

M

MICHELSEN

ÚRSMÍÐIR SÍÐAN 1909

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



ROLEX

MARKAÐURINN

Sögurnar... tölurnar... fólkíð...

Vistvæna prentsmiðjan!

GUDJÓNÓ
VISTVÆN PRENTSMÍÐJA
Sími 511 1234 - www.gudjono.is

Miðvikudagur 2. mars 2011 - 4. tölublað - 7. árgangur

Veffang: visir.is - Sími: 512 5000



Bókabúð Máls og menningar
Birgjar íhuga
málssókn

2

Gistirými í borginni
Herbergjum fjölgar
en gestum fækkar

4



Sprotafyrirtæki
Sölumennskan
er mikilvæg

6



BLOKKIR Í BYGGINGU Íbúðalánasjóður gerir ráð fyrir bata á fasteignamarkaði þegar líða tekur á árið. FRÉTTABLAÐIÐ/PIETUR



HELST Í ÚTLÖNDUM

MEIRI VERÐBÓLGA Í ESB
Framkvæmdastjórn Evrópusambandsins spáir því að verðbólga verði 2,2 prósent þetta árið og því yfir viðmiðunarmörkum, einkum vegna hærra olíuverðs og hærra verðs á hráefnum. Jafnframt spáir framkvæmdastjórnin því að hagvöxtur verði heldur meiri en áður var spáð, eða 1,6 prósent.



VERÐBÓLGA VEX Í KÍNA
Vaxandi verðbólga í Kína er helsta áhyggjuefni þeirra erlendu fyrirtækja, sem starfa þar í landi samkvæmt skoðanakönnun sem bandaríska verslunararráðið gerði. Fyrirtækin hafa ekki síst áhyggjur af því að verðbólgan geti af sér launahækkunarir. Fyrirtækin segja samkeppni um vinnuáfl í Kína hafa aukist og verð á hráefni hefur sömuleiðis hækkað.

TOYOTA INNKALLAR MEIRA
Japanski bílaframleiðandinn Toyota hefur ákveðið að innkalla 145 þúsund Corolla-bifreiðar í Brasilíu vegna eldsneytisleka. Í síðustu viku þurfti Toyota að innkalla 2,17 milljónir bifreiða í Bandaríkjunum vegna galla í bensínfótgjöf. Alls hefur Toyota þá þurft að innkalla meira en 14 milljónir bifreiða víðs vegar um heim vegna ýmissa galla síðan seint á árinu 2009.

Ríkið þarf að efla skuldabréfamarkað

Hagræðing á markaði með ríkisskuldabréf er óþægður akur. Gæti skilað hundruða milljóna sparnaði. Þurfum að bíða eftir afnámi hafta, segir framkvæmdastjóri í Seðlabankanum.

Jón Aðalsteinn Bergsveinsson
skrifar

Fjármálaráðuneytið hefði hag af því að efla viðskiptavakt með ríkisskuldabréf í samræmi við aukna útgáfu þeirra. Aukinn seljanleiki bréffanna á markaði gæti sömuleiðis verið liður í afnámi gjaldeyrishafta. Þetta er mat Páls Hardarsonar, forstjóra Kauphallarinnar. Ráðuneytið dró úr viðskiptavakt með ríkisskuldabréf síðastliðið haust.

„Það var að mínu viti misráðið að draga úr gæðum viðskiptavaktar þegar ríkið horfði fram á mikla útgáfu ríkisbréfa. Ég tel allar líkur á að það fái kostnaðinn af öflugri viðskiptavakt margfalt til baka í formi lægri fjármögnunarkostnaðar. Fjárfestar eru einfaldlega viljugri að kaupa bréf ef seljanleiki þeirra er mikill. Með þessu gæti ríkið náð fram umtalsverðum sparnaði. Öflugri vakt styður einnig við afnám gjaldeyrishafta enda bréfin mun eiginlega fyrir vikið,“ segir Páll.

Ríkið greiðir nú um 110 milljónir króna á ári til fárra en stórra viðskiptavaka sem leggja fram kaup- og sölutilboð í ríkisskuldabréf upp á sex hundruð milljónir króna á degi hverjum. Verði upphæðin tvöfölduð og vaktin eflað má gera ráð fyrir að það geti skilað ríkinu verulegum ábata. Miðað við 120 milljarða fjármögnun á fimm ára kúlubréfi sem greiðist upp á eindaga þarf krafa bréffanna að lækka um tvo punkta, 0,02 prósent, til að skila milljónunum 110 til baka. Lækki krafan meira er ágóðinn eftir því meiri, jafnvel margfeldi af útlögðum kostnaði auk smítáhrifa út á markaðinn.

Gísli Hauksson, framkvæmdastjóri fjármála-fyrirtækisins GAMMA, tekur undir hugmynd Páls: „Það er gífurlega mikilvægt að auka veltu og bæta verðmyndun með ríkisskuldabréf. Það er betra fyrir fjárfesta þegar viðskiptavökum fjölgar og vaktir stækka. Fjárfestar verða að hafa trú á því að það sé seljanleiki á markaðnum svo menn læst ekki inni þrátt fyrir óvænt tíðindi,“ segir hann.

Gísli bætir við að kostnaðurinn af efltri viðskiptavakt sé lítill í samanburði við ábatann sem geti orðið. „Eftir því sem verðmyndun verður



PÁLL HARDARSON



GÍSLI HAUKSSON

virkari koma fleiri fjárfestar inn á markaðinn. Þeim mun auðveldara verður fyrir þá að hreyfa sig á þessum markaði. Þá munu menn þora að taka þátt í nýjum útboðum. Ég held að hundruð milljónir króna sé mjög lágur herkostnaður miðað við hagræðið fyrir skattgreiðendur,“ segir hann og útilokar ekki að ástæðan fyrir því að ekki sé gripið til þessa ráðs sé sú að kostnaðurinn sé sýnilegri á móti óþreifanlegum langtíma-ábata. „Þetta er eitt af þeim atriðum sem eru óþreifanleg. En ég tel yfirgnæfandi líkur á að ríkið fái fjármunina til baka, jafnvel nokkrum sinnum,“ segir hann.

