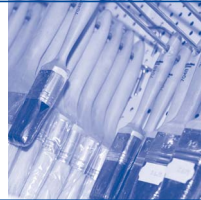
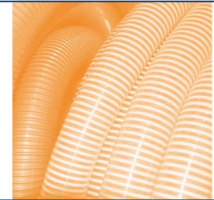


## ESSKA Maschinen Vertriebs-GmbH



**ESSKA**.de



Rund 30.000 Artikel vom PVC-Schlauch über Sägeblätter bis zur Vakuumanlage für Segelmachereien stehen im Online-Katalog des technischen Handelshauses ESSKA. Obwohl sich Geschäftsführer Peter Halbig und Geschäftsführerin Eike-Maria Gerke erst vor drei Jahren für das Internet als zusätzlichen Verkaufsort entschieden, macht der Billbrooker Betrieb mittlerweile hier etwa 90 Prozent seines Umsatzes. Die Neuausrichtung wurde durch eine Beteiligung der BTG unterstützt.

„Wir haben unser Unternehmen auf den Kopf gestellt“, erinnert sich Eike-Maria Gerke an die Einführung des Vertriebs über das Internet. Im klassischen Vertrieb hatte ESSKA bis Anfang 2003 etwa 100 Stammkunden. Der Umsatz betrug rund 1,5 Millionen Euro. Über die dreisprachige Homepage [www.esska.de](http://www.esska.de) und das Listing in der Suchmaschine Google werden derzeit täglich 30 bis 40 neue Käufer aus Industrie, Handwerk und Handel generiert. Selbst Privatkunden aus aller Welt kaufen via Internet beim Betrieb an der Wöhlerstraße.

*„Ohne die BTG hätten wir  
das Projekt nicht stemmen können.“*

Neben einer Kurzbeschreibung sieht der Interessent auch ein Bild und den Preis des Produkts und wird sogar aufgefordert, telefonisch in Kontakt mit ESSKA zu treten. „Das ist einmalig in unserer Branche“, sagt Halbig. ESSKA konkurriert nicht mit Baumärkten und Ebay, sondern grenzt sich durch „spezielle technische Produkte und hohe Lösungskompetenz“ ab. Viele der 30 Mitarbeiter in Billbrook, in Rostock und Schweden sind Techniker und Ingenieure. Rund 12.000 Seitenaufrufe im Web, durchschnittlich zehn Telefonanrufe pro Minute, zweistellige Umsatzzuwächse bis auf einen Jahresumsatz von 4,5 Millionen Euro und gute Deckungsbeiträge beweisen den Erfolg der Strategie.

Als ESSKA sich 2003, zwei Jahre nach dem Platzen der Internetblase, um eine Finanzierung des geplanten Wachstums bemühte, reagierten Banken und Sparkassen reserviert. Große private Equity-Gesellschaften kamen für ESSKA nicht in Frage. „Wir brauchten ja nicht drei Millionen Euro, sondern nur 150.000 oder 200.000 Euro“, sagt Halbig. Die BTG war da der richtige Partner, „zumal sie uns Herr im eigenen Haus sein lässt“, betont Halbig. Durch zwei Bürgschaften der BG über insgesamt rund 260.000 Euro wurde das Risiko auf weitere Schultern verteilt: „Das gibt unternehmerische Sicherheit.“



Der Geschäftsführer und die Geschäftsführerin der ESSKA Maschinen Vertriebs-GmbH: Peter Halbig und Eike-Maria Gerke