

DETAILFORUM

INSPIRATION | NETVÆRK | VIDEN

ORIENTERING | NR. 7 | OKTOBER 2025



KORT NYT FRA
DANSK ERHVERV

AWARDSHOW

NEW RETAIL DAY 2025

SPÆNDENDE WEBINARER
OG PODCAST

Detail **forum**

INDHOLD

03

NEW RETAIL DAY 2025: HØJDEPUNKTER

05

DETAILFORUMPRISEN

06

RETAIL ENTREPRENEURSHIP PRISEN

07

KORT NYT FRA DANSK ERHVERV

08

SPÆNDENDE WEBINARER OG PODCAST

NEW RETAIL DAY 2025

FREMTIDENS DETAILHANDEL, FORTALT AF DEM DER FORMER DEN

Årets New Retail Day samlede knap **200 deltagere** fra hele landet til en inspirerende dag fyldt med indsigter, netværk og debat om fremtidens retail. Deltagerne gav konferencen en tilfredshedsrate på 9,4 ud af 10, og svarede i gennemsnit 9,6 ud af 10 på, hvor sandsynligt det er, at de vil deltage igen næste år. Tallene taler deres tydelige sprog: New Retail Day har for alvor etableret sig som branchens vigtigste samlingspunkt.

Benjamin Kloster, AI-ekspert og CMO i F&H Group, lagde ud med et oplæg om, hvordan kunstig intelligens kan bruges som konkurrencefordel i retail. Han viste, hvordan AI både kan styrke effektiviteten i hverdagen og gøre branchen mere attraktiv for næste generation af medarbejdere.

Finn Poulsen, direktør for Bestseller Retail Europe, fulgte op med et oplæg om fremtidens medarbejdere og forbrugere. Med udgangspunkt i generation Z satte han ord på, hvordan krav til fleksibilitet, mening og udvikling forandrer detailbranchens måde at arbejde og lede på.

Herefter tog **Brian Mikkelsen, adm. direktør i Dansk Erhverv**, scenen og fremhævede branchens behov for moderne rammevilkår og politisk fokus på fair konkurrence. Han pegede på, at detailhandlen fortsat spiller en central rolle i dansk erhvervsliv.



Michael Skou, HR-direktør i REMA 1000, gav et inspirerende indblik i, hvordan kæden arbejder målrettet med talentudvikling og kultur. Han viste, hvordan et stærkt værdisæt og fokus på medarbejderne er blevet en del af REMA 1000's vækststrategi.

Dagens første paneldebat samlede **Benjamin Kloster, Finn Poulsen, Michael Kjær Pedersen** fra Uddannelsesnævnet og **Mille Rosengren Jensen** fra Matas. Særligt Mille gjorde et stort indtryk på publikum med sit engagerede indblik i livet som butikselev og mindede om, hvorfor detailhandlen stadig kan være et attraktivt sted at starte sin karriere.

Efter frokost tog **Lizanne Kindler, Executive Chair & CEO i KnitWell Group**, deltagerne med på en rejse ind i amerikansk retail, hvor den fysiske butik fortsat spiller en central rolle i kunderejsen. Hendes indlæg gav konkrete bud på, hvordan omnichannel-strategier kan skabe loyalitet og vækst i en digital tidsalder.

Derefter delte **Lars Elsborg, direktør i Sport24**, virksomhedens erfaringer med at forene lokal tilstedeværelse og onlinehandel. Han understregede, hvordan stærke værdier, lokale rødder og en tydelig strategi kan være afgørende for at stå stærkt i en omskiftelig branche.

Anders Baagland, formand for Danske Handelsbyer, satte fokus på bymidternes rolle som fundament for levende byer. Han mindede om, at detailhandlen er afgørende for byliv, fællesskab og tryghed, og at udviklingen kræver politisk vilje og lokalt engagement.

I dagens afsluttende paneldebat deltog **Anders Baagland, Lars Ramme** fra Dansk Erhverv, **Ole Mortensen** fra butik Miami og **Lars Elsborg** fra Sport24. Sammen diskuterede de, hvordan onlinehandel, aflastningscentre og turisme påvirker fremtidens bymidter, og hvordan erhvervsliv og kommuner i fællesskab kan skabe levende handelsbyer.