Sturla Pálsson, framkvæmdastjóri alþjóða- og markaðssviðs Seðlabankans, segir skuldabréfamarkaðinn hafa sjaldan verið jafn lífligan og nú um stundir.

„Seljanleiki er eitt en breidd í fjárfestahópnum er annað. Við búum í litlu landi og fjárfestahópurinn einsleitur. Það er erfitt að auka dýptina á markaðnum án þess að stækka hann út fyrir landsteinana. Það gæti hugsanlega bætt seljanleikann ef við fengjum erlenda aðalmiðlara sem gætu stækkað fjárfestahópinn út fyrir landsteinana. En það er ekki líklegt fyrir en eftir að gjaldeyrishöftum hefur verið aflétt. Þau eru ákveðin hindrun á að menn vilji fjárfesta hér,“ segir hann og bætir við að samningar við aðalmiðlara séu endurskoðaðir á hverju vori. Þar á meðal verði tekið til skoðunar hvort viðskiptavakt með ríkisskuldabréf verði eflað.

„En svo verða menn að hugsa þetta mjög vel. Því það er spurning hvort menn vilja hafa risastórar krónustöður í höndum útlendinga eins og fyrir hrún. Það er einmitt það sem við erum að vinda ofan af í gegnum áætlun um afnám gjaldeyrishafta,“ segir Sturla.

Bættar horfur á markaðnum

„Áætlun gerir ráð fyrir heldur meiri eftirspurn eftir lánnum hjá Íbúðalánasjóði. Það er í takt við tölfræðina hér síðustu mánuði,“ segir Sigurður Jón Björnsson, sviðsstjóri fjármálasviðs hjá Íbúðalánasjóði.

Sjóðurinn hefur birt útgáfu-áætlun ársins. Þar er gert ráð fyrir að útgáfa íbúðabréfa sjóðsins nemi á bilinu 30 til 38 milljörðum króna að nafnverði á árinu, sem jafngildir 40 til 50 milljarða að markaðsvirði. Þá er áætlað að ný útlán nemi 27 til 35 milljörðum króna, sem er aukning á milli ára.

Sigurður segir fátt koma á óvart í áætluninni og gerir ráð fyrir að hún verði uppfærð eftir því sem á líður árið.

Góð kaup í hlutabréfum

Líkur eru á meiri hækkun á hlutabréfamarkaði en með kaupum á skuldabréfum og vöxtum á innlánsreikningum, samkvæmt spá Íslenskra verðbréfa um horfur og fjárfestingarkosti á árinu. Taldar eru meiri líkur á hóflegri veikingu krónunnar en styrkingu en það hefur áhrif á ávöxtun erlendra og verðtryggðra eigna.

Í spánni segir að innlendir hlutabréfamarkaður sé þjakaður af fáum valkostum. Þeir fáu kostir sem kunni að bjóðast á árinu geti hækkað nokkuð.

Vitnað er til þess að fjárfesting og neysla á heimsvísu er á uppleið og hafi það alla jafna jákvæð áhrif á hlutabréfaverð.

HRESSING
FYRIRTÆKJAPJÓNUSTA ÖLGERÐARINNAR

Sími söluveildar 412 8100 - www.hressing.is

Allt fyrir fyrirtækið

Kaffivélar - Vatnsvélar - Kæliskápar
Safa og djúsvélar - Sjálfsalar



Tekjur drógust saman

Hagnaður Íslandspósts í fyrra nam 93 milljónum króna. Útlit fyrir að bréfasendingum fækki enn.

Hagnaður af rekstri Íslandspósts á árinu 2010 nam 93 milljónum króna. Hagnaður fyrir afskriftir og fjármagnsliði (EBITDA) var hins vegar um 348 milljónir króna, að því er fram kemur í tilkynningu félagsins.

„Heildartekjur félagsins á síðasta ári námu 6,3 milljörðum króna og drógust saman um eitt prósent frá fyrra ári. Heildareignir voru 5,0 milljarðar króna í árslok 2010 og eigið fé nam 2,7

milljörðum króna,“ segir þar en fram kemur að félagið hafi greitt ríkissjóði 40 milljóna króna arð á árinu. Bent er á að verulegur samdráttur hafi orðið í bréfasendingum á undanförunum árum. „Frá hausti 2008 til ársloka 2010 hefur bréfum í einkarétti fækkað um 20 prósent. Spáð er áframhaldandi magnminnkun og má gera ráð fyrir að bréfaþósti muni fækka enn frekar um allt að 25 prósent til ársins 2015.“

- óká

Ný iPad-tölva handan við hornið

Bandaríski tæknirísinn Apple sviptir í dag hulunni af næstu kynslóð iPad-spjaldtölvunnar.

Fyrsta kynslóð tölvunnar kom á markað í apríl í fyrra. Beðið hefur verið með nokkurri eftirvæntingu eftir þessari nýjustu spjaldtölvu og mikið spekúlerað í því hvað hún muni bera og innhalda.

Netmiðillinn MacRumors er eðli málsins samkvæmt meðal þeirra öflugustu í fréttaskrifum um væntanlegar tækninýjungar frá Apple. Þar sagði í vikubyrjun að vísbendingar væru um að tölvan, eða einhver eintök hennar, verði hvít að lit.

Netmiðillinn Engadget bætir því við að búkurinn verði líklega tíu grömmum léttari og rétt örlítið þynnri en forverinn, minnið stærra, hraðvirkari A5-örgjörvi og hugsanlega myndavélar bæði að framan og aftan, sú að framan ætluð fyrir vefspjall. Mynda-

vélarnar voru einmitt það sem notendur fyrstu iPad-tölvunnar fundu helst að henni. Bandaríska dagblaðið San Francisco Chronicle hnýtir við að forstjórinn, Steve Jobs, muni ekki kynna tölvuna þar sem hann sé í veikindaleyfi. Líklegasti staðgengill hans sé Phil Schiller, aðstoðarforstjóri markaðsmála hjá Apple, en hann kynnti iPhone 3Gs til sögunnar fyrir tveimur árum þegar Jobs gat það ekki.

- jab

FRÉTTABLAÐIÐ Í IPAD Búist er við tíðindum úr herþóðum Apple vestur í Bandaríkjunum í dag.

FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN



BANKABÓKIN			
Samanburður á vaxtatölum bankanna	Hæstu innlánsvextir	Yfirdráttarvextir eru hæstir	Yfirdráttarlán fyrirtækja
Arion banki	Markaðsreikningur 0,90% ^a	11,45%	11,40%
Íslandsbanki	Vaxtaþrep 1,90%	11,50%	11,50%
Landsbankinn	Vaxtareikningur 1,40% ^b	11,45%	11,45%
BANKI	MP Sparnaður 2,15%	9,50 til 11,40%	9,50 til 11,40%
BYR	PM-reikningur 2,20%	10,45 til 11,40%	11,25 til 11,45%
SPARISJÓÐURINN	Netreikningur 2,45% ^c	11,45%	11,45%
Sea	Sparnaðarreikningur 2,35%	10,20%	Ekki í boði.

*Miðað er við 250.000 króna innlegg og sem skemmsta bindingu. ^aBundinn í tíu daga. ^bBundinn í sjö daga. ^cÚttektargjald hjá gjaldkera 0,25%
Athugið að ekki er tekið tillit til árgjalds, sem getur fylgt yfirdráttarreikningum.

Skuldug félög Sigurðar Bollasonar

Drjú einkahlutafélög Sigurðar Bollasonar fjárfestis töpuðu 1,4 milljörðum króna árið 2009, samkvæmt nýbirtum ársreikningum. Félögin fengu um tíu milljarða lán hjá viðskiptaböndum í júlí og ágúst 2008 til kaupa á hlutabréfum í Existu, Glitni og Landsbankanum.

Hlutabréfin voru sett að veði fyrir lánunum, sem voru á gjald-daga í fyrra. Bréfin urðu verðlaus eftir bankahrunið, rúnum mánuði eftir að síðustu viðskiptum lauk.

Vaxtagjöld námu samtals 1,4

milljörðum króna króna fyrir lánunum félaganna árið 2009 og skýrir það tapið.

Sigurður er sonur Bolla Kristinssonar, sem kenndur er við verslunina Sautján. Hann stundaði áður viðskipti með Magnúsi Ármann og Þorsteini M. Jónssyni.

Skýrsla var tekin af Sigurði í tengslum við rannsókn sérstaks saksóknar á meintri markaðsmisnotkun Landsbanka um miðjan janúar. Eftir skýrslutökuna sagðist Sigurður hafa borið mikið fjárhagslegt tjón af viðskiptunum.

- jab

Félög Sigurðar Bollasonar

Félag	Eign í félagi	Upphæð láns 2008*	Staðan 2009*	Mismunur
Dot	Glitni	4,6	5,3	0,7
BSU	Landsbankanum	3,7	4,8	1,1
S102	Exista	1,8	2,1	0,3
Samtals		10,1	12,2	2,1

* í milljörðum króna

Birgjar BMM íhuga mál gegn bóksölum

Eigið fé Bókabúðar Máls og menningar var neikvætt í lok árs 2009. Eigendur gátu ekki gert upp við birgja eftir jólin.

Jón Aðalsteinn Bergsveinsson
skrifar

„Ef tap Bókabúðar Máls og menningar [BMM] var svo mikið að ekki var hægt að borga neinum eftir sölu í desember þá var ljóst fyrir löngu að fyrirtækið var gjaldþrota,“ segir Steinþór Steingrímsson, stjórnarformaður fyrirtækisins Ekki spurning. Fyrirtækið gefur meðal annars út borðspilið Spurt að leikslokum.

Stjórnendur fyrirtækisins íhuga að láta reyna á 64. grein laga um gjaldþrotaskipti. Greinin kveður á um að þeir sem láta hjá líða að leita gjaldþrotaskipta þegar svo er ástætt hjá þeim beri skaðabótaábyrgð gagnvart lánardrottnum. Ákvörðun verður tekin þegar búid verður að gera upp þrotabúið. Skiptastjóri tók við búinu í síðustu viku. Hann hefur ekki tekið saman kröfuhafalista.

„Við munum að sjálfsgöðu reyna að stýra því eins vel og við getum að hafa áhrif á virði lagarsins og lágmarka tap birgja,“ segir Jóhannes Sigurðsson, annar eigenda Kaupangs sem rak verslun BMM frá því haustið 2009 þegar Penninn-Eymundson hætti þar rekstri. Kaupangur á jafnframt húsnæðið sem hýsti verslun BMM. Verslunin greiddi húsaleigu til Kaupangs. Hún var nærri tvöfalt hærri en jafnan er í sambærilegu húsnæði við Laugaveg. Jóhannes neitaði að tjá sig að öðru leyti um reksturinn.

Eigendur BMM greindu starfsfólki frá því fyrir hálfum mánuði að reksturinn væri í kröggum og fyrirtækið á leið í þrot. Þetta kom bókaútfendum á óvart þótt þeir hafi árangurlaust reynt að fá gert upp eftir jólaverslunina. Allir eiga þeir kröfu á þrotabúið nema bókaútgáfan Uppheimar sem krafði BMM um staðgreiðslu. Um vinnureglu var að ræða hjá útgáfunni.

Kristján B. Jónasson, formaður Félags íslenskra bókaútfenda, undrast reyndar að eigendur BMM hafi ekki haft samband við forleggjara þegar þeir sáu hvert stefndi. Slíkt hafi tíðkast um langt skeið. Útgefendur hafi yfirleitt verið reiðubúnir til að koma til móts við bóksala.

Bókaútfendur og aðrir sem Fréttablaðið hefur



BÓKAVERSLUN Í KRÖGGUM Rekstur Bókabúðar Máls og menningar var í kröggum í lok árs 2009. Há húsaleiga er talin hafa sett reksturinn á hlöðina. Sömu eigendur eiga húsnæðið og ráku verslunina.

