound and the finish system Factory Line from LOBA.

The water-based Factory Line was specially developed for finishing mineral leveling compound floors and consists of the roller primer FactoryBase as well as the slip-resistant 2K FactoryStyle finish (according to DIN 51130 / R9). In a time-efficient two-coat system, this set-up transforms cementitious leveling compounds into anti-slip flooring with high resistance for use in the private and commercial sector. Thanks to the colorless finish, the surface becomes uniformly matte and the optical effects and natural coloration of the leveling compound are retained. The low-chromate Wakol Z 625 leveling compound is applied with a smoothing trowel for use as a floor covering, thus creating a one-of-a-kind appearance – every floor is unique.

FAKTEN

Objekt: Verkaufs- und Büroräume der Porzellanmanufaktur FÜRSTENBERG GmbH

Hersteller: LOBA GmbH & Co. KG, Wakol GmbH

Produkte: LOBA FactoryBase, 2K FactoryStyle, WAKOL Z 625 Ausgleichsmasse

LOBA Profi: F.W. Klocke & Söhne GmbH & Co. KG, Höxter

Verlegeart: gespachtelte und versiegelte Nutzbodenausgleichsmasse

Fläche: 580 m²



FACTS

Object: Sales and office rooms of the Porzellanmanufaktur FÜRSTENBERG GmbH

Manufacturer: LOBA GmbH & Co. KG, Wakol GmbH

Products: LOBA FactoryBase, 2K FactoryStyle, WAKOL Z 625 leveling compound

LOBA Pro: F.W. Klocke & Söhne GmbH & Co. KG, Höxter, Germany

Type of installation: Troweled and finished leveling compound floor

Area: 580 m²

SO WIRD AUSGLEICHSMASSE ZUM NUTZBODEN HOW LEVELING COMPOUND BECOMES FUNCTIONAL FLOORING

Obwohl der Ursprung in Industriegebäuden liegt, hat sich der Trend der mineralischen Betonoberfläche auch in der Innenarchitektur etabliert. Zudem ist Beton, ein sehr naher Verwandter der zementären Ausgleichsmasse, ein Naturprodukt. Zement aus Kalkstein und Ton wird mit Sand oder Kies und Wasser vermischt, weitere Zuschlagsstoffe machen ihn zum Multitasking-Talent.

Mit dem natürlichen, authentischen urbanen Look bietet eine Ausgleichsmasse als Nutzboden eine vielseitige Raumgestaltung, die sich ohne Übergänge über mehrere Wohnbereiche zieht. Somit ist die Optik des fugenlosen Bodens umsetzbar. Dieser hält sich elegant im Hintergrund, schafft eine ruhige Atmosphäre und lässt kleine Räume größer wirken.

Die offenporige Oberfläche stellt jedoch Hersteller wie auch Nutzer vor Herausforderungen. Sie verschmutzt leicht und die Reinigung ist schwierig, ähnlich wie bei einer unbehandelten Holzoberfläche. Um Abhilfe zu schaffen, bieten wir ein spezielles Versiegelungssystem an, welches die Fläche für die tägliche Nutzung schmutzabweisend und beständig gegen Flüssigkeiten macht.

Die LOBA Factory-Linie besteht aus der Spezialgrundierung FactoryBase und der wasserbasierten Versiegelung 2K FactoryStyle. Die Factory-Linie schützt zuverlässig selbst gegen groben Schmutz und Flüssigkeiten. Zudem wird die Reinigung der Oberfläche erheblich erleichtert. Unser extramattes Versiegelungssystem erhält die natürliche Farbe und Anmut der Ausgleichsmasse und erreicht mit dem Prüfzertifikat gemäß DIN 51130 die Rutschhemmung R9. Beide Produkte sind zudem besonders emissionsarm und tragen das Siegel EMICODE® EC1 PLUS.

Wie auch bei einem Holzfußboden steht und fällt das Ergebnis des Systemaufbaus – in diesem Fall bestehend aus Ausgleichsmasse und Oberflächenbehandlung – mit der Vorbereitung des Untergrunds. Hierbei sind beispielsweise Punkte wie Ebenheit, Tragfähigkeit und Feuchtegehalt des Untergrunds zu beachten. Aber auch Luftfeuchte, Raum- und Bodentemperatur während der Verarbeitung sowie Trocknung nehmen großen Einfluss auf die spätere Eigenschaft des fertigen Bodens. Eine einheitliche Wasserzugabemenge wie auch die Schichtdicken der Ausgleichsmassen wirken sich auf die Trocknung und spätere Farbgebung der Spachtelmasse aus. Da in der Regel die Flächeneinheit aus mehreren Einzelmischungen (Sackware) besteht, sind Abweichungen in Farbe und Struktur unumgänglich.

