

DETAILFORUM

INSPIRATION | NETVÆRK | VIDEN

NEW RETAIL DAY
21. OKTOBER 2026

EKSKLUSIVT VIRKSOMHEDS-
BESØG HOS LOUIS VUITTON
9. APRIL 2026

MATAS LOGISTIK CENTER
ÅBNER DØRENE FOR OS

SUCCEFULDT VIRKSOMHEDS-
BESØG HOS KAISER SPORT



LOUIS VUITTON

LE MONOGRAM, TRANSCENDING GENERATIONS SINCE 1896

ORIENTERING | NR. 2 | MARTS 2026

Detail **forum**

INDHOLD

03

SÅDAN SKABER LOUIS VUITTON LUKSUS I RETAIL

04

EKSKLUSIVT VIRKSOMHEDSBESØG HOS MATAS LOGISTIK-CENTER

05

FÅ ET OVERBLIK OVER FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

06

NEW RETAIL DAY – SAVE THE DATE

07

SUCCEFULDT VIRKSOMHEDSBESØG HOS KAISER SPORT

08

HANDLENS ÅRSDAG

SÅDAN SKABER LOUIS VUITTON LUKSUS I RETAIL

LOUIS VUITTON PÅ AMAGERTORV

En morgen i luksussens verden

Hvordan arbejder et af verdens mest ikoniske luksusbrands med retail, kundeoplevelser og kundeloyalitet – midt i København?

Detailforum inviterer til et eksklusivt virksomhedsbesøg hos Louis Vuitton på Amagertorv, hvor deltagerne får en sjælden mulighed for at opleve butikken i de stille morgentimer, inden dørene åbner for kunderne.

Besøget giver et indblik i, hvordan et globalt luksusbrand arbejder med retail i Danmark – fra design og butikskoncepter til service og kundeoplevelser på absolut topniveau.

Store Manager Cecilie Pedersen fortæller om processen bag flytningen til den nye butik og om, hvordan brandet udvikler sit retailunivers i København. Samtidig får deltagerne et indblik i de særlige krav, der følger med luksussegmentet, både når det gælder medarbejdere, kundeloyalitet og den samlede brandoplevelse.

Der vil også være mulighed for dialog om de tendenser, der præger luksusvaremarkedet i disse år, og hvordan globale brands arbejder strategisk med talentudvikling, rekruttering og fastholdelse i en branche, hvor oplevelsen er lige så vigtig som produktet.

Besøget afsluttes med en rundvisning i den nye butik, hvor deltagerne får mulighed for at opleve indretning, materialer og detailniveauet i et af verdens stærkeste retailkoncepter.



Du får blandt andet indblik i:

- Hvordan Louis Vuitton udvikler sit retailunivers i Danmark
- Hvordan luksusbrands arbejder med rekruttering, talent og fastholdelse
- Hvilke tendenser der præger luksusvaremarkedet i 2026
- Hvordan kundeoplevelser og brandfortælling skabes i luksusretail

PROGRAM | 9. APRIL 2026

08.30–08.40 Kaffe, croissanter og velkomst

08.40–09.45 Oplæg og dialog om luksusretail, kundeloyalitet og kundeoplevelser

09.15–10.00 Rundvisning i Louis Vuitton

TILMELD DIG HER

*Der er kun plads til 15 deltagere
– tilmelding sker efter først-til-mølle-princippet.*

NÅR LOGISTIK BLIVER EN KONKURRENCEFORDEL



Hvordan sikrer en af Danmarks mest kendte retailkæder, at tusindvis af varer hver dag bevæger sig effektivt fra lager til både webshop og butikker?

Detailforum inviterer til et virksomhedsbesøg i Matas' topmoderne logistikcenter i Lyngby, hvor deltagerne får et sjældent indblik i den infrastruktur, der binder e-commerce og fysiske butikker sammen.

Logistikcenteret er ikke blot et lager, men et centralt omdrejningspunkt i Matas' vækststrategi. Med 32.500 m², 235 robotter og avanceret automatisering er centret designet til at sikre høj effektivitet, præcision og skalerbarhed i en detailbranche, hvor hastighed og leveringssikkerhed er afgørende.

Under besøget vil Steen Ravnborg, Head of Matas Logistic Center, Warehouse Operations, give et indblik i de strategiske valg bag logistikcenteret, teknologien bag

robotterne og hvordan lageroptimering, automatisering og bæredygtige løsninger spiller sammen i hverdagen.

Deltagerne får også mulighed for at høre, hvordan logistik i dag er blevet en strategisk disciplin i retail, hvor samspillet mellem onlinehandel, fysiske butikker og effektiv lagerstyring er afgørende for at skabe en stærk kundeoplevelse.

Besøget afsluttes med en rundvisning, hvor deltagerne kan opleve robotteknologien og de automatiserede processer, der hver dag håndterer tusindvis af varer.

Du får blandt andet indblik i:

- Automatisering og robotteknologi i praksis
- Samspillet mellem e-commerce og fysiske butikker
- Effektiv lagerstyring og kapacitetsudnyttelse
- Fremtidens supply chain i retail

PROGRAM | 21. MAJ 2026

08.30–08.40	Kaffe, croissanter og velkomst
08.40–09.45	Oplæg og dialog med Steen Ravnborg
09.15–10.00	Rundvisning i Matas' logistikcenter

TILMELD DIG HER

*Der er kun plads til 15 deltagere
– tilmelding sker efter
først-til-mølle-princippet.*

FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

FÅ ET OVERBLIK OVER FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

5. marts kl. 8:30-10:00 | Kaiser Sport & Ortopædi på Østerbro

Få et sjældent indblik bag facaden hos en af Danmarks førende specialitretilere. Oplev, hvordan Kaiser Sport skaber stærke kundeoplevelser gennem faglighed, service og professionel drift. *OBS! Der er venteliste til arrangementet.*

AFVIKLET

9. april kl. 8:30-10:00 | Louis Vuitton i København K

Oplev hvordan et globalt luksusbrand arbejder med moderne retail i Danmark. København K.

