

OYSTER PERPETUAL
SUBMARINER DATE

ROLEX



MICHELSSEN
ÚRSMÍÐIR

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

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 29. október 2014 | 29. tölublað | 10. árgangur

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

FYRSTA
FLOKKS
ÞJÓNUSTA



Guðjón Ó
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN

VERKSMÍÐJUM MARELS FÆKKAR UM HELMING

Rekstrarafkoma Marels var óviðunandi

Ætla að minnka kostnað fyrirtækisins
um fjóra milljarða króna

Höfuðstöðvarnar verða áfram á Íslandi

SÍÐA 6

Heldur sig við Norður-Ameríku

Sigurður Kjartan Hilmarsson, eigandi The Icelandic Milk and Skyr Corporation, gerir ráð fyrir að sala á skyrinu Siggí's aukist á þessu ári miðað við 2013. Hann hefur engin áform um að hefja sölu á skyrinu utan Norður-Ameríku.

„Maður er bara að reyna sitt besta á hverjum degi og halda í sitt en ekki að sigra heiminn heldur aðeins gera betur í dag en í gær,“ segir Sigurður.

→ SÍÐA 4



Fjárfestingin tvöfalt meiri

Heildarfjárfesting Alvotech, systurfyrirtækis samheitalyfjafyrirtækisins Alvogen, á sviði líftæknilyfja er tvöfalt hærri en kynnt var í nóvember í fyrra þegar framkvæmdir hófust við nýtt 13 þúsund fermetra Hátæknisetur í Vatnsmýrinni í Reykjavík.

Ástæðan er sögð að ákveðið hafi verið að þróa fleiri lyf en upphaflega hafi verið áætlað. Á næstu mánuðum ræður Alvotech í 50 fyrstu störfunni við Hátæknisetrið.

→ SÍÐA 2

Komin hinum megin við borðið

„Fjárfestingin tengist öllum þáttum í starfsemi bankans og núna er í fullum gangi áætlanagerð fyrir næstu fimm ár,“ segir Hildur Árnadóttir, nýráðinn forstöðumaður Fjárfestingar Íslandsbanka.

„Að fara yfir til Íslandsbanka er talsverð breyting því ég hef síðustu tíu ár unnið hjá framleiðslufyrirtæki sem þurfti á fjármögnun að halda,“ segir Hildur.

→ SÍÐA 8



Sjónmælingar í Optical Studio

Tímapantanir í síma:

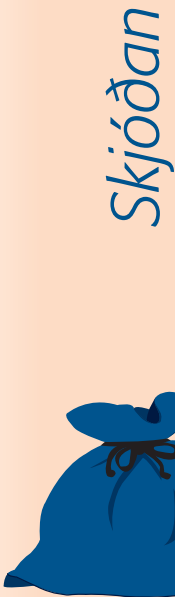
Optical Studio í Smáralind
sími 5288500

Optical Studio í Keflavík
sími 4213811

Optical Studio í Leifsstöð
sími 4250500

Optical Studio
SMÁRALIND • LEIFSTÖÐ • KEFLAVÍK

Landspítali eða RÚV?



Skjóðan

HEILBRIGÐISKERFIÐ á Íslandi virðist vera að molna. Brostin eru á verkföll lækna, það er þeirra sem enn eru eftir á Íslandi, því mikill fjöldi lækna og annars heilbrigðisstarfsfólks hefur þegar yfirgefið landið og gengur nú til starfa í Noregi, Svíþjóð og víðar. Margir læknar virðast kjósa að koma alls ekki heim úr framhaldsnámi erlendis. Biðlistar í heilbrigðiskerfinu lengjast og víða úti á landi er varla boðið upp á fulla heilbrigðisþjónustu.

SJÁLFRU LANDSPÍTALINN er þröngur og úr sér genginn. Ef til væru fjármunir fyrir nýjustu lækningatækjum kæmst þau ekki fyrir í núverandi húsnaði spítalans. Heilu álmurnar eru ónothæfar vegna myglu og fúa. Á sama tíma verja skattgreiðendur 3,5 milljörðum til Ríkisútvarpsins á hverju ári. Ofan

á framlag skattgreiðenda leggjast auglýsingatekjur þannig að þegar upp er staðið hefur RÚV úr næstum 5,5 milljörðum á ári að spila.

