



news

hapa AG

Vorstand und Geschäftsleitung



Peter Hackl
Vorstand



Sandra
Hackl



Matthias
Hackl



Armin
Haspel



Simon
Leng



Markus
Scheuerlein



Bitte schicken Sie alles an:

Frau Simone Dettenthaler
Sekretärin der Vertriebsleitung in
Herrieden

Telefon: 09825 / 89 230
E-Mail: s.dettenthaler@hapa.de

IMPRESSUM:

hapa-news, die Zeitschrift für hapa-Mitarbeiter.

Sie erscheint in Zukunft dreimal
jährlich Ende Januar, Ende Mai
und Ende September.

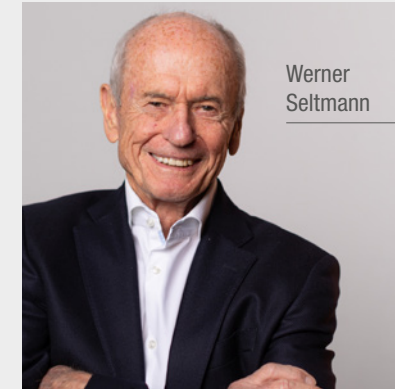
Bis zum 10. des jeweiligen Monats
können Beiträge aufgenommen
werden.

Herausgeber:

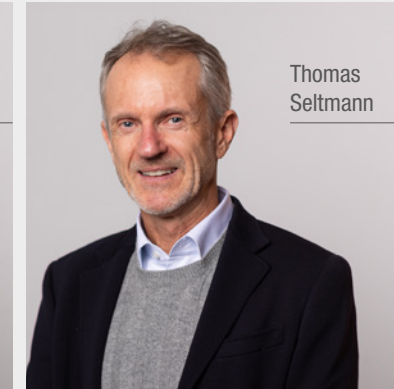
hapa AG
Kunststoff-Fenster
RollladenWerke

Wir würden uns freuen, wenn Sie
sich an der Zeitschrift
beteiligen.

Vertriebsleitung



Werner
Seltmann



Thomas
Seltmann



Sven
Seltmann



Farhid
Habibi



Michael
Haug



Roland
Hagemann

Sehr geehrte Damen und Herren im Vertrieb und im
Werk in Herrieden,

**erfreulicherweise können wir Ihnen mitteilen,
dass im Monat März 2025 ein Umsatz von 4,8 Mio
Euro erreicht wurde. Dies ist ein großartiger Erfolg
für uns alle.**

Nachdem in den letzten Monaten die 4-Mio-Euro-
Grenze teilweise nicht erreicht werden konnte, lässt
sich nun ein positiver Trend verzeichnen, der uns
unserem Ziel, den Umsatz im Jahr 2025 um 10 %
zu steigern, näher bringt.

Das erzielte Ergebnis ist für uns ein Beweis professio-
neller und engagierter Arbeit von Ihnen allen.

Die Ideen im Vertrieb tragen erste Früchte, es wurden
neue Mitarbeiter gewonnen und bestehende Mitarbei-
ter leisten hervorragende Arbeit. Erste Stellenanzeigen
im Social Media Bereich haben außergewöhnlich
gut eingeschlagen und auch aus der Politik kommen
positive Signale. Der Verband Fenster und Fassade
beurteilte die vereinbarten Maßnahmen im Gebäude-
bereich des neuen Koalitionsvertrages als gut. Die
Voraussetzungen sind geschaffen, dass der Umsatz
im hapa-Vertrieb wieder gesteigert werden kann und
wir unsere Ziele erreichen.

Vielen Dank für Ihren Einsatz - im Vertrieb und im
Werk in Herrieden.

Gemeinsam schaffen wir unser Ziel für dieses Jahr,
die Umsatzsteigerung zu erreichen! Wir sichern Ihnen
hierzu unsere vollste Unterstützung zu.

Umsatzvergleich 2024 - 2025

Dezember 2024 - März 2025

Verkaufsbüro	2025	2024	Vergleich %
Nürnberg	3.381.902,20 €	3.255.173,17 €	3,89%
Augsburg	2.583.298,22 €	2.480.278,14 €	4,15%
München	2.496.191,92 €	2.954.659,29 €	-15,52%
Giessen	2.209.567,28 €	2.331.168,56 €	-5,22%
Berlin	2.204.393,76 €	2.618.607,44 €	-15,82%
Dresden	2.000.258,02 €	1.763.575,35 €	13,42%
Stuttgart	1.190.645,31 €	1.026.260,50 €	16,02%
Schorndorf	390.863,96 €	387.130,92 €	0,96%
Frankfurt	317.440,84 €	306.276,49 €	3,65%
Kaiserslautern	60.877,58 €	50.184,36 €	21,31%
GESAMT	16.835.439,09 €	17.173.314,22 €	-1,97%



