

# FUTURE RETAIL 2019

## VAD KRÄVS FÖR ATT BLI MORGONDAGENS VINNARE?

NATIONELL KONFERENS 13 NOVEMBER 2019 • STOCKHOLM

ERBJUDANDE  
Boka flera personer!  
Pris från 5.990 kr

- Trender och utveckling – traditionell butikshandel, e-handel, global konkurrens
- Nya kund- och köpbeteenden – hur hantera och dra nytta av detta?
- Kundupplevelse – hur du skapar en optimal kundupplevelse oavsett kanal
- Anpassning av erbjudande och affärsmodell för att möta kunden och den ökande konkurrensen
- E-handel och omnichannel – nya smarta sätt att kombinera butikshandel med digital handel
- Digital transformation – att framgångsrikt driva förändringen
- Framtidens handelsplatser och den fysiska butikens roll

### MODERATOR & TALARE



**Monica Bruvik**  
Senior Retail Analyst  
HUI Research

### EXPERTANFÖRANDE



**Patrik Stoopendahl**  
Vetenskapschef  
Odyssey

### EXPERTANFÖRANDE



**Malin André**  
Partner  
EY Advisory Services

### TALARE OCH PRAKTIKFALL



**Michael Grimborg**  
CMO  
Synsam Group



**Samuel Young**  
Head of ICAX  
ICA Gruppen



**Pär Svärdson**  
VD  
Apotea



**Niclas Eriksson**  
VD  
Elgiganten



**Per Sköld**  
CEO  
Nordiska Galleriet



**Christian Dahlborg**  
CMO  
Elon Group



**Henrik Slotte**  
Retail Marketing Manager  
Samsung



**Fredrik Uhrbom**  
Sverigechef  
Clas Ohlson



**Kristin Hars**  
CCO  
Bubbleroom

SAMARBETSPARTNER



# FUTURE RETAIL 2019

NATIONELL KONFERENS 13 NOVEMBER 2019 • STOCKHOLM

**ONSDAG 13 NOVEMBER**

**08:30-09:00 REGISTRERING**

Registrering, kaffe, te och smörgås

**09:00-09:10 INLEDNING**

## Ability Partner inleder konferensen och lämnar över till moderatorn



**Monica Bruvik**  
Senior Retail Analyst  
HUI Research

Monica Bruvik är Senior Retail Analyst på HUI där hon hjälper detaljhandelns aktörer att analysera omvärld, marknad och konkurrens samt att utforska nya affärsmöjligheter. HUI har 50 års erfarenhet av rådgivning inom handel, konsumentbeteende och samhällsekonomi med insikter om handelns pågående transformation.

**09:10-09:50 EXPERTANFÖRANDE**

## Framtidens handel och global konkurrens – vad kan vi förvänta oss?

- Morgondagens handelsmönster – vilken riktning tar handeln?
- Vad innebär konsumenternas nya beteenden och konsumtion för retailbranschen?
- Vad gör de aktörer som faktiskt har lyckats ställa om?
- Internationell utblick – hur ser det ut på marknader som ligger längre fram än Sverige och kan vi vänta oss en liknande utveckling?



**Monica Bruvik**  
Senior Retail Analyst  
HUI Research

**09:55-10:25 EXPERTANFÖRANDE**

## Kund- och köpbeteenden i framtidens digitaliserad värld

- Framtidens kundbeteende – så påverkar den digitala utvecklingen köpbeteendet
- Så blir du förstahandsvalet för morgondagens kunder



**Patrik Stoopendahl**  
Vetenskapschef  
Odyssey

Patrik Stoopendahl är industridoktorand inom handels- och konsumentvetenskap på Högskolan i Borås och vetenskapschef på byrån Odyssey i Stockholm. Hans forskning är fokuserad på kundupplevelsen och hur handelsaktörernas värdeerbjudande utvecklas genom ökad analyskraft och introduktionen av ny teknisk hårdvara (ex. Augmented reality).

