

# Zurück im Spiel

**A**ls ich Holland Lift gekauft habe, war es ein Unternehmen, in das die Menschen den Glauben verloren hatten und dachten, dass es nicht überleben würde“ erzählt Roger Tracy, der Mann, der das Unternehmen gekauft hat.

Das war vor einem Jahr und Tracy ist inzwischen mehr denn je davon überzeugt, dass die allgemeine Meinung falsch war.

„Als ich zum ersten Mal das Werk von Holland Lift betrat, war mir sofort klar, dass es sich um ein gut entwickeltes Produkt handelt und dass Holland Lift nicht Massenwaren zu Niedrigpreisen herstellt“, berichtet er.

Dieser Eindruck blieb und der neue Eigentümer verfolgt weiter diese Firmenpolitik, die sich auf die Herstellung von Spezialprodukten konzentriert um Nischenmärkte gut zu bedienen. Konsequenterweise hat Holland Lift auch keine Pläne eine vollständige Produktlinie anzubieten. Stattdessen wird daran festgehalten, das zu tun worin sie gut sind – die Produktion großer Scherenbühnen.

„Wir haben eine kleine feste Basis, auf die wir weiter aufbauen – unsere erste Aufgabe war es, dass Vertrauen des Marktes zurück zu gewinnen, um dann darauf aufzubauen“ sagt Tracy. Der große Messestand auf der Apex war ein Teil des Wiederaufbaus der Vertrauensbasis. Tracy spürte, dass dies eine ideale Gelegenheit war, um zu zeigen, dass Holland Lift die Turbulenzen der letzten Jahre überlebt hat, als es von Terex gekauft wurde, fast an Haulotte verkauft und schließlich an ihn übergang.

Die Apex war ebenso eine Gelegenheit für Holland Lift, um den Angestellten zu zeigen, dass das Unternehmen die Richtung gewechselt hat und sich nun vorwärts bewegt – alle Angestellten wurden zur Messe eingeladen damit sie den eigenen Stand sehen und die Produkte mit denen des Wettbewerbs vergleichen konnten.

## Der neue Eigentümer

Wer ist eigentlich Roger Tracy, der Mann der Holland Lift gekauft hat? Die Antwort darauf ist etwas schwierig, da er Eigenwerbung scheut und einfach von sich sagt, dass er vom Ingenieur zum Geschäftsmann wurde und seine Firma Stoneham Equipment unterschiedliche Interessensgebieten wie

**Viele Leute dachten, dass die Tage von Holland Lift gezählt seien – bis ein geheimnisvoller Investor das Unternehmen gekauft hat. Tim Whiteman sprach mit dem neuen Eigentümer.**

Mit einem großen Stand präsentierte sich das Unternehmen auf der Apex



Das erste Modell aus diesem Jahr, die Q-135DL24-TR



Die M-250DL27-4WD ist die jüngste Entwicklung aus dem Hause

Landwirtschaftsmaschinen oder Gerätschaften für Eisenbahnen hat. Als Brite geboren lebt er nun schon seit vielen Jahren in den USA und prüft nun intensiv ob sich Holland Lift Produkte auch in den Vereinigten Staaten gut vermarkten lassen.

„Wir müssen in unseren Heimatmärkten stark werden, bevor wir in den amerikanischen Markt gehen. Es gibt viele Vorschriften, die eine Maschine für die USA zuerst erfüllen muss. Wir prüfen jedoch sehr

sorgfältig, ob es dies wert ist.“

Roger Tracy ist davon überzeugt, sein Geld mit Holland Lift gut investiert zu haben. Bevor er das Unternehmen gekauft hat besuchte er Großkunden und „alle erzählten mir, dass die Qualität und die Verlässlichkeit der Holland Lift Produkte ausgezeichnet sind“. Er sieht seine Rolle darin, dem Unternehmen auf lange Sicht hin Stabilität zu geben und betont, dass er keine kurzfristigen Pläne habe, das Unternehmen schnell wieder zu verkaufen:

Auf der Apex erklärte Tracy: „Wir haben nun neun Monate daran gearbeitet und schon haben wir ein neues Modell“. Fünf Einheiten sind rechtzeitig zur Apex gebaut worden und alle wurden verkauft. Kunden sind unter anderen Gunco, Riwal, Doornbos und Bac.

Und in Zukunft? „Wir werden viele weitere verkaufen“ sagt Tracy mit einem sehr zuversichtlichem Lächeln.



Roger Tracy