Umsatzzahlen (12.2024 - 03.2025) Vertriebsassistenten

1.	Bernd Niederhofer	Augsburg	635.784,90 €
2.	Daniel Füreder	München	469.043,73 €
3.	Thomas Mansch	Dresden	375.471,42 €
4.	Uwe Schrempf	Giessen	353.272,90 €
5.	Daniel Stojanovski	Nürnberg	336.246,04 €
6.	Daniel Fras	Nürnberg	314.441,17 €
7.	Swen Keller	Augsburg	301.920,25 €
8.	Karsten Hein	Giessen	274.900,93 €
9.	Hermann Kratz	Stuttgart	273.613,14 €
10.	Thomas Bestvater	Berlin	273.110,01 €
11.	Velisa Trifunovic	Giessen	270.099,97 €
12.	Rasim Ciric	Giessen	269.158,41 €
13.	Michael Damm	München	250.835,79 €
14.	Martin Zapke	Dresden	243.097,46 €
15.	Luca Fleischmann	Nürnberg	233.592,43 €
16.	Slavisa Stojicic	Stuttgart	233.488,09 €
17.	Adalbert Blottko	Nürnberg	229.784,85 €
18.	Felix Müller	Dresden	224.505,00 €
19.	Benjamin Schlegel	München	211.561,06 €
20.	Andreas Burnett	Nürnberg	209.836,14 €



Umsatzzahlen (12.2024 - 03.2025) Verkäufer

1.	Sener Özel	Augsburg	743.524,63 €
2.	Volkan Bottino	Nürnberg	574.804,87 €
3.	Franco Strauß	Nürnberg	487.948,27 €
4.	Jean-Pierre Losange-Roca	München	486.279,70 €
5.	Matthias Frenzel	Nürnberg	429.140,57 €
6.	Farzin Talebpour	München	428.228,54 €
7.	Alexander Moritz	Dresden	426.512,63 €
8.	Marcel Pfeiffer	Giessen	398.271,43 €
9.	Nico Reinhardt	Dresden	385.849,58 €
10.	Daniel Rottweiler	Augsburg	385.173,52 €
11.	Bülent Dedeoglu	Stuttgart	381.643,20 €
12.	Sven Kortwich	Berlin	324.814,50 €
13.	Steffen Ludwig Handelsv.	Frankfurt	321.255,54 €
14.	Klaus Herion	Nürnberg	320.865,57 €
15.	Stefan Holdschik	München	311.566,97 €
16.	Andreas Fuchs	Giessen	306.236,95 €
17.	Aron Kobrowski	Nürnberg	304.633,69 €
18.	Volkan Boydak	Nürnberg	302.197,86 €
19.	Anton Enzenross	Augsburg	300.747,88 €
20.	Denis Schulz	Stuttgart	295.473,81 €

Umsatzzahlen Dezember 2024 nach Niederlassung



VB Nürnberg	817.938,50 €
VB München	665.727,98 €
VB Berlin	558.767,63 €
VB Giessen	505.151,65 €
VB Dresden	453.526,63 €
VB Augsburg	382.695,68 €
VB Stuttgart	213.328,09 €
VB Frankfurt	104.026,03 €
VB Schorndorf	93.261,18 €
VB Kaiserslautern	18.184,51 €

Umsatzzahlen Februar 2025 nach Niederlassung



VB Nürnberg	794.985,69 €
VB Augsburg	607.374,43 €
VB München	563.433,13 €
VB Dresden	556.490,83 €
VB Berlin	544.099,04 €
VB Gießen	487.110,22 €
VB Stuttgart	387.818,18 €
VB Schorndorf	110.150,69 €
VB Frankfurt	98.510,97 €
VB Kaiserslautern	31.825,17 €

Umsatzzahlen Januar 2025 nach Niederlassung



VB Nürnberg	938.154,59 €
VB Augsburg	696.565,69 €
VB München	569.444,12 €
VB Berlin	543.582,37 €
VB Gießen	480.580,90 €
VB Dresden	450.509,38 €
VB Stuttgart	209.140,12 €
VB Schorndorf	86.968,04 €
VB Frankfurt	46.772,82 €
VB Kaiserslautern	8.346,89 €

Umsatzzahlen März 2025 nach Niederlassung



VB Augsburg	896.662,42 €
VB Nürnberg	830.823,42 €
VB Giessen	736.724,51 €
VB München	697.586,69 €
VB Berlin	557.944,72 €
VB Dresden	539.731,18 €
VB Stuttgart	380.358,92 €
VB Schorndorf	100.484,05 €
VB Frankfurt	68.131,02 €
VB Kaiserslautern	2.521,01 €



Umsatzzahlen Dezember 2024 Vertriebsassistenten

1.	Bernd Niederhofer	Augsburg	149.782,44 €
2.	Daniel Stojanovski	Nürnberg	123.873,11 €
3.	Daniel Füreder	München	121.588,29 €
4.	Thomas Mansch	Dresden	105.979,84 €
5.	Andreas Burnett	Nürnberg	96.678,56 €
6.	Karsten Hein	Giessen	94.828,68 €
7.	Rasim Ciric	Giessen	84.961,76 €
8.	Ardijan Halili	Stuttgart	75.294,98 €
9.	Thomas Bestvater	Berlin	74.434,76 €
10.	Benjamin Schlegel	München	72.397,47 €



