

Mörschwil, 16. März 2007

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Kunden.

Die Händlertagung am Montag, 26. Februar 2007 war ein voller Erfolg. Wir bedanken uns bei allen Damen und Herren, die sich die Mühe gemacht haben nach Mörschwil zu kommen.

Für diejenigen, die da waren, soll dieses Schreiben eine Art Protokoll darstellen. Für die Andern ist es die Information der besprochenen Themen.

Die Firma HAG gibt es seit April 1944. Viele von Ihren Geschäften gibt es schon ebenso lang oder sogar noch länger. Sie werden mir beipflichten, wenn ich behaupte, dass die Modell-Branche und insbesondere die Modelleisenbahnbranche schon wesentlich bessere Zeiten erlebt hat. Obwohl wir bereits in den 80er Jahren gespürt haben, dass die Jugend nicht mehr in gewohnter Masse auf Modelleisenbahnen anspricht, haben wir damals die Zeichen der Zeit vielleicht etwas zu wenig ernst genommen und uns einfach intensiver auf den Erwachsenenmarkt konzentriert. Die Nachwuchsförderung haben wir beflissentlich den Grossen in unserer Branche überlassen. Ich erinnere da an subventionierte Anfangspackungen, Entwicklung von kinderfreundlichen Bahnen, wie Alfa-Bahn usw. Diese riesigen Investitionen, die z.B. Märklin in solche Projekte gesteckt hat, hätten wir uns ja auch gar nicht leisten können. Und wenn wir heute zurückblicken, haben all diese Massnahmen das Blatt ja auch nicht zu wenden vermocht. Nun kann man sich fragen, waren die Massnahmen zu spät oder zu wenig. Wir wissen es nicht. Nun die Stückzahlen gingen jedenfalls immer mehr zurück. Diese Tatsache hat man mit Sortimentserweiterung und Variantenvielfalt wett zu machen versucht. Was bedeutet das? Es bedeutet immer grösseren Aufwand bei schwindender Rendite. Ein Beispiel: Unsere Jahresplanung von 1986 enthielt gerade mal 7 verschiedene Lokomotiv-Typen, was aber eine Gesamtstückzahl von 23'000 Einheiten bedeutet hat. Unsere Jahresplanung des Jahres 2006 enthielt 43 verschiedene Lokvarianten, ergaben aber nur 11'000 Einheiten. Dies sagt wohl alles !

Wie können wir gemeinsam die Situation verbessern.

Sie können sich vorstellen, dass für den Hersteller nur über den Preis oder über die Stückzahl Rendite zu erreichen ist. Über den Preis brauchen wir nicht zu diskutieren, der ist so schon am oberen Limit. Also müssen wir versuchen die Stückzahlen wieder auf ein annehmbares Niveau zu bringen. Diese sind nämlich zur Zeit an der untersten Grenze des Machbaren angelangt, nämlich gerade mal 10% von dem, was wir noch vor 15 Jahren hergestellt haben. Wir sind uns dabei aber bewusst, dass der Markt zur Zeit nicht grösser wird. Es geht also darum, Marktanteile zu gewinnen.

Nachwuchsförderung:

Auch wir wollen unseren bescheidenen Beitrag zu diesem Thema leisten.

Wir unterstützen zur Zeit gerade eine, über mehrere Jahre geplante Familien- Ferien Kampagne der Toggenburg Tourismus Organisation. Kurz und bündig erklärt:

Wer als Familie im Toggenburg Urlaub macht, kann seine Kinder jeden Tag in ein Kinder-Camp anmelden. Diese Kindergruppen haben dann geführte Erlebnistage, unter Anderem auch 2 Eisenbahntage wo sie mit der SOB nach Herisau fahren, dort die Werkstätten der SOB besichtigen. Am Nachmittag erleben sie eine Werksbesichtigung bei uns, in der Firma HAG. Auf dem Rückweg besuchen sie die ehemals grösste Spur 0 Anlage in Lichtensteig.

Seite 2/6

Am nächsten Tag haben die Kinder im Hotel Säntisblick in Alt St. Johann Gelegenheit gemeinsam eine Modelleisenbahn aufzubauen und zu spielen. Auf diese Weise hoffen wir, dass der eine oder andere vom Eisenbahnvirus angesteckt wird.

Urlaub im Toggenburg ist sehr familienfreundlich und preiswert. Sie sehen dazu in unserem neuen Katalog, auf Seite 106, einen verlockenden Wettbewerb.

