

VOORJAAR / ZOMER '23

Serious FUN

SOFTIJSMINIMAG VOL TRENDS, CONCEPTEN & INNOVATIES



*Haal alles
uit je
ijsmachine*

Nic.

DELIVERING
DELIGHTS
TOGETHER

De beste ijsmachine voor de hoogste omzet



TIP:

Door te variëren met softijs, creëer je meerwaarde en blijft de machine het hele jaar door rendabel.

Met softijs kun je flink scoren. Voordat het zover is, heb je wel een softijsmachine nodig. Daarna is het zaak om die zo snel mogelijk terug te verdienen. In deze Serious Fun laten we zien hoe jij je machine optimaal kunt benutten, met het maximale rendement. Zo maak je niet alleen jouw klanten blij, maar ook jezelf!



Wat kan je met jouw softijsmachine?

Meer dan je denkt! Om te beginnen maak je hier de lekkerste softijsjes mee, in verschillende smaken en met uiteenlopende toppings en garneringen. Verder hoeven we je niet te vertellen dat 'ie ook goed is voor de populairste milk- en freakshakes. Dat is echter lang niet alles. Met ook nog de gaafste desserts, ijsscoupes, Shuffles, cocktails en Huzzles hoeft jouw machine geen moment stil te staan. En dan hebben we het niet eens over verrassende mini-ijscreaties voor bij de koffie of (high) tea. Door te variëren met softijs, creëer je meerwaarde en blijft de machine het hele jaar door rendabel. Des te eerder jouw investering is terugverdiend!

Wat is voor jou de beste machine?

Dit hangt sterk af van het soort bedrijf, én van je locatie. Maar ook het type klant speelt een rol, net als je persoonlijke wensen. Want of je nu een cafetaria in een woonwijk hebt, een strandpaviljoen of restaurant, naast een middelbare school zit of in het winkelcentrum; elke locatie vraagt om een andere machine. Gelukkig is er een grote diversiteit aan softijsmachines verkrijgbaar, zodat er voor elke locatie en ieder bedrijf een passende machine is. Laat je daarom goed informeren over de mogelijkheden, bijvoorbeeld door een softijs machineleverancier. Ook jouw Nic vertegenwoordiger kan je met de juiste persoon in contact brengen.

*Voor elke locatie en ieder bedrijf
is er een passende ijsmachine*

Hoe zorg je dat jouw softijsmachine optimaal presteert?

Goede hygiëne en onderhoud zijn hierbij de toverwoorden. Goede hygiëne voor het lekkerste softijs van de beste kwaliteit, waar jouw klanten speciaal voor terugkomen. En goed onderhoud voor een optimaal rendement, het hele jaar door. Controleer regelmatig de rubberen ringen en vervang deze indien nodig, net als andere slijtage-gevoelige onderdelen. Plus: geef de machine jaarlijks een onderhoudsbeurt, want alleen dan behoud je een optimale luchtopslag voor een optimaal rendement en (vooral) het lekkerste softijs. Meet daarom regelmatig de luchtopslag, zeker wanneer je machine al wat ouder is. Benieuwd hoe je de luchtopslag meet? Je leest het op pagina 8!

Nieuwe machine,

Het softijs van Barts Snelbuffet in Almelo is razend populair. Precies daarom investeerden eigenaren Theo en Gabriëlle Kusters in een extra ijsmachine, voor drie nieuwe smaken. De verwachtingen voor de zomer zijn hooggespannen.



Barts Snelbuffet is in 2022 geheel vernieuwd. Theo wilde een buurtcafetaria met sfeervolle uitstraling, waar je voor een vriendelijke prijs kunt eten. Met gezellige zitjes, vloerverwarming, een elektrische sierhaard en andere sfeermakers. Ook kwam er een nieuwe ijsmachine, de derde al. Zes jaar geleden investeerde Theo al in een Nissei milkshake/softijs/Huzzle machine en een 3-kraans ijsmachine. "Hiermee tapten we alleen vanille en cassis ijs", vertelt hij. "Plus een mengvorm van beide smaken. Met de nieuwe 3-kraans machine bieden we ook chocolade, banaan en choco-bananen-ijs. Softijs is razend populair en met deze nieuwe smaken wordt onze doelgroep weer iets groter. Vooral banaan is een echte topper gebleken, ook in combinatie met chocolade."