EN ÞETTA virðist ekki vera nóg. Stjórnendur RÚV kveinka sér heil ósköp yfir því að milljarðarnir dugi ekki fyrir sómasamlegum rekstri og hafa safnað skuldum upp á næstum 1,5 milljarða á tveimur árum vegna þess, sem þeir lýsa sem fjársveldi. Er í alvöru ekki hægt að halda úti þökkalegri dagskrá í útvarpi og sjónvarpi fyrir minna en 5,5 milljarða?

SÉU FRAMLÖG skattgreiðenda til RÚV skoðuð í samhengi við annað og reiknuð inn í framtíðina út frá ávöxtunarkröfu verðtryggðra skuldabréfa á markaði, eins og Óðinn Viðskiptablaðsins gerði í síðustu viku, kemur í ljós að skuldbind-



ing ríkisins vegna þeirra nemur vel á annað hundrað milljörðum.

SKOÐUM ÞETTA nú aðeins í samanburði við Landspítalann og heilbrigðiskerfið. Talið er að það kosti innan við 100 milljarða að reisa nýjan Landspítala. Ekki eru allir sammála um ágæti þess að reisa nýtt hátæknisjúkrahús í Vatns-

mýrinni og eflaust er hægt að bæta úr húsnaðis- og tækjaþörf Landspítalans fyrir mun minna en 100 milljarða þannig að eftir yrðu fjármunir til að efla og viðhalda heilbrigðisþjónustu hringinn í kringum landið. Ef við viljum styðja við ferðaþjónustu um allt land gengur hvort eð er ekki að hlaða allri heilbrigðisþjónustu í Vatnsmýrina í Reykjavík. **EINHVERN VEGINN** er svo augljóst að fyrir þá fjármuni sem renna úr almannasjóðum til RÚV má halda úti fjölmiðli sem uppfyllir menningar- og öryggishlutverk RÚV jafnframt því sem bætt er úr brýnni tækja- og húsnaðisþörf Landspítalans og jafnvel eitt-hvað sett til hliðar til að tryggja heilbrigðisþjónustu utan pósnúmers 101.

SKJÓÐAN er frekju- og leiðindaskjóða, sem lætur ekkert mannlegt sér óviðkomandi.

Gengi félaga í Kauphöll Íslands

4

Á UPPLÉIÐ

Félög sem hækkuðu í verði

9

Á NIÐURLEIÐ

Félög sem lækkuðu í verði

1

STÓÐU Í STAÐ

Félög sem stóðu í stað

MESTA HÆKKUN

NÝHERJI

57,5% frá áramótum

ÖSSUR

9,1% í síðustu viku

MESTA LÆKKUN

TM

-27,1% frá áramótum

HAGAR

-8,3% 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	224,50	-14,3%	0,2%
Fjarskipti (Vodafone)	31,80	16,7%	-2,6%
Hagar	42,20	9,9%	-8,3%
HB Grandi*	29,90	7,9%	-2,8%
Icelandair Group	18,35	0,8%	0,5%
Marel	125,00	-6,0%	5,0%
N1	18,95	0,3%	-2,3%
Nýherji	5,75	57,5%	-3,2%
Reginn	14,75	-5,1%	-0,7%
Sjóvá*	11,72	-13,2%	-2,7%
Tryggingamiðstöðin	23,35	-27,1%	-4,7%
Vátryggingafélag Íslands	8,20	-24,0%	-4,2%
Össur	360,00	57,2%	9,1%
Úrvalsvisitalan OMX18	1.196,28	-5,0%	-1,2%
First North Iceland			
Félag	Gengi í gær	Frá áramótum	Vikubreyting
Century Aluminum	2.500,00	117,4%	0,0%
Hampiðjan	20,20	52,5%	1,0%
Sláturfélag Suðurlands	1,33	9,0%	0,0%