Umsatzzahlen Februar 2025 Vertriebsassistenten

1.	Bernd Niederhofer	Augsburg	190.596,56 €
2.	Hermann Kratz	Stuttgart	123.883,19 €
3.	Michael Damm	München	118.253,89 €
4.	Luca Fleischmann	Nürnberg	103.802,52 €
5.	Thomas Mansch	Dresden	92.769,73 €
6.	Slavisa Stojicic	Stuttgart	90.014,10 €
7.	Thomas Bestvater	Berlin	87.848,98 €
8.	Velisa Trifunovic	Giessen	85.010,93 €
9.	Uwe Schrempf	Giessen	80.321,50 €
10.	Daniel Fras	Nürnberg	77.259,20 €



Umsatzzahlen Dezember 2024 Verkäufer

1.	Jean-Pierre Losange-Roca	München	157.774,56 €
2.	Farzin Talebpour	München	149.888,85 €
3.	Sener Özel	Augsburg	149.782,44 €
4.	Franco Strauß	Nürnberg	148.149,58 €
5.	Volkan Bottino	Nürnberg	126.970,00 €
6.	Aron Kobrowski	Nürnberg	115.719,76 €
7.	Nico Reinhardt	Dresden	113.870,60 €
8.	Andreas Fuchs	Giessen	107.007,55 €
9.	Steffen Ludwig	Frankfurt	104.026,03 €
10.	Klaus Herion	Nürnberg	97.344,53 €



Umsatzzahlen Februar 2025 Verkäufer

1.	Sener Özel	Augsburg	221.089,03 €
2.	Volkan Bottino	Nürnberg	155.710,08 €
3.	Matthias Frenzel	Nürnberg	122.318,51 €
4.	Alexander Moritz	Dresden	121.402,51 €
5.	Sven Kortwich	Berlin	121.027,18 €
6.	Franco Strauß	Nürnberg	119.669,76 €
7.	Bülent Dedeoglu	Stuttgart	118.697,71 €
8.	Miroslav Barac	Stuttgart	110.057,56 €
9.	Steffen Ludwig	Frankfurt	102.325,67 €
10.	Stefan Holdschik	München	101.359,11 €



Umsatzzahlen Januar 2025 Vertriebsassistenten

1.	Daniel Füreder	München	147.966,76 €
2.	Bernd Niederhofer	Augsburg	146.349,18 €
3.	Daniel Fras	Nürnberg	118.670,17 €
4.	Swen Keller	Augsburg	116.673,96 €
5.	Adalbert Blottko	Nürnberg	98.650,02 €
6.	Daniel Stojanovski	Nürnberg	91.273,51 €
7.	Thomas Mansch	Dresden	90.295,80 €
8.	Uwe Schrempf	Giessen	89.505,02 €
9.	Hasan Üyümaz	Giessen	80.457,44 €
10.	Martin Zapke	Dresden	68.984,87 €



Umsatzzahlen März 2025 Vertriebsassistenten

1.	Uwe Schrempf	Giessen	154.083,36 €
2.	Bernd Niederhofer	Augsburg	149.056,72 €
3.	Daniel Füreder	München	128.475,22 €
4.	Thomas Schitz	Giessen	105.360,50 €
5.	Oliver Kern	München	103.600,44 €
6.	Rasim Ciric	Giessen	97.563,03 €
7.	Hermann Kratz	Stuttgart	89.917,64 €
8.	Thomas Mansch	Dresden	86.426,05 €
9.	Swen Keller	Augsburg	85.690,58 €
10.	Jürgen Roth	Augsburg	80.013,57 €



Umsatzzahlen Januar 2025 Verkäufer

1.	Sener Özel	Augsburg	165.479,63 €
2.	Jean-Pierre Losange-Roca	München	135.342,88 €
3.	Volkan Bottino	Nürnberg	128.857,13 €
4.	Matthias Frenzel	Nürnberg	124.575,17 €
5.	Daniel Rottweiler	Augsburg	122.928,55 €
6.	Bülent Dedeoglu	Stuttgart	121.942,92 €
7.	Josef Bosch	Augsburg	119.194,97 €
8.	Klaus Herion	Nürnberg	113.247,93 €
9.	Volkan Boydak	Nürnberg	110.258,82 €
10.	Franco Strauß	Nürnberg	105.976,83 €



Umsatzzahlen März 2025 Verkäufer

1.	Sener Özel	Augsburg	207.173,53 €
2.	Marcel Pfeiffer	Giessen	204.176,89 €
3.	Volkan Bottino	Nürnberg	163.267,66 €
4.	Günther Helfrich	Augsburg	140.307,64 €
5.	Alexander Moritz	Dresden	136.781,55 €
6.	Daniel Rottweiler	Augsburg	136.647,06 €
7.	Christian Schay	München	132.591,78 €
8.	Jean-Pierre Losange-Roca	München	123.935,65 €
9.	Tobias Bregenzer	Augsburg	121.718,76 €
10.	Matthias Frenzel	Nürnberg	118.026,88 €



hapa Golfcup

GC-Lichtenau Weickershof

Am 18.07.2025 war es wieder soweit, die hapa Golfer trafen sich zum diesjährigen „hapa-Golfcup-2025“. Die Organisation übernahm dieses Jahr unser Armin Haspel.

