

20 *years*
of innovation



Schneller. Innovativer. Günstiger: Direct Handling feiert 20-jähriges Jubiläum und hat grosse Pläne für die Zukunft



Bei ihrer Gründung im September 2003 durch einen jungen Visionär hat Direct Handling den Mut bewiesen, mit ihrem damals einzigartigen Direkt-Vertriebskonzept in der Branche neue Wege zu gehen. Seitdem ist das Unternehmen immer wieder Innovationstreiber und hat sich in zwei Jahrzehnten zu einem der stärksten Player für Sockel und Profile in der Schweizer Bodenbelagsindustrie entwickelt. Zahlreiche Eigenmarken und patentierte Produkte sind auch über die Landesgrenzen hinaus bekannt und zementieren eine führende Stellung am Schweizer Markt. Das komplette Sortiment mit über 900 Artikeln ist ab Lager und sogar Over-Night lieferbar.

Nach wie vor lautet das Motto von Direct Handling: Schneller. Innovativer. Günstiger. Für seinen Erfolg setzt das Unternehmen vor allem auf Eigenmarken mit starken, patentierten Produkten, die alle ab Lager

verfügbar sind und ein hochmotiviertes Team, das für aussergewöhnlichen Kundenservice steht. Seit Juli 2021 agiert Direct Handling mit einem gemeinsamen Aussendienstteam für Profloor und enia flooring und unter dem Dach der **SHARKGROUP**. Kunden des Vollsortimenters profitieren nicht nur vom Direktvertrieb, sondern zusätzlich von hochattraktiven Synergien.

Mit den Partnerunternehmen Profloor und enia wird Direct Handling im Sommer 2025 auch das neue Bodenkompetenzzentrum der **SHARKGROUP** in Oberhasli beziehen und verfügt damit über eine der grössten und modernsten Bodenbelagsinfrastrukturen in der Schweiz: Auf über 15.000 m² finden sich Zentrallager, Büroflächen, Entwicklungslabor und Qualitätsprüfung sowie der Showroom der Gruppe. Für die Schweizer Bodenbelagsindustrie präsentiert sich Direct Handling damit mehr denn je als einer der innovativsten und vielseitigsten Partner.

Innovation trifft auf Beständigkeit

Begonnen hat alles mit einer mutigen Idee, die gegen alle damals in der Bodenbelagsbranche herrschenden Konventionen verstieß. Das Konzept, ohne Umwege einzukaufen und der Name Direct Handling waren Programm: Die Ware wurde von der Produktion über das junge Unternehmen direkt an den Verleger vertrieben. Der Mut, das Geschäft anders anzupacken als andere, hat sich gelohnt.

Im Laufe von zwanzig Jahren hat sich Direct Handling mit ihrer fortschrittlichen Infrastruktur, eigener Entwicklung und modernster Prüftechnik, direktem Zugang zu Produktionsstätten in aller Welt und einem neuartigen Vertriebsmodell als Trendsetter im Profil- und Sockelbereich etabliert.

Vom Start-up zum Vollsortimenter

Was mit einem 6-seitigen A4-Flyer, 6 Produktgruppen und 46 Artikeln begann, hat sich zu einem Vollsortimenter mit einem 92 Seiten

starken Katalog, 30 Artikelgruppen und über 900 Artikeln entwickelt. Das komplette Katalogsortiment und weitere Artikel sind ab Lager und innert 24 Stunden bzw. einem Over-Night-Service mit Auslieferung bis 7.00 Uhr verfügbar.

Ihr innovatives Konzept und das starke Portfolio haben Direct Handling zur ersten Wahl für das bodenlegende Fachhandwerk gemacht. Um auch künftig top zu bleiben, baut Direct Handling ihr Geschäftsmodell kontinuierlich aus. Ein globales Netzwerk zuverlässiger Hersteller, Aussendienstteam und Online-Shop, ein optimiertes Logistiksystem und die schlanke Verwaltung ergeben eine unschlagbare Kombination. Immer im Zentrum der Unternehmensstrategie steht das unkomplizierte, direkte Einkaufserlebnis mit äusserst wettbewerbsfähigen Preisen ohne Kompromisse bei der Qualität und man darf bereits gespannt auf weitere Zukunfts-Projekte sein.