

OYSTER PERPETUAL
DATEJUST II

ROLEX



MICHELSEN
ÚRSMÍÐIR

Laugavegur 15 - 101 Reykjavík
511 1900 - www.michelsen.is

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 3. september 2014 | 21. tölublað | 10. árgangur

Sími: 512 5000 | [visir](http://www.visir.is) www.visir.is

VIÐ **ELSKUM**
AÐ PRENTA!



Guðjón Ó
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN



GERÐI TILBOÐ UM AÐ KAUPA 100% EN FÉKK 58,5% HLUT Í FYRIRTÆKINU

→ Thomas Ivarson, nýr stjórnarformaður Advania, telur að reynsla hans af rekstri fyrirtækja þvert á landamæri muni stórauka tækifæri Advania.

→ Hann hefur hugmyndir um frekari samruna minni fyrirtækja undir merkjum Advania.

→ Segir ströng skilyrði Seðlabankans geta fælt erlenda fjárfesta frá.

SÍÐUR 6-7

Fær sex þúsund gesti á dag

Tuttugu og fimm þúsund manns eru í viðskiptum við World Class á veturna þegar mest lætur og þangað koma að meðaltali yfir sex þúsund manns á dag. Velta félagsins er núna um tveir milljarðar á ársgrundvelli. Björn Leifsson, sem rekur World Class ásamt Hafdísí Jónsdóttur eiginkonu sinni, kveðst vera ánægður með það hvernig reksturinn gengur. En hann hefur ekki alltaf verið án áfalla.

→ SÍÐA 4.



Gætu fjármagnað leit að gulli



Eigendur Málmís ehf. eiga í viðræðum við erlenda fjárfesta sem hafa áhuga á að fjármagna gulleit hér á landi.

Viðræðurnar hófust í febrúar síðastliðnum en ákvörðun um fjármögnunina gæti samkvæmt heimildum Markaðarins legið fyrir um næstu mánaðamót. Leyfi til leitar og rannsókna á málmum á nú svæðum var framlengt í ágústmánuði.

→ SÍÐA 2

Tekinn við sem forstjóri Olís

Jón Ólafur Halldórsson tók formlega við starfi forstjóra Olís síðastliðinn mánudag. Hann er véltækni-fræðingur með MBA-próf og hefur starfað hjá fyrirtækinu frá 1995. Hjólreiðar, hlaup og sund eru hans helstu áhugamál.

„Ég vona að samstarfsmenn mínir hér hjá félaginu verði ekki varir við miklar breytingar hjá mér,“ segir Jón.

→ SÍÐA 8



Snertilausar greiðslur í posum

Valitor býður hraðvirka og örugga posa sem gerir söluaðilum kleift að taka við **snertilausum greiðslum**.

Söluaðilar eiga þess kost að fá uppfærslu á posabúnað sinn og geta þá boðið viðskiptavinum sínum að greiða með síma eða **snertilausu korti** auk hefðbundinna greiðsluleiða.

Þú sérð um **söluna** – við sjáum um **greiðsluna**

VALITOR

525 2080 // sala@valitor.is // www.valitor.is

Gengi félaga í Kauphöll Íslands

9
Á UPPLÉIÐ
Félög sem hækkuðu í verði

2
Á NIÐURLEIÐ
Félög sem lækkuðu í verði

3
STÓÐU Í STAÐ
Félög sem stóðu í stað

MESTA HÆKKUN
ÖSSUR
40,2% frá áramótum

NI
11,4% í síðustu viku

MESTA LÆKKUN
TRYGGINGA-MIBSTÖÐIN
-23,2% frá áramótum

ÖSSUR
-1,2% í síðustu viku

Aðallisti Kauphallarinnar | Nasdaq OMX Iceland

Félag	Gengi í gær	Frá áramótum	Vikubreyting
Bank Nordic (DKK)	109,00	-16,2%	0,0%
Eimskipafélag Íslands	225,00	-14,1%	1,1%
Fjarskipti (Vodafone)	32,50	19,3%	0,0%
Hagar	44,80	16,7%	0,9%
Icelandair Group	18,00	-1,1%	3,2%
Marel	102,50	-22,9%	0,0%
N1	18,60	-1,6%	11,4%
Nýherji	4,80	31,5%	1,1%
Reginn	15,70	1,0%	0,3%
Tryggingamiðstöðin*	24,60	-23,2%	2,5%
Vátryggingafélag Íslands**	8,31	-23,0%	1,0%
Össur	321,00	40,2%	-1,2%
HB Grandí	29,90	7,9%	-0,3%
Sjóvá	12,36	-8,5%	3,4%
Úrvalsvisitalan OMXI6	1.259,60	0,0%	10,9%
First North Iceland			
Century Aluminum	1.150,00	0,0%	0,0%
Hampiðjan	19,40	46,4%	-3,0%
Sláturfélag Suðurlands	1,33	9,0%	0,0%

*fyrsta verð 08. maí 2013 **fyrsta verð 24. apríl 2013

Dagatal viðskiptalífsins



- Miðvikudagur 3. september**
→ Þjóðskrá - Fasteignamarkaðurinn í ágúst eftir landshlutum
- Föstudagur 5. september**
→ Reykjanesbær - Sex mánaða uppgjör
→ Hagstofan - Gistinætur á hótélum í júlí 2014
→ Seðlabankinn - Helstu liðir í efnahagsreikningi og gjaldeyrisforði

- Þriðjudagur 9. september**
→ Þjóðskrá - Fjöldi þinglýstra leigusamninga um íbúðarhúsnæði eftir landshlutum
- Miðvikudagur 10. september**
→ Hagstofan - Landsframléiðslan á 2. ársfjórðungi 2014
- Fimmtudagur 11. september**
→ Seðlabankinn - Gjalddeyrisforði og tengdir liðir

Allar markaðsupplýsingar eru aðgengilegar á vísir

MEST LESNA DAGBLAÐ Á ÍSLANDI*

HAFÐU FJÖLPÓSTINN ÞINN Í FRÉTTABLAÐINU

Fréttablaðið er mest lesna dagblaðið með glæsilegt forskot á keppinautana. Meðallestur Fréttablaðsins í aldurshópnum 25-54 ára er 73% á höfuðborgarsvæðinu.*

Við bendum auglýsendum á að notfæra sér forskotið þegar þeir velja dreifingarleið fyrir fjölpóst sinn. Við dreifum sex daga vikunnar til heimila á stærsta markaðssvæði landsins.

Hafðu fjölpóstinn þinn inni í Fréttablaðinu.

Það er áhrifarík leið til að koma skilaboðum um vöru eða þjónustu beint inn á heimilin.

Kannaðu dreifileiðir og verð í síma 512 5448 eða í tölvupóstfangi fjolpostur@frettabladid.is

FRÉTTABLAÐIÐ

Innskot í Fréttablaðið skilar árangri!

*Printmedia.com Capacent október - desember 2012 - höfuðborgarsvæði 25-54 ára

Heildarmarkaðsvirði þeirra 17 félaga sem skráð eru í Kauphöllina nam 614 milljörðum króna í lok ágúst:

Minni velta í Kauphöll Íslands

Viðskipti með hlutabréf í Kauphöllinni í ágúst mánuði námu 14.046 milljónum króna eða 702 milljónum á dag. Það var 22 prósent lækkun miðað við sama mánuð í fyrra þegar viðskiptin námu 896 milljónum á dag.

Mest voru viðskipti með hlutabréf Icelandair Group (ICEAIR) en þau seldust fyrir 4.506 milljónir í ágúst. Þar á eftir komu Hagar (HAGA) með 2.092 milljónir, N1 með 1.076 milljónir og bréf Marel (MARL) sem náðu 995 milljón-

um, samkvæmt tilkynningu Kauphallarinnar.

Þar segir að Íslandsbanki hafi verið með mestu hlutdeildina á Aðalmarkaði Kauphallarinnar, eða 27,5 prósent, og að Landsbankinn hafi komið þar á eftir með 21,8 prósent.

Hlutabréf sautján félaga voru skráð á Aðalmarkaðinn og First North Iceland í lok ágúst. Heildarmarkaðsvirði þeirra nam þá 614 milljörðum króna samanborett við 489 milljarða í ágúst 2013. -hg



KAUPHÖLLIN Úrvalsvisitalan (OMX18) hækkaði um eitt prósent milli mánaða og stendur nú í 1.259,6 stigum.