Diese und weitere Punkte machen den handwerklich erstellten Ausgleichsmassen-Nutzboden zu einem Unikat, das nicht so gleichmäßig hergestellt werden kann wie ein industriell produzierter Bodenbelag. Entsprechend ist auch der Vergleich mit Muster-Probeflächen nur annähernd möglich.

Weitere detaillierte Angaben zur Erstellung von Nutzböden aus Ausgleichsmassen finden Sie im Merkblatt „Mineralische, dekorative Spachtelböden“, erstellt vom Fachbereich Bodenbeläge im BSR Bundesverband der vereidigten Sachverständigen für Raum und Ausstattung e.V., Bonn, und im TKB-Merkblatt 9 „Technische Beschreibung und Verarbeitung von Bodenspachtelmassen“ sowie im TKB-Merkblatt 19 „Fußböden aus mineralischen Design- und Sichtspachtelmassen“.

Although its origins lie in industrial buildings, the trend of mineral concrete surfaces has also become established in interior design. Moreover, concrete – a very close relative of the cementitious leveling compound – is a natural product. Cement made from limestone and clay is mixed with sand or gravel and water; other aggregates make it a multitasking talent.

With its natural, authentic urban look, a leveling compound as a functional flooring provides for a versatile room design, which extends over several living areas without any transitions. This ensures the floor has a seamless look. It remains elegantly in the background, creates a calm atmosphere, and makes small rooms appear larger.

However, the open-pored surface poses challenges for both manufacturers and users. It gets dirty easily and cleaning is difficult, similar to that of an untreated wood surface. To remedy this, we offer a special finish system that makes the surface dirt-repellent and resistant to liquids for daily use.

The LOBA Factory Line consists of the special primer FactoryBase and the water-based finish 2K FactoryStyle. The Factory Line provides reliable protection even against coarse dirt and liquids. It also makes cleaning the surface much easier. Our extra matte finish system maintains the natural

color and elegance of the leveling compound and its slip resistance is categorized as R9 (DIN 51130). Both products have particularly low emissions and bear the EMICODE® EC1 PLUS seal.

As with a wooden floor, the result of the system set-up – in this case consisting of leveling compound and surface treatment – depends on the preparation of the substrate. Here, for example, it is necessary to consider aspects such as the evenness, bearing capacity, and moisture content of the substrate. Air humidity, room and floor temperature during processing and drying also have a major influence on the subsequent properties of

the finished floor. An equal amount of added water as well as the layer thickness of the leveling compound have an effect on the drying and subsequent coloring of the leveling compound. Since the surface area usually consists of several individual mixtures (sacks), deviations in color and structure are unavoidable.

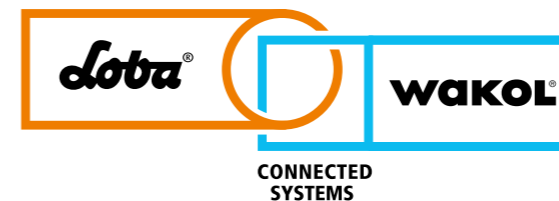
These and other points make the handmade flooring unique, which cannot be designed as uniformly as industrially produced flooring. Accordingly, comparisons with sample test areas can only be an approximate reference.



Privathaus, Deutschland. LOBA Profi: Raumausstattung Bergander
Private home, Germany. LOBA Pro: Raumausstattung Bergander



Showroom, Deutschland. LOBA Profi: Raum & Idee Huber
Showroom, Germany. LOBA Pro: Raum & Idee Huber



AUFBAUEMPFEHLUNGEN & CO. SET-UP RECOMMENDATIONS & CO.

Die LOBA und Wakol – Connected Systems Aufbauempfehlungen für lackierte Ausgleichsmassen und eine Liste der freigegebenen Spachtelmassen für die Factory-Linie finden Sie im Download-Bereich.



