

Program MLDK Årstræf 2026

Program for dagen

11.45 - 12.15 **Frokost og velkommen til medlemmer**

12.15 - 13.30 **Generalforsamling**

13.45 - 14.15 **Session 1 - Coop Danmark**

Strategi, kundefeedback og budskaber til leverandørerne

Jeff Salter, EVP & Chief Commercial Officer, Coop Danmark

3. etage. Lokale: Loire

13.45 - 14.15 **Session 2 - NORMAL**

Fra unormal til normal: NORMALs rejse og nye rolle i markedet

Jørgen Boye, Chief Procurement Officer, Normal

NORMAL har på få år udviklet sig fra en dansk outsider til en international retail-succes med stærk tilstedeværelse i både Danmark og resten af Europa. Denne session handler om NORMALs rejse – og om, hvorfor NORMAL i dag er blevet en relevant og attraktiv partner for brandleverandører, der vil vækste i Danmark og Europa.

4. etage. Lokale: Mount Rushmore

13.45 - 14.15 **Session 3 - Big Dollar**

Indblik i Big Dollar & Dollar Stores koncept og forventninger til fremtiden

Peter Jakobsen, Landechef, BigDollar

Kom og mød landechef Peter Jakobsen, som deler indsigter i lavpriskonceptets vej ind på det danske marked, erfaringerne fra Sverige samt ejerskabet af den finske kæde Tokmanni.

3. etage. Lokale: Rhine

13.45 - 14.15 **Session 4 - Compass Group**

Bæredygtighed som strategisk rygrad i foodservice

Anne-Sofie Hattesen, Head of ESG, Compass Group

I dette oplæg deler ESG-chef Anne-Sofie Hattesen fra Compass Group erfaringer med, hvordan virksomheden træffer de valg, der sikrer en langsigtet og ansvarlig drift – og hvordan arbejdet med bæredygtighed styrker både forretningen og evnen til at navigere i en kompleks virkelighed.

4. etage. Lokale: Matterhorn

13.45 - 14.15 **Session 5 - Kvickly & Superbrugsen**

Hvad kan I forvente af Kvickly og SuperBrugsen - og omvendt?

Henrik Neble Svendsen, Salgschef & Casper Østergaard, Salgschef, Coop Danmark

Hvad skal der til for at få succes i Kvickly & SuperBrugsens butikker? En dialogbaseret session, hvor fokus er på vigtigheden af tydelighed, gensidig respekt og fælles ambitioner om at skabe resultater, der er synlige for kunderne og mærkbare for den samlede forretning.

4. etage. Lokale: Mount Blanc

13.45 - 14.15 **Session 6 - YouGov**

Hvad driver danske forbrugere og hvilke FMCG-trends fylder?

Anne Fjelsten, Global Market Entry Manager, YouGov

I et marked i konstant forandring, hvor tendenser hurtigt er ude og inde af svingdøren, er det sværere end nogensinde at skelne kortvarige trends fra det, der faktisk former forbrugeradfærd. Få en både spændende og underholdende gennemgang af YouGovs seneste Trend Reality studie. Første visning i Danmark.

3. etage. Lokale: Thames

13.45 - 14.15

Session 7 - Wolt Market

Kan online handel være hurtigere, smartere og mere profitabel?

Mikkel Freiesleben, Regionsdirektør, Wolt

Kan online handel være hurtigere, smartere og mere profitabel? Wolt Market skubber til grænserne for samme-hour levering og omsætter det digitale salg til nye vækstmuligheder for brands og detail. Kom og debatér: Hvordan ser fremtidens online salg egentlig ud – og hvad betyder det for din forretning?

3. etage. Lokale: Volga

13.45 - 14.15

Session 8 - Frode Laursen

Fremtidens FMCG-logistik: Komplexitet, krav og samarbejde

Thomas Corneliussen, Adm. direktør, Frode Laursen

Et perspektiv på den øgede logistikkompleksitet i FMCG-værdikæden – særligt med fokus på de skærpede krav fra retailers. Hvad kan vi gøre sammen?

4. etage. Lokale: Mount ELbert

13.45 - 14.15

Ingen session i runde 1

Vælg denne mulighed, hvis du ikke deltager i en session i runde 1.

14.30 - 15.00

Session 9 - Coop Danmark

Strategi, kundefeedback og budskaber til leverandørerne

Jeff Salter, EVP & Chief Commercial Officer, Coop Danmark

3. etage. Lokale: Loire

14.30 - 15.00

Session 10 - NORMAL

Fra unormal til normal: NORMALs rejse og nye rolle i markedet

Jørgen Boye, Chief Procurement Officer, Normal

NORMAL har på få år udviklet sig fra en dansk outsider til en international retail-succes med stærk tilstedeværelse i både Danmark og resten af Europa. Denne session handler om NORMALs rejse – og om, hvorfor NORMAL i dag er blevet en relevant og attraktiv partner for brandleverandører, der vil vækste i Danmark og Europa.

4. etage. Lokale: Mont Blanc

14.30 - 15.00

Session 12 - Amanda Seafoods

Net Revenue Management i praksis: En status fra en SMV

Anders Engsig Ditlevsen, Net Revenue Manager, Amanda Seafoods

Hvordan griber man NRM an i en travl hverdag med begrænsede ressourcer? Få et indblik i teorien vs. virkeligheden, når Amanda Seafoods deler deres nuværende erfaringer med arbejdet. Indlægget stiller skarpt på både potentialet og de faldgruber, der følger med, når en mindre organisation arbejder på at blive en endnu stærkere samarbejdspartner for kæderne.

