



DEGA

GALABAU

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU



BÖTTINGER IN DOSSENHEIM

**Gute Ideen, um Abläufe
auf Großbaustellen
im Griff zu behalten**



AKKU-TECHNIK Revolution bei den Pflege-Stromern | 18

WINTERDIENST So machen es Schneeprofis aus dem Allgäu | 38

WEGEDECKEN Vorschau auf die neue FLL-Empfehlung | 42



#WirImGaLaBau

Mit digitalen Werkzeugen und starkem Zusammenhalt bedient Böttinger im Rhein-Neckar-Raum vorwiegend öffentliche Kunden. Nach der BUGA 2023 in Mannheim, dem Schlüsselprojekt für das Unternehmen, haben Detlef und Maximilian Böttinger die Struktur verändert – statt zu wachsen, setzte die Firma auf Partner und zeichnet sich jetzt durch ein leistungsfähiges Büro aus, dessen Alleinstellungsmerkmal es ist, auch komplexe Baustellen zuverlässig zu steuern.



BÖTTINGER IN DOSSENHEIM

Eine gute Lösung für das Lebenswerk

Detlef und Maximilian Böttinger zeigen, wie der Generationswechsel im GaLaBau gelingen kann und Modernisierung stattfindet, ohne dass die Werte verloren gehen. Mit dem Junior übernimmt ein Familienmitglied, das sowohl zahlenaffin ist als auch Werte- und Qualitätsbewusstsein mitbringt; eine Ortsbesichtigung in der Kurpfalz.

Der klimabegünstigte und fruchtbare Rand des Neckartales bei Heidelberg ist eines der namhaftesten Gemüseanbaugebiete in Deutschland. Und mittendrin, zwischen Dossenheim, der A5 und dem Neckar, sitzt auf einem Erbpachtgrundstück der Kirche eines der bekanntesten Landschaftsbau-Unternehmen der Region. Detlef Böttinger, der seinen Betrieb 1987 einen Tag nach der Meisterprüfung gründete, war hier 17 Jahre Regionalvorsitzender des Verbandes, bevor er 2017 nach dem Tod seiner Frau Christine beschloss, kürzer zu treten. In 40 Jahren hat der Kurpfälzer einen schlagkräftigen Betrieb aufgebaut, der schon früh ins Submissionsgeschäft reinwuchs. Das Unternehmen

sieht sich heute als Generalist für Aufträge der öffentlichen Hand von 100.000 bis 4.000.000 Euro. Die nahe Großstadt Mannheim war dabei immer ein guter Auftraggeber. Und als dann für 2023 die BUGA in der Stadt geplant war, war das für das Unternehmen in unterschiedlicher Hinsicht noch einmal ein Booster – weil neue Technik, mehr Personal und neue Strukturen erforderlich wurden, aber auch, weil mit dem Einstieg von Maximilian Böttinger die Zukunft eingelaute worden ist.

Digital und Flexibel

Die BUGA ist auch der Grund, weshalb das Unternehmen heute so ist, wie es ist. „Wir hätten eigentlich mehr Personal gebraucht. Und dann war die Entscheidung: Bauen wir auf oder arbeiten wir mit Partnern? Wir wussten ja nicht, was nach der BUGA kommt“, kommentiert Maximilian Böttinger die Entwicklung rückblickend. Der 32-Jährige war 2020 rechtzeitig zum Start der BUGA-Bauarbeiten als Bauleiter eingestiegen. Aus der Frage heraus, wie sich der erhöhte Personalbedarf managen lässt, entstand die Idee, aus einem großen Büro heraus mit einer flexiblen Struktur sowohl die knapp 40 eigenen Leute als auch weitere Mitarbeitende aus partnerschaftlich verbundenen Unternehmen organisieren zu können.

Für Böttinger hat das heute durchaus Vorteile. In einer Phase der schwächeren Nachfrage schafft es Sicherheit. Denn jetzt, wo es an den ganz großen Aufträ-

„Ich finde es ganz wichtig, dass wir als Team funktionieren, dass wir uns als Kollegen sehen und das Ziel gemeinsam erreichen.“

Maximilian Böttinger

gen fehlt, ist das Unternehmen mit seiner kompakten Struktur deutlich flexibler aufgestellt. „Unser Alleinstellungsmerkmal ist heute die Koordination der Baustellen“, sagt der Junior zu den Stärken der Firma. Dabei würden die Aufträge schon während der Kalkulation auch nach den Stärken der Mitarbeiter selektiert. Das schütze davor, unpassende Aufträge abwickeln zu müssen.