FRÉTTABLAÐIÐ/RÓSA

Starfsfólki gekk illa að fá borgað

BMM tafaði 10,3 milljónum króna í þá fjóra mánuði sem nýir eigendur ráku verslunina árið 2009 og var eigið féð neikvætt um 9,8 milljónir króna. Skuldir námu 124 milljónum króna. Þar af voru 94 milljónir skuldir gagnvart birgjum og 14 milljónir við eigendur, sem bæði áttu verslunina og húsnæðið. Ársreikningur síðasta árs liggur ekki fyrir. Eftir því sem næst verður komist var bóksala BMM ágæt í fyrra og nam veltan tæpum 300 milljónum króna. Jóhannes Sigurðsson, stjórnarformaður BMM, segir þetta ekki rétt en neitar að tjá sig um afkomuna að öðru leyti. Fyrirverandi starfsfólk BMM segir að í ljósi veltunnar hafi fjárstreymi verið einkennilegt því launagreiðslur hafi dregist oft og starfsfólk löngum þurft að leita til Kaupangs til að fá laun sín greidd.

rætt við segja tímasetningu gjaldþrotsins einkennilega og benda á að reksturinn hafi farið í þrot skömmu eftir að greiðslukortafyrirtækin gerðu upp eftir jólaverslunina.

ER ÞITT FYRIRTÆKI MEÐ SAMNING?

Fyrirtæki sem eru með samning við Icelandair njóta þess í hagkvæmari rekstri, betri tímanýtingu og ánægðara starfsfólki.

Hlunnindi sem fyrirtækjasamningur veitir:

- Sérstakur ferðaráðgjafi hefur umsjón með hverju fyrirtæki.
- Neyðarnúmer sem er opið allan sólarhringinn – alla daga ársins.
- Afsláttur sem býðst af fargjöldum til áfangastaða Icelandair.
- Nákvæmt viðskiptayfirlit á vefnum.

+ Allar nánari upplýsingar á www.icelandair.is/fyrirtaeki eða sendið fyrirspurnir á fyrirtaeki@icelandair.is

ICELANDAIR



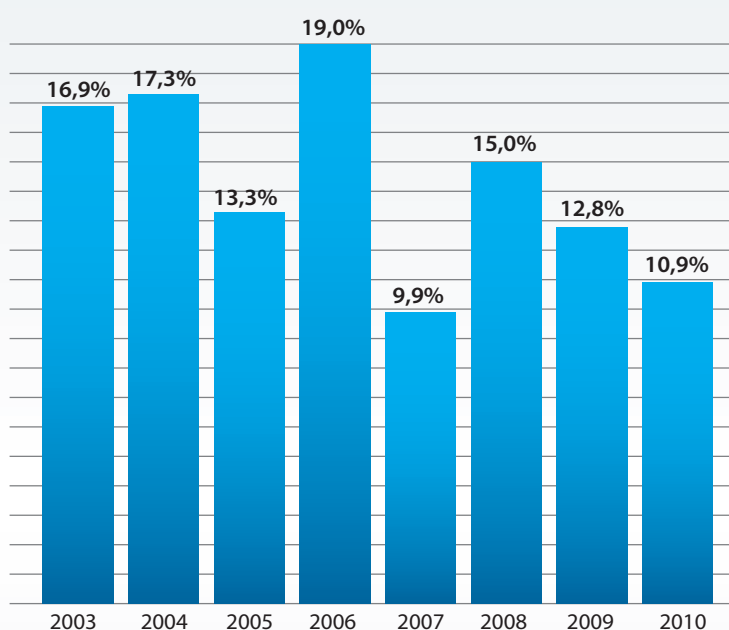
SAGA CLASS

Úrvalsþægindi, gott rými og fyrsta flokks þjónusta.



Eignastýring MP banka

ÁRANGUR OKKAR TALAR SÍNU MÁLI



Meðalávöxtun er 14,4% á síðustu 8 árum.*

Súluritið sýnir ávöxtun leiðar 1 hjá eignastýringu MP banka 2003-2010. Leið 1, varfærin stýring, má fjárfesta í skuldabréfum 50-100% og hlutabréfum 0-50%. Öll innlend hlutabréf leiðarinnar voru seld fyrir mitt árið 2008. Starfsfólk eignastýringar hefur vakandi auga fyrir nýjum tækifærum sem kunna að myndast á hlutabréfamarkaði á næstunni. Meðalverðbólga er 6,4% á síðustu 8 árum.

* Nafnávöxtun eignastýringarleiðar 1, 2003-2010 skv. útreikningi MP banka. Ávöxtun miðast við söfn í stýringu allt árið. Ávöxtun er sýnd án þóknana en þær eru mismunandi eftir stærð safna. Um 65% viðskiptavina eignastýringar MP banka eru nú í leið 1. Athugið að ávöxtun í fortíð er ekki ávísun á ávöxtun í framtíð.

14,4%

Meðalávöxtun á síðustu 8 árum*

MP banki hefur langa reynslu af eignastýringu fyrir einstaklinga, félög og sjóði. Aðferðafræði eignastýringar MP banka hefur skilað viðskiptavinum framúrskarandi árangri óháð markaðsaðstæðum hverju sinni.

Kynntu þér eignastýringu MP banka á www.mp.is eða hafðu samband í síma 540 3200.



BANKI

Ármúla 13a | Borgartúni 26 | 540 3200 | www.mp.is

Europpris



499

RÚÐUVÖKVI
4 ltr, 12°C

TILBOÐIN GILDA 2.3 - 9.3. 2011
EDA MEÐAN BIRGÐIR ENDAST.

ÓDÝRT FYRIR ALLA!