*upphafsverð m.v. útboð í apríl

Dagatal viðskiptalífsins

MIÐVIKUDAGUR 29. OKTÓBER
Hagstofan Nýskráningar og gjaldþrot fyrirtækja
Þjóðskrá Hverjir eiga viðskipti með íbúðarhúsnæði?
Tryggingamiðstöðin hf. Uppgjör þriðja ársfjórðungs

FIMMTUDAGUR 30. OKTÓBER
Icelandair Group Uppgjör þriðja ársfjórðungs
VÍS hf. Uppgjör þriðja ársfjórðungs

FIMMTUDAGUR 30. OKTÓBER
Hagstofan Vöruskipti við útlönd
MIÐVIKUDAGUR 5. NÓVEMBER
Seðlabankinn Vaxtaákvörðun og útgáfa Peningamála
Þjóðskrá Fasteignamarkaðurinn í mánuðinum eftir landshlutum Fjarskipti hf. Uppgjör þriðja ársfjórðungs
BankNordik P/F - Níu mánaða uppgjör

Allar markaðsupplýsingar eru aðgengilegar á vísir

Fjárfestingin tvöfalt meiri en áætlað var

Heildarfjárfesting Alvotech á sviði líftæknilyfja í tengslum við nýtt Hátæknisetur í Vatnsmýri nemur um 75 milljörðum króna. Á næstu mánuðum verður ráðið í fyrstu 50 störfin tengd setrinu.

ÍÐNAÐUR
Óli Kristján Ármannsson | olikh@frettabladid.is

Heildarfjárfesting Alvotech, systurfyrirtækis samheitalyfjafyrirtækisins Alvogen, á sviði líftæknilyfja er tvöfalt hærri en kynnt var í nóvember í fyrra þegar framkvæmdir hófust við nýtt 13 þúsund fermetra Hátæknisetur í Vatnsmýrinni í Reykjavík. Ástæðan er sögð að ákveðið hafi verið að þróa fleiri lyf en upphaflega hafi verið áætlað.

Fram kemur í tilkynningu fyrirtækisins að á næstu árum nemi fjárfestingin um 500 milljónum evra, eða sem svarar um 75 milljörðum króna. Er þá talin með fjárfesting í fullbúnu húsi fyrir um átta milljarða króna. Stærsti hluti fjárfestingarinnar er hins vegar sagður vegna þróunar- og rannsóknarkostnaðar og klínískra rannsókna.

Á næstu mánuðum ræður Alvo-tech í 50 fyrstu störfin við Hátæknisetrið. „Nú er auglýst eftir 35 háskólamenntuðum Íslendingum með raunvísindabakgrunn og fyrri hluta næsta árs verður ráðningum haldið áfram,“ segir í tilkynningu Alvotech og bætt við að búast megi við að um 200 ný störf verði til í tengslum við starfsemina á næstu árum.

Unnið verður að þróun og framleiðslu líftæknilyfja í Hátæknisetrinu. Gert er ráð fyrir að taka húsið í notkun í ársbyrjun 2016. „Sex líftæknilyf eru nú í þróun hjá Alvotech í samvinnu við erlenda samstarfsaðila og fyrstu lyf fyrirtækisins fara á markað árið 2018 þegar einkaleyfi þeirra renna út.“

Haft er eftir Róberti Wessman, stjórnarformanni



FRÁ SKÓFLUSTUNGU Í NÓVEMBER 2013 ÞG verktakar byggja Hátæknisetrið í samvinnu við PK arkitekta, Eflu verkfræðistofu og Lagnatækni. Um 400 ársverk verða til á framkvæmdatímanum.

FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

og stofnanda Alvotech, að ánægjulegt sé að geta byggt upp starfsemi hér á landi. „Alþjóðlegur lyfjamarkaður er á miklum tímamótum um þessar mundir. Mörg af söluhæstu lyfjum heims í dag eru líftæknilyf og fjöldi slíkra lyfja rennur af einkaleyfi á næstu árum. Viðskiptamódel alþjóðlegra samheitalyfjafyrirtækja er að breytast og við viljum vera leiðandi í því ferli,“ segir hann.

