

# Ijsoorlog te lijf met service en lage marges

Van onze redacteur  
Amsterdam

Het aantal ijssalons in Nederland is in tien jaar met ruim 32% gegroeid: van 328 naar 434 vestigingen. Hoe overleeft Caroline Kooij (29), mede-eigenaar van Ijssalon De Hoop in Blaricum, al die concurrentie?

**1 Last van een ijsoorlog?**  
'Hier vlakbij, in Hilversum, zijn vijf salons gevestigd. Twee daarvan zijn er afgelopen twee jaar bijgekomen. Wij zijn een familiebedrijf en hebben al 68 jaar onze ijssalon. Ik sta nu vier jaar in de zaken sinds januari ben ik met mijn vader mede-eigenaar. Wij doen het goed, onze omzet stijgt nog altijd en we zijn uitgeroepen tot Ijssalon van het Jaar.'

**2 Hoe gaat u de concurrentie te lijf?**  
'Behalve met goed ijs en goede service ook met scherpe prijzen. Bij ons kost een bolletje €0,70. Je merkt dat mensen dat belangrijk vinden, zeker in deze tijd. Het maakt onze brutomarge wel lager dan de 70% tot 75% die in onze sector gebruikelijk is, maar het volume is veel hoger en het resultaat be-

## Drie vragen aan Caroline Kooij



ter. Het is toch het enige wat telt. Een hogere omzetsnelheid betekent ook voortdurend vers ijs. Je proeft het wanneer ijs niet vers is. Het is ten slotte ook prettig dat we ons pand in eigendom hebben.'

**3 Zijn dit de weken waarin u moet pieken?**  
'Voor ons is het hele jaar belangrijk, we zijn alleen dicht in november en de maanden januari en februari. In december zijn we open en koopt iedereen ijstaarten. Maar de belangrijkste dag van het jaar is Koninginnedag. Dan is het ijs echt niet aan te slepen.'