7990

ÖRYGGISSKÁPUR
Stafræn- og lykjalæsing
Hægt að festa á vegg



31 ltr

899

GEYMSLUKASSI, 31 LTR
46,5x36x25,5 cm
Litir: Fjólublár, glær og grár



2,3 kg

599

PVOTTAEFNI



18.990

LYFTINGALÓÐ, 43 KG
Lóðasett í tösku



frá 1990

LAMPAR
Borðlampi, 33 cm, kr 1990
Gólf lampi, 145 cm, kr 4990



6590

FERÐATASKA
Hentar sem handfarangur í flug
H: 38 cm, l: 45,5 cm, br: 20 cm
Pláss fyrir fartölvu með 15,4" skjá
Á hjólum



4 ltr

599

HREINSIEFNI
Klór / grænsápa
Verð pr stk

8 rúllur



SALERNISPAPPÍR
Alfa

149

www.euopris.is



HANDSÁPA
500 ml

199



249

ÞVOTTAEFNI
750 gr, fyrir hvítan
og lítaðan þvott



FLJÓTANDI ÞVOTTAEFNI
1 ltr

249



GILLETTE VENUS
Dömurakvél

990



BLAUTKLÚTAR
4 í pk, Natusan

990



259

ANDLITSKLÚTAR
25 í pk



1990

SUN ÞVOTTAEFNI FYRIR
UPPÞVOTTAVÉLAR
105 töflur



599

SJAMPÓ/HÁRNÆRING
Wella, 400 ml



499

STURTUSÁPA
500 ml

399

GLISS
Sjampó / hárnæring



199

ELDHÚSRÚLLUR
3 rúllur

OBH NORDICA



3990

VÖFFLUJÁRN



3990

SLÉTTUJÁRN

GRUNDIG

3990

HÁRBLÁSARI
1800 W



BRAUN

7990

RAKVÉL





frá **359**

KLÚTAR OG HANDKLÆÐI

Klútar, 3 í pk, kr 359
40x60 cm, kr 499
50x90 cm, kr 749
65x130 cm, kr 1299



frá **349**

STURTUKÖRFUR
Með sogskálum



459

SNAGI
Með sogskál



249

RÚLLUHALDARI
Með sogskál



2 saman

9990

ELDHÚSTÓLAR



frá **4990**

STÁLHILLUR

3 hillur, 33x28,5x81 cm, kr 4990
4 hillur, 33x28,5x112 cm, kr 7990
3 hillur, 64x28,5x81 cm, kr 7990

2790

KOLLUR
Hægt að leggja saman



6990

KOLLUR
45x45x50 cm



2999

BAÐHERBERGISMOTTA
50x80 cm



15.990

HILLA MEÐ FJÓRUM SKÚFFUM

74x36x73 cm, svört
Með þremur körfum, 40x35x87 cm, kr 9990
Bekkur með þremur skúffum. L: 110 cm, kr 16.990



1699

BAÐKARSMOTTA

39x79 cm
Sturtumotta 55x55 cm, kr 1990
Verð pr stk

3590

STURTUSETT

Euopris

ÓDÝRT FYRIR ALLA!



4 ÞÖR

1990

SOKKAR - TRYSIL
St 25-27/28-31/32-35/36-40/41-46



frá

5990

KULDAGALLAR
Blár/svartur
Fyrir 12 - 16 ára, kr 5990
S-XXL, kr 7990



3000 W

8990

VIFTUOFN
3000 W



STIGA SLEÐI
Power Special



12.990

Nú 6 verslanir

- Korputorgi - S: 533 3353
- Fiskislóð 3 (Granda) - S: 511 3322
- Glerártorgi, Akureyri - S: 466 2533
- Dalvegi 10-14, Kópavogi - S: 544 2333
- Tjarnarvöllum 11, Hafnarfirði - S: 533 3360
- Austurvegi 69, Selfossi - S: 483 3366

Birt með fyrirvara um texta - og myndabrengl. Vörur geta verið uppseldar.



1490

ELDIVIÐUR, 5 Í PK



5990

UPPKVEIKIKUBBAR
100 stk

SENDUM UM ALLT LAND!

Pöntunarsími í Reykjavík **511 3322**

Pöntunarsími á Akureyri **466 2533**

Visa | MasterCard

Hugsum um smáfuglana
Fuglafóður í úrvali



Euopris ÓDÝRT FYRIR ALLA!

Fagna aldarfjórðungsafmæli á Íslenska markaðsdeginum

Íslenski markaðsdagurinn verður haldinn á föstudaginn, en í ár eru sannkölluð tímamót hjá markaðsfólki og ÍMARK. Félagið fagnar 25 ára afmæli sínu en um leið verður Lúðurinn, íslensku auglýsingaverðlaunin, afhentur í 25. skipti.

Gunnar B. Sigurgeirsson, formaður ÍMARK, segir í samtali við Markaðinn að dagskráin hafi sjaldan verið glæsilegri enda mikið lagt í viðburðinn. Þrír erlendir fyrirlesarar verða á ráðstefnunni, þar á meðal Scott Bedbury, sem er fyrrum markaðsstjóri Starbucks og Nike og hugmyndasmiður herferðarinnar Just Do It fyrir síðarnefnda fyrirtækið.

„Koma Scotts er hvalreki fyrir íslenskt markaðsfólk. Fólk sem kemur að markaðsmálum mun vafalítið sækja sér þekkingu og styrkingu í starfi með því að sækja ráðstefnuna,“ segir Gunnar.



ÍSLENSKA AUGLÝSINGAVERÐLAUNIN

Meðal umfjöllunarefna á ráðstefnunni eru hinir svokölluðu nýmiðlar og notkun þeirra í markaðsstarfi.

„Markaðsfólk hefur mikinn áhuga á nýmiðlum og vill vita meira um það hvernig á að fóta sig á þeim vettvangi,“ segir Gunnar. „Það gildir það sama um þá og aðrar leiðir til að koma skilaboðum á framfæri til neytenda.“

Gunnar segir að fyrirlesarar á ráðstefnunni muni vafalítið fjalla um þetta og vonandi gefa

áheyrendum dæmi um hvernig hægt sé að koma skilaboðum á áhrifaríkan hátt til neytenda með farsímum, samfélagsvefjum og fleiri slíkum miðlum.

Gunnar bætir því við að vissulega hafi harðnað á dalnum í auglýsinga- og markaðsgeiranum, en nú sé ljóst að þeir sem héldu sínu striki séu að koma betur undan kreppu en þeir sem drógu úr markaðsstarfsemi.

„Vissulega hafa fyrirtæki þurft að laga sig að breyttu ástandi frá því í lok árs 2008 hafa sum fyrirtæki virkilega styrkt sína stöðu með öflugum markaðsstarfi og munu sannarlega njóta ávaxtanna þegar markaðurinn réttir úr kútnum. Öflugt og markvisst markaðsstarf er svo sannarlega mikilvægur partur af verðmætasköpun fyrirtækja.“

Ráðstefnan hefst kl. 9 á Hilton Nordica og stendur til kl. 16. -þj

Lifandi vinnustofur og hópefli

Opni háskólinn og Practical taka höndum saman.