The LOBA and Wakol – Connected Systems set-up recommendations for finished leveling compounds and a list of approved leveling compounds for the Factory Line can be found in the download area.





LOBA INDUSTRIAL STELLT SICH VOR

INTRODUCING LOBA INDUSTRIAL

hinaus reduziert unsere innovative Rezeptur die ölspezifische Vergilbung auf ein Minimum. Die zweite Hartwachs-Öl-Oberfläche „Unlimited Color“ eröffnet mittels des smarten LOBA Color-Mix-Systems zur Mischung unserer Basis-Farben ein unendlich vielfältiges Farbspektrum – bei minimalem Lagerbestand. Mit der Oberfläche „Rohholz-Look“ gelingt, im Gegensatz dazu, eine skandinavische Anmutung, die wie frisch geschliffenes, unbehandeltes Holz aussieht und die weiche Haptik einer geölten Oberfläche aufweist. Auch ein wasserbasiertes „Invisible“-System für Sprühanlagen haben wir im Portfolio: Die Oberfläche „Invisible Spray“ ist sehr emissionsarm und besticht durch das „Look and Feel“ rohen Holzes.

WAS MACHT DIE INDUSTRIELLEN BESCHICHTUNGEN VON LOBA AUS?

LOBA Industrial hat sich auf die Fahnen geschrieben, weiterzudenken: Wir möchten unsere Kunden nicht nur mit maßgeschneiderten, wohngesunden und pflegeleichten Beschichtungen begeistern, sondern auch mit perfekt darauf abgestimmten Pflege- und Reinigungssystemen. Zudem bieten wir im Segment Professional bekanntermaßen Produkte an, die sich optimal für die Bodenrenovierung eignen. So begleiten wir Holzfußböden über den gesamten Lebenszyklus und verlängern diesen nachhaltig.

WELCHES „GEWISSE ETWAS“ BIETEN SIE IHREN KUNDEN?

Wir verstehen uns als Partner, der Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht. Das bedeutet konkret: Service vor Ort an ihrer Anlage, Inhouse-Workshops über Farben, Rezepturen, Reinigung und Pflege oder auch die gemeinsame Kreation von Farbtönen für ihr Fertigparkett. Für colorierte Oberflächen hält unser ausgeklügeltes Farbmisch-System eine schnelle Lösung bereit, um an der eigenen Maschine Farbmuster anfertigen zu können.

LOBA Industrial ist eines der drei Geschäftsfelder von LOBA. Antonio Riccio, Leiter Vertrieb Industrial, gibt einen Überblick über die derzeitigen Aktivitäten.

WAS IST BEI LOBA INDUSTRIAL STAND DER DINGE?

LOBA Industrial befasst sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb industrieller Beschichtungen von Böden. Langfristiges Ziel ist es, einen wesentlichen Teil des LOBA Umsatzes durch Beschichtungssysteme für Fertigparkett zu erwirtschaften. Im ersten Schritt konzentrieren wir uns dabei auf Fertigparkett und Kork. Elastische Beläge nehmen wir ebenfalls ins Visier – sie werden mittelfristig folgen.

WELCHE OBERFLÄCHEN KÖNNEN MIT IHREN SYSTEMEN GESTALTET WERDEN UND WAS HABEN SIE NOCH IN PLANUNG?

Im Fokus stehen momentan unsere einfach zu applizierenden, sehr beständigen und pflanzlich basierten Hartwachs-Öl-Oberflächen: „Two Coats per Day“ ermöglicht dank ihrer schnellen Trocknung den Auftrag von zwei Schichten an einem Tag, wodurch sich die Produktionskapazität verdoppeln lässt. Darüber

Aus dem Geschäftsfeld Professional ist LOBA bereits seit 2015 für überzeugende „unsichtbare“ Beschichtungen bekannt. LOBA Industrial hat sich zum Ziel gesetzt, Kunden in jeder Technologie einen solchen „Invisible“-Look anzubieten.

WER STEHT HINTER „LOBA INDUSTRIAL“?

Seit Juni 2022 ergänzt Frank Schneider das Vertriebsteam von LOBA Industrial. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich industrieller Lackierung von Fertigparkett. Wir haben zudem einen Servicetechniker im Einsatz und ich leite das Geschäftsfeld. Für die stetige Erweiterung unseres Produktprogramms ist auch der Innovationsgeist unseres Entwicklungsteams von großer Bedeutung. Zudem haben wir in einigen Märkten bereits LOBA Industrial Product Champions ausgebildet. Unsere Tochtergesellschaften, Joint Ventures und Partner unterstützen somit den Vertrieb und technischen Service weltweit.