Sie können uns helfen, indem Sie die Prospekte, die Ihnen Charles Berner bei seinem nächsten Besuch mitbringen wird, an Ihre Kunden abgeben.

Qualitätsverbesserung unserer Produkte:

Die überzeugendste Werbung ist das Produkt selbst !....Eine alte Weisheit !

Eine gute Massnahme um Marktanteile zu gewinnen ist also die Verbesserung und Modernisierung älterer Produkte.

Wir haben beschlossen, alle unsere Lokomotiven einer Überarbeitung zu unterziehen. Ab sofort wird jede HAG Lok die das Werk verlässt folgende Neuerungen aufweisen:

3-Leiter Wechselstrom:

- Verbesserte Stromführung im Massenbereich.
- Platine mit 21-Pool Schnittstelle für Decoder.
- Bereits mit einem ESU V3.0 modernster Bauart ausgerüstet.
- Kupplungsadapter nach NEM 362.

2-Leiter Gleichstrom:

- Verbesserte Stromführung im + und – Bereich. Haftreifen nur noch auf einer Achse, um die andere Antriebsachse zur Stromaufnahme zu nutzen.
- Platine mit 21-Pool Schnittstelle und Überbrückungsstecker, der jederzeit gegen den ESU V3.0 Decoder ausgetauscht werden kann.
- Kupplungsadapter nach NEM 362.

Neu, werden alle älteren Lokomotiven zusätzlich mit einer neuen LED Front-Beleuchtung und Schlusslicht ausgerüstet. Dabei werden automatisch neue Lichtleiter fällig und wo noch keiner war, kommt auch der Führerstand hinzu.

Als erster Loktyp profitiert die Re 4/4 I von diesen Massnahmen. Die ersten wurden schon Ende März ausgeliefert.

In der Folge werden dann sukzessive die Re 4/4 II , Re 6/6, Ae 6/6, BLS Re 4/4, Ae 4/4 und Ae 8/8 und schliesslich auch alle Re 456 diese Neuerungen erfahren. Bitte haben Sie Verständnis, wenn dies nicht alles in diesem Jahr geschehen kann.

Ihr Beitrag zur Verkaufsförderung dieser Artikel ist natürlich, wenn Sie den Kunden auf diese Neuerungen aufmerksam machen und ihm sie zeigen.

Sie werden sich zu Recht natürlich jetzt fragen, was geschieht mit Ihren Lagerbeständen. Nun theoretisch können wir Ihnen anbieten diese auch nach und nach umzubauen. Wenn wir aber davon ausgehen, dass da zum Teil noch wesentlich ältere Jahrgänge, die möglicherweise in WS noch nicht digitalisiert sind, anfallen würden, so muss ich Ihnen sagen, dass der Umbau inkl. Digitalisierung auf ca. Fr.200.- zu stehen kommt. Sie können also sich selbst und uns Umtriebe sparen, wenn Sie diese Artikel mit Preisnachlass verkaufen.

Unser neuer Katalog, auch eine verkaufsfördernde Massnahme.

Die Philosophie: Er soll jetzt jedes Jahr neu als aktualisierte Ausgabe erscheinen.

Wenn jemand aus dem Katalog etwas bestellt, so ist es entweder am Lager oder es wird im aktuellen Jahr produziert.

Seite 3/6

Sie sehen vor allem bei den Lokomotiven :

- Ein rotes N für Neuheit
- Ein grünes L für Lagerartikel, solange Vorrat
- Ein blaues W für Wiederauflage

So ist gewährleistet, dass jeder abgebildete Artikel im laufenden Jahr geliefert werden kann.

Bei den Wagen ist sowieso unser Ziel, dass 80 % des Sortiments ab Lager lieferbar sein sollte.

Das neue Nummernsystem.

Nachdem wir mit 3 Stellen am Anschlag waren, sind wir sozusagen gezwungen gewesen ein neues Nummernsystem einzuführen. Viele unserer Fachhändler haben ohnehin längst danach verlangt. In Zukunft ist es möglich jeder neuen Farbvariante und jeder neuen Loknummer auch eine neue Artikelnummer zu geben ohne Zusatz-Bezeichnung wie Cyba II, Post Jubi. usw.