Gætu fjármagnað leit að gulli í Þormóðsdal

Erlendir fjárfestar hafa áhuga á að fjármagna gulleit hér á landi. Ákvörðun gæti legið fyrir um næstu mánaðamót. Leyfi til leitar og rannsókna á málmum á ný svæðum var framlengt í ágúst mánuði.

ÞIÐNAÐUR

Haraldur Guðmundsson
haraldur@frettabladid.is

Eigendur Málmis ehf. eiga í viðræðum við erlenda fjárfesta sem hafa áhuga á að fjármagna gulleit hér á landi. Viðræðurnar hófust í febrúar síðastliðnum en ákvörðun um fjármögnunina gæti samkvæmt heimildum Markaðarins legið fyrir um næstu mánaðamót.

Málmis er í eigu Nýsköpunarmiðstöðvar Íslands, Atvinnuþróunarfélags Þingeyinga og Orkustofnunar. Dótturfélag þess, Melmi ehf., fékk í síðasta mánuði framlengingu á leyfi til leitar

og rannsókna á málmum á ný svæðum hér á landi. Melmi er einnig í eigu breska félagsins Gold Island Ltd. Það vill samkvæmt heimildum selja sinn 49 prósent hlut til félags í eigu fjárfestanna sem nú sýna gulleitinni áhuga. Ekki hafa fengist upplýsingar um hverjir þeir eru en félag fjárfestanna er aftur á móti sagt skráð á Bretlandi.

„Við höfum ætlað að loka þessum samningi í nokkurn tíma svo það verði hægt að láta reyna á verkefnið áfram. Þess vegna vorum við að sækja um að fá framlengingu á þessum heimildum sem Melmi hefur til leitarinnar,“ segir Reinhard Reynisson, stjórnarformaður Málmis og framkvæmdastjóri Atvinnuþróunarfélags Þingeyinga.

Reinhard segir að það sé fyrst og fremst horft til rannsókna og



VIÐ HAFRAVATN Fjölmörg fyrirtæki, bæði innlend og erlend, hafa komið að gulleit hér á landi. Sýnin úr borholukjörnum úr Þormóðsdal voru tekin fyrir síðustu aldamót.

FRÉTTABLAÐIÐ/VILHELM

leitar í Þormóðsdal í Mosfellssveit en nefnir einnig Vatnsdal í Austur-Húnavatnssýslu.

Leitað hefur verið að gulli í Þormóðsdal, með hléum, í yfir hundrað ár. Nýsköpunarmiðstöð Íslands (NMÍ) greindi í febrúar í fyrra frá því að endurskoðuð greining á sýnum úr borholukjörnum úr dalnum hefði leitt í ljós að gullvinnsla á svæðinu gæti verið vænleg. Melmi hafði þá borað í dalnum og málmurinn mælt um 400 grömm í hverju tonni af bergi.

Þorsteinn I. Sigfússon, forstjóri

NMÍ, segir magnið í Þormóðsdal vera með því meira sem gerist. Erlendis sé gull unnið úr bergi þegar mælingar sýni einungis fjögur grömm á tonnið. Hann segir stofnunina fagna því að leyfi til gulleitar í Þormóðsdal og víðar hafi verið endurnýjað.

„Hingað til hafa erlendir aðilar fjárfest í gulleitinni og ríkisfé ekki verið notað til hennar. Mikilvægt hefur verið að þekkingin glatist ekki og að íslenskir jarðfræðingar komi að henni,“ segir Þorsteinn.

Stefnir í að ríkissjóður þurfi ekki lengur að fjármagna hallarekstur með lántöku á innlendum mörkuðum:

Helstu tekjustofnar að styrkjast

Tekjur ríkissjóðs hafa, það sem af er ári, verið umtalsvert umfram væntingar og það kallar á endurmat á tekjuáætlun ríkissjóðs, samkvæmt Greiningardeild Arion banka.

Í nýjum Markaðspunkum deildarinnar segir að það liggi fyrir að jákvæð tekjuþróun muni koma fram í endurmati á tekjuáætlun í frumvarpi til fjáruakalaga, sem verður lagt fram í október. Ef tekjuáætlun ríkissjóðs verði færð upp á við geti það haft töluverð áhrif á áætlaða

afkomu hans í ár og einnig smitast yfir á næsta ár.

„Eykur það líkur á því að ákveðin vatnaskil séu framundan í ríkisfjármálum þar sem hreinn lánsfjárfjórnuður gæti orðið lítil sem enginn á þessu ári eða því næsta. Það þýðir að ríkissjóður þarf ekki lengur að fjármagna hallarekstur með lántöku á innlendum mörkuðum og getur hafið lækkun skulda ríkissjóðs í krónum talið fyrir en áætlað var,“ segir í Markaðspunktunum. -hg



FJÁRMÁLARÁÐUNEYTIÐ Arðgreiðslur frá Landsbankanum hafa skilað umtalsverðum tekjum í ríkissjóð.



Grænt leigusamband Reita er samstarf um vistvænan rekstur atvinnuhúsnæðis.



Reitir bjóða grænt leigusamband

Reitir fasteignafélag býður viðskiptavinum sínum upp á grænt leigusamband. Við hjálpum þér að breyta þínu atvinnuhúsnæði í vistvænan vinnustað.

Reitir fasteignafélag er stærsta fasteignafélag landsins á sviði útleigu atvinnuhúsnæðis. Markmið okkar er að vera leiðandi í mótun umhverfisvitundar í íslensku atvinnulífi.

Kynntu þér Græna Reiti á www.reitir.is.

Kringlan 4–12

103 Reykjavík

www.reitir.is

575 9000

REITIR

Velkomin til starfa



Í REYKJAVÍK Björn Leifsson segist læra af mistökum og það muni ekki hvarfla að sér að reyna fyrir sér í viðskiptum erlendis að nýju.

FRÉTTABLAÐID/GVA

Tveggja milljarða velta World Class

Björn Leifsson hefur rekið World Class í hartnær 30 ár og er á meðal frumkvöðla í rekstri líkamsræktarstöðva. Í dag gengur rekstur fyrirtækisins vel, en það er með 25 þúsund viðskiptavinum þegar best lætur. Björn segist hafa lært af fjárfestingum á Akureyri og í Danmörku og býst ekki við fjárfesta utan höfuðborgarsvæðisins aftur.

VIÐTAL

Jón Hákon Halldórsson
jonhakon@frettabladid.is



Tuttugu og fimm þúsund manns eru í viðskiptum við World Class á veturna þegar mest lætur og þangað koma að meðaltali yfir sex þúsund manns á dag. Velta félagsins er núna um tveir milljarðar á ársgrundvelli. Björn Leifsson, sem rekur World Class ásamt Hafdísí Jónsdóttur, eiginkonu sinni, kveðst vera ánægður með það hvernig reksturinn gengur. En hann hefur ekki alltaf verið án áfalla.

Uppgjörið

Þrek ehf. átti 25,5% í félagi sem hóf rekstur á líkamsræktarstöðvum í Danmörku fyrir bankahrun. Björn þverneitar því hins vegar að World Class hafi verið í útrás og bendir á að Straumur hafi átt mun stærri hlut í danska rekstrinum og átt frumkvæði að því að farið var í þann rekstur. „Þegar við förum út í Danmerkudæmið þá ætluðum við að eiga lítinn hlut í þessu dæmi. Straumur fær okkur til að vera með. Við fengum lánaðar 40 milljónir danskar, ég og Guðmundur Ágúst Pétursson, sem á Reebok Fitness og Adidas-umboðið. Fjörutíu milljónir danskar voru þá 400 milljónir, krónan var 10. Þegar allt hrynur, bæði íslenska hagkerfið og fyrirtækið úti, þá eru þetta 47 milljónir danskar sem voru þá um 1.200 milljónir, og danska krónan var 25,“ segir Björn. Straumur

hafi farið í mál og sótt á sig kröfur vegna rekstursins í Danmörku, en boðið samning eftir að skiptastjóri hafði tapað tveimur af fimm málum. Hann sé núna að ljúka við að gera upp nokkur hundruð milljóna króna kröfu vegna uppgjörsins sem samið var um.