LOBA Industrial is one of LOBA's three business areas.

Antonio Riccio, Head of Sales Industrial, gives an overview of the current activities.

WHAT IS THE STATUS AT LOBA INDUSTRIAL?

LOBA Industrial is engaged in the development and distribution of industrial coatings for floors. The long-term goal is to generate a significant part of LOBA's revenue through coating systems for finished parquet flooring. In the first step, we will concentrate on finished parquet and cork. We are also setting our sights on resilient floor coverings – they will follow in the medium term.

WHICH SURFACES CAN BE DESIGNED WITH YOUR SYSTEMS AND WHAT ELSE ARE YOU PLANNING?

At the moment the focus is on our easy-to-apply, highly durable, vegetable-based hard-wax oil surfaces: „Two Coats per Day“ allows two coats to be applied in one day, which doubles production capacity thanks to fast drying. In addition, our innovative formulation reduces oil-specific yellowing to a minimum. The second hard-wax oil surface, „Unlimited Color,“ uses the smart LOBA Color-Mix system to mix our base colors, opening up an infinitely diverse color spectrum – with minimal

inventory. In contrast, the „Raw Wood Look“ surface achieves a Scandinavian appearance that looks like freshly sanded, untreated wood and has the soft feel of an oiled surface. Moreover, a water-based invisible surface for spray systems is available: „Invisible Spray“ has very low emissions and provides a captivating look and feel akin to raw wood.

WHAT MAKES LOBA INDUSTRIAL STAND OUT?

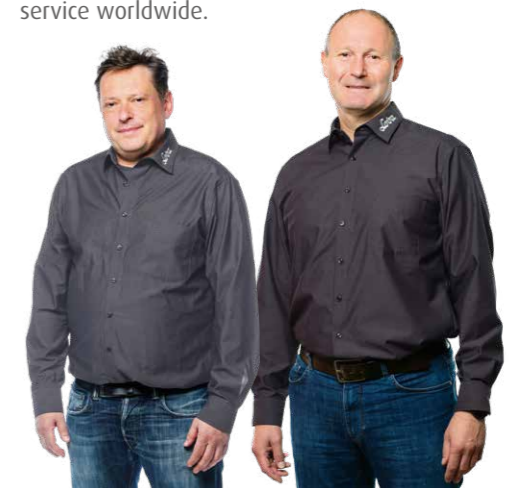
LOBA Industrial is committed to thinking ahead. We want to inspire our customers not only with customized, healthy, and easy-care coatings, but also with perfectly matched care and cleaning systems. In addition, as you know, we offer products in the Professional segment that are ideally suited for floor renovation. In this way, we accompany wooden floors throughout their entire life cycle and extend it in a sustainable way.

WHAT „CERTAIN SOMETHING“ DO YOU OFFER YOUR CUSTOMERS?

We see ourselves as a partner who supports customers with guidance and resources. More specifically, this involves on-site service at their facility, in-house workshops on colors, formulations, cleaning, and care, or even creating color shades together for their finished parquet. Concerning colored surfaces, our sophisticated color mixing system provides a quick solution for producing color samples on your own machine. From the Professional area, LOBA has enjoyed a reputation for creating outstanding „invisible“ coatings since 2015. LOBA Industrial has set itself the goal of offering customers an „invisible look“ of this kind in every technology.

WHO IS BEHIND LOBA INDUSTRIAL?

Frank Schneider joined the LOBA Industrial sales team in June 2022. He has many years of experience in the field of industrial coatings for finished hardwood floors. We have a service technician in the field and I manage the business area. The innovative spirit of our development team is also very important for the continuous expansion of our product range. In addition, we have already trained LOBA Industrial Product Champions in some markets. Thus, our subsidiaries, joint ventures, and partners support the distribution and technical service worldwide.



LOBA SALES INDUSTRIAL

Antonio Riccio Leiter Vertrieb | Head of Sales
Frank Schneider Technischer Vertrieb | Technical Sales



REINIGUNG UND PFLEGE FÜR SCHÖNE BÖDEN!

