

**EEN NIEUWE BELGISCHE RETAILER:
DE ALLEREERSTE VANDEN BORRE KITCHEN
OPENT HAAR DEUREN IN DROGENBOS!**

Drogenbos, 26 oktober 2016 – De lancering van een nieuwe Belgische winkelketen betekent dat het goed gaat met de keuken- en retailsector en gaat gepaard met jobcreatie. Vanden Borre (Groep FNAC/DARTY) en de groep FBD bundelen de krachten en richten samen hun pijlen op de nieuwe keukenspecialist Vanden Borre Kitchen. Het nieuwe merk beantwoordt zo de concrete vraag van de Belgische consument. Enerzijds is er de expertise van Vanden Borre met heel wat knowhow en vakkennis. Anderzijds de ervaring van FBD die gespecialiseerd is in de keukenretail via franchising. De allereerste Vanden Borre Kitchen in Drogenbos, met een showroom van 450 vierkante meter, opent morgen zijn deuren. Deze nieuwe keukenspecialist ligt in de deskundige handen van ervaren franchisenemer Patrick Smulders en zijn vennoot Nicolas Bontinck. De opening brengt 4 directe en 5 indirecte jobs met zich mee.

Service à la carte

De opening van deze nieuwe winkel beantwoordt aan de behoeften en verwachtingen van de klant om een steeds persoonlijker service op maat te ontvangen. "Deze samenwerking is het resultaat van een lange denkoefening om onze klanten een optimale service te kunnen bieden met de sterktes die we reeds in huis hadden. De klanten van Vanden Borre Kitchen zullen dus genieten van de expertise van onze twee groepen. " zegt Charles-Henri de Maleissye, Managing Director bij Vanden Borre. Loïc Patel, Voorzitter van de FBD Group bevestigt: "Deze samenwerking kwam er heel natuurlijk door de toegevoegde waarde die we elkaar te bieden hadden en om samen een nieuwe sterke naam op te bouwen."

Vanden Borre Kitchen stelt alles in het werk om hun klanten een persoonlijke service en diensten op maat te bieden. Hiervoor werkt het merk samen met gemotiveerde installatie- en montageteams. Zij ontfermen zich niet alleen over de installatie van een nieuwe keuken maar zorgen eveneens voor een nieuwe dimensie in het leven van hun klanten. Ook voor maatwerk kan de klant bij Vanden Borre Kitchen terecht. Zo kunnen klanten zowel de diepte en hoogte van de meubels kiezen om hun ideale keuken te ontwerpen. Ook bij het kiezen van kleuren kunnen klanten hun creativiteit de vrije loop laten voor zowel de binnens- als buitenkasten. Daarnaast voorziet het merk een uitgebreid aanbod van unieke werkbladen.

Vanden Borre duikt met haar klanten de keuken in

De terugkerende vraag van de consumenten naar meer maatwerk is de voornaamste reden voor het ontstaan van Vanden Borre Kitchen. Sterker nog, deze eerste winkel etaleert bepaalde functionaliteiten op basis van de behoeften van de klanten. Vanden Borre gaat hiermee aan de slag en herontdekt samen met de klant welke keukenstijl zij willen en wat het beste past bij hun huis en levensstijl. Zo stellen ze bijvoorbeeld 'Familie & veiligheid' voor, waarbij de ontwerpers rekening hielden met ouders en hun mini-ontdekkingsreizigers door keukens te voorzien die uitgerust zijn met koude deur oven zodat de kleintjes zich niet kunnen verbranden. Ook is er de keuken 'Ergonomie' waarin alles kan worden aangepast aan de morfologie van de gebruikers: de wasplaats is verhoogd ter compensatie van de diepte van de spoelbak, de kookplaat werd enkele centimeters naar beneden gebracht om de grootte van de pan te compenseren en de afwasmachine werd op hoogte geplaatst zodat je je niet volledig hoeft te bukken om de te vullen.

Lokaal en complementair team

Vanden Borre Kitchen werkt graag met lokale franchisenemers, dé manier om steeds dicht bij de klant te zijn. In Drogenbos wordt hij omringd door een uitstekend franchiseteam om zo de klanttevredenheid te garanderen.

Vanden Borre en FBD lieten de keuze voor hun eerste filiaal niet zomaar aan het toeval over. Zij laten deze primeur aan de intussen zeer ervaren franchisenemer Patrick Smulders en zijn vennoot Nicolas Bontinck, die jarenlang zijn rechterhand was. Zij stelden voor deze nieuwe professionele uitdaging een team van 4 verkoopsadviseurs en 5 monteurs samen. 'Werkgelegenheid creëren is altijd spannend. Zeker als het in mijn eigen regio is. Ik kijk er naar uit om deze werkplek te zien evolueren. Dit team bevat verschillende complementaire profielen. Iedereen zal met zijn eigen ervaring, vaardigheden en persoonlijke toets zijn steentje bijdragen. Een meer dan complementair team dus.' aldus franchisenemer Patrick Smulders.

Praktische info :

Eerste verkooppunt van Vanden Borre Kitchen, Paul Gilsonlaan 506, 1620 Drogenbos.

Openingsuren :

Open van maandag tot vrijdag van 10u tot 18u30 en op zaterdag van 9u30 tot 18u.

Over Vanden Borre Kitchen

Zijn expertise binnen de sector van keukentoeestellen en de kennis van de verwante keukengewoontes van de Belg, maken van Vanden Borre Kitchen de perfecte partner.

Enkele cijfers :

- Voorzien om 5 openingen per jaar te genereren
- 10 jaar garantie op de keukens en een levenslange garantie op de scharnieren.
- Klantenservice beschikbaar 6 dagen op 7 met mogelijkheid op zondag
- Voor meer informatie, surf naar <http://www.vandenborrekitchen.be>

Over Vanden Borre

Al van bij de start, vertrouwt Vanden Borre haar klanten voor 100% via de 'Akte van Vertrouwen'. Hierin worden 10 concrete toezeggingen naar klanten toe omschreven.

Vanden Borre is een groeiend bedrijf. Enkele cijfers :

- 62 winkels in België
- Meer dan 1.200 medewerkers, waarvan 230 in de winkel
- Omzet van 400 miljoen euro
- 185.000 leveringen per jaar
- 155.000 jaarlijkse bezoekers in de winkel
- Vanden Borre maakt deel uit van de groep FNAC/DARTY
- Voor meer informatie, surf naar <http://www.vandenborre.be>

Over FBD

FBD is de Europese leider van de franchise op de markt van de uitgeruste keukens. De groep heeft de voorbije 30 jaar een aantal merken ontwikkeld met elk een sterke identiteit met verschillende en complementaire marktpositionering. Elk merk heeft zijn eigen netwerk, maar wordt gedreven door gemeenschappelijke waarden die ze met de groep delen. Haar kracht ligt in de betrokkenheid van elk van haar medewerkers en partners om al haar franchisenemers efficiënt te ondersteunen. Door middel van een klantgerichte cultuur en het DNA van een echte winkelhouder bij alle 2.500 werknemers, versterkt de groep haar netwerk en verzekert haar succes.

Enkele cijfers :

- Meer dan 400 verkooppunten
- Aanwezig in 28 landen
- Omzet van 550 miljoen euro
- Objectief om over 1 jaar een omzet van 1 miljard te draaien

Perscontact:

FAMOUS Relations, Sophie Engels

Sophie.engels@famousrelations.be of 0474 87 21 27