

DETAILFORUM

INSPIRATION | NETVÆRK | VIDEN

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW

1. OKTOBER 2025

SPÆNDENDE MASTERCLASS

NYT FRA MERK

/ SIDE 8

VI LØFTER SLØRET FOR FLERE OPLÆGSHOLDERE

TIL NEW RETAIL DAY 2025

/ SIDE 4

KORT NYT FRA DANSK ERHVERV

NYHEDER OM DETAILHANDLEN

/ SIDE 7

NEW RETAIL DAY 2025 & AWARDSHOW

KOM MED NÅR HELE DETAIL-
BRANCHEN SAMLES PÅ
COMWELL NORDHAVN

/ SIDE 3

INDHOLD

03

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW 2025

07

KORT NYT FRA DANSK ERHVERV

08

SPÆNDENDE MASTERCLASS

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW

ÅRETS RETAIL-EVENT GRATIS FOR MEDLEMMER

I 2025 sætter vi barren endnu højere for detailbranchens vigtigste samlingspunkt. New Retail Day & Awardshow 2025 bliver årets største retail-event – og vi er stolte af at kunne præsentere et stærkt samarbejde med MERK, Danske Handelsbyer, Skob Branchen.dk, Forbrugsforeningen og Dansk Erhverv.

Detailhandlen – fortalt af dem, der former den

Hvordan tiltrækker vi næste generation af medarbejdere og kunder? Og hvordan navigerer vi i en detailverden, hvor digitale salgsplatforme spiller en stadig større rolle? Det er nogle af de centrale spørgsmål, vi dykker ned i på New Retail Day 2025 – i selskab med nogle af branchens mest inspirerende profiler.

Glæd dig til spændende keynote-speakers, aktuelle debatter og unikke netværksmuligheder!

Vi slutter dagen af med Awardshow

Dagen rundes af med det årlige Awardshow, hvor vi hylder nogle af branchens mest nytænkende og succesfulde aktører – dem, der viser vejen frem og løfter hele branchen.

Arrangementet er gratis for medlemmer, og du kan tage en kollega eller bekendt med under armen for 995 kr. pr. ekstra deltager. For ikke-medlemmer er prisen 2.995 kr.

Der er kun 250 pladser – så tilmeld dig nu, før det er for sent!

Yderligere detaljer om hvert arrangement, inklusive tilmeldingsmuligheder og yderligere information, kan findes på vores hjemmeside under 'Arrangementer' på Detail-forum.dk.

TILMELD DIG HER

Detail **forum**



 MERK

 SKObranchen.dk

 FORBRUGSFORENINGEN

 DANSKE HANDELSBYER

 DANSK ERHVERV

NEW RETAIL DAY



BENJAMIN KLOSTER

AI-ekspert og CMO i F&H Group

Benjamin Kloster, en af Danmarks førende eksperter inden for kunstig intelligens, vil dele, hvordan AI kan bruges strategisk til at imødekomme generation Z's forventninger og skabe en mere effektiv og attraktiv arbejdsplads i detailbranchen. Med fokus på generation Z's forventninger og behov, viser Benjamin, hvordan ledere kan bruge AI til at skabe mere effektive arbejdsgange, udvikle fleksible karriereveje og engagere unge medarbejdere.



FINN POULSEN

Direktør i Bestseller Retail Europe

Hvordan skal detailbranchen tilpasse sig nye generationers krav som både forbrugere og medarbejdere? Finn Poulsen stiller skarpt på tendenserne i specialvarehandlen og udfordringerne med at tiltrække kvalificeret arbejdskraft i en tid, hvor fleksibilitet, service og forbrugernes forventninger er i fokus. Med blik for branchens udvikling diskuterer Finn Poulsen, hvordan fremtidens detailhandel kan bevare sin relevans og konkurrenceevne.

Detail **forum**



 M E R K

 SKO branchen.dk

 FORBRUGSFORENINGEN

DANSKE  HANDELSBYER

DANSK
ERHVERV

NEW RETAIL DAY



LIZANNE KINDLER

Executive Chair og CEO i KnitWell Group

Lizanne Kindler, Executive Chair og CEO i KnitWell Group, en dominerende aktør på det amerikanske retailmarked – et af de mest konkurrenceprægede markeder i verden – med over 3.000 butikker fordelt på otte forskellige tøjkoncepter. Lizanne vil fokusere på, hvordan KnitWell Group arbejder strategisk med at gøre den fysiske butik til en central del af kundernes oplevelse og samtidig håndtere de udfordringer, der følger med at drive retail i en branche, der konstant er i forandring. Hendes indsigt giver inspiration til, hvordan man kan udvikle specialvarehandlen gennem stærke koncepter og omnichannel-tilgange.