Für Endkunden gibt es LOBA Home! Die einfach wirksame Reinigungs- und Pflegelinie für zuhause – innen wie außen.

INNENBEREICH

Was kann der Endkunde für seinen Boden selber tun?

- Erstpflege
- 1x pro Woche nebelfeuchte Unterhaltsreinigung
- 1x pro Monat Wischpflege
- 1x pro Jahr Grundreinigung mit anschließender Intensivpflege (dies kann auch von handwerklich versierten Kunden ausgeführt werden)

Hier sind LOBA Profis gefragt:

Bei stark verschlissenen Oberflächen oder Beschädigungen beraten Sie den Kunden bei der Entscheidung, ob LOBA Home zum Einsatz kommt oder eine Sanierung erforderlich ist.

CLEANING AND CARE FOR BEAUTIFUL FLOORS!

LOBA Home is there for end customers. The simple, effective cleaning and care line for the home – indoors and outdoors.

INDOORS

What Can End Customers Do for Their Floors Themselves?

- Initial care
- 1x per week damp maintenance cleaning
- 1x per month wiping care
- 1x per year basic cleaning followed by intensive care (this can also be done by customers with DIY skills)

Here's Where LOBA Professionals Come In:

If the surfaces are heavily worn or damaged, advise the customer on whether LOBA Home should be used or whether renovation is necessary.

LOBA Home bekommt bald einen frischen Look. Folgen Sie uns in den sozialen Medien und bleiben Sie auf dem Laufenden!

LOBA Home is getting a fresh look soon. Follow us on social media and stay up to date!

PROFI-TIPPS „ON TOP!“ ZUM WEITERGEBEN:

- Feuchtigkeit und Schmutzeintrag durch Nutzung von Fußabstreifern und -matten in Eingangsbereichen reduzieren
- Schmutz und Staub wirken wie Schleifpapier und sollten deshalb entfernt werden, z. B. durch Saugen
- Möbelfüße, insbesondere Stuhlbeine, sollten mit geeigneten Filzgleitern versehen werden – so vermeidet man Kratzer auf dem Parkett
- Der Boden sollte in regelmäßigen Abständen gereinigt und gepflegt werden, nicht erst, wenn er beschädigt ist
- Keine aggressiven, sondern geeignete LOBA Reiniger verwenden!

PROFESSIONAL “ON TOP!” TIPS TO PASS ON:

- Reduce moisture and dirt ingress by using doormats in entryways
- Dirt and dust have an abrasive effect and should be removed, e.g. by vacuum cleaning
- Furniture legs, especially chair legs, should be fitted with suitable felt pads – this avoids scratches on the parquet flooring
- The floor should be cleaned and maintained at regular intervals, not only when it is damaged
- Do not use aggressive cleaners, but suitable LOBA cleaners!

Die LOBA Home Tools, wie etwa der praktische SprayMop, runden das Sortiment ab und helfen Ihren Kunden in der Anwendung.

AUSSENBEREICH

Auch für den Außenbereich gibt es LOBA Reinigungs- und Pflegemittel. Doch nicht nur das, denn für den Außenbereich bieten wir auch hochwertige Veredlungsmöglichkeiten:

Die umweltverträgliche Deck-Linie – als wasserbasierte Versiegelung oder pflanzlich basiertes Ölsystem – eröffnet reizvolle Gestaltungsoptionen für den Lieblingsplatz im Freien. Ob cooles Grau, natürliche Nuancen oder edles Dunkelbraun – die vielseitige Farbpalette der Deck-Linie lässt das Herz von Terrassenfans höherschlagen! Ganz nebenbei überzeugt das Outdoor-Sortiment durch seine einfache und sichere Anwendung, auch ohne Maschineneinsatz. Mit ihren hervorragenden Verarbeitungseigenschaften eignet sich die Deck-Linie gleichermaßen für Profis und Endverbraucher.

Mehr erfahren Sie in unseren Videos.



The LOBA Home tools, such as the practical SprayMop, round off the range and help your customers during use.

OUTDOORS

LOBA cleaning and care products are also available for outdoor use. What's more, we also offer high-quality finishing options for outdoor use:

The eco-friendly Deck Line – as a water-based finish or vegetable-based oil system – provides delightful design possibilities for your favorite spot outside. Whether it's cool gray, natural shades, or noble dark brown, the varied color palette of the Deck Line has something for all patio fans. Another benefit of the outdoor range is its safe and easy application, even without the use of machines. With its excellent processing properties, the Deck Line is suitable for professionals and end users alike.