Þrek ehf., félagið sem stofnað var utan um rekstur World Class, var í samábyrgð fyrir skuldinni við Straum með Sportfitness sem Guðmundur Ágúst Pétursson átti. Björn ákvað að færa reksturinn hérna heima yfir í Laugar ehf., sem var annað félag í hans eigu og hélt utan um húsnæðið sem stöðvarnar voru reknar í og öll tækin í stöðvunum. Reksturinn er enn í því félagi. Þrek Holding var svo félagið sem Björn og Guðmundur Ágúst Pétursson áttu og hélt utan um helmings hlut þeirra í danska félaginu á móti Straumi og er nú í hjá skiptastjóra. „Það er eina félagið sem er hjá skiptastjóra,“ segir Björn. „Öll önnur félög á ég og ég er núna á næstu dögum að klára að gera upp við Straum,“ bætir hann við. Eina kröfuhafarnir í Þrek Holding séu hann og Straumur og hann kveðst ætla að taka það úr skiptameðferð þegar hann er búinn að gera upp við Straum.

Í dag eru litlar eignir í Þreki ehf., félaginu sem var upphaflega stofnað utan um rekstur World Class. „Ég leysti það til mín og gerði upp allar skuldir í því. Það er kennitala '85 sem mér er mjög kær og ég mun færa hluta af rekstrinum inn í þá kennitölu aftur.

Björn segist telja það vera mjög eðlilegt hvernig staðið var að skuldauppgjöri World Class. „Það var ekki neitt óheildarlegt verið að gera. Ég er búinn að reka þetta félag síðan 1985. Menn tala um að ég berist mikið á, ég átti tvo af vinsælustu skemmtistöðunum í Reykjavík um tíu ára skeið. Ég er búinn að vera með á bilinu 250–300 manns í vinnu í mörg ár. Ef ég væri þessi skíthæll sem Reynir Traustason skrifar um þá held ég að ég fengi meira á bakið en bara frá honum,“ segir Björn, spurður um lyktil skuldauppgjörsins.

Uppbygging í Breiðholti

Björn segir að reksturinn í dag gangi mjög vel. „Við erum að fara að byggja uppi í Breiðholti við Breiðholtslauginu. Ef allt gengur upp er ég að vonast til þess að við getum opnað næsta haust. Þegar best lætur á veturna erum við með um 25 þúsund manns í viðskiptum. Og við erum mikið í endurnýjun, bæði í innréttingum og tækjum. Við erum alltaf að taka inn eitthvað af tækjum. Við lítum bjart til framtíðar,“ segir hann.

World Class rekur níu stöðvar í dag, allar á höfuðborgarsvæðinu, en þar eru alls fjörutíu stöðvar. „Ég fjölga náttúrulega um þessa stöð í Breiðholti, svo lokaði ég í Spönginni en stækkaði Egilshöll á móti,“ segir hann og bætir við að markmiðið sé að geta sinnt viðskiptavinum þannig að það sé sem styst fyrir þá að fara til að æfa. „Að þú getir æft annaðhvort

nálægt vinnunni eða heimilinu,“ segir hann.

Björn segir að það sé nokkuð mikil samkeppni á þeim markaði sem hann starfar á. Það getur verið erfitt fyrir nýja aðila að byrja á þessum markaði því að stöðvarnar sem fyrir eru séu sterkar og vel búnar og reknar. Það er fullt af stöðvum eins og Crossfit og Boot-Camp, þar sem þarf lítinn tækjabúnað, sem eru að hasla sér völlu út um allan bæ. En auðvitað erum við í sterkri stöðu með þessa dreifingu,“ segir hann og bætir við að helstu samkeppnisaðilarnir séu Sporthúsið og Hreyfing. „Hreyfing er svona af sama gæðastigi og við erum hérna. Sporthúsið er meira fyrir yngri hópana og skólana. Þeir eru mjög sterkir,“ bætir hann við.

Möguleikar á frekari vexti

Björn segir að möguleikarnir á vexti séu töluverðir. Markaðurinn á höfuðborgarsvæðinu sé yfir 50 þúsund notendur og það bætist við árgangur á hverju ári. „Þegar ég byrjaði fyrir tæplega þrjátíu árum þá var hending að þú sæir mann yfir þrítugu á þessum stöðum. Síðan þá er búið að bætast við árgangur undir á hverju einasta ári og eitthvað ofan á líka. Því eldri borgarar eru byrjaðir að stunda þetta líka töluvert mikið í dag,“ segir hann. Hann bætir við að flestir þeir sem stundi líkamsrækt á líkamsræktarstöðvunum hætti ekki. „Það er það góða við þennan rekstur,“ segir hann.

Hann segist hvorki hafa áhuga á

„Eg væri þessi skíthæll sem Reynir Traustason skrifar um þá held ég að ég fengi meira á bakið en bara frá honum.“

því að reyna aftur að hefja rekstur utan höfuðborgarsvæðisins né erlendis. „Ég reyndi við Akureyri fyrir nokkrum árum síðan og tapaði töluverðu fé á því. Ég náði síðan að selja þá stöð og hún er stærsta stöðin á Akureyri í dag. Þannig að ég er ekkert voðalega skotinn í þeirri hugmynd að fara út á land í dag. En ég hef svo sem sagt að ég gæti alveg hugsað mér að vera í þessum sveitarfélögum sem eru næst Reykjavík, eins og á Selfossi og Akranesi. En til þess að það yrði þá yrði það að vera í tengslum við sundlaugar. Ég er búinn að vera í einhverjum viðræðum varðandi þá byggingu sem er verið að byggja á Selfossi en ég hef ekki trú á að af því verði,“ segir hann. Aldrei muni hvarfla að sér að fara aftur í starfsemi erlendis. „Það besta við að lenda í vandræðum og tapa peningum er að maður lærir af því og það mun aldrei hvarfla að mér að reyna það aftur. Maður á að halda sig við það sem maður kann og þekkir. Það er mín skoðun,“ segir hann.

Loksins færðu stuðning
í vinnunni

Knoll

CHADWICK STÓLLINN
SAMEINAR FALLEG FORM
OG HÁMARKSPÆGINDI.

Harpa / Skeifan 6 / Keflavíkurvöllur / 5687733 / epal@epal.is / epal.is



Tilboðsverð:

138.800kr*

Fullt verð: 198.500kr



HÖNNUÐUR: DON CHADWICK

Ætlaði að kaupa Advania í heild sinni

Nýr stjórnarformaður Advania telur að reynsla hans af rekstri fyrirtækja þvert á landamæri muni stórauka tækifæri fyrirtækisins á Norðurlöndum. Fyrsta tilboði hans um kaup á öllu fyrirtækinu var hafnað af eigendum.

VIÐTAL

Snæros Sindradóttir
snaeros@frettabladid.is



Fæstir Íslendingar vita hver sænski fjárfestirinn Thomas Ivarson er. Hann situr í stjórnnum fyrirtækja sem hafa með allt frá raforkusparnaði að gera til netbókaútgáfu. Hann var forstjóri EHPT, dótturfyrirtækis fjarskiptarisans Ericsson og hugbúnaðarfyrirtækisins Hewlett-Packard, á árum áður. Þess utan er hann englafjárfestir í sænska uppboðshúsinu Barnebys svo fátt eitt sé nefnt.

Sér tækifærin í tækninni

Thomas er líka aðalmaðurinn á bak við stærstu erlendu fjárfestinguna á Íslandi frá hrúni. Hann er andlit norræna hópsins AdvInvest sem jók hlutafé hugbúnaðarfyrirtækisins Advania um tvo milljarða króna á einu bretti. Hópurinn fer nú með 58,5 prósentu eignahlut í fyrirtækinu.

„Öll eiga verkefni það sameiginlegt að kjarni þeirra er hugbúnaður og hugbúnaðarlausnir,“ segir Thomas.

Hann er með meistaraþráðu sem rafmagnsverkfræðingur en segir að sá grunnur sé ekki það sem vakti áhuga hans á tölvum og hugbúnaðarlausnum. „Sérsvið mitt í rafmagnsverkfræði var rafleiðni og háspennulínur. Áhugi minn á fjarskiptum ræðst af því að mér þykir það áhuga-verður, krefjandi og mikilvægur bransi sem snertir fjölda fólks. Fjarskiptin þróuðust svo í átt að hugbúnaðartengdum fyrirtækjum. Í raun hafði þetta ekkert með menntun mína að gera heldur frekar löngun til að vera hluti af einhverju síbreytilegu og ögrandi.“

Golfari og gítarleikari

Thomas er búsettur í Stokkhólmi ásamt eiginkonu sinni til þrjátíu ára. Hún er sjálf frumkvöðull í viðskiptum erlendis og saman eiga þau þrjú uppkomin börn. Thomas segist vera mikill fjölskyldumaður. „Þess utan legg ég bæði metnað og tíma í vinnu. Ég kann vel við það að vinna mikið,“ segir hann.