**10:25-10:55 KAFFE OCH NÄTVERKANDE**

**10:55-11:25 PRAKTIKFALL**

## Hur du på ett smart sätt integrerar och kombinerar butikshandel och digital handel för ökad effektivitet och lönsamhet

- Hur vi satsar på både vår e-handel och de fysiska butikerna och integrerar de olika kanalerna utifrån kundernas behov och önsningar
- Så når du den digitala kunden i den fysiska butiken
- Hur kan den fysiska butiken fortsätta vara ett attraktivt alternativ för kunderna som handlar online?



**Michael Grimborg**  
CMO  
Synsam Group

Michael Grimborg arbetar som CMO på Synsam Group. Han har lång erfarenhet inom media, bl.a som försäljningsdirektör på TV4 i 16 år och dessförinnan VD för mediebyråerna Initiative Media och nuvarande Wavemaker.

**11:30-12:00 PRAKTIKFALL**

## Så skapar du den optimala köppplevelsen för kunden genom omnichannel

- Så har vi skapat ett genomtänkt omnichannelstrategi som optimerar närvaron i samt integrerar alla kanaler, såväl fysiska som digitala
- Hur du anpassar och förbereder hela organisationen för en satsning på multikanal
- Så utnyttjar vi både de digitala och fysiska kanalernas fulla potential och erbjuder kunden en köppplevelse i toppklass
- Så arbetar vi nytänkande och tar hänsyn till hela kedjan i vårt omnichannelarbete – från köpbeslut till returhantering



**Niclas Eriksson**  
VD  
Elgiganten

Niclas Eriksson är VD på Elgiganten, Sveriges ledande aktör inom hemelektronik. Med hög närvaro och arbetsglädje har Niclas fått tusentals medarbetare att tycka det är roligt att gå till jobbet. År 2018 fick Elgiganten den fina utmärkelsen Årets Butikskedja, samma år blev de även utnämnda till Årets Omni Upplevelse.

**12:00-13:00 LUNCH OCH NÄTVERKANDE**

**13:00-13:30 EXPERTANFÖRANDE**

## How to handle transformation in a turbulent retail environment – Future of Nordic Retail, 3rd issue

- Vad krävs det av retailbolagen för att möta helt nya krav från dagens kunder på den ständigt föränderliga marknaden?
- Hur utmanar vi våra affärsmodeller på riktigt för att vara konkurrenskraftiga och hur leder man sin organisation framgångsrikt genom osäkerhet?
- Hur kan man transformera sin strategi och finna sin plats i det nya ekosystemet - och hur kan man förutse vilka nya ekosystem som kommer bildas?
- Hur kan man hålla fokus på kunderna och dra nytta av data och digitalisering för att följa med i utvecklingen och ligga i framkant?
- Hur behöver man förändra sin kultur för att lyfta goda idéer vidare till framgångsrik innovation?



**Malin André**  
Partner  
EY Advisory Services

Malin André är partner och branschansvarig för Retail och konsumentprodukter på EY Advisory Services. Malin arbetar med kunder inom sektorn bland annat med projekt rörande digital transformation, analytics och optimering av värdekedjan. Under denna anförande kommer Malin att presentera en nordisk studie baserad på input från beslutfattare hos olika retailföretag EY tillsammans med Kairos Future tagit fram.

# FUTURE RETAIL 2019

NATIONELL KONFERENS 13 NOVEMBER 2019 • STOCKHOLM

13:35-14:05 PANELDEBATT

## Framtidens handel – vad krävs för att bli morgondagens vinnare?

Detaljhandeln står inför stora utmaningar i form av nya kundbeteenden, ökad konkurrens och krympande marginaler. Tillväxten inom handeln väntas ske framförallt via e-handel och digitala kanaler blir allt viktigare i dialogen med kunderna. Utmaningarna inom området är många. Samtidigt finns stora möjligheter för de företag som lyckas ställa om och anpassa sitt erbjudande och sin affärsmodell till de nya förutsättningarna.