So funktioniert es:

Lokomotiven:

Die ersten 2 Zahlen zeigen die Artikelgruppe an. Es sind dies bis jetzt deren 39. Die nächsten 3 Zahlen zeigen die fortlaufende Nummer innerhalb der Gruppe. Mit diesen 5 Zahlen ist eigentlich der Loktyp, die Lackierung und andere Spezialitäten identifiziert.

Die 2 letzten Zahlen, nach dem Bindestrich zeigen die Stromart an:

- -20 für 2-Leiter Gleichstrom analog
- -21 für 2-Leiter digital
- -22 für 2-Leiter digital mit Sound.
- -31 für 3-Leiter digital und analog
- -32 für 3-Leiter digital mit Sound

Im Katalog ist diese Strom-Code-Liste auf jeder Seite einmal aufgeführt.

Wagen:

Bei den Wagen zeigen die ersten 2 Zahlen ebenfalls die Artikelgruppe an. Dann werden innerhalb der Gruppe die verschiedenen Varianten mit den nächsten 3 Zahlen von 000 bis 999 fortlaufend nummeriert, wobei die gerade Zahl die 3-Leiter und die nachfolgende ungerade Zahl die 2-Leiter Version bedeutet.

Bei den Lokomotiven werden wir also jeder neuen Re 6/6, mit einem anderen Wappen auch eine neue Artikelnummer geben. Konsequenterweise wird also auch eine neue, rote Re 4/4 mit einer andern Betriebsnummer, eine neue Artikelnummer bekommen.

Nicht ganz so bei den Wagen.

Hier bekommt ein Wagen nur dann eine neue Artikelnummer, wenn er gegenüber der Normalausführung noch ein Globi aufgedruckt hat oder weil er eine andere Ladung hat, nicht aber weil er eine andere Betriebsnummer bekommen hat. Dies würde zu weit führen. Wagen werden in grösseren Stückzahlen hergestellt und wir wechseln in der Regel alle 300 Stück die Betriebsnummer.

Zusammenfassend.

4 Fakten die zu höherer Nachfrage führen sollen:

- 1.) Nachwuchsförderung. Wir diskutieren übrigens auch eine Einsteigerpackung zu lancieren. Dazu gehören auch unsere Ausstellungstätigkeiten, Spenden für Wettbewerbe, usw.
- 2.) Die Überarbeitung und Modernisierung älterer Loktypen. Die generelle Digitalisierung der WS Ausführungen und die modernste Schnittstelle in allen Ausführungen.
- 3.) Der neue Katalog, der jährlich neu unser aktuelles Sortiment aufzeigt und so zum kaufen animiert.
- 4.) Ihre geschätzte Mithilfe uns zu empfehlen und uns zu fördern.

Steigerung des gegenseitigen Vertrauens und der Motivation.

Kernpunkt:

Wir möchten unser Händlernetz neu strukturieren. Wir möchten die Guten mehr belohnen als die weniger Guten. Doch was ist langfristig gesehen gut ?

Ist viel Umsatz gut ?

Ist ein schöner Laden gut ?

Ist der Händler für uns gut, der selber HAG Fan ist ?

Sind lange Öffnungszeiten gut ?

Ist ein Ersatzteil- und Reparaturdienst im eigenen Laden gut ?

Ist eine Schleuderpreis-Politik gut ?

Ist Internet-Präsenz gut ?

Wie wichtig ist der Standort eines Händlers ?

Einen Händler zu beurteilen und all diese Kriterien zu berücksichtigen ist gar nicht so einfach.

Da aber das Resultat für den Fortbestand der Firma HAG und der Marke HAG gut sein muss, werden Sie die Beurteilung wohl uns überlassen müssen.

Wir sind der Meinung, dass ein bisschen von allen genannten Kriterien gut ist.

Und gut heisst:

- Exklusivität und Wertschätzung des Produktes, gutes Image des Produktes.
- Vertrauen und Verständnis zwischen Kunden und Lieferant.
- Einigermassen stabile Preise, die für Produzent und Händler eine Rendite möglich machen.
- Zufriedene Kunden.
- Gute Zahlungsmoral.
- Steigende Umsätze und Gewinne.

Die neue Rabatt- Abstufung.

- | | |
|---------|----------------------------------|
| 1) 26 % | +2 % bei Zahlung innert 10 Tagen |
| 2) 28 % | " |
| 3) 30 % | " |
| 4) 32 % | " |
| 5) 34 % | " |
| 6) 36 % | " |

Seite 5/6

Diese Abstufung lässt eine feinere Unterscheidung unserer Kunden zu.