LARS ELSBORG

CEO i Sport24

Lars Elsborg, direktør i Sport24, deler sine erfaringer med, hvordan virksomheden balancerer udfordringerne og mulighederne mellem fysisk detailhandel og onlinehandel. Med udgangspunkt i Sport24's strategi og praksis vil han belyse, hvordan kæden har tilpasset sig et marked i hastig forandring, og hvordan de arbejder med at skabe synergi mellem deres fysiske butikker og digitale kanaler. Lars Elsborg vil give et indblik i, hvilke udfordringer Sport24 har mødt på deres rejse, hvordan de har tacklet dem, og hvor de ser handlen bevæge sig hen i de kommende 5-10 år.

Detail **forum**



 MERK

 SKO branchen.dk

 FORBRUGSFORENINGEN

 DANSKE  DANDEL
HANDELSBYER

 DANSK
ERHVERV

NEW RETAIL DAY



BRIAN MIKKELSEN

Direktør i Dansk Erhverv

Brian Mikkelsen, adm. direktør i Dansk Erhverv og tidligere minister, åbner New Retail Day 2025 med sit bud på, hvordan detailbranchen kan navigere i en tid præget af hastige forandringer. Med erfaring fra både politik og erhvervsliv sætter han fokus på Generation Z's værdier, digitalisering og behovet for at styrke danske virksomheders konkurrencekraft. Han rejser spørgsmål om, hvordan branchen tilpasser sig en ny virkelighed med globale aktører som Temu og Shein og lægger op til en dag med både refleksion og retning.



MICHAEL SKOU

HR-direktør i Rema 1000 Danmark

Michael Skou, HR-direktør i Rema 1000 Danmark, vil dele, hvordan dagligvarekæden strategisk arbejder med talentudvikling og fastholdelse. Han vil give indsigt i Rema 1000's skræddersyede talentlederuddannelse, der uddanner fremtidens købmænd, og hvordan denne indsats er med til at gøre detailhandlen til en attraktiv karrierevej med klare udviklingsmuligheder.

Detail **forum**



 MERK

 SKO branchen.dk

 FORBRUGSFORENINGEN

DANSKE 
HANDELSBYER

DANSK
ERHVERV

KORT NYT FRA

DANSK ERHVERV

Klik for at læse
hele artiklen



Overraskende fremgang: Detailsalget steg i april trods lav forbrugertillid

Lotte Engbæk Larsen, Branchedirektør for Dansk Erhverv Handel

Nye tal fra Danmarks Statistik viser, at detailsalget steg med 0,4 % fra marts til april 2025 – justeret for sæsonudsving, priser og handelsdage. Salget af øvrige forbrugsvarer trak op med en stigning på 1,3 %, mens tøj og dagligvarer faldt.

Stigningen kommer på trods af lav forbrugertillid, som har været presset siden sommeren 2024. En stærk privatøkonomi med høj beskæftigelse, stigende realløn og kommende skattelettelser på samlet 11 mia. kr. ser dog ud til at holde hånden under forbruget. Dansk Erhverv forventer stabilt detailsalg fremover – med pæn købekraft, men fortsat forsigtighed blandt forbrugerne.

Farvel til 1.000-kronesedlen – men du kan stadig nå det

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

Siden 1. juni 2025 er bl.a. 1.000-kronesedlen ikke længere gyldig som betalingsmiddel. Men du kan stadig nå at komme af med de gamle sedler.

I samarbejde med Nationalbanken, Erhvervsministeriet og Finans Danmark har Dansk Erhverv været med til at sikre tre løsninger:

- Sedler modtaget før 1. juni kan indsættes i banken frem til 13. juni.
- De kan også afhentes af kontanthåndteringsselskaber frem til 30. juni.
- Alle ældre sedler kan indleveres til Nationalbanken via Forex frem til 31. maj 2026.

Se mere i Dansk Erhvervs vejledning om indlevering af ugyldige sedler.

