



"Prijstransparantie en kwaliteitscontroles om wanpraktijken in de keukensector te vermijden"

CEO ixina reageert op onderzoek naar Vlaamse keukenverkoop

Het onderzoek van HLN over de 'keukenoorlog' op de Vlaamse markt lokt heel wat reacties los. Praktijken zoals valse kortingen, fake reviews, misleidende verkooptechnieken en conculega's zwart maken, blijken schering en inslag bij de drie onderzochte keukenbouwers DSM, Dovy en Keukens De Abdij. "Ik was met verstomming geslagen toen ik dit allemaal las", reageert nu ook Isabelle Vermeir, CEO van ixina, de leider op de Belgische markt die nochtans niet bij het onderzoek betrokken werd. "Dankzij volledige transparantie en constante kwaliteitscontroles vermijden we bij ixina zulke wanpraktijken."

"Ik vind het eerst en vooral een beetje raar dat ixina, die toch de nummer één is in de Belgische keukensector (o.a. in aantal kantoren) – niet gehoord is in dit onderzoek. Wij zijn natuurlijk niet hetzelfde georganiseerd als onze conculega's. Ixina is een franchise. Dat houdt niet alleen in dat we een nauwe relatie onderhouden met onze franchisenemers, maar ook dat we heel regelmatig grondige kwaliteitscontroles uitvoeren. Elke ixina-winkel krijgt per jaar minimum zes mystery clients over de vloer, bovenop de mystery calls en andere controles. Als er dan toch iets niet correct zou verlopen, kunnen we meteen reageren en bijsturen", vertelt Isabelle Vermeir.



Isabelle Vermeir
CEO ixina



Prijstransparantie **boven alles**

Transparantie op het vlak van prijzen, producten en service is volgens de CEO van het allergrootste belang om het vertrouwen van de Belgische consument te blijven behouden. "Praktijken zoals prijzen eerst kunstmatig optrekken om dan te goochelen met kortingen zijn absoluut not done. In onze winkels en op beurzen afficheren we trouwens heel duidelijk hoe onze prijzen tot stand komen en wat promoties exact inhouden. Anders zouden we onmogelijk al meer dan 30 jaar kunnen meedraaien. Al onze inspanningen zijn dit jaar trouwens door de consumenten al voor de vijfde keer op rij beloond met de award voor Beste Winkelketen van België."

En wat die zogenaamde 'keukenoorlog' betreft: ixina blijft volgens de CEO gewoon zijn koers varen, discreet en op eigen ritme. Dit jaar steeg de omzet van het bedrijf – dat in 2024 ook drie nieuwe winkels opende – licht in een nochtans moeilijke en gespannen markt. "Dat is misschien een van de redenen waarom wij niet bij dat onderzoek betrokken werden. Maar dat zie ik eigenlijk een beetje als een compliment", besluit Isabelle Vermeir.

Meer info



ixina



PERS: BUZZ AGENCY

Seppe Slaets
+32 (0)477 62 87 66
seppe@buzz-agency.be