Tak til alle, der deltog. Vi glæder os allerede til at se dig næste år!





VINDER AF DETAILFORUMPRISEN 2025: **ANDERS HOLCH POVLSSEN**

Detailforumprisen har været uddelt siden 1982. Prisen tildeles en person eller virksomhed, der på særlig vis har haft betydning for detail- og/eller engroshandelen i Danmark.

Den gives som en anerkendelse af en ekstraordinær indsats, der har skabt værdi, udvikling eller inspiration for branchen.

Anders Holch Povlsen var oppe mod stærke finalister som Matas og Normal.

Juryen begrundede årets valg med ordene:

"Anders Holch Povlsen har gennem innovation og handlekraft sat gang i en række initiativer, der driver udviklingen i branchen. Han er en visionær leder, der tør træffe beslutninger og fastholde dem – også når resultaterne tager tid. Hans mod, vedholdenhed og forståelse for kunderne gør ham til en markant skikkelse i dansk detailhandel."

Detailforumprisen består, ud over æren, af en vandrepokal – en 40 cm høj islandsk falk. Falken er oprindeligt modelleret på Den Kongelige Porcelænsfabrik i 1914 og senere dekoreret af kunstneren Nils Erik Gjerdevik, der forener tradition og modernitet i et stærkt symbol på prisens betydning.



VINDER AF RETAIL ENTREPRENEURSHIP PRISEN 2025: RESTAURANT BOUILLON

Restaurant Bouillon modtog Retail Entrepreneurship Prisen, som i år blev uddelt for 16. gang.

Prisen hædrer aktører, der skaber en stærk niche eller tilføjer noget nyt til detailbranchen. Andre nominerede i år var Normal og Ismageriet.

Juryen begrundede årets valg med ordene:

"I har med jeres restaurantkoncept formået at skabe en helt ny model for at gå ud og spise. I har vist, at man kan kombinere høj volumen med kvalitet og lave priser på en måde, der rammer tidsånden og giver jer et stærkt fundament for vækst. Allerede inden åbningen i Aarhus var interessen enorm, og I har på kort tid skabt en oplevelse, der både er folkelig og nytænkende."

Efter prisoverrækkelsen udtalte Restaurant Bouillon:

"KÆMPE TAK! Vi vil gerne sige 1000 tak til alle Bouillon-medarbejdere, der hver dag gør det muligt at have hundredvis af gæster til bords i en travl restaurant og til alle de nysgerrige gæster, der var med på idéen fra starten. Også en stor tak til juryen for at anerkende vores arbejde."

Retail Entrepreneurship Prisen har siden 2006 hyldet nyskabende aktører, der formår at skabe en niche i markedet. Skulpturen, udformet af Kirsten Voxtrup, symboliserer den entreprenante rejse mod succes.

KORT NYT FRA

DANSK ERHVERV

EU vedtager producentansvar for tekstiler

Marie Josephine Mustelin, Fagchef for grøn omstilling i tekstilbranchen, Dansk Erhverv Handel

EU har vedtaget nye regler om producentansvar for tekstiler, som skal sikre bedre indsamling, sortering og genanvendelse af tøj og andre tekstilprodukter. Reglerne forpligter producenter, importører og onlineforhandlere til at registrere sig, rapportere mængder og bidrage økonomisk til genanvendelsen.

Direktivet trådte i kraft den 16. oktober 2025, og medlemslandene skal nu indføre reglerne i national lovgivning. I Danmark forventes ordningen at træde i kraft i 2027. Dansk Erhverv arbejder for, at den danske model bliver praktisk og omkostningseffektiv med fælles standarder, lav administration og effektiv kontrol, der sikrer lige konkurrencevilkår.

[LÆS HELE ARTIKLEN](#)

Guide: Sådan bliver du klar til at tage imod betalinger offline

Henrik Lundgaard Sedenmark, Fagchef for betalinger og detailhandelssikkerhed, Dansk Erhverv Handel

Et nedbrud i betalingssystemerne kan ske pludseligt. Derfor opfordrer Nationalbanken og Dansk Erhverv nu virksomheder til at være forberedt på, hvordan de kan tage imod betalinger offline.