Seit 2024 teilt sich Maximilian Böttinger mit seinem Vater die Geschäftsführung. Auf der BUGA-Baustelle hatte er als Bauleiter bereits so manche Innovation angestoßen. Die großen Flächen und Massen zwangen dazu, Abläufe zu digitalisieren. So galt es zum Beispiel, 800 Großbäume auf 50ha einzumessen und zu pflanzen – eine Aufgabe, die mit herkömmlicher Technik kaum zu bewältigen war. Also investierte die Firma in Aufmaßtechnik. „Das GPS-Gerät hat damals noch so viel wie ein Tachymeter gekostet, rund 30.000 Euro“, schaut der Junior zurück. Aber die Anschaffung habe die Arbeit erheblich erleichtert. Heute hat die Firma acht DATAflor-Roverstäbe

1 Detlef und Maximilian Böttinger

2 Betriebssitz von Böttinger in Dossenheim

3 Solar auf dem Dach und E-Autos vor der Tür: Nachhaltigkeit wird großgeschrieben.

4 Baustelle Mühlthalbad in Eberstadt

5 Rigolenbau im Freibad in Darmstadt

6 Die BUGA in Mannheim war für die Firma ein Schlüsselprojekt.

7 Böttinger-Mannschaft

8 Mitarbeitertafel im Pausenraum



9

9 BUGA-Baustelle

10 Für die Arbeit auf der BUGA gab es 2023 den „Staatssehrenpreis in Gold“.

11 Parkanlage im Darmstädter Ludwigshöhenviertel mit Aussichtsplattform

12 Mehrgenerationenspielfeld in Mannheim

13 Schulhof in Mannheim

und führt das Aufmaß ausschließlich digital durch. „Das ist mir während des Studiums klar geworden: In digitalen Prozessen liegt die Zukunft. Das muss ich ausbauen“, ist der Unternehmer überzeugt.

Digital auch auf der Baustelle

Auch der weitere Bauablauf ist heute digitalisiert. So werden die größeren Erdbaumaßnahmen ebenfalls von Böttinger vorbereitet. Egal, ob die Firma selbst ausführt oder dabei mit Erdbauunternehmen zusammenarbeitet: Ein Mitarbeiter arbeitet die Plandaten in eine digitale Planung um, die dann an den Maschinenführer übergeben wird. „Der muss nur noch auf das Knöpfchen drücken und baggern“, schmunzelt der Junior.

Getestet haben die Dossenheimer das Arbeiten mit 3D beim Bau des Polders in Philippsburg 2024. Die Firma ließ sich vom Hersteller eine Kompaktraupe für den Einsatz konfigurieren und führte das Bauvorhaben dann komplett in 3D aus. Wegen des erfolgreichen Einsatzes ging das Gerät danach in den eigenen Maschinenpark über. Auch ein großer



10

Kettenbagger mit 3D-Steuerung gehört mittlerweile zum Inventar. „Wir wollen den Partnern zeigen, dass uns die digitale Technik wichtig ist“, meint Maximilian Böttinger. Den eigenen Bagger bedient ein junger Mann aus dem Nachwuchs. „Er wollte gerne baggerfahren und wir haben zur Bedingung gemacht, dass er die 3D-Technik erlernt“, erklärt Böttinger, der die Mitarbeitenden bewusst auch bei Kaufentscheidungen mit einbezieht.

Wie in dem Unternehmen mittlerweile Baustellen abgewickelt werden, hat der Unternehmer dieses Jahr im Rahmen der Osnabrücker Baubetriebstage vorgestellt. Unter dem Titel „Vom Nachträge vermeiden durch partnerschaftliche Planung“ konnte er aufzeigen, dass gerade das Integrieren digitaler Abläufe am Ende auch das Ergebnis verbessert.