GUÐRÚN HÖGNADÓTTIR

Opni háskólinn í HR og viðburða- og hvatafyrirtækið Practical kynna nýtt samstarf sitt í Opna háskólanum við Menntaveg eitt milli klukkan hálf fimm og fimm á morgun fimmtudag.

Guðrún Högnadóttir, framkvæmdastjóri Opna háskólans, segir í tilkynningu að samlegðaráhrif fyrirtækjanna séu mikil, Opni háskólinn hafi frá stofnun einbeitt sér að endurmenntun og fræðslu fyrir íslensk fyr-

irtæki en Practical getið sér gott orð fyrir hópefli og starfsdaga.

Áhersla verði lögð á „lifandi vinnustofur“, fyrirlestra og hópefli þar sem þátttakendur taki virkan þátt í dagskránni í stað þess að vera í hlutverki áhorfenda. Meðal annars á að bjóða upp á vinnustofur um árangur undir álagi, árangursrík samskipti og eflingu stjórnendateyma.

- óká

FYRIRTÆKIÐ

BJÓÐA BETUR Þeir Játvarður og Davíð halda ótrauðir inn á fjarskiptamarkaðinn.

Hringdu
Það er ódýrara



FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN

Áherslan á þjónustu

Hringdu er nýtt fyrirtæki á íslenska fjarskiptamarkaðnum.

Nýtt fjarskiptafyrirtæki að nafni Hringdu tók til starfa í síðasta mánuði og stefnir að því að bjóða viðskiptavinum sínum upp á ódýrari valkosti í internetþjónustu og heimasíma. Frændurnir Davíð Fannar Gunnarsson og Játvarður Jökull Ingvarsson stofnuðu Hringdu eftir að hafa áður reynt fyrir sér með fyrirtækið callit.is, sem sérhæfir sig í ódýrum símtölum til útlanda.

„Það má segja að hugmyndin að Hringdu hafi sprottið út frá því,“ segir Játvarður í samtali við Markaðinn. „Við fórum að skoða það verð sem var í boði á markaðnum og sáum að við gætum boðið upp á internetþjónustu og heimasíma á góðu verði.“

Hringdu nýtir sér dreifikerfi Símans, en er að öðru leyti óháð

öðrum fyrirtækjum á markaðnum.

Játvarður segir að lykillinn að því að lítið fyrirtæki, nýtt á markaði, geti boðið betra verð sé takmörkuð yfirbygging og elja.

„Við vinnum bara fjórir hjá fyrirtækinu eins og er, og erum að fram á öll kvöld. Þannig erum við að láta þetta ganga.“

Hann segir viðbrögðin hafa komið þeim nokkurn veginn í opna skjöldu og þeir hafi þurft að hafa sig alla við til að sinna viðskiptavinum. „Þetta byrjaði með miklum látum hjá okkur, en við leggjum mikla áherslu á að geta sinnt okkar kúnum. Það skiptir meira máli að sinna okkar fólk vel heldur en að sprengja sig á kostnað þjónustunnar strax í upphafi.“

-þj

Til leigu

Skrifstofuhúsnæði á besta stað í Reykjavík



Til leigu er skrifstofuhúsnæði að Rauðarárstíg 27. Um er að ræða húsnæði á fjórum hæðum sem leigist út að hluta til eða í heild.

Á jarðhæð til leigu 333 fm.
2. hæð samtals 479 fm.
3. hæð samtals 479 fm.

4. hæð samtals 479 fm.
Gott aðgengi og næg bílastæði bakatli.

Nánari upplýsingar eru veittar í síma 692 2323 eða 692 0900.

Fimm atriði um sölumennsku

SPROTAR

Ingvar
Hjálmarsson



Orðið „sölumennska“ mætir oft fordómum í samfélaginu. Margir tengja orðið við óheildarlega og ágenga sölumenn með stáltána á milli stafs og hurðar að pranga upp á þig einhverju sem þú hefur enga þörf fyrir. Staðreyndin er hins vegar sú að þetta er eitt mikilvægasta atriðið sem við kemur sprotafyrirtækjum. Þessi grein mun fara yfir fimm mikilvæg atriði þegar kemur að því að selja vöruna þína.

Byrjum á því að skilgreina góða sölumennsku. Góð sölumennska er ekki það að geta selt öllum hvað sem er. Góð sölumennska er það að finna réttu viðskiptavinina sem hafa raunverulega þörf fyrir það sem þú ert að selja og vinna svo með þeim að því að brúa bilið milli þeirra þarfa og þinna lausna.

Sem frumkvöðull ertu alltaf að selja. Ef þú ert ekki að selja hug-

myndina þína til einhverra sem þú vilt vinna með, þá ertu að reyna að fá einhvern til að kaupa vöruna þína, selja bankanum það að hann eigi að lána þér, selja fjárfestum að þeir eigi að setja pening í fyrirtækið þitt, selja sjóðum það að þeir eigi að styrkja þig og þannig má lengi telja. Sölumennska er lykilþáttur í öllum þessum atriðum.

1. Efldu með þér hugarfar. Þetta er eitt höfudeinkenni besta sölufólksins. Vertu alltaf tilbúinn að selja það sem þú hefur upp á að bjóða. Með rétta hugarfarinu ertu betur í stakk búinn til að koma auga á tækifæri, kynna það sem þú hefur upp á að bjóða, fást við mótbárur eða annað sem við kemur söluverkefnum.

2. Kláraðu undirbúninginn. Með réttum undirbúningi eykurdu líkurnar á góðum árangri. Þetta atriði á við í öllum stigum sölufærlis. Eyddu góðum tíma í að skilja hvað viðskiptavinir þínir vilja og hvaða vandamál þú ert að leysa fyrir þá. Þegar þú ert að selja fyrirtækjum þarftu að skilja vel rekstur fyrirtækisins. Þú þarft að vita hverjir mega taka ákvarðanir hjá fyrirtækjunum, hvernig viðskiptamódel þeirra

er og hverjar eru helstu lausnir þeirra. Þetta er allt vinna sem þú vinnur áður en þú hefur samband við þá sem þú ætlar að selja. Vertu tilbúinn með mögulegar spurningar og mótbárur sem viðskiptavinir gætu spurt og hafðu svörin á reiðum höndum. Skipuleggðu vel hvaða eiginleikar úr þínum lausnum/vörum eiga best við hvert sölusamtal sem þú átt. Vertu alveg viss um að þú vitir við hvern þú ert að fara að tala og hvað þú ætlar að segja við hann.