Guiden giver et overblik over, hvilke betalingsløsninger der fortsat fungerer uden netforbindelse, og hvordan butikker kan sikre sig mod driftsstop, så salget ikke går i stå. Læs anbefalingerne på danskerhverv.dk og få praktiske råd til, hvordan du styrker din virksomheds beredskab.

[LÆS HELE ARTIKLEN](#)

SPÆNDENDE WEBINARER OG PODCAST



MERK x BDO: Toldregler til USA

Mandag den 27. oktober 2025 kl. 08.30 – 09.30 | Online via webinar

De amerikanske toldregler ændrer sig markant i øjeblikket, og det rammer mange danske mode- og livsstilsvirksomheder direkte. Nye krav, fjernede undtagelser og komplekse toldsatser gør det afgørende at have styr på reglerne, ellers kan det blive dyrt. Derfor inviterer MERK Danmark og BDO til et aktuelt webinar om told til USA.

Webinaret afholdes i samarbejde med Klaus Kalsmose Jakobsen, Partner, Customs & International Trade, BDO, som guider deltagerne gennem de vigtigste ændringer og muligheder lige nu. Webinaret er gratis at deltage i.

TILMELD DIG HER

DANSK ERHVERV

Dansk Erhverv: Salgs- og leveringsbetingelser – hvorfor er de vigtige, og hvordan får vi kunden til at acceptere dem?

Odense: Onsdag den 3. december 2025 kl. 09.30 – 12.00 | Comwell H.C. Andersen Odense
København: Tirsdag den 9. december 2025 kl. 09.30 – 12.00 | Scandic Spectrum, København V

De fleste virksomheder har salgs- og leveringsbetingelser, men de færreste er skarpe på, hvorfor de har dem – eller hvad der gælder, hvis de ikke har. Kurset giver en praktisk indføring i aftale- og køberettens regler ved handel mellem virksomheder, med særligt fokus på salg af fysiske varer. Du får indsigt i, hvordan du udformer betingelser, der beskytter din virksomhed, og hvordan du sikrer dig, at kunden ser og accepterer dem.

Kursettagerudgangspunkt i eksempler fra forskellige brancher og målrettet ledere og medarbejdere med ansvar for salg og kontraktforhold (B2B). Deltagelse er gratis for medlemmer af Dansk Erhverv.

TILMELD DIG HER

DANSK ERHVERV

Dansk Erhverv: Prismarkedsføring ved salg til forbrugere

Tirsdag den 11. november 2025 kl. 09.30 – 11.00 | Online webinar

Har du helt styr på reglerne for prismarkedsføring? På dette webinar får du det fulde overblik over de danske regler og konkrete eksempler på, hvad du må – og ikke må – når du markedsfører priser og rabatter.

Martin Jørgensen, advokat og fagchef for markedsføringsret, og Bo Dalsgaard, fagchef for forbrugeraftaler og forbrugerklagesystemer i Dansk Erhverv, guider deltagerne gennem de centrale regler og giver praktiske råd, så din prismarkedsføring lever op til lovgivningen. Webinaret er gratis for medlemmer af Dansk Erhverv.

TILMELD DIG HER

M E R K

MERK Podcast

Fik du hørt MERK Podcast? MERK Podcast giver dig spændende indsigter fra nøglepersoner i detailhandlen og livsstilsbranchen.

Hvordan gør man retail til en attraktiv karrierevej? Det er temaet i den nyeste episode af MERK Podcast, hvor Nikolai Klausen taler med Peter Frost, HR Manager i JYSK Danmark.

Samtalen sætter fokus på JYSKs evne til at opbygge og fastholde en stærk medarbejderkultur i en branche, hvor loyalitet og rekruttering ofte er en udfordring. De taler også om, hvordan detailuddannelsen kan udvikles, så den i højere grad matcher branchens behov og unge menneskers forventninger til karriere og udvikling.

Find podcasten i din foretrukne app under MERK Danmark.

LYT MED 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