Nach langer Pause haben wir mal wieder in unserer fränkischen Heimat gespielt, auf dem Golfplatz des GC-Lichtenau Weickershof. Der Golfclub Lichtenau mit seinem interessanten Design, eingebettet in die fränkische Landschaft war aufgrund der sehr trockenen Fairways anspruchsvoll zu spielen. Die Greens waren im perfekten Zustand, was zu guten Ergebnissen führte. Das Wetter hat dieses Jahr perfekt mitgespielt, bei schönem Sommerwetter ≠ Insgesamt gingen dieses Jahr 17 hapa-Golfer/in an den Start. Nach dem Einschlagen (warm machen) auf der Driving Range ging der erste Flight um 12:30 Uhr auf die Runde, danach 4 weitere Gruppen in 10 Minuten-Takt. Zurück im Clubhaus wurden die Scorekarten ausgewertet. Vor dem gemeinsamen Abendessen auf der Clubterrasse konnte Armin Haspel die Siegerehrung vornehmen und die Pokale für die Gewinner überreichen.

Es wurden Preise für den Bruttosieger und den 1. bis 3. Platz in der sog. Nettowertung ausgeschrieben. Zusätzlich gab es noch einen schönen Preis für die Sonderwertung „Nearest to the Pin“.



BRUTTOWERTUNG:

In der Gesamtbruttowertung holte sich **Matze Frenzel** (Niederlassungsleiter Nürnberg) mit insgesamt 24 gespielten Bruttopunkten den Pokal für den **ersten Platz**. Mit dem sehr guten Ergebnis bestätigte Matze sein gutes HCP. Nochmals Glückwunsch für das sehr gute Ergebnis.

NETTOWERTUNG:

Die Nettowertung entschied mit sehr guten 40 Nettopunkten **Steffen Ludwig** (Niederlassungsleiter Frankfurt) für sich. Mit dem Ergebnis konnte Steffen sein HCP um 4 Punkte unterspielen und von 20,0 auf 19,5 verbessern. Steffen Ludwig konnte auch die Sonderwertung „Nearest to the Pin“ für sich entscheiden. Auch hierzu nochmals unseren Glückwunsch.

Den zweiten Platz erreichte **Jürgen Josten** (Niederlassung München) mit sehr guten 37 Nettopunkten.

Auf dem dritten Platz, mit ebenfalls 34 Nettopunkten (im Computerstechen entschieden), konnten wir **Axel Michalski** (Niederlassungsleiter Berlin) gratulieren.

Auch im nächsten Jahr möchten wir wieder unseren hapa Golfcup austragen. Als Ziel für das nächste Jahr haben wir uns den Raum Frankfurt, d. h. bei Steffen Ludwig, ausgesucht. Wir sind schon heute auf den Platz gespannt, den Steffen für uns aussuchen wird.



VB München

Social-Media Kampagne

Am 29. und 30. Juli 2025 war es soweit:
Die ersten Drehtage für unsere neue
Social-Media-Kampagne fanden statt
– gemeinsam mit der Kreativagentur
Digiknall, die uns mit frischen Ideen und
professionellem Know-how zur Seite
stand.



Gedreht wurde an verschiedenen Locations,
mit dem Ziel, unterschiedliche Formate aus-
zuprobieren und herauszufinden, was am
besten zu uns, zu unserer Zielgruppe – und
zu unserer Botschaft – passt. Auf dem Plan
standen unter anderem Street-Interviews,
Realtalk-Formate, Short-Facts und spontane
Clips mit augenzwinkernder Note.

Natürlich war der Start ein vorsichtiges He-
rantasten: Die Kamera lief, aber nicht alles
auf Anhieb rund. Die Abstimmung zwischen
Agenturteam, hapa-Team und unserem
Protagonisten Patrick Sosnik erforderte
zunächst Feingefühl. Doch nach den ersten
Probeshots kam schnell Dynamik rein. Die
Atmosphäre wurde locker, das Team ein-
gespielter – und dann lief's.

Ob das Ganze nun auch den erhofften Buzz
im Netz bringt? Das wird sich bald zeigen.
Wir setzen auf Authentizität, Nahbarkeit und
den Mut zur ungeschönten Realität – kurz:
auf Formate, die nicht polieren, sondern
berühren.

Ein besonderer Dank geht an Sven Selt-
mann, der den Dreh mit seiner Expertise und
ruhigen Art begleitet hat.