MASTERCLASS I RETAIL

MERK – Masterclass i retail

Masterclass består af fire individuelle kurser. Du bestemmer selv, om du vil sende din medarbejder på 1, 2, 3 eller kurser. Masterclass forløbet er udviklet af MERK i samarbejde med Aarhus Business College og er et AMU-kursus forløb, så du modtager lønrefusion samt refusion for kost og logi.

Investering i medarbejdernes udvikling øger deres motivation og loyalitet over for virksomheden, ligesom dygtige medarbejdere bidrager direkte til en stærkere bundlinje. Alle kan deltage og det er ikke et must at være medlem af MERK. Læs mere om, hvordan du tilmelder dig på MERK's hjemmeside.

Klik for at komme
direkte til tilmelding



Kursus: SoMe Specialist

Dato: 4.-5. september 2025

Sted: Aarhus Business College

Få styrket dine kompetencer inden for sociale medier og digital markedsføring. På dette kursus lærer deltagerne at udvikle og optimere markedsføringsaktiviteter på SoMe gennem målgruppeanalyse, datadrevet indsigt og strategisk content marketing. Der sættes fokus på de mest relevante platforme, community building og brugen af SoMe-strategier til at tiltrække og fastholde kunder.

Kursus: Situationsbestemt ledelse

Dato: 9.-10. marts 2026

Sted: Aarhus Business College

Få styrket dine kompetencer inden for moderne ledelse og effektiv opgaveledelse. På dette kursus lærer deltagerne at anvende situationsbestemt ledelse som metode til at skabe trivsel, motivation og højere produktivitet i teamet. Der arbejdes med konkrete ledelsesværktøjer til at vurdere og matche medarbejders kompetencer og behov.

Kursus: Salgsklar butik

Dato: 14.-15. september 2026

Sted: Aarhus Business College

Få styrket dine kompetencer i at arbejde systematisk med detailhandel og butiksdrift. På dette kursus lærer deltagerne at anvende og implementere et butiks- og retailkoncept gennem faste rytmer, strukturerede rutiner og effektiv planlægning. Der sættes fokus på, hvordan butikken fremstår salgsklar, inspirerende og relevant for kunderne med udgangspunkt i et gennemprøvet koncept.

FÅ ADGANG TIL

230.000 MEDLEMSHUSTANDE OVER HELE LANDET

Forbrugsforeningen er 138 år gammel, men den er stadigvæk levende og er hele fem gange blevet kåret som Danmarks bedste loyalitetsklub. Sidste år alene omsatte foreningens medlemmer for 3 mia. kr. i de 4.000 tilknyttede butikker, og fik mere end 185 mio. kr. tilbage i bonus.

Forbrugsforeningen er en 100 pct. medlemsejet, non-profit, ikke-kommerciel indkøbsforening etableret som en del af andelsbevægelsen for 138 år siden. Foreningen har i dag 310.000 betalingskortholdere, fordelt på 230.000 medlems-husstande ud over hele landet.

70 pct. af medlemmerne er kvinder. Og deres kernemedlem er en veluddannet, vellønnet kvinde ml. 34 og 54 år, som bor i egen bolig, i tættere bebygget område. Typisk i egen lejlighed i bykernerne eller i eget hus lige udenfor. Hun er gift og har børn i husstanden, men de er ikke nødvendigvis hendes allesammen. Ud over at være veluddannet er hun kendetegnet ved også at være vellønnet.

Alle medlemshusstandene handler og betaler med Forbrugsforeningens betalingskort, som kører på samme måde og platform som Dankortet og i al beskedenhed er de også Danmarks næststørste betalingskort.

Når medlemmerne betaler med kortet, opnår de automatisk en procentuel besparelse (som de kalder en bonus) som er aftalt med den enkelte butik, hvor de handler. Dvs. at der ikke skal oprettes alle mulige finurlige rabatkoder eller lign. for at medlemmerne får deres økonomiske fordel.

Fordelen, som mulig samarbejdspartner/butik, ved at medlemmerne betaler med foreningens eget betalingskort er bl.a., at Forbrugsforeningen står inde for betalingen, og derudover giver det dem en overordentlig stor indsigt i – og viden om – medlemmernes forbrug fordelt på de flere end 150 forskellige brancher, som de dækker.

Har du og din virksomhed interesse i at høre mere om mulighederne med Forbrugsforeningen, skal du blot ringe på 3318 8620 eller besøge forbrugsforeningen.dk



FORBRUGSFORENINGEN