Extra klanten

Volgens Theo is het vrij simpel. "Alles wat je extra aanbiedt, levert ook weer extra klanten op", zegt hij. "Zowel qua smaak als product. Binnen gezinnen

hoeft er maar één zin te hebben in bananen-ijs, of ze gaan al naar 'Bartje'. Dit wordt doorverteld, want niemand heeft het. Verder posten we best veel op social media, ook dat werpt zijn vruchten af. Ons softijs is echt populair. We hebben kleine en grote oubliés, coupes, sorbets, shakes, sundae's en Huzzles met siroopsmaak. Alles wordt met de slagroommix van Nic bereid. Daarnaast hebben we de lekkerste toppings, een warme chocolade dip en echte slagroom uit de slagroommachine. Dit kost iets meer, maar dan heb je wel het beste van het beste. Onze klanten proeven dat ook en komen er speciaal voor naar Bartje. Ze betalen misschien iets minder bij collega's die voor een andere kwaliteit softijs kiezen, of die hun slagroom uit de spuitbus halen. Maar dan is de smaak óók minder."

Vooraf mixen

Theo probeert het softijs zo stevig mogelijk uit de machine te krijgen. "Dat kan door de juiste hoeveelheid water aan het poeder toe te voegen. Voor

nieuwe smaken



**'WIE EENMAAL
DE BESTE SMAAK
GEWEND IS EN
DAN GENOEGEN
NEEMT MET
MINDER, KOMT
ALTIJD EEN
KEER TERUG'**

extra stevigheid en romigheid gebruik ik zelf liever iets minder water dan iets meer." Ervaringen dat de machine dan vast zou lopen heeft Theo niet. We kiezen voor een hoge kwaliteit mix die we ook nog eens van tevoren kloppen in een emmer. Dan kan de ijsmix vast rijpen in de koeling en is het al redelijk op temperatuur voordat het de machine in gaat. Zo komt ijs altijd mooi stevig uit de softijsmachine, zeker als het warm is buiten." De eigenaar heeft hoge verwachtingen voor de zomer. "Ik denk zeker dat we meer softijs gaan verkopen", zegt hij. "Simpelweg omdat we meer smaken aanbieden. We hebben op advies van Kevin, onze Nic-vertegenwoordiger, ook een aantal fruitcocktails aangeschaft, van aardbei tot appel-kaneel. In combinatie met het Nic ijs en ons slagroom levert dit de lekkerste coupes op. Ook de bekerhouder is een idee van Kevin; die is praktisch én ruimte-besparend. Laat de zomer nu maar komen!"

'OOG VOOR KWALITEIT'

Kevin Rutgerink komt al 25 jaar bij Barts Snelbuffet en kent de zaak als geen ander. Barts Snelbuffet kiest bewust voor de beste kwaliteit. Hiermee onderscheiden ze zich qua smaakbeleving van de concurrentie. Dit sluit goed aan bij de filosofie van Nic. Ook wij kiezen voor kwaliteit. Daarnaast kijken we altijd naar de wensen van de klant, om te zorgen voor een passende oplossing. Bij 'Barts' gaat het namelijk ook om de snelheid; een sorbet of coupe moet niet te ingewikkeld zijn. Dat hoeft ook niet, want al met een paar items kun je een groot verschil maken. Zoals met die fruitcocktails voor hun coupes. Als de basis maar goed is, want daar komen de klanten voor." *Kevin Rutgerink, vertegenwoordiger Nic Oost-Nederland*

Meer smaak, meer omzet

Bied meerdere smaken softijs aan en vergroot je omzet. Al met één smaak extra kan het aantal bestellingen flink oplopen. Zéker wanneer je daarnaast nog diverse toppings en garneringen op de kaart zet. Dat is niet alleen 'lekker' voor je losse ijsverkoop, maar ook voor je dessertkaart!

Uit onderzoek blijkt dat méér smaken de omzet uit softijs met circa 30 procent kan verhogen. Eigenlijk is dat logisch, want hoe meer smaken, des te groter je doelgroep. Dit betekent overigens niet dat je ook meer machines nodig hebt. Met een 3-kraans machine kun je behalve vanille namelijk nog een andere smaak aanbieden, bijvoorbeeld

één die wisselt per seizoen. Meer variatie krijg je ook door extra toppings en garneringen toe te voegen, zodat het nóg interessanter wordt om bij jou een softijsje te bestellen. Of wat dacht je van een coupe of dessert? Met elke extra smaak creëer je weer nieuwe mogelijkheden. Plus: tot 30 procent meer omzet!