Check out our videos.

SERVICE FÜR IHREN ERFOLG FOR YOUR SUCCESS



LOBA WERBEMITTEL FÜR SIE LOBA PROMOTIONAL MATERIALS FOR YOU

Sie benötigen Werbematerial für Ihre Website, Ihr Ladengeschäft oder Ihren Onlineshop? Wir versorgen Sie mit Bildmaterial, Handmustern, Roll-ups und Regalsystemen für Ihr individuelles LOBA Branding. Entdecken Sie unseren Marketing-Werkzeugkasten oder lassen Sie sich individuell von Ihrem Fachberater informieren!

Do you need promotional material for your website, retail store, or online store? We provide you with visuals, hand samples, roll-ups, and shelving systems for your individual LOBA branding. Discover our marketing toolbox or get individual information from either your Sales Rep or International Sales Manager.

NEUES ETIKETTENDSIGN NEW LABEL DESIGN

Das Wichtigste im Blick: Mit den neuen LOBA Etikettendesign kommen Sie noch schneller ans Ziel - dank übersichtlicher Darstellung der Produkteigenschaften, der Bodenart und Beständigkeit der Versiegelungen.

Keep on top of what's important. The new LOBA label designs help you get to work more quickly thanks to their clear presentation of the product properties, floor type, and stress level of finishes.



NEUE WEBSITE-FEATURES NEW WEBSITE FEATURES

PRODUKTFILTER PRODUCT FILTER

Sie suchen das passende Produkt für eine Ausschreibung oder einen speziellen Einsatzbereich? Einfach Filterkriterien eingeben und Lösungen finden! Are you looking for the right product for a tender or a special area of application? Simply enter filter criteria and find solutions!

VERBRAUCHSRECHNER CONSUMPTION CALCULATOR

Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf über die richtige Auftragsmenge - wir erledigen das. Geben Sie die Spezifikationen ein und finden Sie die Mengenangaben für Ihr Projekt! Don't worry about the right order quantity - we'll take care of it. Enter the specifications and find the quantities for your project.

INSPIRATION & ANWENDUNG INSPIRATION & APPLICATION

Anspruchsvolle Kunden oder spezifische Ausschreibungen stellen Sie vor eine Herausforderung? Hier finden Sie passende Ideen und Hintergrundinformationen. Having trouble with demanding customers or specific tenders? Here you will find suitable ideas and background information.

REFERENZEN REFERENCES

Ihre Kunden wünschen sich Anregungen? Hier sind sie! Lassen Sie sie in unseren Referenzen stöbern und Ideen sammeln. Are your customers looking for inspiration? You've come to the right place! Let them browse through our references and collect ideas.

Werben Sie mit Ihrem Referenzprojekt und laden Sie Ihre Bilder hoch!
Promote your reference project and upload your pictures!



WIR VERLOSEN 10 LOBA GUTSCHEINE IM WERT VON 200 €

Sie wollten uns schon immer sagen, was Sie von uns halten? Jetzt ist die Gelegenheit: Wir führen eine Umfrage durch und möchten wissen, wie zufrieden Sie mit uns sind. Denn nur durch Ihre Bewertung und Ihre Vorschläge können wir uns stetig verbessern. Die Umfrage dauert ca. 15 Minuten. Wir freuen uns, wenn Sie mitmachen!



Zum Mitmachen scanne einfach den QR-Code mit deinem Handy und schicke Deine Lösung ein – viel Glück!
To participate, simply scan the QR code with your cell phone and send us your solution – good luck!

UNSER SUCHSPIEL FÜR DICH

So ein frecher Blitz! Da haben wir unserem LOBA Raben doch dreimal gesagt, er soll nicht in unserem schönen neuen Magazin herumflattern. Leider hat das nicht geholfen, ihm hat es in der Orange Zone einfach zu gut gefallen. Deshalb blieb uns gar nichts anderes übrig: Wir haben ihn einfach mitgedruckt, und das gleich fünf Mal!

Findest du heraus, auf welchen fünf Seiten sich unser Rabe versteckt hat?

Dann schreib dir einfach die Seitenzahlen auf und mach bei unserem Gewinnspiel mit: Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir zehn LOBA T-Shirts mit Raben-Motiv.