Hann kemur úr tónelskri fjölskyldu. Pabbi hans var fiðluleikari og Thomas og bræður hans þrír spila allir á hljóðfæri. „Svo þykir mér gaman í golfi. Ég tók eftir því að á Íslandi eru óvenju margir golfvöllir. Á leið minni frá flugvöllinum sýndist mér að þeir væru ansi krefjandi, svona umkringdir hrauni.“

Advania ekki kreppufyrirtæki

Eins og áður segir fer Thomas fyrir hópi fjárfesta sem nýlega keypti 58,5 prósentu hlut í hugbúnaðarfyrirtækinu Advania. Hann er nú orðinn stjórnarformaður fyrirtækisins en aðdragandi kaupanna er ekki mjög langur. „Upphaflega heyrði ég af Advania í gegnum Aðalstein Jóhannsson hjá Beringer Finance, í október á síðasta ári. Hann hafði samband vegna bakgrunns míns í viðskiptum og upplýsingatækni. Fljótlega fór ég að heyrja jákvæða hluti um fyrirtækið og áttaði mig á því að í augum viðskiptavinarins var Advania ekki enn eitt „kreppu-fyrirtækið“. Það hafði ekki þá ímynd út á við,“ segir Thomas.

Advania fór í gegnum nafna-



ADVANIA ORÐIÐ NORRÆNT FYRIRTÆKI Thomas lítur svo á að Advania hafi verið á barmi þess að verða norrænt hugbúnaðarfyrirtæki um nokkra hríð. Aðkoma hans og hinna fjárfestanna hafi ýtt á eftir þeirri þróun. FRÉTTABLAÐIÐ/ANDRI MARÍNÓ

„Það eru enn nokkur ljón í veginum, til dæmis gjalddeyrishöftin. Vonandi munu þau ekki koma í veg fyrir að við getum sett fyrirtækið á markað með þessum hætti.“

breytingu árið 2012 þegar Skýrr, HugurAx og nokkur norræn dótturfyrirtæki sameinuðust. Thomas segist telja að sú nafnbreyting eigi sinn þátt í jákvæðri mynd fyrirtækisins. „Mín skoðun er sú að Advania sé mjög vel valið nafn,“ segir Thomas.

Vilja ekki rjúfa tengsl við Ísland Í kjölfar þess að hafa kynnt sér

Advania betur ákvað hann að gera tilboð í fyrirtækið. „Við lögðum fram tilboð um að kaupa fyrirtækið í heild sinni. Fjárfestingarsjóður Íslands, sem þá var aðaleigandi Advania, hafnaði því tilboði með þeim rökum að þeir væru ekki tilbúnir að selja hlut sinn. Þeim þykir fyrirtækið góð fjárfesting en einnig vegna þess að tenging fyrirtæk-

isins við Ísland væri mjög mikilvæg,“ segir Thomas. „Þeir voru hins vegar tilbúnir að styðja við aðkomu okkar í gegnum aukningu á hlutafé er myndi færa okkur 51 prósent. Í kjölfarið var farið af stað með það ferli.“

Með aðkomu Thomasar að fyrirtækinu breytist tenging þess við Ísland þó töluvert. Þrír stjórnarmenn af fimm koma erlendis

frá og Íslendingar eiga ekki lengur meirihlutann í því. „Í mínum huga hefur Advania verið að þróast út í að verða norrænt hugbúnaðarfyrtæki um nokkurra ára skeið. Þessi kaup hraða þeirri þróun vissulega en við erum ekki að gera miklar breytingar á stefnu fyrirtækisins.“

Hinir nýju erlendu stjórnarmenn eru Bengt Engström og Birgitte Stymne Göransson. Bengt var meðal annars forstjóri tölvufyrirtækisins Fujitsu og Birgitte hefur víðtæka reynslu af stjórnun hugbúnaðarfyrtækja og fyrirtækja í heilbrigðisgeiranum.

Kvaðir Seðlabankans komu á óvart

Markmið hinna nýju fjárfesta er að koma fyrirtækinu á hlutabréfamarkað héraðs sem og í Svíþjóð innan tveggja til þriggja ára. „Það eru samt enn nokkur ljón í veginum, til dæmis gjaldyrishöftin. Vonandi munu þau ekki koma í veg fyrir að við getum sett fyrirtækið á markað með þessum hætti,“ segir Thomas.

Fjárfestarnir ætluðu upprunalega að koma með fjármagn til landsins í gegnum fjárfestingaleið Seðlabankans og fá þar með afslátt á krónum. Þegar þeir lásu smáa lettrið, eins og Thomas orðar það, féllu þeir þó frá þeim fyrirtætlunum.

„Skilyrðin komu mér mjög á óvart,“ segir Thomas. „Ég var í raun alveg gáttaður, því það ætti að vera jákvætt fyrir íslenskt efnahagslíf að fá hingað erlenda fjárfesta. Þegar við áttuðum okkur á stöðunni hugsuðum við

okkur tvisvar um hvort við ættum að halda áfram með kaupin. Á endanum fórum við hina leiðina, hún var dýrari fyrir okkur en henni fylgdi meira frelsi.“

Kvaðir Seðlabankans gerðu ráð fyrir því að fjárfestingin stæði til að minnsta kosti fimm ára auk þess sem krafa var gerð um að undirgangast bann við ráðstöfun fjárfestingarinnar á þeim tíma.

Lokaniðurstaðan þó betri

„Það að hafa ekki farið fjárfestingarleiðina er, eftir á að hyggja, styrkleikamerki fyrir bæði okkur og Advania,“ segir Thomas og bætir við að með þeim hætti geti enginn haldið því fram að fjárfestahópurinn sé að hagnýta sér gjaldeyrishöftin.

„Jafnframt bendir margt til þess að fyrirætlanir okkar um skráningu á markað í Reykjavík og Stokkhólmi séu raunhæfari kostur án skuldbindinganna sem væru á fjárfestingunni ef við hefðum komið inn í gegnum fjárfestingarleið Seðlabankans,“ segir Thomas.

Ekki hikandi þrátt fyrir tapið

Tap Advania á síðasta ári nam 360 milljónum króna. Tap fyrirtækisins árið 2012 nam rúmlega 1,6 milljarði króna. Thomas lítur þó ekki svo á að hann sé að taka mikla áhættu með kaupum á fyrirtækinu og lítur ekki á stöðu þess sem slæma.

„Það fjármagn sem við höfum fært inn til fyrirtækisins hefur meðal annars verið nýtt til að greiða niður lán og þar með lækka vaxtabyrði þess. Við sjáum mikla möguleika fyrir Advania á Norðurlöndunum sem og mögu-

leika til að stækka á Íslandi. Ég hef góða tilfinningu fyrir þessu.“

Forskot að tengjast Norðurlöndum

„Við erum eitt stærsta hugbúnaðarfyrtæki á Norðurlöndum sem jafnframt er í meirihlutaeigu aðila frá Norðurlöndunum. Ég tel að það veiti okkur örlítið forskot. Kosturinn við Ísland er svo samkeppnishæfni þess. Hér er mikill fjöldi nýrra forritara og tölvunarfræðinga að útskrifast úr háskólunum. Þessir einstaklingar eru fullfærir um að vinna í mörgum löndum vegna góðrar tungumálakunnáttu. Það er það sem gerir Ísland aðlaðandi,“ segir Thomas.

Sér möguleika til stækkunar

Thomas hefur háleit markmið fyrir Advania til framtíðar. Hann sér meðal annars sér að kaupa fleiri minni hugbúnaðarfyrtæki og sameina þau undir merkjum Advania. „Það gerist samt ekki strax. Ef við finnum fyrirtæki sem er af rétttri stærð og passar við áherslur og stefnu Advania þá væri það tilvalið.“

Hann vill gjarnan að Advania efla gagnaver sín eins og áætlanir gera ráð fyrir. Fyrirtækið hefur byggt og tekið í rekstur gagnaver á Fitjum í Reykjanesbæ en að auki rekur það gagnaver í Hafnarfirði.