Herr über das Chaos

Wie chaotisch öffentliche Baustellen im Dreieck zwischen politischen Forderungen, Zeitdruck und wechselhaften Unternehmerleistungen manchmal trotzdem ablaufen, erfahren wir bei einem Ortstermin in Darmstadt-Eberstadt. Acht Wochen vor dem anvisierten Eröffnungstermin des denkmalgeschützten Freibades Ende September, sieht es nicht wirklich nach Fertigstellung aus. Ein partnerschaftlich verbundener Rollrasenhersteller verlegt mit eigenen Leuten bereits Rollrasen, wäh-



11

rend Erdbaumaschinen und andere Gewerke zugleich den schmalen Aktionsraum nutzen.

Als Baustellenleiterin haben die Böttingers ein „Eigengewächs“ am Start: eine ambitionierte, 24-jährige Gesellin. Sie hat sich während der Ausbildung als besonders leistungsstark erwiesen und will demnächst die Meisterschule in Heidelberg besuchen. Auf der Baustelle in Eberstadt durchlebt sie ihre Feuerprobe.

„Wir müssen zu Beginn mehr Zeit in eine intensivere Arbeitsvorbereitung investieren, um Unklarheiten auszuräumen und um Stillstände für uns und für den Auftraggeber zu vermeiden“, skizziert Böttinger eine Reaktion auf immer schwierigere Bauabläufe. Da wünsche er sich Veränderungen. „Spannend wäre es doch zum Beispiel, Baubesprechungen in Zukunft nicht mehr analog abzuhalten, sondern in einem 3D-Raum, wo wir die Planung am Bildschirm sehen und sie per Touch bewegen können“, kann sich der Unternehmer vorstellen. Dann könnten auch Konflikte viel leichter vorhergesagt werden. „Häufig unterhalten wir uns da draußen ja nicht über Probleme, sondern über Nebenschauplätze, die uns nicht weiterbringen.“ Böttinger sieht in Zukunft auch mehr funktionale



12

Ausschreibungen, in denen die Unternehmer sehr viel eigenes Know-how einbringen. „Uns würde ja letztlich eine Entwurfsplanung reichen.“

Erfolgsfaktor Kompetenz

Maximilian Böttinger ist ein Teamspieler. Was er braucht, sind gute Mitspieler. Und darauf hat schon sein Vater geachtet und Fach- oder Führungskräfte durch gute Menschenkenntnis und Kreativität bei den Lösungswegen gewonnen. „Es gehört zu unserer Unternehmensphilosophie, Leute zu entwickeln“, erklärt der Junior. Und das auf allen Ebenen. Die

„Spannend wäre doch, Baubesprechungen nicht mehr analog abzuhalten, sondern in einem 3D-Raum, wo wir die Planung am Bildschirm ziehen und sie per Touch bewegen können.“

Maximilian Böttinger

beiden können einen ganzen Strauß von Beispielen anführen, von Menschen, die bei Böttinger ihre Aufgabe gefunden haben. Das reicht von der Teenagerin, die kam, um für ihren Vater zu dolmetschen und heute in der Personalabteilung arbeitet, über den iranischen Lehrer, der mittlerweile Vorarbeiter ist, während seine Frau im Büro eine Stelle gefunden hat, bis zu dem Polier, der als junger Vater die Digitalmodelle aufsetzt. Die Böttingers haben durch Offenheit und Flexi-

bilität ganz oft Lösungen gefunden, die beiden Seiten nutzen. Stärkenorientierte Förderung könnte man das nennen. So hat das Unternehmen auch einen Weg gefunden, um angehenden Führungskräften die Meisterschule zu ermöglichen, ohne sie dabei zu verlieren. Für Mitarbeitende, die ihre berufliche Qualifikation etwa auf der Meisterschule weiterentwickeln möchten, konnten wir eine geeignete Finanzierungsmöglichkeit zur Unterstützung dieser Weiterbildungsmaßnahmen finden, wodurch die Mitarbeitenden beim Lohnausfall unterstützt werden“, freut sich Maximilian Böttinger, der sich auch im VGL Baden-Württemberg dafür eingesetzt hat. Dort ist er im Vorstand für das Thema „Digitalisierung“ zuständig.

Auch für den dualen Studiengang, der von der DHBW Mosbach und der LVG gemeinsam angeboten wird, engagiert sich die Firma. Im dualen Studiengang können zukünftige Führungskräfte ihr im GaLaBau erworbenes Know-how um betriebswirtschaftliche Kenntnisse erweitern.