Bananasplit 2.0

Eén van de actuele food trends is het upgraden van klassieke bites en gerechten. Met deze Bananasplit 2.0 van softijs geef je een trendy draai aan een all-time-classic: de Bananasplit. Maar dan zonder schepijs en chocoladesaus, en mét softijs (banaan en vanille of chocolade), chocolade topping, Mix choc en Chokstix.

Heerlijk als ijscoupe, zomaar op een zonnige dag, of als dessert!

Chocolade en banaan softijs
(vanille en banaan kan ook)

Chokstix

Mix choc

Slagroom

Mooi
ijsschaaltje

Chocolade
topping

Banaan

varieer en verras met pistache

Door te kiezen voor opvallende smaken en kleuren, blijf je interessant voor de klant en creëer je nóg meer rendement. Kortom: varieer, verras en verdien! Dat is met softijs een koud kunstje, want je hoeft alleen maar iets toe te voegen. Iets bijzonders, met een hoge attentiewaarde en unieke smaakbeleving. Bijzonder is deze kleurrijke oublie zeker! Met dank aan de trendy pistache topping en klassieke crunchy crisp van hazelnoot. De frisgroene kleur van de pistache knalt letterlijk van het ijs en past bovendien goed bij de tijd van het jaar. Lekker als oublie van de maand en/of als zomerse blikvanger in jouw zaak!

Recept:

- 1 Deense oublie medium cup
- 85-90 gram softijs
- 10-15 gram pistache topping
- 10 gram crunchy crisp



Minder kosten, meer rendement

Hoe slimmer je een machine 'bedient', des te hoger het rendement. Want zowel het tappen van het ijs, als het energieverbruik zijn van invloed op de opbrengst.



**80%
LUCHTOPSLAG**

De luchtopslag

De luchtopslag zorgt voor een stevig, romig en smaakvol ijsje dat minder snel smelt.

Een luchtopslag van rond de 80 procent is ideaal. Wijk je machine hiervan af, dan



moet 'ie waarschijnlijk opnieuw worden afgesteld en kun je de hulp van je machine- of softijs-leverancier inroepen.

**PRESTEER OPTIMAAL
ÉN BEPAAR KOSTEN**

Energiezuinige machine



Hoe hoog het rendement is, hangt ook af van de keuze van jouw machine, plus het onderhoud. Zo verbruikt de ene machine aanzienlijk minder stroom en water dan de andere. Er zijn zelfs machines die zichzelf in de stand-by stand zetten als er 60 minuten geen ijs wordt getapt. Daarmee bespaar je niet alleen energie op rustige dagen, maar blijft ook de kwaliteit van je softijsmix beter behouden. Beter voor het milieu, je portemonnee en de kwaliteit! Maar vlak ook het stukje onderhoud niet uit; een goed draaiende machine, waarvan de slijtage-gevoelig onderdelen tijdig vervangen worden, presteert optimaal én bespaart kosten.

**'RENDEMENT-VOL'
TAPPEN**



De hoeveelheid

Hoe minder softijs je tapt, des te lager de kostprijs. Toch wil je dat jouw klanten met een tevreden gevoel de deur uitgaan. Dit lukt alleen als het ijsje een grote indruk maakt, zowel letterlijk als figuurlijk. De truc is dus om 'optisch' een zo groot mogelijk softijsje te maken, met een zo laag mogelijk gewicht. Die truc kunnen we je uitleggen, maar beelden zeggen meer dan woorden. Scan

daarom de QR-codes op deze pagina en zie zelf hoe je de luchtopslag meet én 'rendement-vol' tapt!



Fris en Trendy

Laat je
inspireren
door de Huzzle
of thickshake!

Maak het verschil

Wil je ook het verschil maken met de mooiste softijs-creaties? Dat is (letterlijk) makkelijker dan je denkt. Het meeste werk laat je namelijk over aan de machine. Sommige machines zijn creatiever dan andere en helpen je om extra meerwaarde te creëren, plus een hogere kassa-aanslag. Ken je bijvoorbeeld de 'Huzzle' functie al? Deze extra functie op de Nissei softijsmachine combineert drie populaire producten in één thickshake: milkshake, slush en softijs. Een uitkomst voor klanten die niet kunnen kiezen en/of graag iets bijzonders bestellen (en wie doet dat nu niet tegenwoordig?).