Að lokum hefur hann hugmyndir um frekari stækkunarmöguleika fyrirtækisins á Íslandi, þrátt fyrir að Advania sé stærsta fyrirtæki sinnar tegundar á landinu. „En ég vil ekki gefa neitt upp í þeim efnum. Það mun koma í ljós áður en langt um liður.“



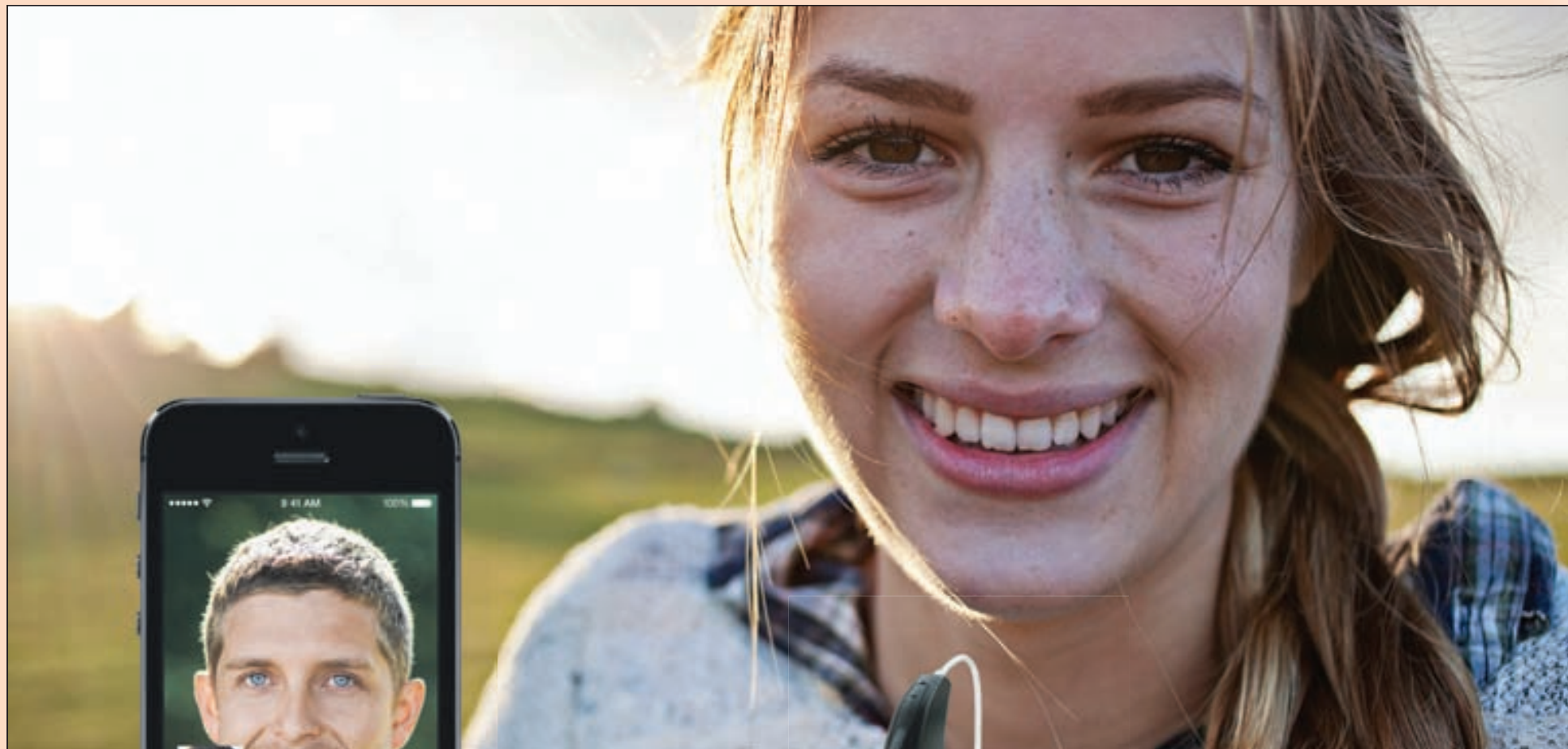
VINNUPJARKUR Á MALLORCA Sænski fjárfestirinn Thomas Ivarson leggur mikinn tíma í vinnu. Þá sjaldan að hann tekur sér frí reynir hann að komast í gólf, spilar á gítar og ferðast til Palma, höfuðborgar Mallorca. FRÉTTAÐIÐ/ANDRÍ MARÍNÓ

AÐSÓKN Í TÖLVUNARFRÆÐI EYKST GRÍÐARLEGA

Thomas segir að einn af þeim þáttum sem gera Ísland aðlaðandi fyrir rekstur hugbúnaðarfyrtækja sé fjöldi tölvunarfræðinga sem útskrifast hér. Aukning hafi orðið í háskólunum og hæfni Íslendinga til að tala fjölda tungumála og vinna þvert á landamæri spili stórt hlutverk.

Fjöldi nýnema í tölvunarfræði og hugbúnaðarverkfræði við Háskóla Íslands og Háskóla Reykjavíkur:

2014	2013	2012	2011	2010
630	703	572	434	281



Beltone **First**[™]

Snjallara heyrnartæki

Nýja Beltone **First**[™] heyrnartækið tengist þráðlaust beint í iPhone, iPad og iPod touch. Komdu og prófaðu, það er engu líkt!

Frámeltt fyrir

Kringlunni • Sími 568 7777 • heyrnarstodin.is

HEYRNARSTÖÐIN



Tók við sem forstjóri Olís í vikunni

Jón Ólafur Halldórsson tók formlega við starfi forstjóra Olís síðastliðinn mánudag. Hann er véltæknifræðingur með MBA-próf og hefur starfað hjá fyrirtækinu frá 1995. Hjólreiðar, hlaup og sund eru hans helstu áhugamál.

SVIPMYND

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Ég vona að samstarfsmenn mínir hér hjá félaginu verði ekki varir við miklar breytingar hjá mér. Auðvitað verð ég að temja mér nýja síði í minni vinnu og fara úr því að vera beinn þátttakandi í ýmsum verkefnum yfir í það að fylgjast með,“ segir Jón Ólafur Halldórsson, nýr forstjóri Olís.

Jón tók formlega við starfinu síðastliðinn mánudag. Hann hefur starfað hjá fyrirtækinu frá árinu 1995 og verið yfir bæði smásölu og fyrirtækjasviði Olís.

„Lengst af hef ég unnið við að þjónusta sjávarútveginn og landnotendur, það er að segja, ég hef verið í stórnotendabjónustu, en auk þess hef ég einnig síðustu tíu ár séð um að stýra sölustarfsemi á þjónustustöðvunum og verið með allt sölukerfið í höndunum,“ segir Jón.

Hann lauk stúdentsprófi frá Menntaskólanum í Kópavogi árið 1982. Eftir það tók hann eitt ár í véltæknifræði við Tækniskóla Íslands en kláraði námið í Tækniskólanum í Kaupmannahöfn árið 1987. Að námi loknu hóf hann störf hjá LÍÚ og þar á eftir hjá fyrirtækjunum Hafnarbakka og Jarðborunum, áður en hann réð sig til Olís.

„Veturinn 2006-7 var ég síðan í hálfgerðu fjarnámi í Barcelona í IESE-háskólanum þar sem ég lauk AMP-diplómanámi í stjórnun. Þá helt ég að ég væri búinn að svala allri námsþörf en árið 2010 ákvað ég að fara í MBA-nám við Háskóla Íslands sem ég kláraði 2012,“ segir Jón.

„Svo bý ég svo vel að ég á gott torfærumótorhjól sem ég þeysist á um hálendið á með góðum félögum

„Ég held að maður eigi alltaf að vera í námi og að lesa eitt-hvað. Það er ótrúlega gefandi og skemmtilegt að vera í háskólaumhverfinu. Þar er svo mikið af kraftmiklum krökkum og maður finnur svo mikla orku og bara það eitt að umgangast ungt fólk, sem er að stíga sín fyrstu skref í námi, er alveg ótrúlega skemmtilegt og gefandi.“

Jón er kvæntur Guðrínu Atladóttur, innanhússarkitekt og MA í menningarmiðlun, og þau eiga þrjú börn. Hann nefnir hjólreiðar, hlaup og sund þegar hann er spurður um áhugamál.