Ur innehållet:

- Den fysiska butikens framtid och roll
- Vad krävs för att konkurrera i det digitaliserade samhället?
- Hur ökar vi lönsamheten och tillväxten i och via digitala kanaler?
- Hur skapas ekonomisk och miljömässig hållbarhet i framtidens handel?
- Framtidens handel och handelsplatser



**Malin Andréé**  
Partner  
EY Advisory Services

Malin Andréé är partner och branschansvarig för Retail och konsumentprodukter på EY Advisory Services. Malin arbetar med kunder inom sektorn bland annat med projekt rörande digital transformation, analytics och optimering av värdekedjan. Under denna anförande kommer Malin att presentera en nordisk studie baserad på input från beslutfattare hos olika retailföretag EY tillsammans med Kairos Future tagit fram.



**Samuel Young**  
Head of ICAX  
ICA Gruppen

Med syfte att stärka och förlänga ICA Gruppens affär och digitala ekosystem startades innovationshubben ICAX hösten 2017. Uppdraget är att identifiera och analysera nya affärsmöjligheter och digitala innovationer i ett högt tempo och omsätta dem till nya eller uppdaterade kunderbjudanden. Samuel Young är ansvarig för ICA-gruppens innovationslåda ICAX och hur ICA-gruppen bedriver sitt innovationsarbete.



**Niclas Eriksson**  
VD  
Elgiganten

Niclas Eriksson är VD på Elgiganten, Sveriges ledande aktör inom hemelektronik. Med hög närvaro och arbetsglädje har Niclas fått tusentals medarbetare att tycka det är roligt att gå till jobbet. År 2018 fick Elgiganten den fina utmärkelsen Årets Butikskedja, samma år blev de även utnämnda till Årets Omni Upplevelse.



**Per Sköld**  
CEO  
Nordiska Galleriet

Nordiska Galleriet grundades 1912 och är idag en ledande multibrand omni kanal butik som säljer high end möbler, belysning och detaljer. Företaget säljer och marknadsför varumärken som Flexform, Knoll, Cassina, B & B Italia, Fritz Hansen, Flos, Edra och Roll & Hill. Nordiska Galleriet har showrooms i Stockholm (Nybrogatan 11) och i Göteborg (Barlastgatan 2). Per är entreprenör med en passion för snabbväxande företag. Han grundade e-handelsbolaget Bangerhead i slutet av 2008 och anslöt sig till Nordiska Galleriet 2016.



**Pär Svärdson**  
VD  
Apotea

Pär Svärdson är serieentreprenören bakom både Adlibris och Apotea som startade sitt första företag redan i tonåren. Apotea har växt fram till Sveriges mest kända e-handlare på mindre än 7 år. Med snabba leveranser och hållbarhet i fokus räknar de i år med att slå ytterligare rekord och ta mer marknadsandelar.

14:10-14:40 PRAKTIKFALL

## Så skapar vi en hållbar e-handel

- Så bygger vi ett företag som andas hållbarhet från start till mål
- Så arbetar vi för att få sömlösa leveranser och nöjda kunder



**Pär Svärdson**  
VD  
Apotea

Pär Svärdson är serieentreprenören bakom både Adlibris och Apotea som startade sitt första företag redan i tonåren. Apotea har växt fram till Sveriges mest kända e-handlare på mindre än 7 år. Med snabba leveranser och hållbarhet i fokus räknar de i år med att slå ytterligare rekord och ta mer marknadsandelar.

14:40-15:10 FIKA OCH NÄTVERKANDE

15:10-15:40 PRAKTIKFALL

## Så bygger vi ett starkt varumärke digitalt på ett fokuserat och lönsamt sätt

- Så arbetar vi för att öka köppupplevelsen för våra kunder på nätet
- Hur ökade vi varumärkets synlighet genom digitala medier och influencers?



**Kristin Hars**  
CCO  
Bubbleroom

Kristin började sin resa på Bubbleroom för över 3 år sedan och jobbar idag som Chief Commercial Officer på Bubbleroom med ansvar för våra kommersiella affärsområden; försäljning och marknad/creative. Under hennes tid på Bubbleroom har dem gått ifrån att vara ett olönsamt företag med en omsättning på drygt 100 miljoner/år till att bli ett lönsamt bolag som i år ser ut att landa på ca 500M SEK i omsättning. Innan Kristin började på Bubbleroom arbetade hon i London i 10 år på modeföretag (bla River Island, All Saints, Jack Wills) med fokus på inköp, sortiment och försäljning med erfarenhet av internationella marknader och internationell expansion.