In der Ausbildung aktiv

Der Einsatz für Kompetenz setzt gleich zu Beginn der Karriere an. Schon seit 1990 bildet Böttinger aus. Viele der Führungskräfte haben in dem Unternehmen in der Ausbildung angefangen, so, wie die Mitarbeiterin, die 1993 als Auszubildende anfang und heute den Bereich Pflege verantwortet. Schon auf der IGA 1993 gewann eine Böttinger-Auszubildende den Berufswettbewerb. Auch auf der IGA 2003 in Rostock sowie auf der NRW-Landesgartenschau in Leverkusen war der Nachwuchs aus Dossenheim erfolgreich. Zudem waren Azubi-Teams mehrfach auf Landesebene erfolgreich. Diese Tradition will der Junior fortsetzen, der den Bereich 2024 parallel mit dem Einstieg in die Geschäftsleitung übernahm. Jüngst hat die Firma in eine große Rundbogenhalle investiert, damit den Nachwuchs wetterfest trainieren kann.

Zuletzt konnte die Firma wieder eine stark erhöhte Nachfrage nach den Ausbildungsplätzen feststellen. „Wir hatten viele Bewerbungen und viele Gespräche, aber wir haben das Gefühl, dass es viele in den Privatkundenbereich zieht“, meint Maximilian Böttinger. Er selbst



BETRIEBSDATEN

Böttinger Garten- und Landschaftsbau GmbH

- Firmengründung: 1987
- Gesellschaftsform: GmbH
- Geschäftsführer/Gesellschafter: Detlef Böttinger, Maximilian Böttinger
- Umsatz: 12.500.000 Euro (2025)
- Gewinn: k. A.
- Materialkostenanteil: 50%
- Betriebsmittellohn: k. A.
- kalkulator. Stundenlohn: k. A.
- durchschnittl. Verrechnungssatz: k. A.
- Mitarbeiter: 47
- Mitarbeiterstruktur: 5 Ingenieure, 2 Techniker, 5 Meister, 10 Gesellen, 13 Mitarbeiter im Büro, 5 Bauleiter, 8 Baustellenleiter, 9 Kolonnen, 9 Azubis, 9 Ungelernte, 5 Verwaltungsangestellte, 1 dualer Student
- Maschinenpark: 23 Pkw, 4 Lkw, 14 Bagger/Minibagger, 10 Radlader, 1 Raupe/Laderraupe, 1 Spezialmaschine
- Auftraggeberstruktur: Privat (1%), Gewerbe (2%), Öffentliche Hand (97%)
- Umsatz nach einzelnen Leistungsbereichen: Klassisch. Landschaftsbau (92%), Grünflächenpflege (8%)
- Mitgliedschaften und Systembeteiligungen: Verband VGL BaWü
- EDV-Lösungen: Dataflor Business, GaLa-Work, Lap ID, tenera, Dataflor Greenxpert

ALTEC

Altec GmbH, Rudolf-Diesel-Str.7
D-78224 Singen, Tel.: 07731/8711- 0
Fax: 07731/8711-11
E-Mail: info@altec.de
Internet: www.altec.de

ALU-RAMPEN





14+15 Baustelle Mühlthalbad in Eberstadt

16 Neue Rundbogenhalle für die Azubis

17 Lagerturm von Apfel als digitale Lagerverwaltung

hatte sich seinerzeit für eine Ausbildung im Landschaftsbau entschieden, ganz bewusst im kleinteiligeren Privatgarten-geschäft. Er ging zu Heumann nach Weinstadt. Eine Mitarbeiterin dort empfahl ihm später das Studium in Weihenstephan. Dort entwickelte sich für den jungen Landschaftsgärtner das weiter, was ihn schon auf dem Wirtschaftsgymnasium begeistert hatte: Angebotskalkulation, Nachtragsmanagement, Arbeiten mit der VOB – alles, was in der Firma des Vaters Alltag war und ist.

„Ich habe auch vor dem Hintergrund der Erfahrungen im Hausgartenbereich festgestellt, dass mir dieses Geschäftsfeld Ausschreibungsmarkt wahnsinnig Spaß macht“, blickt der Süddeutsche zurück. „Genau dieses Geschäftsfeld ist mein Ding.“ Seine 2019 am Beispiel des Betriebes entstandene Bachelorarbeit „Betrachtung der Deckungsbeitrags-

rechnung als Instrument des Projektcontrollings“ wurde vom Verband aufgrund ihrer Qualität ausgezeichnet.