3. Hlustaðu! Margir telja einkenni góðs sölufólks vera að geta talað alla í kaf. Þetta er ekki rétt niðurstaða. Einkenni frábærs sölufólks er að það hlustar meira en það talar. Í stað þess að byrja á því að telja upp alla mögulega eiginleika á vörinni þinni, prófaðu þá að spyrja viðskiptavininn hverju þeir eru að leita að. Með því að spyrja réttu spurninganna skapar þú tækifæri fyrir þig að brúa bilið milli þess sem viðskiptavinurinn leitar að og þú ert að bjóða upp á. Fólki finnst oft skemmtilegra að tala en að hlusta þannig að með réttu spurningunum þá tryggirðu athygli fólks. Ef þú spyrð réttu spurninganna þá fá viðskiptavinirnir oft sjálfir hug-

myndina um að kaupa það sem þú ert að selja því það áttar sig á þörfinni sem þú ert að uppfylla. Í hverju sölusamtali skaltu fylgjast með samtalinu sem þú ert að eiga og hlusta á sjálfan þig. Reyndu að lesa líkamstjáningu fólksins sem þú ert að tala við og gera þér þannig grein fyrir því hvort athyglin sé til staðar.

4. Trúðu á það sem þú ert að selja. Einlægni í samskiptum er gullin regla. Hún á líka við í sölumennsku. Ef þú ætlar að ná árangri í sölumennsku þá verður þú að hafa trú á því sem þú ert að bjóða. Þú þarft að trúa því að þín lausn sé rétta lausnin fyrir þann viðskiptavin sem þú ert að tala við. Þú skalt heldur ekki vera feiminn að viðurkenna það ef þín lausn á ekki við. Fólk er almennt mjög meðvitað um hvenær þeir sem það á samskipti við eru einlægir eða ekki. Ef þú hefur ekki trú á vörinni – láttu þá laga hana.

5. Temdu þér skapandi hugsun. Nýttu þér skapandi hugsun til að hugsa leiðir um hvernig eigi að selja vöruna. Gerðu eitthvað öðruvísi en samkeppnin. Taktu allt fyrirtækið með í hugarflug um hvernig mætti selja vöruna. Vertu skapandi í að taka burtu

áhættuþætti viðskiptavinarins við að kaupa vöruna þína. Ekki fara beint í það að bjóða afslátt – athugaðu frekar hvort þú getur ekki bætt einhverjum verðmætum við vöruna þína sem enginn annar getur boðið.

Þetta eru allt leiðir sem þú getur nýtt þér til að tryggja framgang sprotans þíns. Án sölu er engin vara. Þessa þætti geturðu líka notað þegar þú ræður þitt eigið sölufólk í vinnu til að meta gæði þess. Frumkvöðlar þurfa líka kjark og hugrekki til að ákveða að fá aðra til að selja vöruna fyrir sig – oft getur það verið heillavænleg ákvörðun. Mundu að heimsins besta vara selur sig ekki sjálf – hún þarf söluhugsun og jafnvel sölumenn.

GREINARÖÐ UM NÝSKÖPUN

Markaðurinn birtir röð greina um mikilvæg atriði fyrir srotafyrirtæki.

Ingvar Hjálmarsson hefur tíu ára reynslu úr heimi margs konar fyrirtækja, bæði sprota og stærri fyrirtækjum. Þar hefur hann unnið að rekstri, vörupróun, vörustýringu, sölu- og markaðsmálum og fleiri þáttum. Hægt er að senda höfundu línu á ingvarh@gmail.com



Þegar maður fer ótroðnar slóðir er gott að vera í öruggum höndum.

Páll Guðmundsson, framkvæmdastjóri Ferðafélags Íslands

Hver einasti viðskiptavinur okkar er einstakur og þarfirnar geta verið ólíkar. Með þetta að leiðarljósi höfum við þróað lausnir – sniðnar að þinni atvinnugrein. Hafðu samband og í sameiningu finnum við greiðslulausn sem hentar þínum rekstri.

Fyrirtækjalausnir **Valitor** | sími 525 2080 | www.valitor.is | fyrirt@valitor.is

Greiðslulausnir sniðnar að þinni atvinnugrein.



Þjónusta



Verslun



Veitingahús



Ferðaþjónusta



Heildsölur

GAMLA MYNDIN



NÝJASTA NÝTT Eggert Hauksson, Sigurður B. Stefánsson og Baldur Guðlaugsson, stjórnarmenn í Ávöxtunarfélaginu, og Pétur Blöndal, framkvæmdastjóri Kaupþings, kynntu nýjungina á vormánuðum 1985.

MYND/LJÓSMYNDASAFN REYKJAVÍKUR

Upphaf nýrra tíma:

Einingahlutabréf leyfa almenningi að spila með í verðbréfavíðskiptum

Ekki er ýkja langt síðan nær hver Íslendingur stökk á tækifærið til að drýgja tekjurnar með því að koma sínu fé í hendur alls konar sjóða sem tóku að sér að ávaxta eyrinn með fjárfestingum í verðbréfum eða hlutabréfum.

Illa fór hjá mörgum í framhaldinu enda var ekki mikil reynsla að baki þess háttar víðskiptum. Það var árið 1985 sem Ávöxtunarfélagið og Kaupþing buðu fyrst upp á hin svokölluðu einingahlutabréf sem opnuðu almenningi leið inn á markaðinn. Pétur Blöndal, þáverandi framkvæmda-

stjóri Kaupþings, sagði í blaðaviðtali að með þessu væri „leystur vandi þeirra sparifjareigenda sem hvorki hafa nægt fjármagn, tíma eða sérþekkingu til að taka þátt í verðbréfakaupum“ en vildu engu að síður ávaxta fé sitt vel og örugglega.

