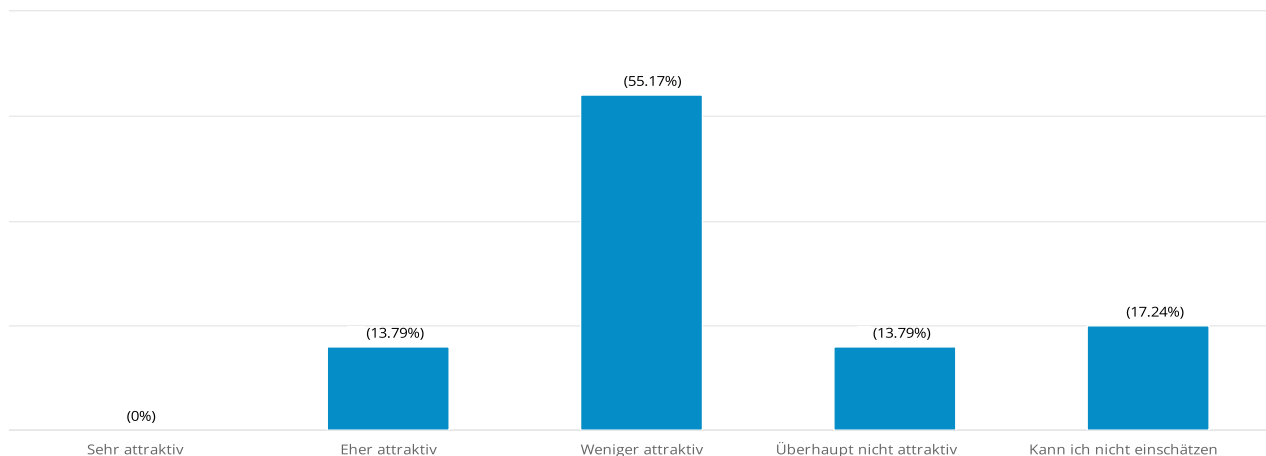


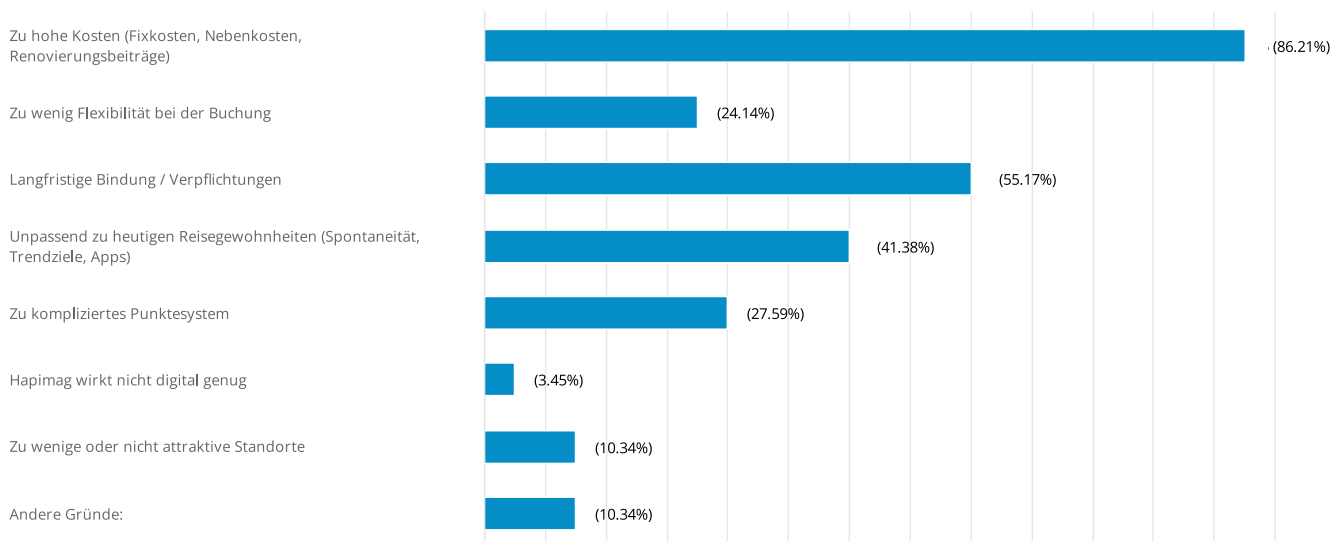
Wie wird Hapimag für junge Urlauber attraktiv?

Wie attraktiv ist das Hapimag-Modell aus ihrer Sicht für jüngere Generationen (unter ca. 40 Jahren)?



(Mehrfachauswahl möglich)

Welche Gründe führen ihrer Meinung nach dazu, dass jüngere Menschen Hapimag heute weniger attraktiv finden?