3. etage. Lokale: Rhine

14.30 - 15.00

Session 13 - Everland

Private Label vs. mærke-varer: Hvordan vinder man forbrugernes tillid?

Christian Halsted, Chief Strategy Officer & Partner, Everland

Få indsigter i, hvordan kampen om forbrugernes tillid og præference forandrer sig. Oplægget giver konkrete perspektiver på, hvordan producenter kan skabe vækst gennem innovation og emotionel relevans samt vise, hvorfor de brands, der tør være menneskelige, modige og meningsfulde, bliver morgendagens vindere.

3. etage. Lokale: Volga

14.30 - 15.00

Session 14 - Royal Unibrew

AI med Faxe Kondi-faktor: AI driver indsigter og brands i Royal Unibrew

Benjamin Lyka Kabongo, Brand Manager, Faxe Kondi, Royal Unibrew

I Royal Unibrew er AI ikke bare et buzzword. Det bruges aktivt og meget konkret helt fra analyse og indsigter, strategisk udvikling til kreativ eksekvering på vores brands. Med Faxe Kondi som case får du indblik i, hvordan KondiKAI (og andre AI-agenter) er en kollega i teamet og sikrer, at der altid går lidt mere sport i den - helt fra idé til rapportering.

3. etage. Lokale: Thames

14.30 - 15.00

Session 15 - Shark & Co

Efter acceleration: Dét, der kan ryste foodservice

Stephan Pors Knudsen, Kontaktdirektør, Shark & Co

Trends skifter. Fokuserområder forskydes., og nye strukturelle brud er på vej. Efter år med fart, hype, opbremsning, prisstigninger og genopretning er foodservice gået ind i en ny fase. Mindre støj. Hårdere valg. Velkommen til næste kapitel.

4. etage. Lokale: Matterhorn

14.30 - 15.00

Session 16 - Spar Danmark

Godt salgsarbejde kom-bineret med købmanskab skaber sund vækst

Martin Møller Korsholm, Salgschef, SPAR Danmark

Bliv klogere på: Hvordan får vi det optimale ud af mødet mellem salgskonsulent og købmand? Vidensdeling og best-practice fra de bedste: Hvordan får vi det til at leve i samarbejde på tværs? Hvad er SPAR-kædens vigtigste fokus de kommende år.

4. etage. Lokale: Mount Rushmore

14.30 - 15.00

Netværksession: MLDK Young Talent Team 2026

Netværksession: MLDK Young Talent Team 2026

Tenna Røberg, MLDK

Young Talent Team er MLDK's talentforløb for unge medarbejdere i FMCG-branchen. Sessionen giver den første introduktion til Young Talent Team 2026. I YTT bliver du en del af et netværk på tværs af virksomheder og funktioner. Gennem målrettede møder, sparring og fælles aktiviteter styrker du dine faglige kompetencer og udvider dit netværk.

Bemærk: Sessionen er kun for deltagere i MLDK Young Talent Team-netværket.

4. etage. Lokale: Mount Elbert

14.30 - 15.00

Ingen session i runde 2

Vælg denne mulighed, hvis du ikke deltager i en session i runde 2.

15.00 - 15.30

Kaffepause og velkommen til gæster, partnere og kunder

15.30 - 16.40

Branchemøde - del 1

Liselotte Lyngsø, fremtidsforsker

Sådan skelner vi mellem støj og de forandringer, der ændrer måden, vi driver forretning på! Futurist Liselotte Lyngsø tager os med op i helikopteren.

Louise Aggerstrøm, forbrugerøkonom i Danske Bank

Hvor står forbrugerne ved indgangen til 2026 efter år præget af inflationsfrygt, bekymringer for global økonomi og store omvæltninger i forbrugsmønstrene?

Thomas Blomqvist, Country Manager, Nestlé & Emil Elbo Jespersen, Production Manager i Carlsberg

Et Young Talent i en samtale med den erfarne leder om forventninger til fremtiden.

Betydningen af socialt engagement

Kasper Fogh, Public Affairs Direktør og medlem af juryen til MLDK-award med Charlotte Beder i samtale om virksomheders sociale engagement.

Vi stemmer på MLDK's award for socialt engagement

16.40 - 17.10

Pause og networking

17.10 - 18.15

Branchemøde - del 2

Niels Lunde, erhvervscommentator

Hvad gør man som leder, når man ser ind i en fremtid, hvor alt kan ske? Hvor bør man tænke nyt, og hvor bør man fastholde sine værktøjer?

NielsenIQ uddeler prisen for Årets Lancering

Anders Bæk, AI- og tech-specialist

Giver værktøjer og perspektiver til at forstå, hvordan vi kan udnytte AI som en konkurrencefordel – både strategisk og operationelt. Det handler ikke kun om teknologi, men om at ruste mennesker og organisationer til at navigere i en ny virkelighed.

18.15 - 19.15

Forret og networking i Atriumgården

19.30 - 22.00

Aftenshow med middag & awards

22.00 - 23.59

Bar og lounge

23.00 - 23.59

Pølsevogn

Sponsoreret af Stryhns Gruppen, Kohberg og Arla.