TILMELD DIG HER

21. maj kl. 8:30-10:00 | Matas logistik center i Lyngø

Få indsigt i effektiv logistik, lageroptimering og moderne retail-infrastruktur.

TILMELD DIG HER

NEW
RETAIL
DAY 2026

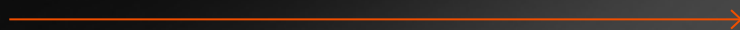
NO NEW
NORMAL

21.

SAVE
THE
DATE

OKTOBER
2026

TILMELD
DIG HER



Detail forum



DANSKE
HANDELSBYER

MERK

SUCCESSFULDT VIRKSOMHEDS- BESØG HOS KAISER SPORT & ORTOPÆDI

Detailforum var i marts på virksomhedsbesøg hos Kaiser Sport & Ortopædi (KSO) på Østerbro, hvor Jan Steinicke tog imod og gav et inspirerende indblik i, hvordan KSO arbejder med at skabe kundeoplevelser, der gør en reel forskel for gæsten.

Hos KSO ser man ikke kunden som kunde – men som gæst i KSO-huset. Netop den tilgang til service og værtskab var et centralt tema under besøget, hvor deltagerne fik indblik i, hvordan specialistretail kan skabe stærke relationer og loyalitet i en presset detailbranche.

De engagerede Detailforum-medlemmer havde mulighed for at stille en lang række spørgsmål, som Jan Steinicke svarede åbent og ærligt på. Samtalen gav et inspirerende indblik i, hvordan man arbejder som specialistforretning, hvor faglighed, rådgivning og kundeoplevelse er kernen i forretningen.

Interessen for arrangementet var stor, og flere stod på venteliste til besøget.

Vi ser frem til flere spændende virksomhedsbesøg i foråret med engagerede medlemmer.



6. MAJ 2026 – HERNING KONGRESCENTER

HANDLENS ÅRSDAG



Vær med, når Dansk Erhverv for første gang samler hele handlen i MCH Herning Kongrescenter til Handlens Årsdag onsdag den 6. maj 2026. Fokus vil være på Danmark som stærk handelsnation, og Dansk Erhverv stiller skarpt på den værdi, som engros- og detailhandlen skaber for vores samfund - også når verden er udfordrende. Få indsigt i de vigtigste dagsordener og brug dagen til at møde kollegaer, udveksle erfaringer og udvide dit netværk.

På Handlens Årsdag vil du møde en række markante virksomheder, bl.a. JYSK, Salling Group, IKEA, MÆRSK, Google, Coop, LEGO og Mascot.

Programmet kredser om tre temaer:

- Handel i en verden i opbrud
- Forbrugerens hastige forandring
- Nye veje til vækst

Vi håber at se dig til en dag fyldt med inspiration, indsigt og perspektiv.

[TILMELD DIG HER](#)

SÅDAN FÅR DU

ADGANG TIL FLERE LOYALE KUNDER DER KØBER MERE

Mange kunder er godt, mange loyale kunder er bedre. Det ved enhver dedikeret handlende. Ligesom det er en velkendt sandhed, at god service får kunderne til at komme igen. Så langt så godt.

Mund-til-mund anbefalinger fra dine tilfredse kunder, kan lokke deres kolleger og familiemedlemmer til. Men hvad nu, hvis du har større ambitioner, og ønsker dig endnu flere loyale kunder?

Købestærke kunder der lægger mere i kurven

Hos Forbrugsforeningen, Danmarks ældste og største indkøbsfællesskab, handler flere hundrede tusinde tilfredse medlemmer op til 100% oftere og lægger op til 105% mere i indkøbskurven, når de betaler med deres Dankort, Visa eller Mastercard hos foreningens samarbejdspartnere.

Det viser foreningens partnerdata, som også fortæller om en købestærk medlemssammensætning: 70% af medlemmerne er fx kvinder, typisk veluddannede, vellønnede, 34 – 54 årige, som bor i egen bolig, er gift eller samlevende og har børn i husstanden.

Et helt enkelt koncept

Konceptet er helt enkelt: Hver gang et medlem betaler med et af de kort, der er knyttet til medlemskabet, opnår hun automatisk en bonus, som er den procentvise rabat, du aftaler med Forbrugsforeningen, når I indgår partnerskabet. Derudover betaler du selv 1% til foreningen og er så til gengæld synlig for samtlige medlemmer, der kan finde dig i Forbrugsforeningens app og på fbf.dk.

Derudover har du adgang til målrettet markedsføring – i app, i nyhedsbreve, på sociale medier og i magasinet F-bladet, og kan på den måde nå de kundesegmenter, der er særligt relevante for dig og din forretning.

Lyder det som noget for dig?

Hvis du vil vide mere om, hvordan du bliver partner hos Forbrugsforeningen, der fem gange er blevet kåret som Danmarks bedste loyalitetsklub senest, igen af Copenhagen Business School, er du velkommen til at ringe på **33 18 86 20**.

Du kan også skrive til os på salg@forbrugsforeningen.dk eller læse mere på www.forbrugsforeningen.dk/partner