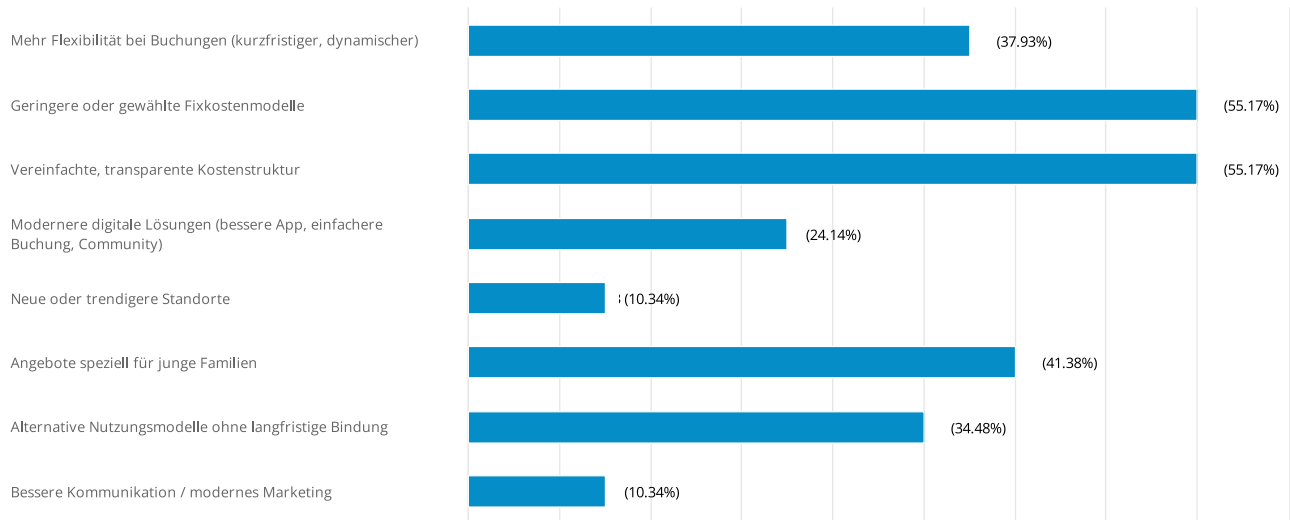
"Andere Gründe:" Text Antworten:

Zu unbekannt und zu wenig Zielgruppen fokussiert

Junge Menschen müssen direkt (mit persönlicher Ansprache!; das ist den Jungen wenig bekannt. Daß sie gern ausweichen, ist kein Grund, sie nicht anzusprechen. Die Telefonnummern sind bekannt und sonst über die Eltern!!angesprochen werden. Nicht per digitale Systeme!

Es ist leider alles zuteuer geworden. Der Punktepreis ist überhaupt nicht akzeptabel. Wir lieben Hapimag, können es uns aber bald einen Urlaub nicht mehr leisten, da wir immer Punkte dazukaufen müssen. Zu einem Preis von 8 Euro nicht mehr möglich. Diese Meinung vertrete ich nicht alleine ber

Welche Maßnahmen sollte Hapimag ergreifen, um für jüngere Menschen attraktiver zu werden?



Haben Sie dazu andere Vorschläge?

Text Antworten:

Es ist still geworden um HAPIMAG. Es gibt keine oder kaum größere Informationen / Werbung.

Die "Verwaltung" lebt weitgehend "für sich"!. Erreichbare Köpfe und Bereiche sind unbekannt.

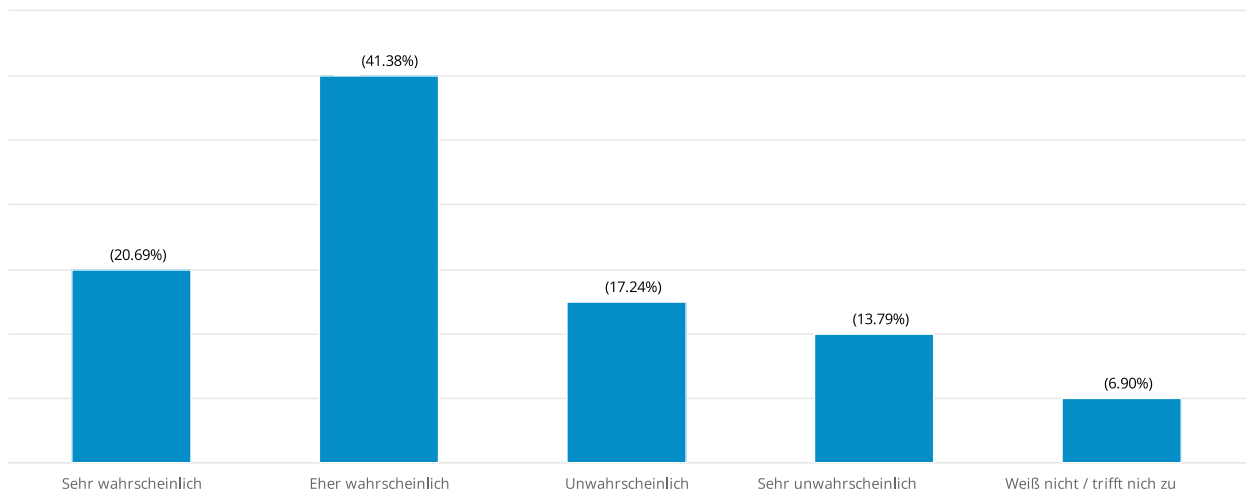
Telefonische Erreichbarkeit wird wenig angeboten, jedenfalls nur unauffällig. Bekannte Telefonnummern sind ebenfalls schwer zu finden.

