



Gegründet wurde der Fliesenmax 1996 von den beiden Geschäftsführern Gottfried Classen und Bert Wirtz. Zu dieser Zeit wurde Fliesenmax als klassischer Discounter für Fliesen, also mit sogenannten Abholmärkten, konzipiert und eröffnet. Der Grundgedanke damals war, das Sortiment so aufzubauen, dass es die individuellen Bedürfnisse der Kunden - sowohl in Format als auch in den Oberflächen - befriedigen kann, dabei jedoch ein bestimmtes Preisniveau nicht überschreitet.

Das Konzept funktionierte - und fand 2006 die Aufmerksamkeit großer Baumarktketten mit der Folge, dass Fliesenmax Sortimenter und Konzeptionist für führende Baumärkte wurde.

Heute beliefern wir mit Fliesenmax bundesweit über 400 Standorte. Und aus der Idee von 1996 entwickelte sich ein stetig wachsender Handelsbereich. Unser Hauptfirmensitz befindet sich in Heinsberg-Dremmen, wo wir auf 30.000 qm Fliesen, Fliesenchemie und Gartenprodukte lagern.

Unsere Produkte stammen größtenteils aus Deutschland, Spanien und Italien; sie werden aber auch in Portugal, der Türkei und China bezogen.

Im Juni 2013 ging dann der Online Shop des FliesenMax online, im Juni 2014 wurde der Standort Oberhausen, im April 2015 der Standort Siegen, im Oktober 2016 der Standort Dortmund, im Juni 2017 Bad Kreuznach, im September 2017 Bergisch Gladbach, im Juni 2018 Solingen, im Juli 2018 Osnabrück, im Januar 2021 Eschweiler, im März 2021 Krefeld und im September 2021 Hennef eröffnet.

Für die Zukunft ist der Ausbau des stationären Handels geplant. FliesenMax möchte weitere Standorte eröffnen, um dem Kunden den Multi-Channel Einkauf noch besser zu ermöglichen.

Makrostandort:

- Mittelstadt/Großstadt in NRW, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz
- EZG bei durchschnittlicher Wettbewerbsintensität mindestens 70-80.000 Einwohner
- idealerweise hohe DIY-Kaufkraft und perspektivische Erschließung von neuen Wohngebieten.

Mikrostandort:

- idealerweise innerhalb der Erschließungsfrequenz eines Gewerbegebietes
- gern in der Nähe eines Baumarktes oder anderer Bau- und wohnmarktnaher Vertriebskanäle (z.B. Baustoffgroßhandel, Möbelhäuser, Einrichtungshäuser, Sanitärfachmärkte oder Teppich- und Tapetenmärkte)

Objekt:

- ca. 1000 qm Flächenbedarf, davon 950 qm Hallen-Verkaufsfläche plus 50 qm Lagerfläche/Kommissionierzone
- keine Außenverkaufs- oder Außenlagerfläche
- Warenannahme nur zur Annahme, nicht zur Lagerung von Ware
- eigener direkter Zugang vom Parkplatz (möglichst nicht innerhalb eines Einkaufszentrums mit Zugang über Mall)
- idealerweise (kein Muss) rechtwinkliger Zuschnitt (50x20 bis 40x25) mit mittigem Eingang
- Automatik-Eingangstür
- Deckenhöhe 5,50m (mindestens 4,50m)
- Zementboden (Fließbeton, grau oder andere geeignete helle Böden; die Tragkraft des Boden beträgt mindestens 1,4 t/m²)
- Wände weiß getüncht
- 10-15 eigene Kundenparkplätze.
- Elektrik bzw. Beleuchtung: 300 Lux
- Telefon- bzw. Internetanschluß