15:45-16:15 PRAKTIKFALL

## Så möter du framtidens kund i den digitala transformationen och skapar en stark shoppingupplevelse

- Så framtidssäkrar vi oss och våra ägare och utvecklar vårt totala erbjudande efter våra kunders behov och önskningsar
- Så möter vi den digitala kunden med en helt ny e-handelsplattform



**Christian Dahlborg**  
CMO  
Elon Group

Christian är CMO på Elon Group sedan juni 2018 och var innan dess VD för content byrån Brand Publishing inom Spoon koncernen (Bonnier Ventures) som specialiserade sig på content distribution (2015-2018). Innan dess verkade Christian 3 år som försäljningschef på PriceRunners amerikanska ägarbolag (2012-2015) samt 15 år på ledande befattningar på mediabyråsidan (bla 8-år som VD Zenithmedia Sverige) (1996-2012).

# FUTURE RETAIL 2019

NATIONELL KONFERENS 13 NOVEMBER 2019 • STOCKHOLM

16:20-16:50 PRAKTIKFALL

## Butikens roll i en digitaliserad värld

- Framtidens fysiska butik – möjligheter och utmaningar
- Så integrerar vi den fysiska butiken med vår e-handel



**Fredrik Uhrbom**  
Sverigechef  
Clas Ohlson

Clas Ohlson grundades 1918 som en postorderfirma. Företaget utvecklades med tiden till en butikskedja med drygt 5 000 medarbetare och en omsättning på cirka 8,8 miljarder kronor. Clas Ohlson är idag mitt i en omställningsresa för att möta en detaljhandelsmarknad som förändras i allt högre hastighet. Med utgångspunkt i nya kundbehov och beteenden är fokus att utveckla Clas Ohlsons digitala affär och vässa kunderbudandet med produkter, service och tjänster som förenklar livet i varje hem. Fredrik Uhrbom är Sverigechef på Clas Ohlson sedan 2017. Han kom till Clas Ohlson från en roll som Director Market Operations på Hultafors Group och har tidigare haft tidigare ledande befattningar på Exportrådet.

16:55-17:25 PRAKTIKFALL

## Retail förändras och så skapar du en stark butiksoplevelse genom konceptutveckling av den fysiska butiken

- Den nya tidens retail – så skapade vi en konceptbutik med kunden i fokus
- Så maximerar vi kundupplevelsen i butik
- Köpresan och retails roll förändras – så bemöter du konsumenternas nya krav och skapar ett nytt syfte med köpupplevelse
- Möjligheter och utmaningar med en konceptbutik



**Henrik Slotte**  
Retail Marketing Manager  
Samsung

Henrik Slotte är Nordisk Retail Marknadschef på Samsungs nordiska huvudkontor med bland annat ansvar för Samsungs varumärke i retail. I Henriks och sitt teams ansvar ingår även att etablera och driva Samsungs egna konceptbutik, Samsung Experience Store, som var en av tre finalister till Retail Awards i kategorin "Årets retailkoncept". Med mångårig erfarenhet från globalt företag och retail, delar han sina erfarenheter om att driva konceptbutik i en tid då retails roll i köpresan är under förändring.

17:25-17:30 KONFERENSEN AVSLUTAS

Moderatorn sammanfattar konferensen

17:30 MINGEL

## Välkommen till mingel!

– ta chansen att nätverka med kollegor från hela landet!



## Intresserad av en affärsutställning?

Ability Partner erbjuder ditt företag unika möjligheter att stärka varumärket och bygga relationer med en väl avgränsad målgrupp såväl under som efter evenemanget. Vi skräddarsyr upplägget utifrån dina behov och önskemål. Kontakta oss så berättar vi mer!