Neuer Bonus für Frühbesteller!

Es ist fast unmöglich nach der Nürnberger Messe eine seriöse Produktionsplanung zu machen, wenn immer weniger Händler in den ersten 2 Monaten des Jahres Ihre Bestellung platzieren. Es geht vor allem um die Neuheiten.

Auf das neu beginnende Jahr, resp. auf die Messe hin werden am meisten Neuheiten kreiert und geplant. Aber wenn wir nach der Messe von einer Neuheit wesentlich weniger Bestellungen haben als Händler, dann müssen wir frustriert feststellen, dass nicht einmal jeder Händler ein Stück bestellt hat. In der Hoffnung, dass unser Aussendienst, Herr Charles Berner, dann nach der Messe noch Bestellungen hereinbringt, warten wir mit der Festlegung der Produktionsstückzahl. Wir können aber nicht lange warten, sonst haben wir bis Mai keinen Umsatz.

Sie verstehen was ich sagen will.

Darum hatten wir folgende Idee:

Das Neuheiten – Abo.

Mit dem Formular, das Sie ebenfalls in dieser Post finden, schreiben Sie sich für das Abo ein, Es ist gleichzeitig ein kleiner Vertrag zwischen uns.

Sie bekommen von uns automatisch jede Neuheit in der Stückzahl die in Ihrem Neuheiten-Abo steht, ohne dass sie eine Bestellung schicken müssen und ohne dass wir Sie fragen.

Das heisst für uns, wir haben im Januar schon mal unsere Abo-Bestellungen für Neuheiten als Grundstock.

Ihr Vorteil wird es sein, dass Sie garantiert als erste beliefert werden und auf diese Artikel einen zusätzlichen Bonus von 4% bekommen.

Als Neuheiten gilt jeweils das, was wir auf spezielle Neuheitenliste für Abo-Kunden setzen, die Sie jeweils im Januar zugeschickt bekommen. Eine erste Liste für das Jahr 2007 liegt diesem Schreiben bei.

Bereits haben sich erste Partner bei uns eingeschrieben. Haben Sie den Mut, dies ebenfalls zu tun !

Wenn Sie nun bei einer bestimmten Neuheit das Gefühl haben, in Ihrer Gegend unverkäuflich zu sein oder nur einmal statt zweimal verkauft werden kann, dann rufen Sie uns an und tauschen diese gegen eine zusätzliche andere Neuheit ein.

Verkaufsunterstützung.

Wir werden auf Anregung einiger Geschäftspartner in naher Zukunft ein kleines Display an Sie ausliefern auf dem Sie jeweils die aktuellste Hag Lok aufstellen können und so, zusammen mit einer ebenfalls gelieferten Informationstafel in Ihrem Schaufenster auf das neue Produkt aufmerksam machen können.

Helfen Sie uns auf diese Weise die Stückzahlen wieder zu steigern und denken Sie daran:

Was Sie in Ihrem Geschäft ausgestellt haben, was der Kunde sehen und in die Hand nehmen kann, verkauft sich 10 x leichter als wenn dieser Artikel bei uns im Lager liegt.

Nun möchte ich Sie noch kurz über unseren neuen Teilhaber, Herr Martin Schips aufklären.

Herr Martin Schips ist selbst schon Inhaber der Firma Schips AG, die Industrie-Nähautomaten herstellt. Er ist seit 2005 Mitglied in unserem Verwaltungsrat und seit August 2006 Mitinhaber der Firma HAG. Ausser, dass er uns massgebend finanziell unterstützt, wird er sich eher im Hintergrund um das Gesamtmanagement, Finanzwesen, Personalfragen und Neuentwicklungen kümmern. Er ist ebenfalls in Mörschwil wohnhaft und daher praktisch jeden Tag für die Firma HAG tätig.

Nun hoffen wir auf eine möglichst motivierte Unterstützung unserer Massnahmen und somit der Marke HAG.

Wir wünschen Ihnen gute Gesundheit und gute Geschäfte für die Zukunft .

Der Geschäftsführer und das HAG Team,

Werner Gahler

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'W. Gahler', with a long horizontal stroke extending to the right.

PS. Wir sind zur Zeit dabei, alle unsere Partner neu zu klassieren. Sie werden demnächst informiert, in welche Rabattstufe Sie zukünftig fallen werden.