„Þetta eru áhugamál sem maður getur stjórnað svolítið sjálfur þannig að maður er ekki sífellt að fara inn á dýrmætan fjölskyldutíma heldur getur stillt þetta af í takt við þann tíma sem maður hefur. Svo bý ég svo vel að ég á gott torfærumótorhjól sem ég þeysist á um hálendið á með góðum félögum,“ segir Jón.

Hann hefur að eigin sögn alltaf verið duglegur að stunda íþróttir.

„Sem ungur maður lék ég knattspyrnu, handbolta og í rauninni allt sem hönd á festi. Ég spilaði með Breiðabliki upp alla yngri flokkana og þegar ég stundaði nám í Danmörku spilaði ég þar með dönskum félögum og hafði mjög gaman af.“



MED REIÐHJÓLIÐ Jón hjólar oft 40-50 kílómetra leiðir í kringum borgina.

TRAUSTUR VINUR OG TILLITSSAMUR



„Við Jón höfum þekkt í allmörg ár. Á þeim tíma höfum við bæði verið í samkeppni og samherjar og það er alveg óhætt að segja að á þessum tíma hefur aldrei fallið skuggi á samskipti okkar né vináttu. Það er gott að vera í kringum Jón, hann er þægilegur og tillitssamur og mjög traustur félagi. Hann lætur sér ann

um fjölskyldu sína og það er yndislegt að sjá hvað þau hjón hafa tekið mikinn þátt í lífi barna sinna. Svo er hann tilbúinn að prófa eitthvað nýtt hvort sem það er endurmenntunarnám erlendis, taka þátt í asnalegum auglýsingum eða fara í leirböð. Enda eru þau hjón eina fólk sem ég þekki sem hefur tekið leigubíl í Portúgal og endað í mat heima hjá leigubílstjóranum.

Knútur G. Hauksson, forstjóri Kletts



„Ég hef þekkt Jón frá því við vorum ungir drengir og hann er með eindæmum traustur vinur og viðskiptafélagi. Hann er afskaplega vel liðinn, hefur sterka og góða nærveru og fólk á mjög gott með að treysta honum. Einn af mörgum kostum Jóns er hversu fljótur hann er að greina hlutina og taka

ákvarðanir. Jafnaðargeðið einkennir hann og einnig er stutt í gamansemina og húmorinn og höfum við því átt margar frábærar stundir, hér á landi sem erlendis. Olís hefur notið krafta hans undanfarin ár og kom það engum á óvart að þeir skyldu velja hann sem eftirmann Einars. Fjölskyldan skiptir Jón miklu máli og vinir hans einnig og er ætíð á hann að treysta.“

Evar Þorsteinsson, forstjóri Kraftvéla

STEFÁN SIGURÐSSON

Stækka 4G áfram sjálfir ef ekki fæst leyfi fyrir Nova-samstarfi

Vodafone hyggst halda áfram uppbyggingu á fjórðu kynslóðar farísamaneti sínu, sem fer ört stækandi, ef Samkeppniseftirlitið gefur ekki grænt ljós á samstarf fyrirtækisins við Nova en umsókn þar að lútandi liggur hjá eftirlitinu. Erlendis hefur gagnanotkun notenda aukist um 130% eftir að viðskiptavinir færa sig úr 3G í 4G. Þetta segir Stefán Sigurðsson, sem nýverið tók við starfi forstjóra Vodafone, í nýjasta þætti Klinksins sem má nálgast á forsíðu Vísis. Stefán, sem er hagfræðingur að mennt, kom til Vodafone úr bankageiranum en hann var framkvæmdastjóri VÍB, eignastýringar Íslandsbanka, undanfarin sex ár.

klinkið

Þorbjörn Þórðarson
thorbjorn@365.is



Viðtalið við Stefán Sigurðsson er hægt að sjá í þættinum Klinkinu á www.visir.is.



Er það rétt að þú hafir bara fengið tvo sólarhringa til að svara því hvort þú værir til í að taka að þér starf forstjóra Vodafone?

„Þetta var nær þremur sólarhringum. Þetta gerist oft hratt. Ég fékk ekki mikinn tíma og þetta kom mjög óvænt upp.“

Þú kemur inn eftir Vodafone-lekann. Hvað tapaði fyrirtækið á endanum mikið á þeirri árás?

„Innan Vodafone var þetta þannig að menn flokkuðu þetta sem innbrot. Það var brotist inn í kerfi félagsins þrátt fyrir varnir. Viðskiptavinirnir sem hættu hjá fyrirtækinu voru sárafáir. Fjöldinn er talinn í tugum, eitthvað slíkt.“

Netflix hefur haslað sér völl hér á landi og tilraunir til að stöðva útbreiðsluna hafa misheppnast. Erú sóknarfæri fyrir fjarskipta-fyrirtæki í efnisveitum með íslensku efni?

„Ég gæti vel ímyndað mér að það komi svona vörur. Það er kominn vísir að henni, Skjárkrakkar fyrir börn, en maður hefur ekki séð þroskaða vöru og það væri gaman ef það væri íslenskt efni í henni. Við höfum hins vegar ekki skoðað þetta beint en erum áhugasöm um að veita okkar viðskiptavinum sem besta þjónustu.“

Hvað ætlar þú að gera til að láta Vodafone vaxa?

„Ég held að breytingin yfir í Red-vörurnar, sem eru einfaldar vörur, búi til áhyggjulaust líf fyrir viðskiptavininn og gæti leitt til tekjuvaxtar fyrir okkur. Við erum að fjárfesta í 4G-kerfum. Reynslan frá Þýskalandi sýnir að gagnamagnsnotkun viðskiptavina getur aukist um 130 prósent við skipti úr 3G. Þetta er sóknarfæri fyrir okkur.“

Munið þið stækka 4G-kerfið ykkar meira úr þessu, jafnvel í samstarfi við aðra?

„Við erum með umsókn hjá Samkeppniseftirlitinu um að fara í samrekstur við Nova. Það er ekki þjóðhagslega hagkvæmt að byggja upp mörg net á þessu sviði. Við höfum, sem tveir minni aðilar á markaðnum, sótt um samstarf. Okkur finnst eins og við getum ekki stöðvað vélarnar á meðan við bíðum eftir niðurstöðu Samkeppniseftirlitsins. Þannig að við höfum haldið áfram uppbyggingu þrátt fyrir þessa umsókn.“

TÖKUM GAMLA PRENTARA UPP Í NÝJA EPSON PRO FYRIR 20.000 KRÓNUR!

ALLT AÐ 50% LÆGRI PRENTKOSTNAÐUR



69.990
~~VERÐ 89.990~~

29.990
~~VERÐ 49.990~~

49.990
~~VERÐ 69.990~~

EPSON

WorkForce Pro

LOSADU FYRIRTÆKIÐ VIÐ ÓHAGKVÆMA PRENTARA

Það er ekki verðið á prentaranum sem skiptir mestu máli, heldur kostnaðurinn við að reka hann. Ódýrustu prentararnir eru yfirleitt dýrastir þegar upp er staðið. Komdu með gamla og óhagkvæma prentara til okkar og leyfðu okkur að farga þeim við hátíðlega athöfn. Í staðinn færðu glænýjan Epson Workforce Pro með 20.000 króna afslætti, nýjustu tækni og getur lækkað prentkostnað um allt að 50% í samanburði við vinsæla laserprentara. Sparnaður sem getur numið hundruðum þúsunda hjá fyrirtækjum sem prenta mikið.

Nánari upplýsingar í s. 414-1710 og sala@tl.is

tl.is

**TÖLVU
LISTINN**

FYRIRTÆKJAFJÓNUSTA

Auðveldum lífið

Í kvöldfréttum Stöðvar 2 í gær var sagt frá umfjöllun tímaritsins The Economist um húsnæðisbólun í Evrópu þar sem fram kom að íbúðaverð í álfunni sé að missa tengsl við raunveruleikann og erfitt verði að hleypa lofti úr bólunni. Íbúðaverð á suðvesturhorni Íslands er þar ekki undanskilið og hefur fasteignaverð hér á landi hækkað mikið undanfarið eftir snögga lækkun í kjölfar hrunsins árið 2008. Áframhaldandi hækkun er spáð, sérstaklega á höfuðborgarsvæðinu.