Wir halten euch natürlich auf dem Laufen-
den, sobald die ersten Clips ausgestrahlt
werden. Stay tuned!

Farhid Habibi

Das neue hapa E-Bestellprogramm

Start in die zweite Probephase

Nach einer intensiven ersten Testphase freuen
wir uns, bekanntzugeben, dass unser neues
Hapa E-Bestellprogramm nun in die zweite
Probephase geht. Diese Phase läuft bis zum 15.
September 2025 und markiert einen weiteren
wichtigen Schritt in der Digitalisierung unserer
Bestellprozesse.

In den vergangenen Monaten haben wir uns
sehr ausführlich mit dem Programm ausein-
andergesetzt und zahlreiche Fehler behoben
– seien es technische Unstimmigkeiten oder
Übertragungsprobleme. All diese Optimierungen
ermöglichen es uns, ab dem 15. September offi-
ziell mit dem Programm online zu gehen und es
all unseren Verkäufern zur Verfügung zu stellen.

Die Vorteile des neuen E-Bestellprogramms
liegen auf der Hand: Niederlassungen erhalten
Bestellungen sofort zum Prüfen, Ergänzen und
zum Weiterleiten an die hapa Zentrale. Lange
Postlaufzeiten können vermieden werden und
eine schnelle Bearbeitung kann gewährleistet
werden. Diese enorme Zeitersparnis ist der
große Vorteil.

Darüber hinaus sorgt das Programm dafür, dass
alle Aufträge leserlich und vollständig sind. Feh-
lende Daten werden direkt bei der Eingabe ab-
gefragt, was potenzielle Fehlerquellen minimiert.
Zudem können Verkäufer bei Bedarf Fotos oder
handgefertigte Skizzen des Objekts hinzufügen,
was die Bearbeitung noch effizienter macht.

BESTELLUNG Nr.:

hapa AG
Kunststofffenster- und Rolladenwerke
Neuerstr. 33
91587 Herrieden
Tel.-Nr. 09825 89-0 • Fax-Nr.: 09825 89-66
E-Mail: info@hapa.de

Ich/ wir bestelle(n) hiermit unter Anerkennung der auf dieser Seite
und als Anlage beigefügten Bedingungen die Lieferung / den
Einbau der nachgenannten Elemente für / in mein / das
nebenstehend bezeichnete bauseits Grundstück.

Anrede: _____
Name: _____
Vorname: _____
Straße: _____ Nr.: _____ OG: _____
PLZ: _____ Ort: _____
Eigentümer: _____
Haustyp: _____
BVH-Str.: _____ Nr.: _____ OG: _____
PLZ: _____ Ort: _____
Telefon: / _____ Mobil: _____
E-Mail: _____

Annahmefrist ☐ 3 Wochen ☐ 5 Wochen

Fenstersystem	Rolläden	Haustürsystem	Haustür-Sonstiges
☐ Weiß ☐ Dekor: ☐ Alu-Schale:	☐ PVC ☐ ALU Farbe Nr.: _____ ☐ Neubaurolläden ☐ Mini-Vorsatz-Rollo ☐ Mini-Aufsatz-Rollo	☐ hapa thermITplus ☐ Weiß ☐ Dekor: Anthrazit/innen weiss ☐ Alu-Schale:	E-Öffner mit Tageseinstellung: ☐ Ja ☐ Nein Außen flügelüberdeckende Design-Füllung: ☐ Ja ☐ Nein ☐ Drei-Fallen-Schloss
☐ Aufmaß sofort ☐ Altbau ☐ Neubau	☐ Demontage ☐ Einbau nach "RAL" ☐ Beiputz- oder Verleistungsarbeiten ☐ Entsorgung	☐ Kastenfenster vorhanden ☐ Metallrahmen/-zarge vorhanden ☐ Kunststofffenster/-tür vorhanden ☐ Fenstergitter vorhanden ☐ Fertighaus vorhanden	Interne Vermerke: Berater: _____

☐ Ohne Montage, nur Lieferung

Preisgarantie und Abruf bis spätestens: _____

Empfangsbestätigung:	Festpreisgarantie:	Warenwert €
Hiermit bestätige(n) ich/ wir der hapa AG diese Bestellung sowie die Widerrufsbelehrung mit Muster-Widerrufsformular per E-Mail im Anhang als pdf-Datei erhalten zu haben.	Bei Bestellung gewähren wir eine Festpreisgarantie von 24 Monaten auf den Netto-Preis. Der angebotene Netto- Preis bleibt während dieser Zeit unverändert, auch wenn stufenweise eingebaut wird. Garantie: 5-jährige gesetzliche Gewährleistung nach § 634 a BGB sowie 10-jährige Garantie für die Mängelfreiheit eigenproduzierter Fenster- & Türprofile aus Kunststoff. Bezahlung: Bei Lieferung mit Einbau sofort nach Einbau, bzw. bei Lieferung ohne Einbau sofort nach Lieferung jeweils rein netto. Montage: Montage beinhaltet folgendes: An- & Abfahrt, Demontage, Abtransport und fachgerechte Entsorgung der vorhandenen Elemente (wie oben angekreuzt) sowie fachgerechter Einbau als RAL-gütesichere Montage.	Transport/ Einbau € MwSt. Satz: 19 % MwSt. € Endbetrag €