Die Erfahrungen aus der Ausbildung und aus dem Hausgarten sind dabei heute auch für das eigene Unternehmen wertvoll: das Qualitätsbewusstsein, der Austausch mit Kunden, der Bezug zum Ergebnis. Was ihn am Ende des Ausbildungsweges an der Branche im Speziellen und am Mittelstand im Allgemeinen gereizt hat, erklärt Böttinger so: „Mich hat begeistert, dass ich im Handwerk – anders als in der Industrie – noch die komplette Wertschöpfungskette selbst begleiten und steuern kann.“

Schon immer nachhaltig

Was die Firma auch besonders macht, ist ihr langer Einsatz für Nachhaltigkeit. Schon in seinem ersten Domizil setzte der Unternehmensgründer bereits 1987 die ersten Solarmodule aufs Dach. Die waren von Siemens und kosteten noch ein Vermögen. 2004 beteiligte sich das Unternehmen beim Wettbewerb „Nachhaltiges Wirtschaften“ der Stadt Heidelberg.

Heute wird der gesamte Betrieb von einer Hackschnitzelanlage geheizt, früher mit selbst hergestelltem Häckselgut,

aber seit Böttinger nicht mehr so oft fällt, kommt der Rohstoff per Silozug. Die Solarflächen sollen erweitert und die Infrastruktur für die E-Mobilität ausgebaut werden. „Wenn die Mitarbeitenden mal alle E-Fahrzeuge fahren, ist das durchaus eine Option, dass sie ihre Fahrzeuge bei uns günstig laden können“, schaut Maximilian Böttinger in die nahe Zukunft.

„Die Firma ist ja schon sein Baby und mein Vater wird auch immer damit verbunden sein und hier seinen Platz haben.“

Maximilian Böttinger

Auch die Nachhaltigkeit des eigenen Werks ist den beiden wichtig. Dass die Kommunen mittlerweile überall im Rhein-Neckar-Raum ein Problem haben, die Vegetation über die heißen Sommer zu bringen, sehen die Böttingers mit Sorgen. Denn während die Pflanzung aus temporär geschaffenen Töpfen finanziert wird, muss der Unterhalt aus den



schrumpfenden Haushalten der verantwortlichen Abteilungen geschultert werden – ein virulentes und zugleich hausgemachtes Problem.

Die nächsten Schritte

Wirtschaftlich nachhaltig ist, was Böttinger in seinem Lager macht. Gerade befasst sich ein Dual-DHBW-Student mit der Optimierung der Material- und Kleingeräteverwaltung, die Böttinger beim örtlichen Anbieter Apfel eingekauft hat. Über den „Lagerturm“ lässt sich die Hallenhöhe dadurch optimal ausnutzen, dass sich die beweglichen Regalflächen mit den angeforderten Werkzeugen computergesteuert zur Ausgabe bewegen. Jetzt muss noch optimiert werden, wie das Warenwirtschaftssystem vor nicht markierten Entnahmen geschützt wird.

Als weiteren Punkt auf der Agenda hat Maximilian Böttinger die in die Jahre gekommene Webseite. Zwar ist die Firma im Submissionsgeschäft nicht ganz so stark auf die Außendarstellung angewiesen, wie Firmen im Privatkundengeschäft. Aber zeitgemäß soll auch die digitale Visitenkarte aussehen. Im Laufe des Oktobers soll die neue Seite stehen.

Am Markt tut sich mittlerweile auch wieder etwas. Zwar fehlten die ganz großen Ausschreibungen. „Aber ich sehe da

ganz positiv in die Zukunft, weil es gerade im Trend liegt, verdichtete Flächen aufzureißen, Entwässerungseinrichtungen zu bauen und Stauden zu pflanzen“, hat der Unternehmer beobachtet. „Ich merke auch: Die Ausschreibungen im Straßen- und Tiefbau werden wieder mehr“, fügt er an. „Ich könnte mir gut vorstellen, dass es in ein, zwei Jahren auch wieder mehr Parkanlagen geben wird. Die sind bei uns im Moment tot.“