Hvort sem mönnum líkar það betur eða verr þá eru núverandi hækkningar byrjaðar að minna óþægilega á tímabilið fyrir hrun. Ráðgjafafyrirtækið Reykjavík Economics kynnti fyrir nokkru skýrslu þar sem fram kom að frá mars í fyrra til mars á þessu ári hefði fasteignaverð hækkað um 8,7 prósent að raungildi og að tólf mánaða raunhækkun hefði ekki verið hærrí frá því í október 2007. Þá hækkaði íbúðamarkaðurinn um 11,7 prósent að raungildi – á hátindi góðærisins.

Ástæðan fyrir þessari stöðu er líklega uppsöfnuð eftirspurn en í raun var sama og ekkert byggt frá miðju ári 2007 þar til í lok árs 2012 – sem er lengsta hlé á nýbyggingum síðustu áratugi. Eldri kynslóðirnar sem héldu að sér höndum á fasteignamarkaðnum rétt eftir hrun eru nú að horfa til þess að minnka við sig á sama tíma og stærstu árgangar Íslandssögunnar eru að koma út á vinnumarkaðinn og mun því eftirspurnin eftir litlum og meðalstórum íbúðum, sem hefur verið mikil, aukast verulega.

Í dag er eftirspurn eftir slíkum íbúðum langt umfram framboð. Forsenda nauðsynlegrar uppbyggingar til að mæta þessari eftirspurn er lækkun lóðaverðs, minni kvaðir sem hækka byggingarkostnað og lækkun fjármagnskostnaðar. Bjarni Már Gylfason, hagfræðingur hjá Samtökum iðnaðarins, sagði í samtali við Kjarnann í síðustu viku að lóðakostnaður sem hlutfall af heildarvirði íbúðar sé dýrastur fyrir minnstu og ódýrustu íbúðirnar. Þannig hefur lóðaverð margfaldast eftir að sveitarfélög fóru að bjóða upp á lóðir, en þau hafa af lóðunum tekjur langt umfram kostnað við gagnagerð, skipulag og frágang samkvæmt frétt Samtaka atvinnulífsins. Þá hafa auknar kröfur í byggingarreglugerð hækkað byggingarkostnað um allt að 7,5 prósent sem hefur dregið úr framboði einfaldra, ódýrra lítilla íbúða sem eru forsenda þess að hér geti komist á heilbrigður leigumarkaður. Byggingarkostnaður fjölbýlishúss var 43 prósentum hærri að raungildi en fyrir rúmum áratug sem má samkvæmt fyrrgreindri frétt Samtaka atvinnulífsins að mestu ef ekki öllu leyti rekja til ákvarðana opinberra aðila.

Ljóst er að stjórnvöldum er vandi á höndum. Í nýafstöðnum sveitarstjórnarkosningum lofaði borgarstjórn Reykjavíkur allt að 3.000 nýjum íbúðum næstu þrjú til fimm árin, sem myndi þá mæta aukinni eftirspurn eftir leiguhúsnæði. En fleira þarf að koma til – ef ekki tekst að mæta eftirspurninni eftir húsnæði mun verð á fasteignum og leigu halda áfram að hækka. Ráðast þarf í að lækka lóðagjöldin, sérstaklega þar sem eftirspurnin er mest, sem vega þungt og eru þess valdandi að minna er byggt af litlum íbúðum – þeirri tegund húsnæðis sem mest þörf er á. Þá þarf sárlega að einfalda byggingarreglugerðir sem leggja átakanlega stein í götu þeirra sem vilja byggja einfalt og ódýrt húsnæði.



ÞORVALDUR ÞORLÁKSSON Þorvaldur var áður deildarstjóri hjá Nýherja.

MYND/NÝHERJI

Nýr framkvæmdastjóri ráðinn hjá upplýsingateknifyrirtækinu:

Tekur við heildsölu og dreifingu Nýherja

Þorvaldur Þorláksson hefur verið ráðinn framkvæmdastjóri heildsölu og dreifingar hjá upplýsingateknifyrirtækinu Nýherja.

Samkvæmt tilkynningu fyrirtækisins mun Þorvaldur stjórna sviði sem annast innflutning, sölu og dreifingu á vörum í gegnum heildsölu og rekstur á verkstæði og lager fyrirtækisins.

Þorvaldur var áður deildarstjóri

lausna og þjónustu hjá Nýherja. Þá var hann framkvæmdastjóri SMI Iceland ehf. á árunum 2007-2009, framkvæmdastjóri Bónusvídeós ehf. 2003-2007 og markaðsstjóri og aðstoðarframkvæmdastjóri Smáralindar á árunum 2000-2003. Hann er rekstrarfræðingur frá Háskólanum á Bifröst og í sambúð með Helgu Þóru Árnadóttur og eiga þau tvo syni. -hg

Dow-vísitalan tók dýfu um verkalýðsdagshelgina ytra



TAUGAVEIKLUN Á MARKAÐI Verðbréfamíðlarar í kauphöllinni í New York voru á fullu við opnun markaða eftir fri á verkalýðsdaginn í Bandaríkjunum. Dow-vísitalan fór niður um 20 stig á meðan alþjóðlegir markaðir fylgdust taugaveiklaðir með atburðarásinni í Rússlandi og Úkraínu. FRÉTTABLAÐIÐ/AFP



Markaðshornið

FANNEY BIRNA JÓNSDÓTTIR
fréttastjóri

Ef ekki tekst að mæta eftirspurninni eftir húsnæði mun verð á fasteignum og leigu halda áfram að hækka.

Lánamöguleikar: Að láta lúberja sig eða rota?

SKOÐUN

MARGRÉT KRISTMANNSDÓTTIR
Frankvæmdastjóri Pfaff



Niðurstaða EFTA-dómstólsins varðandi verðtryggingu var eins og flestir reiknuðu með – málið var einfaldlega sent heim og sett í hendur íslenskra dómstóla.

Við Íslendingar höfum um árabíl bolverð verðtryggingunni – sem er kannski ekki að undra enda verðtryggingin ekki gallalaust fyrirbæri þó að hún hafi vissulega kosti sem gleymast iðulega í umræðunni. Verðtryggingin er þó einungis mælieining – mælir ástand – en er ekki orsakavaldur. Að argast út í verðtrygginguna er ekki ósvipað því að blóta reyknum sem fylgir eldinum í stað þess að slökkva einfaldlega eldinn.

Við Íslendingar getum í dag sem lántakendur valið að sneiða algjörlega hjá verðtryggingum lánnum og ákveðið að taka alltaf óverðtryggð lán þ.a. það er ekki eins og verðtryggingin þurfi að spila stórt hlutverk í okkar lífi þegar fram líða stundir. Mjög einföld sviðsmynd sýnir að við getum valið á milli þess að taka verðtryggð fasteignalán með +/- 4% vöxtum eða óverðtryggð lán með +/- 8% vöxtum. Og það eru þessir afleitu valkostir sem við ættum miklu frekar að einblína á í stað þess að rifast um verðtrygginguna.

Af hverju eru þetta valkostir okkar á meðan að neytendum í nágrannalöndunum standa til boða miklu hagstæðari kostir? Af hverju þurfum við Íslendingar að borga svona háa vexti? Valið á milli þeirra valkosta sem



við Íslendingar höfum úr að velja finnst mér stundum snúast um hvort að við viljum láta lúberja okkur eða rota.

Sjálf hef ég borgað af verðtryggingu láni í rúm 20 ár og hef í jafnlangan tíma heyrt marga stjórnmalámennt segja að krónan sé ekki vandamálið – málið snúist um að sýna ábyrga hagstjórn. Því er ég að einhverju leyti sammála en ég hef beðið eftir þessari ábyrgu hagstjórn lengur en ég hef greitt af láninu mínu. Og á þeim tíma hafa svo til allir stjórnmaláflakkar verið við völd og myndað í gegnum tíðina ólíkar samsteypustjórnir.

Og sem foreldri og atvinnurekandi hlýtt ég að spyrja mig að því hvort við ætlum virkilega að bjóða næstu kynslóð upp á þessa sömu valkosti. Höldum við að með því að banna verðtryggingu muni unga fólkinu ganga betur að koma undir sig fótunum hér á landi? Eða er líklegra að næsta kynslóð

muni í grófum dráttum ganga í gegnum það sama og við – með lofordum um að þetta standi allt til bóta með ábyrgri hagstjórn – sem sé alveg að koma?