Janne Huttunen • Tel: 08-694 91 00 • Mobil: 070-495 73 50  
E-post: [janne.huttunen@abilitypartner.se](mailto:janne.huttunen@abilitypartner.se)

## Om Ability Partner

Ability Partners vision är att förbättra individers och organisationers förmåga att hantera förändring, växa och uppnå goda resultat. Genom att lära känna dig och din organisations behov kan vi kontinuerligt erbjuda utbildningar, seminarier, konferenser, events, nätverk och konsultativa tjänster som hjälper dig i det dagliga arbetet och stärker konkurrenskraften.

Ability Partner verkar på den nordiska marknaden utifrån ambitionen att erbjuda evenemang som ger mest värde för pengarna samt att ha 100 % nöjda och återkommande kunder. För mer information om Ability Partner eller detta evenemang, kontakta oss via telefon 08-694 91 00.



# FUTURE RETAIL 2019

NATIONELL KONFERENS 13 NOVEMBER 2019 • STOCKHOLM



## GODA SKÄL ATT DELTA

- Ta del av trender och utveckling inom traditionell butikshandel, e-handel och global konkurrens
- Lär dig mer om hur du hanterar och drar nytta av nya kund- och köpbeteenden
- Bli inspirerad av andra om hur du skapar en optimal kundupplevelse oavsett kanal
- Få kunskap om hur du anpassar erbjudande och affärsmodell för att möta kunden och den ökande konkurrensen
- Lär dig nya smarta sätt att kombinera butikshandel med digital handel
- Lyssna till hur du framgångsrikt kan driva förändringen av den digital transformationen
- Få insikt i framtidens handelsplatser och den fysiska butikens roll
- Nätverka och utbyt erfarenheter med branschkollegor från hela landet!



## FUTURE RETAIL 2019

### Tid och plats

Konferens 13 november 2019

Helio GT30

Grev Turegatan 30

Stockholm

### Pris

Anmäl dig senast 27 september 6.490 kr 1.000 kr i rabatt

Anmäl dig senast 25 oktober 6.990 kr 500 kr i rabatt

Ordinarie pris 7.490 kr

### Mängdrabatt vid minst 3 bokningar

Anmäl fler än 2 personer från samma organisation samtidigt så betalar person 3, 4, 5 osv endast **5.990 kr** exkl. moms per person för konferensen. Alla priser är exkl. moms.

I konferenspriset ingår kaffe, lunch och dokumentation.  
Rabatterna kan ej kombineras med andra erbjudanden.

### Allmänna villkor

Se vår allmänna villkor på [www.abilitypartner.se/allmanna-villkor](http://www.abilitypartner.se/allmanna-villkor)

### Boende

Vi samarbetar med nedanstående hotell där du får rabatt på boendet om du anger våra koder vid bokning.

#### STOCKHOLM CITY

Mornington Hotel - Nybrogatan 53. Tfn 08-507 330 00

Ange kod: Ability Partner

Freys Hotel - Bryggargatan 12. Tfn 08-506 214 00

Ange kod: Ability Partner

#### DJURGÅRDEN

Hotel Hasselbacken - Hazeliusbacken 20. Tfn 08-502 541 40

Bokning: [sales@hasselbacken.com](mailto:sales@hasselbacken.com). Ange kod: Ability Partner - Part

Pop House Hotel - Djurgårdsvägen 68. Tfn 08-502 541 40

Bokning: [frontdesk@pophouse.se](mailto:frontdesk@pophouse.se). Ange kod: Ability Partner - Part

#### STOCKHOLM OCH ÖVRIGA SVERIGE

Scandic - Se Scandics hemsida för olika hotell.

Ange kod: D000028081

## Anmäl dig idag!

[www.futureretail.se](http://www.futureretail.se)

[bokning@abilitypartner.se](mailto:bokning@abilitypartner.se)

08-694 91 00



### Sagt om föregående konferens

"Väl genomförd, bra stämning.  
Bra möjligheter till mingel"

"Arrangemanget i sin helhet, mat,  
tidsschema var väldigt bra"

"Fantastiskt inspirerande moderator"

*100% av deltagarna rekommenderade  
Ability Partner som arrangör!*