Trendy thickshakes

Een Huzzle of thickshake kun je in sommige gevallen direct uit de machine tappen. Hiermee bespaar je mooi weer tijd voor extra decoraties, zowel op als in het glas. Decoreer je glazen bijvoorbeeld met goud- of zilverparels door de rand in te smeren met chocopasta en de rand door de parels te rollen. Laat dit in de koeling uitharden. Hierna hoeft je na elke bestelling slechts het glas uit de koeling te halen. Laat je creativiteit de vrije loop en maak van jouw Huzzle een freakshake of Shuffle! Of kies voor een combinatie van beide, met aardbeienfruitcocktail, aardbeien Huzzle, vanille softijs en KitKat® crunch. Wedden dat deze zomerse verrassing jou een hoop fans oplevert?

Creatief met softijs



De softijscoupes van Humphrey's Scheveningen zijn razend populair. Met bijvoorbeeld espresso en limoncello als smaakmaker wordt elk 'softijsje' een bijzondere verschijning. Dat werkt boven verwachting goed: 'De mensen zijn toe aan iets luxers.'

Humphrey's maakt graag het verschil. "We willen ons onderscheiden", vertelt Kim van Dooren, bedrijfsleider van het filiaal in Scheveningen. "Hier, op de boulevard, kun je in elke kiosk softijs bestellen. Dan is de vraag: hoe bereik je dat de mensen bij jou een ijsje bestellen? Het antwoord is: door je te onderscheiden. Dat doen we ook met onze gerechten, die anders zijn dan de klassieke schotels die je op een boulevard verwacht. Onze nieuwe ijskaart sluit daar goed op aan." Humphrey's Scheveningen kreeg zijn softijsmachine vlak voor de zomer van 2022. Kim: "Volledig roze, een echte blikvanger! Hiermee ontlasten we de medewerkers in de keuken. Onze mensen in de bediening tappen het softijs, na een korte training van Nic. Vervolgens hebben we vijf 'specials' bedacht, die origineel genoeg zijn en toch makkelijk om te maken."

Van espresso tot cheesecake

Aan de basis staat het vanille softijs van Nic. "Daar voegen we extra smaakmakers aan toe", zegt Kim. "Van dranken en toppings tot sauzen en slagroom. Elk glas wordt van tevoren ingesmeerd met witte chocoladepasta. Die rand kun je laten uitharden in de koeling, waar je de glazen op voorraad houdt. Na elke bestelling rol je het glas door een garnering, tap je het softijs en voeg je de rest toe. Het last-minute werk voor de bediening blijft beperkt tot een

halve minuut. We hebben een Limoncello Sunrise met limoncello en frambozenparels, een Delicious Coffee met espresso en Lotus® speculooskoekje én een coupe met chocoladesaus en Oreo®. De Strawberry Cheesecake met aardbei én onze Coupe Bambino, met aardbeiensaus, spekjes en een Party Animal, maken het aanbod compleet. Hiermee spreken we een zo groot mogelijke doelgroep aan, van jong tot oud."

Eindeloze variatie

De nieuwe softijskaart werd meteen een groot succes. "In onze topmaand verkochten we 500 coupes", vertelt Kim. "Echt krankzinnig. Binnen ons driegangenmenu serveren we schepijs als dessert, maar veel gasten zeiden: 'Doe ons maar zo'n coupe met softijs'. Aanvankelijk wilden we onze gasten laten kennismaken met het softijs, bij wijze van proef. Speciaal hiervoor kregen we van Nic eetbare tapas-cups, maar die bleken helemaal niet nodig." Misschien dat er nog andere smaken bijkomen, maar dat is iets voor later. Kim: "Van Nic krijgen we veel inspiratie over nieuwe smaken en toppings, dus dat komt wel goed. Met al die garnituren kun je eindeloos variëren en onze medewerkers vinden het superleuk om die coupes te maken. Veel gasten bestellen dit liever dan twee keer dezelfde frisdrank. De mensen zijn echt toe aan iets luxers. Nu de prijzen stijgen, willen ze waar voor hun geld. Die bied je hiermee zeker!"

***"We voegen extra
smaakmakers toe.
Van dranken en
toppings tot
sauzen en
slagroom"***



Laat je inspireren

MELD JE AAN

Deelnemen aan één van onze inspirerende workshops of webinars? Ga naar www.nicice.nl/workshops of scan de QR-code