Datum, Unterschrift des/der Besteller(s) (Vor- und Zuname): _____
Vorstand: Adam Perner (Vorsitzender), Peter Hackl / Vorsitzender des Aufsichtsrates: Armin Haspel / Sitz der Gesellschaft Herrieden, Registergericht Ansbach HRB Nr. 2972
(Stand 04/2025)

Wir sind überzeugt, dass sich dieses neue Programm
schnell als unverzichtbares Tool im Arbeitsalltag unserer
Vertreter etablieren wird. Schon nach wenigen Aufträgen
hat man den Umgang damit verinnerlicht, und wir sind
sicher, dass es den Bestellprozess für alle Beteiligten er-
heblich vereinfachen wird.

Wir freuen uns darauf, das Programm ab Mitte September
offiziell einzuführen und wünschen allen viel Erfolg und
Freude damit!

Mit besten Grüßen,

Farhid Habibi

Herrieder Stadtlauf 2025

Am 03. Mai 2025 kam es zur 17. Auflage des Herrieder Stadtlaufs.

Ein Event, dass in unserer Firma immer wieder Begeisterung hervorruft.

Auch dieses Mal haben sich einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der sportlichen Herausforderung gestellt. Zwei von ihnen absolvierten den 10-km Lauf, weitere acht nahmen am 5-km Lauf teil. Bei angenehmen Wetterbedingungen zeigten alle Teilnehmer großen Einsatz und gaben ihr Bestes. Die hapa AG konnte die Gelegenheit bei der Sponsorenparade nutzen, um sich zu präsentieren und Werbung zu betreiben.

Der Stadtlauf bot wieder einmal eine gute Gelegenheit, den Zusammenhalt im Team zu stärken und gemeinsam Spaß zu haben.

Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen, die zum Anfeuern an die Strecke gekommen waren, trugen zur großartigen Atmosphäre bei und unterstützten unsere Läuferinnen und Läufer lautstark.

Wir gratulieren allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu ihrer Leistung und freuen uns auf die nächste sportliche Herausforderung.

Unser Dank gilt allen, die zur Organisation und Durchführung beigetragen haben, sei es zur Planung, zur Unterstützung vor Ort, zur Teilnahme oder zum Anfeuern an der Strecke



60 Sekunden Umfrage

Auswertung

Nach einer vollständigen Auswertung der an uns übermittelten Kundenbewertungen gemäß der 60-Sekunden-Umfrage stehen jeweils unsere TOP 3 – Montagegruppen bzw. Monteure in den Kategorien Subunternehmer und Hausmonteure fest.

Hierzu wurden fast 1.400 Umfragebögen ausgewertet. Aus allen Umfragen lässt sich eine weitere Verbesserung der Kundenzufriedenheit erkennen. Der bundesweite Gesamtdurchschnitt lag im Jahr 2024 bei knapp 85%.

Folgende Montagegruppen / Monteure wurden in den Kategorien „Subunternehmer“ und „Hausmonteure“ zu den TOP 3 mit einem hapa – Leistungszertifikat ausgezeichnet und prämiert.

Insgesamt leisten alle unsere Montagepartner, Montagegruppen und Monteure eine hervorragende Arbeitsleistung und Qualität. Das gute Ergebnis für den Großteil unserer Subunternehmer und Hausmontagegruppen zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Weiterhin müssen wir jedoch verstärkt auf die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen Wert legen, da auch die Ansprüche unserer Kunden immer größer werden. Durch gezielte Schulungen und Veranstaltungen zum Informationsaustausch zwischen Verkauf – Verwaltung – Montage – Produktion und Geschäftsleitung können wir vielleicht zusammen das

gute Ergebnis weiterhin ausbauen und verbessern, unser Ziel für die weiteren Jahre ist eine Kundenzufriedenheitsquote von mindestens 90%.

Wir möchten uns auf diesem Wege bei allen Mitwirkenden für die sehr gute Zusammenarbeit bedanken. Wir sind uns bewusst, dass sehr gute Ergebnisse nur durch eine gute Teamleistung erreicht werden können.

Sebastian Feustel
Abteilungsleiter Montageplanung

Subunternehmer

1. Platz:
Montagebetrieb Grzonka & Schatz
2. Platz:
Montageservice Toni Lepke
3. Platz:
Montageservice Erik Zschunke



Grzonka & Schatz



Hans-Jürgen Schröter

Hausmonteure

1. Platz:
Hans-Jürgen Schröter
2. Platz:
Bejan/Bejan & Carp
3. Platz:
Slisko & Hodalj



Toni Lepke



Erik Zschunke



Bejan/Bejan & Carp



Slisko & Hodalj

LKW



Herrieden

Hopfen und Malz Gott erhalt's

Ein paar Hapaianer machten sich auf, um mehr über die Braukunst von fränkischen Bieren zu erfahren.