Das "Sprechen" mit gut Informierten ist umständlich.

Die digitale Erreichbarkeit ist mir unbekannt.

Umfragen sind zu selten. Auswertungen werden wenig transparent veröffentlicht.

Wie wahrscheinlich ist es, dass Hapimag-Aktien innerhalb deiner Familie an die nächste Generation weitergegeben werden?



Was bräuchte es, damit die nächste Generation die Aktien gerne übernimmt?

Text Antworten:

Hapimag müsste beweglicher werden bei einer Unterbrechung - Stilllegung von Aktien - dann müsste der Verkauf der Aktien auch möglich bleiben. Habe im Jahr 2026 einen Bekannten empfohlen, dieser wurde sofort angerufen und versucht nur den Kauf der Aktien von Hapimag direkt schmackbar zu machen, nicht die Aktien auf dem Marktplatz. Gleichzeitig wollten sie dem Bekannten Unterlagen zusenden, was bis heute nicht erfolgte. Mein Bekannter hat Abstand vom Kauf von Aktien von Hapimag genommen. Vor allem stört ihn dass ein Ausstieg von Hapimag mehr als erschwert wird.

Punktebelastung ist zu hoch geworden

Ein mir Airbnb vergleichbares Angebot, was Kosten und Flexibilität betrifft.

Keine hohen Fixkosten, Nebenkosten oft so hoch wie Gesamtkosten in privaten Unterkünften

Einen Urlaub, der bezahlbar bleibt und viel mehr Werbung über z.B. Instagram und Co

Kosten sollten reduziert werden, Punktebedarf ebenfalls reduzieren

Geringere insbesondere Fixkosten.

Änderung der aktuellen Flex-Option, da dadurch Urlaube "vorsorglich" geblockt werden (für interessierte Mitglieder nicht mehr buchbar sind) und dann kurz vorher kostenfrei storniert werden. Die Kosten sollten anfallen, wenn storniert werden muss und nicht wenn man den Urlaub in Anspruch nimmt!

Mit 60 Punkten pro Aktie können junge Leute, mitunter Studenten, in der Hauptsaison nicht viel ausmachen.

Das System ist anscheinend auf Aktienkauf ausgelegt. Dies wiederum verursacht jedoch hohe Fixkosten zu Jahresbeginn - nach den Weihnachtsfeiertagen, wo schon für Geschenke größere Summen (bei gleichzeitig überschaubarem Budget) ausgegeben wurden, ist es da nicht verwunderlich, wenn sich diese Personengruppe von einem zu hierarchischen, steifen System trennt bzw. dieses System nicht übernehmen will.

Aus meiner Sicht wird es Hapimag früher oder später nicht mehr geben, da m.E.n. die Priorität auf den schnellen Verkauf und nicht auf die Kontinuität ausgelegt ist.

Also unsere Kinder haben Hapimag sehr genossen (90er, 00er Jahre), sodass ich mir gut vorstellen kann, dass sie die Aktien übernehmen werden, auch wenn es nicht mehr so attraktiv ist, wie zu unserer Zeit.

Geringe Jahreskosten bzw. die Möglichkeit eine "Auszeit" zu nehmen um mehr Flexibilität zu haben.

Geringere Jahresgebühren, geringere Nebenkosten vor Ort

Preisreduzierung aller Kosten. Vieles ist zu teuer...leider... die Preise in der Gastronomie sind Schweizer Preise. Für die restlichen Gäste einfach zu teuer. Eine Familie mit z.B. zwei Kindern geht daher lieber in ein All Inclusive Hotel

Geringerer Jahresbeitrag Lukrative Ziele ggf. auch durch Anmietung (keine Luxuswohnungen zu unerschwinglichen Preisen)