



De vil give ekstra muskler til de små virksomheder med ny lejeaftale

Et besøg i en brillebutik og en barndom med en far, der kæmpede for at få sin butik til at løbe rundt, blev inspirationen bag FairDeal – et nyt koncept, der skal give små butikker adgang til digitale løsninger på lige fod med de store



Virksomheden LCD Media forsøger med det nye tiltag "FairDeal" at give lokale butikker et digitalt forspring i konkurrencen mod kæderne. PR-foto: LCDMedia

 Af Sophie Appelgren

 28. oktober 2025 08:56

Mange mindre butikker vil gerne digitalisere sig – med skærme, lys og lyd, der kan skabe samme oplevelse som i de store kæder. Men for de fleste er det økonomien, der sætter grænsen. Det vil LCD Media fra Thyregod nu ændre på med et nyt koncept, der skal give mindre butikker en reel chance for at følge med udviklingen.

Som de første i Danmark lancerer virksomheden FairDeal – en fleksibel lejeaftale, hvor butikker kan få [installeret digitale løsninger](#) uden binding, uden kreditvurdering og med fuld service.

– De store detailkæder har for længst fundet ud af, at digitalisering af det fysiske rum – med skærme, lys og lyd – skaber resultater. Men for de små og mellemstore butikker er virkeligheden en anden. De har hverken den interne kapacitet eller likviditeten til at være med. FairDeal er vores bud på at udligne forskellen, siger kommunikations- og marketingchef Dorte Damgaard Sejthen.

Hun fortæller, at interessen for konceptet har været der fra dag ét – den første FairDeal blev solgt, inden modellen officielt var klar til lancering.

En brancheudfordring

Ifølge Dorte Damgaard Sejthen er FairDeal udviklet som et direkte svar på den skævvridning, der præger dansk detailhandel. De store kæder har ressourcerne til at investere i avancerede løsninger, mens de mindre butikker – som stadig udgør størstedelen af butikkerne i Danmark – sakker bagud.

– Når vi taler om digitalisering, handler det ofte om kæderne. Men det er de mindre, uafhængige butikker, der holder liv i bymidterne. Hvis de ikke kan være med på de vilkår, kunderne forventer – med digitale tilbud, fleksibilitet og en professionel fremtoning – så taber de terræn, siger hun.

Fra brillebutik til forretningsidé

Stifteren og adm. direktør af LCD Media Jes Wistesen kom på idéen om en lejeaftale, så de mindre butikker også kunne være med i kampen om digitalisering. Og da Dorte Damgaard Sejthen en dag besøgte sin lokale brilleforretning i Aarhus så hun med egne øjne behovet:

– Jeg var hos min lokale brillebutik i Aarhus. De havde nogle tunge, gammeldags skilte stående i butikken, og da jeg foreslog en digital løsning, sagde de, at det billigste, de havde kunnet finde, kostede 40.000 kroner – og det havde de ikke i budgettet. Så tænkte jeg, at der måtte findes en anden måde. Det blev startskuddet til FairDeal.

FairDeal fungerer som en slags "digital abonnementsmodel", hvor butikker lejer løsningen i stedet for at eje den. Udstyret – som kan være alt fra skærme til højtalere – forbliver LCD Medias ejendom, og virksomheden står for levering, montering og support.

Når en kunde opsiger sin aftale, henter LCD Media udstyret, gennemgår det og lejer det ud igen til reduceret pris. På den måde ender udstyret ikke som elektroniskrot, men bliver genbrugt.

– Vi kalder det vores måde at give flere en chance for at være med i konkurrencen – og samtidig tage ansvar for ressourcerne, fortæller Dorte Damgaard Sejthen.

FairDeal adskiller sig fra traditionel leasing ved, at der ikke er nogen kreditvurdering eller binding. Kunden betaler kun for den tid, udstyret bruges, og kan altid stoppe eller opgradere.

Logistikken giver nye muligheder

For Dorte Damgaard Sejthen er FairDeal mere end bare et finansieringskoncept. Hun ser det som en del af en større bevægelse i branchen, hvor digitalisering og e-handel smelter sammen – også i de små butikker.

– Når logistikken i Danmark i dag er dér, hvor du kan få varerne leveret inden for et til to døgn, giver det de små butikker en mulighed for at reducere lagerbeholdningen. De kan tænke nye samarbejder med leverandørerne, hvor salget ikke nødvendigvis kræver, at varen er på lager lokalt, siger hun.

Hun understreger, at udviklingen ikke kun hjælper butikkerne, men også deres leverandører.

– Det er en tovejsgade: Fysiske butikker kan høste salg ved at tænke e-commerce og kunderejsen ind i butikken, og leverandører med den rette logistik kan tilbyde at sende varen direkte til kunden, når butikken har solgt en enhed. Begge ville sælge mere, og butikkerne ville kunne have et langt bredere sortiment, fordi de slipper for minimumsordrer og dyre lagerkvadratmeter.

Et opgør med ulige vilkår

FairDeal er i høj grad også en personlig sag for Dorte Damgaard Sejthen. Hun voksede op med en far, der havde lædervarebutik på Strøget i Aarhus – og som måtte dreje nøglen om, fordi de store kæder havde fordele, han aldrig kunne matche.

– Det er stadig virkeligheden for mange i dag. Jeg håber bare, at de i det mindste ikke skal tabe på opmærksomhed, salget og kundeoplevelsen – for det kan vi hjælpe dem med, siger hun.

Et solidt udgangspunkt

LCD Media har i mere end 30 år leveret digitale løsninger til nogle af landets største detailkæder, men med FairDeal er fokus rettet mod de mindre.

[Det, der begyndte med et billigt fjernsyn i Jysk Restsalg](#), er i dag blevet til en international virksomhed. Hovedkontoret ligger stadig i Thyregod og har omkring 25 ansatte, de står i dag bag projekter på alle syv kontinenter. Ifølge det seneste regnskab fra moderselskabet LCDDenmark P/S havde virksomheden i 2023/24 en omsætning på 37,5 mio. kr. og et overskud efter skat på 1,08 mio. kr. Egenkapitalen udgør 8,6 mio. kr., hvilket vidner om en solid økonomi og et stærkt fundament for nye initiativer som FairDeal.

For Dorte Damgaard Sejthen handler det i sidste ende om at hele detailbranchen får et mere lige udgangspunkt.

– Det her koncept er ikke for de store kæder, der allerede har musklerne. Det er for dem, der ikke selv kan. For de lokale butikker, restauranter og klinikker, der gerne vil være synlige i gadebilledet, men som mangler ressourcerne til at tage skridtet, siger hun.

 Kopier link  LinkedIn

 Skriv en kommentar

Udvalgte artikler