Ein sanfter Übergang

Ein optimistischer Blick nach vorn also. Und, was die Übergabe anbelangt: „Ich war jetzt 40 Jahre selbstständig und habe vorher schon gearbeitet“, blickt Detlef Böttinger zurück. „Ich möchte für mich den Druck rausnehmen und mich einfach ein bisschen zurückziehen.“ Schon jetzt schaut der 63-Jährige, dass der Terminkalender nach 14 Uhr frei bleibt und er am Freitag gar nicht mehr ins Büro kommen muss. „Ich brauche ja keinen Flugschein, wenn ich ihn nicht nutze“, schmunzelt er. „Die Firma ist sein Baby und mein Vater wird immer irgendwie mit dem Betrieb verbunden sein und hier seinen Platz haben“, versichert der Junior. „Ich bin wahnsinnig froh, dass er mit seiner Erfahrung und seiner Beratung immer noch im Boot ist“, fügt er an. Der Vater kann loslassen und der Sohn weiß, das Erreichte zu schätzen – ideale Bedingungen für eine Betriebsübergabe.

Rein rechtlich ist die Übergabe nicht ganz so einfach, wie sie sich menschlich darstellt. Christine und Detlef Böttinger waren zu gleichen Teilen Eigentümer der

KONTAKT

Böttinger
Garten- und Landschaftsbau

Neckargewann 4, D-69221 Dossenheim
Telefon: +49 6221/86 18 71
galabau@boettinger.com
www.boettinger.com

Firma, Gleichzeitig ist das Unternehmen in eine operative und eine Besitzgesellschaft aufgespalten worden. Das erweist sich schon deshalb bei der Übergabe nicht als praktikabel, weil die Verschonungsregel für Betriebsvermögen nicht greift. „Es rechnet ja keiner damit, dass einer früher geht“, meint Detlef Böttinger. So wird es auch da einen Übergang in Etappen geben.

Der Junior hat eine Leidenschaft für Plankosten, Kalkulation und die tiefere Auswertung von Daten. Vielleicht lässt dieser Bezug zu den betriebswirtschaftlichen Stellschrauben das Unternehmen in Zukunft auch noch wachsen. Aber eines ist für ihn klar: Die kurzen Wege müssen bleiben und das Team muss als Team arbeiten können. „Heute ist es so: Wenn ich merke, dass etwas nicht läuft, nehme ich die Schaufel auch selbst in die Hand. Ich fände es komisch, wenn das nicht mehr so wäre“, sagt er.

Text: **Tjards Wendebourg**

Bilder: **Wedebourg** (1, 3, 4, 8, 15-17);

Böttinger (2, 5, 6, 7, 9, 11-14); **DBG** (10)

KONTAKTE

- ▶ **VGL Baden-Württemberg**
www.galabau-bw.de/
- ▶ **Becker GaLaBau**
www.becker-galabau.com/
- ▶ **Bobcat**
bobcat.de
- ▶ **Dataflor**
www.dataflor.de/
- ▶ **galawork**
galawork.de
- ▶ **Kullmann und Meinen**
www.kullmann-meinen.de
- ▶ **Sitech**
www.sitech.de
- ▶ **Apfel GmbH (Lagerturm)**
apfel-gmbh.de/lagerturm/
- ▶ **WCG (Klaus Wolf)**
wcg-consulting.de/berater/klaus-wolf
- ▶ **Dualer Studiengang in Mosbach**
Infos über den QR-Code rechts



zum Artikel

LIPCO Hersteller hochwertiger Technik für Wein-, Obstbau, Erntetechnik und Anbaugeräte

Anbaugeräte für Einachser, Kleintraktoren und Geräteträger



LIPCO-Anbaugeräte - effizient, langlebig, bewährt.

Räumschilder,
Schneefräsen und
Streutechnik - ob für
Einachser, Motormäher und
Trägerfahrzeuge jeglicher Art

Schnee, Eis oder Matsch: mit **LIPCO** Winterdiensttechnik bleiben Wege, Zufahrten und Flächen zuverlässig frei

LIPCO - das Original. Oft kopiert. Nie erreicht.

LIPCO GmbH
Am Fuchsgraben 5b
D-77880 Sasbach

Tel: +49 7841 6348-0
Fax: +49 7841 6348-300
E-Mail: mail@lipco.com

WWW.LIPCO.COM