Zunächst wollten wir den „Bierweg“ erwandern, den wir jedoch aufgrund des schlechten Wetters etwas abkürzen mussten. An einigen Stationen konnten wir dennoch Wissenswertes über die unterschiedlichen Biersorten erfahren.

Nach einer kurzen Pause machten wir kehrt und freuten uns auf eine Brauereiführung vom Sudhaus über die Gärkeller bis hin zur Abfüllanlage.

Hierbei erfuhren wir vieles über die Zutaten, deren Herkunft und die Herstellung von Bier. Unter anderem auch, dass der Absatz von alkoholfreien Bieren von Jahr zu Jahr steigt.

Danach fanden wir uns im „Bräustüberl“ ein und ließen uns eine zünftige Brotzeit schmecken. Nicole von der Landwehrbräu kredenzte uns dazu einige verschiedenen Biere – von Hell über Dunkel sowohl mit Alkohol als auch alkoholfreie Sorten.

Das Highlight war das „Bier stacheln“ bei dem ein heißes Eisen für wenige Sekunden in kaltes Bier getaucht wird. Dabei erhöht sich die Temperatur des Bieres und der Restzucker im Bier karamellisiert. Gut gesättigt und in Bierlaune machten wir uns nach ca. 5 Stunden wieder auf den Heimweg.



Berichte aus
dem Verkaufsbüro

Augsburg



Torsten Litla konnte Anfang April sein 10-jähriges Jubiläum feiern.

Er startete als Quereinsteiger und hat sich innerhalb dieser zehn Jahre als unverzichtbarer Bestandteil der Gruppe im Schwarzwald entwickelt.

Ständige Weiterbildung und Wissensdurst zeichnen seinen Werdegang aus. Selbstgesteckte Ziele hat er immer mit Nachdruck verfolgt und diese auch umgesetzt. Bestes Beispiel ist sein VW Bus, mit dem er auch schon einige Campingtouren bestritten hat.

Für seine weiteren beruflichen Pläne, dem Verkauf und Gebietsaufbau, wünschen wir ihm viel Erfolg und auch im Privaten wünschen wir ihm viele schöne Stunden mit seiner Manuela und seinem Hobby, dem Gesangsverein als „starker zweiter Bass“.

Herzlich Willkommen im VB Augsburg Neue Vertriebsassistenten



Vorname Haag, Team Sener Özel

Mit knapp zehn Jahren als Serviceberater bei BMW, Audi und VW bringe ich fundiertes Fachwissen, ausgeprägte Kundenorientierung und Verantwortungsbewusstsein mit. Im hapa-Vertrieb möchte ich meine Kompetenzen einbringen und ausbauen und mich langfristig als engagierter Teampartner weiterentwickeln. Hochmotiviert, für gemeinsame Erfolge.



Stefan Scherzinger, Team Schwarzwald

Stefan war jahrelang als Außendienstmitarbeiter für Terrassendächer unterwegs und hat nach reiflicher Überlegung die Chance erkannt, im Team Schwarzwald für den hapa-Vertrieb neue Ziele zu stecken.

Wir wünschen ihm hierbei viel Erfolg und bieten ihm jegliche mögliche Unterstützung!

Berichte aus
dem Verkaufsbüro

Gießen

Herzlich Willkommen im VB Gießen Neue Vertriebsassistenten

Wir freuen uns über weitere Unterstützung im Team und wünschen unseren neuen Vertriebsassistenten

Marc Bröker und Dominik Hourle einen guten Start und viel Erfolg!



Marc Bröker



Dominik Hourle

Erfolgreiche Teilnahme unserer beider Mitarbeiter Thomas Schitz und Rasim Ciric am Werberseminar im Werk.



Erfolgreicher Abschluss der Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker Gabriel Esteves

Wir freuen uns, dass unser Auszubildender Gabriel Esteves seine Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker erfolgreich abgeschlossen hat. Während der Lehrzeit bewies er handwerkliches Geschick, großes Engagement und hohe Lernbereitschaft. Künftig verstärkt Gabriel die Fenstermontage und setzt sein Wissen dort praxisnah ein.

Wir gratulieren herzlich und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg dabei! Wir sind sehr stolz auf seine Leistung. Auf dem Bild präsentiert Gabriel sein Gesellenstück – ein eindrucksvoller Beleg für seine Fertigkeiten und kreativen Ansätze.



Bericht aus
Herrieden



Spenden Aktion 2024

Unter dem Motto „Lasst einen Traum wahr werden“ haben wir auch in 2024 wieder die Spendenaktion, zu Gunsten von Between Borders, durchgeführt. Ein herzliches Dankeschön an alle die sich daran beteiligt haben.

Insgesamt konnten wir am Schluss des Jahres einen Gesamtbetrag in Höhe von 9645,00 Euro für den gemeinnützigen Verein „Between Borders“ zusammenbekommen.