Allt var gert til að auðvelda áhugasömum inngöngu á markaðinn þar sem hægt var að kaupa einingaskuldabréf í gegnum póst. Þú sendir bara ávísun og fékkst svo bréfið sent til baka í ábyrgðarpósti. Gerist varla einfaldara.

- Þj

Nýr forstjóri 66°Norður: Fyrsta verkið Þýskalandsför

VIÐSKIPTI Helgi Rúnar Óskarsson hefur tekið við starfi forstjóra Sjóklæðagerðarinnar 66°Norður af Halldóri G. Eyjólfssyni.

Fyrsta verk Helga sem forstjóra var að fara til Þýskalands á ISPO, stærstu sölusýningu íþrótta- og útivistarvara í Evrópu, að því er fram kemur í tilkynningu 66°Norður.

Helgi Rúnar er viðskiptafræðingur, útskrifaður frá San Diego State University árið 1993. Síðustu tvö ár hefur hann starfað sem sjálfstæður ráðgjafi.

- Óká



HELGI RÚNAR ÓSKARSSON Nýr forstjóri 66°Norður.

4 vikna Lúxusnámskeið NORDICASPA

fyrir konur og karla

- Fimm tímar í viku
- 3 öflugir brennslutímar
- 2 styrktartímar í sal
- Vikulegar mælingar
- Ítarleg næringarráðgjöf
- Fyrirlestur



Handklæði
og herðanudd
í pottunum

Námskeið
hefst 7. mars
Verð: 34.900

Skráning er hafin í síma 444 5090

N O R D I C A S P A



www.nordicaspa.is



HVÍTA HÚSÍÐ / SÍA - 11-0089

BANKA HÓLFID

Fossafélagið Titan

Skúli Mogensen fjárfestir hélt forvitnilegt erindi á Viðskiptaþingi Viðskiptaráðs á dögunum. Þar kom hann inn á framsæknar hugmyndir athafnamannsins Einars Benediktssonar, sem á öðrum áratug síðustu aldar stóð fyrir stofnun Fossafélagsins Titans og hafði umfangsmiklar virkjanafarmkvæmdir í Þjórsá á teikniborðinu. Skúli sýndi meðal annars glæsilega teikningu sem Einar hafði látið gera af Búrfellsvirkjun, einni af þeim þremur sem hann sá fyrir sér í Þjórsá.



Á undan samtíðinni

Ekkert varð úr virkjanafarmkvæmdum Einars og félagi í Fossafélaginu á sínum tíma og lognaðist það að mestu af sökum fjárskorts. Fossafélaginu var formlega slitið árið 1951, ellefu árum eftir andlát Einars. Skúli vísaði því á bug að Einar hefði verið draumamóramaður líkt og margir hefðu haldið fram. Þvert á móti hefði hann verið á undan sinni samtíð. Því til sönnunar hefði Búrfellsvirkjun á endanum risið, auk þess sem enn væri rætt um virkjanakosti í neðri hluta Þjórsár.



Enginn tapar í tölvunni

Skúli þekkir á eigin skinni hvernig það er að vera einu eða fleiri skrefum á undan samtíðinni. Hann var rétt í kringum tvítugt þegar hann stofnaði tölvufyrirtækið Oz með Guðjóni Má Guðjónssyni og fleirum árið 1989. Fyrirtækið var með margt í gangi fyrir síðustu aldamót, vann að þrívíðum tölvuheimi og samskiptabúnaði fyrir einkatölvur og farsíma, tækni fyrir sveimhuga á tímum upphringimótalda. Það fór í þrot ásamt öðrum þegar netbólán sprakk. Skúli og fleiri breyttu hins vegar um kúrs og seldu þeir fyrirtækið haustið 2008 til Nokia fyrir fjárhæð sem aldrei hefur verið gerð opinber. Á Viðskiptaþinginu áður nefnda kynnti Skúli tækni og áætlanir nýsköpunarfyrirtækisins CRI, sem vinnur að þróun metanól-eldsneytis fyrir óbreyttar bíl-vélar. Sumir þing-gesta fustuðu yfir áætlanum Skúla. Hann benti mönnum hins vegar á að þetta væru áætlanir sem litu vel út í Excel-skjali. Þar hefðu enn sem komið er fáir tapað.



76 kaupsamningum var þinglýst á höfuðborgarsvæðinu frá 18. til og með 24. febrúar.

890 milljarðar króna, 7,68 milljarðar dala, er verið sem tölvurisinn Intel greiddi fyrir tölvuöryggisfyrirtækið McAfee.

40.000 7-Eleven verslanir eru nú í heiminum. Ný verslun er opnuð á fjögurra klukkustunda fresti.

ÖFLUGUR TÆKJABÚNAÐUR FYRIR SKRIFSTOFUNA

intimus[®] skjalatætarar



Skjalatætararnir frá **INTIMUS** eru áreiðanleg og öflug tæki sem þú getur treyst.

Tæta geisladiska í sérstakt hólf, blandast ekki við pappírinn (2x2).

Taka bréfa klemmur, hefti, plastkort og geisladiska.



OKI[®] LITA-LASER

Með netkorti og tvíhliða prentun.



OBA er viðurkenndur söluaðili OKI á Íslandi

Fáanlegir í mörgum stærðum, fyrir ræmu- eða bitaskurð.



STIMPILKLUKKUR



Fyrir fingrafar
Fyrir nándarkort

Einnig fáanlegar fyrir pappakort!

Líttu við á **OBA.IS**

Otto B. Arnar ehf.

Þú þekkir okkur af gæðunum - og lága verðinu!



SKIPHOLTÍ 17 - 105 REYKJAVÍK SÍMI 588 4699 FAX: 588 4696 VEFSÍÐA: WWW.OBA.IS NETFANG: OBA@OBA.IS



Ráðstefnu & fundasalir

Glæsileg veislu- og funda-aðstaða og fyrsta flokks tæknibúnaður á tveimur efstu hæðunum í hæstu byggingu Íslands við Smáratorg



Veisluturninn | Turninum | Smáratorgi | Sími: 575 7500 | www.veisluturninn.is | pantanir@veisluturninn.is