Næsta kynslóð er hins vegar miklu hreyfanlegri en við sem eldri erum. Í dag er leikur einn að bera saman lífskjör á milli landa og ef við förum ekki að gyrða okkur í brók mun yngra fólkið í vaxandi mæli kjósa með fótunum og stofna heimili í þeim löndum þar sem lánakjör og lífskjör almennt eru betri en hér. Svo einfalt verður það.

Er því ekki kominn tími til að kalla eftir framtíðarstefnu í peningamálu hér á landi og hvaða ávinningi hún muni skila. Get ég lofað börnunum mínum að þeirra valkostir verði betri? Að þau geti innan tíðar farið í bankann og sótt um fasteignalán með 2-3% vöxtum – óverðtryggðum að sjálf-sögðu – eða bíður þeirra kjaftshögg eða rothögg að eigin vali?

Nýtt frá Dale Carnegie

KANNADU HVAD ÞÚ VILT?

Veldu úr 30 hæfnispáttum á dale.is/hvadviltu



Það er ekki sjálfgefið að fæðast með alla þá hæfni sem maður notar í daglegu lífi. Sumt þarf maður einfaldlega að þjálfra og þá er vilji allt sem þarf til.

Á nýrri síðu Dale Carnegie gefur að líta 30 hæfnispætti sem tengjast persónulegri hæfni, kynningartækni, sölu- og leiðtogahæfni. Þú velur með einföldum hætti þá eiginleika sem koma sér vel fyrir þig og í framhaldinu sendum við þér tillögu að þjálfun sem getur stóraukið árangur þinn í leik eða starfi.

Könnuninni fylgja engar skuldbindingar og hún er að sjálfsögðu ókeypis.

Kíktu á dale.is/hvadviltu og taktu þátt



The Quality Management
System of Dale Carnegie®
Global Services is
ISO 9001 certified.



147,8 MILLJARÐAR Í PLÚS

Hagstæður þjónustujöfnuður

Á árinu 2013 var seld þjónusta til útlanda fyrir tæpa 482,7 milljarða króna en keypt var þjónusta frá útlöndum fyrir tæpa 334,9 milljarða. Þjónustujöfnuðurinn var því hagstæður um 147,8 milljarða, greinir Hagstofa Íslands frá.



Mest var selt til útlanda af samgöngu- og flutningaþjónustu á árinu 2013. Sú þjónusta nam 190,5 milljörðum eða 39,5 prósentum af heildarútflutningnum. Þar á eftir kom sala á ferðaþjónustu en hún nam 131,6 milljörðum. Þegar kaup á þjónustu frá útlöndum eru skoðuð sést að mest var keypt af ferðaþjónustu, um 103,5 milljarðar króna, eða 30,9 prósent af heildarinnflutningi þjónustu.



30.8.2014 Það verður auðvitað gaman að sjá öllu þessu hrint í framkvæmd. Þegar fólk fer að sjá á greiðsluseðlinum sínum hina eiginlegu leiðréttingu. Því að hún kemur auðvitað öll til strax og leiðréttingin hefur farið fram þó að það sé gert upp við fjármálastofnanirnar á lengri tíma.

Lántakandinn sér allt strax.

Sigmundur Davíð Gunnlaugsson,
forsætisráðherra.

34 MILLJARÐAR

Loðnuráðstefna haldin

Ákveðið hefur verið að halda ráðstefnu til heiðurs loðnunni í Háskólanum á Akureyri næstkomandi föstudag. Í frétt LIÚ um ráðstefnuna segir að markmiðið með henni sé meðal annars að fara yfir efnahagslegt mikilvægi tegundarinnar. Síðasta ár hafi tekjur af loðnu numið tæplega 34 milljörðum króna eða um tíu prósentum af heildarútflutningsverðmætum sjávarútvegsins.



Hin hliðin

Eru íslensk fyrirtæki samfélagslega ábyrg?

Nýlega birta Festa, miðstöð um samfélagslega ábyrgð, niðurstöður könnunar sinnar um viðhorf íslensks almennings og stjórnenda á samfélagslegri ábyrgð íslenskra fyrirtækja. Niðurstöðurnar voru bornar saman við viðhorf fólks frá ýmsum nágrannalöndum okkar og gáfu til kynna að aðeins 48% almennings á Íslandi telja áhrif fyrirtækja á íslenskt samfélag vera jákvæð. Á sama tíma þótti um 60% Bandaríkjamanna, 57% Breita og 85% Dana fyrirtækin í fjöðurlandi sínu hafa jákvæð áhrif á samfélagið.

Erum ekki samanburðarhæf

Þessar niðurstöður er hægt að túlka á margvíslegan máta, en þegar allt kemur til alls þá stendur upp úr að íslenskum almenningi þykir fyrirtæki hér á landi ekki hafa nægilega jákvæð áhrif á samfélag sitt. Við Íslendingar erum ekki samanburðarhæfir þegar kemur að því að útskýra hvernig fyrirtækin okkar hafa jákvæð áhrif á samfélagið sem við lifum í. Ástæðurnar fyrir því hvers vegna Íslendingar eru svona miklir eftirbátar nágrannaþjóða sinna verða seint útskýrðar að fullu í fáum orðum, en mikilvægt er að vekja athygli á því að afar fá íslensk fyrirtæki eru með skýrt mótaða stefnu um samfélagslega ábyrgð sína og enn færri gera grein fyrir árangri fyrirtækis síns í málaflokknum á skipulagðan máta. Vissulega hefur áhuginn á samfélagslegri ábyrgð aukist hér á landi á undanförunum árum og vinnubrögð tengd málaflokknum batnað mikið, en betur má ef duga skal.

Mikil tækifæri

Í þeim löndum þar sem fyrirtæki þykja hafa jákvæðari áhrif á samfélag sitt en hérlendis hefur í töluverðan tíma tíðkast að vera með skýra stefnu um samfélagslega ábyrgð og er skýrslugjöf um málefnið í samræmi við það. Í Danmörku þurfa til að mynda öll fyrirtæki af ákveðinni stærðargráðu að veita upplýsingar um árangur sinn hvað samfélagslega ábyrgð varðar og í Bandaríkjunum eru nokkur ár liðin frá því að meirihluti 500 stærstu fyrirtækjanna þar á landi fóru að skila inn skýrslu um málaflokkinn með ársskýrslu sinni. Hvort sem íslensk fyrirtæki telja sig þurfa að brúa bilið sem nú er á milli þeirra og nágrannalöndanna eða ekki þá er beinlínis ljóst að ímynd þeirra líður fyrir að hafa ekki markað sér stefnu um samfélagslega ábyrgð sína. Í dag eru aðeins tíu fyrirtæki á Íslandi sem gefa út skýrslu um samfélagslega ábyrgð og er því ljóst að hér eru mikil tækifæri til þess að bæta um betur. Það verður því spennandi að sjá hvernig þessi mál þróast á komandi misserum.

Muna að drekka nóg af vatni

Frábær vatnsvél fyrir fyrirtæki



Með **Chiller+** vatnsvélinni frá Bravilor er hægt að fá sér frískandi, kalt vatn allan daginn - bæði venjulegt en einnig sóðavatn. Allt í einni vél. Aðeins þarf að ýta á einn takka og þú færð eins mikið vatn og þú vilt - hvort sem er til að fylla eitt vatnsglas eða heila flösku. Vatnsvélin er tengd beint við vatnslögn.

Þægileg, umhverfisvæn og aðgengilegt vél.
Falleg og faguð hönnun á vélinni sem er úr hvítu plasti.

- Kalt og frískandi vatn hvenær sem hentar
- Venjulegt vatn + sóðavatn
- Tengist beint við vatnslögn
- Sparar pláss þar sem ekki þarf að hafa vatnsdunk tengdan vél
- Hægt að stilla hitastig vatns frá 5-20°C
- Ljós kemur þegar þrifa þarf vél eða skipta um filter



Veit á vandaða lausn

Verið velkomin í verslun okkar að Síðumúla 16. Opið mán - fös 8.30 - 17.00
Síðumúli 16 • 108 Reykjavík • Sími 580 3900 • www.fastus.is