Mit dieser Spende können wir auch für das Jahr 2025 wieder die laufenden Kosten für den Kindergarten in Piang Luang komplett übernehmen und es bleibt noch ein kleines Polster für das Folgejahr. Der Spendenbetrag setzt sich wie folgt zusammen:

VB Berlin	800 €
VB Gießen	455 €
VB München	1.110 €
VB Nürnberg	80 €
VB Schorndorf	200 €
VB Stuttgart	200 €
WS/TS/Haug/Hagemann	2.200 €
Herr Armin Haspel	1.000 €
hapa AG – Vorstand	3.000 €
Frau und Herr Wunsch 12x50 Euro	600 €
Gesamt	9.645 €

Die Kinder sagen wiederum ein herzliches **DANKESCHÖN** für die jährliche Unterstützung. Nur durch die großzügige Spendenbereitschaft kann eine 100%ige Finanzierung des Ho Num Kindergarten sichergestellt werden.

Aktueller Bericht über Burma und den durch die Weihnachtsaktion unterstützten Kindergarten:

Claudia und Armin Haspel waren Ende November – Anfang Dezember im Norden von Thailand an der Grenze zu Burma (Myanmar) vor Ort und haben die von Between Borders unterstützten Projekte und die Partnerorganisation SWAN besucht. Aufgrund der politischen Situation in Burma (Myanmar) kann man nach wie vor nicht ins Land einreisen. Die Zahl der Flüchtlinge, entlang der Grenze zu Thailand steigt leider immer weiter an.

Seit 2007 unterstützt between-borders nunmehr den HoNumKiga, diesen sicheren Ort für Kinder von Migrantenfamilien aus Burmas Shan-Staat, direkt an Thailands Grenze zu Burma. Die Kinder genießen diesen Ort und die liebevolle Betreuung der erfahrenen Erzieherinnen. Es gibt täglich ein ordentliches Essen und immer genug zu trinken. Der Kindergarten ist dank unserer jährlichen Unterstützung in einem sehr guten Zustand.

Mit der Hilfe und Unterstützung der Firma Hapa werden wir weiterhin sicherstellen, dass der Ho Num Kindergarten ein sicherer Ort zum Spielen und Lernen bleibt. Auch für dieses Jahr haben wir schon unseren Flug gebucht. Am 14.11.2025 werden wir, Claudia und Armin Haspel, wieder nach Thailand reisen und uns selbst ein Bild vor Ort machen. Unser erster Vorstand, Marcus, ist aktuell vor Ort und besucht alle Projekte entlang der Grenze.

Unter www.between-borders.de können Sie sich noch zusätzlich über die Arbeit unseres gemeinnützigen Vereins informieren. Weiterhin können Sie unter www.shanwomen.org auch noch ein wenig mehr über unsere Partnerorganisation vor Ort erfahren.

Wir würden uns freuen, wenn Sie auch in diesem Jahr wieder bei der Weihnachtsaktion mitmachen. Es ist immer wieder schön Menschen zu treffen, die mit dem wenigen was sie haben zufrieden sind.



sagt die U15 der
Spielvereinigung
Ansbach

Die U15 Bayernliga Mannschaft der Spielvereinigung Ansbach rund um das lokale Nachwuchstalent der Jugend Nationalmannschaft Dana Kessler erhält Winter Trainings Tops von der hapa AG.

Eine ganz besondere Fußball- Nachwuchsspielerin gibt es hier im Umkreis bei der U15 Bayernliga Mannschaft der Spielvereinigung Ansbach. Dana Kessler spielt als einziges Mädchen

in dem U15 Kader der Spielvereinigung und nicht nur das, darüber hinaus ist Sie eines der großen Talente in der Jugend Nationalmannschaft.

Wir haben uns auf Anfrage entschieden ,

einmalig diese besondere Mannschaft aus der Region und unserem Umfeld mit der Ausstattung von Winter Trainings Tops zu unterstützen und damit die Weihnachtsgeschenke für die Vorbereitung bereitzustellen. Die Oberteile tragen groß auf dem Rücken des ganzen Kaders unser Firmenlogo und werden bei jeder Trainingseinheit – wie auf den Bildern schön zu sehen, genutzt.

Die Mannschaft hat die Spende aus unserem Haus auch umgehend mit tollen Erfolgen quittiert, so konnten sie sich als Hallen- Bezirksmeister ohne Gegentor für die Bayerische Hallen Meisterschaft qualifizieren. Dort gelang dann Anfang Februar noch eine sehr anerkennenswerte Leistung mit einem hervorragenden 3. Platz.

In dem Turnier musste man sich nur dem späteren Turniersieger „Würzburger Kickers“ geschlagen geben und verpasste so den Einzug ins Finale.

Der Rückrundenstart lief ebenso nach Maß und mit zwei Siegen an den ersten beiden Spieltagen reiht sich der Kader unter Trainer Markus Emmert auf Platz 4 der Tabelle ein.