OUR SEARCH COMPETITION FOR YOU

What a cheeky devil! We told our LOBA raven several times already not to flutter around in our beautiful new magazine. Unfortunately, that didn't help, our raven just liked it too much in the *Orange Zone*. That's why we had no choice but to print him in the magazine – five times!

Can You Find the Five Pages Our Raven Is Hiding On?

Simply write down the page numbers and take part in our competition. All correct entries will have a chance to win one of ten LOBA T-shirts featuring the raven design.



LOBA KIDS

FINDE DEN RABEN!
FIND THE RAVEN!

ZU GEWINNEN GIBT ES ZEHN UNSERER LOBA KIDS JUBILÄUMS-SHIRTS!

Einsendeschluss: 15. Juli 2023

TAKE YOUR CHANCE TO WIN ONE OF TEN LOBA KIDS ANNIVERSARY T-SHIRTS!

Participate until: July 15, 2023



FAMILIE & NETZWERK

FAMILY & NETWORK



HAND IN HAND – FÜR IHREN ERFOLG

In unserem familiengeführten, international ausgerichteten Unternehmen leben wir Vielfalt und Interkulturalität. Selbstverständlich beziehen wir auch die Familien unserer Mitarbeitenden ein. Insbesondere die LOBA Kids liegen uns am Herzen. Hier hat jede Persönlichkeit ihren Platz und leistet einen wertvollen Beitrag zum großen Ganzen – wie die einzelnen Stäbchen, die erst im Zusammenspiel ein vollendetes Parkett ergeben.

UNSER NETZWERK – EINE STARKE VERBINDUNG

„Produced in Germany – made for the world!“ Die LOBA Gruppe pflegt ein Intercompany-Netzwerk, dem sowohl ihre Regionalgesellschaften LOBA-WAKOL do Brasil, Brasilien, und LOBA Trading Shanghai, China, angehören als auch die Joint Ventures LOBA-WAKOL LLC, Nordamerika, und LOBA-WAKOL Polska, Polen.

HAND IN HAND – FOR YOUR SUCCESS

Our family-run, international business thrives on diversity and intercultural. It is a matter of course for us to also include the families of our employees – especially our LOBA kids! Everyone in our team makes a valuable contribution to our overall success. Just as each wood stick is an essential part of the perfect parquet.

OUR NETWORK – A STRONG CONNECTION

“Produced in Germany – made for the world!“ The LOBA Group has an intercompany network including the subsidiaries LOBA-WAKOL do Brasil and LOBA Trading Shanghai, China as well as the joint ventures LOBA-WAKOL LLC, North America and LOBA-WAKOL Polska, Poland.



DE



EN

UNSER NETZWERK
OUR NETWORK

IMPRESSUM IMPRINT

HERAUSGEBER | PUBLISHER

LOBA GmbH & Co. KG
Leonberger Str. 56–62
71254 Ditzingen | Germany
Phone: +49 7156 357-0
E-Mail: service@loba.de
www.loba.de

V. i. S. d. P.: Mario Probst

REDAKTION | EDITOR

Wiebke Ullmann
Chiara Brutti
Marco Schenck | Nitribitt GmbH

MITARBEIT | CONTRIBUTION

Thomas Mann
Dr. Benjamin Pohl
Antonio Riccio
Claus Wissutschek
Selma Zejnilagić

GESTALTUNG | DESIGN

Nitribitt GmbH, Stuttgart

DRUCK | PRINTING

wenzel.drucknetzwerk, Asperg

Technische Änderungen, druckbedingte Farbabweichungen und Irrtümer vorbehalten. Gedruckt auf CO₂-neutralem Papier, das die strengen internationalen Vorgaben von FSC™ und des EU Ecolabels erfüllt. Druckfarben auf pflanzlicher Basis.

Technical changes, differences in colour due to printing, and errors excepted. Printed on CO₂-neutral paper that meets the strict international specifications of FSC™ and the EU Ecolabel. Vegetable-based printing inks.

© 2023 LOBA GmbH & Co. KG



LOBA GmbH & Co. KG
Leonberger Str. 56-62
71254 Ditzingen | Germany
Tel.: +49 7156 357-0
E-Mail: service@loba.de
www.loba.de

© 2023 LOBA GmbH & Co. KG

Artikelnummer: 84715