Þá er haft eftir Andreas Herrmann, forstjóra Alvotech, að árlegt söluverðmæti líftæknilyfja sem renna af einkaleyfi til ársins 2020 sé um 100 milljarðar Bandaríkjadala. „Það er því eftir miklu að slægjast. Við stefnum að því að vera í hópi fyrstu fyrirtækja á markað með okkar lyf þegar einkaleyfi renna út árið 2018 og síðar.“

olikh@frettabladid.is

SHARP SJÓÐVÉLAR

40 ÁR Á ÍSLANDI

ÖRUGGAR OG
ENDINGARGÓÐAR



8 Vöruflokkar · 200 PLU númer
· Sjálfvirk dagsetning og tími
· Hitaprentun · Rafrænn innri strimill
· Mjög auðveld í notkun
Verð kr. 49.900



99 vöruflokkar · Allt að 2000 PLU númer · Rafrænn innri strimill 9000 línur · Stór LCD skjár · SD kortarauf – hægt að flytja gögn yfir á PC · Sjálfvirk dagsetning og tími
· Hitaprentun · Íslenskur strimill · Mjög auðveld í notkun
Verð kr. 74.900



99 vöruflokkar · Allt að 10,000 PLU númer
· SD kortarauf – hægt að flytja gögn yfir á PC
· Sjálfvirk dagsetning og tími · Hitaprentun
· Íslenskur strimill · Mjög auðveld í forritun
Verð kr. 89.900

ORMSSON

Skrifstofuhúsnæði til leigu



Fellsmúli 26

108 Reykjavík

Snyrtilegt og glæsilega innréttað skrifstofuhúsnæði á góðum stað í Reykjavík. Til leigu eru tvær hæðir, önnur hæð, 540 m², og fjórða hæð, 516 m². Húsnæðið getur nýst sem aðstaða fyrir einn eða fleiri aðila.



Suðurlandsbraut 4

105 Reykjavík

Einstaklega vel staðsett skrifstofuhúsnæði á höfuðborgarsvæðinu. Til leigu eru efstu 5 hæðir hússins, frá 320 m² til 540 m², sem geta leigst út saman eða hver í sínu lagi. Frábært útsýni yfir höfuðborgarsvæðið. Fjöldi bílastæða fyrir aftan hús.

Nánari upplýsingar má finna á www.reginn.is eða í síma 666-4000.

Sænskir vextir komnir í núll

Seðlabanki Svíþjóðar kynnti í gær ákvörðun um að lækka stýrivexti úr 0,25 prósentum í 0,0 prósent. Greinendur á markaði höfðu áður spáð því að vextir færu í 0,1 prósent.

Ávörðunin er sögð til þess ætluð að koma í veg fyrir verðhjöðnun í landinu með því að ýta undir lánveitingar og hærra vöruverð. Í tilkynningu bankans segir að framkvæmdastjórn hans hafi á síðasta peningastefnufundi í októberlok talið stefnuna þurfa að vera enn opnari til þess að koma verðbólgu í átt að tveggja prósentu verðbólgu-markmiðinu.

- óká

Útgjöld þeirra sem tekjulægstir eru hafa hlutfallslega aukist mest frá ársbyrjun 2010 að sögn hagfræðings VR:

Húsnæðiskostnaðurinn vegur þyngst

Þegar fólki er skipt upp í fjóra hópa eftir tekjum og horft til áhrifa verðhækkana á ólíka hópa kemur í ljós að hlutfallslega hefur verðbólga lagst þyngst á þá sem lægstur hafa tekjur. Þetta kemur fram í grein Viðars Ingasonar, hagfræðings VR, í efnahagsritinu Vísbendingu.

Viðar segir að mánaðarleg birting Hagstofu Íslands á verðbólgu-vísitölunni (vísitölu neysluverðs) gefi til kynna hver hækkun verðlags sé gagnvart meðalfjölskyldunni. „Fjölmargar fjölskyldur standa þó frammi fyrir útgjaldaþróun sem er nokkuð ólík þeirri sem Hagstofan

birtir, af þeirri einföldu ástæðu að heimili hafa ólík neyslumynstur,“ segir hann í grein sinni.

Viðar ténir til sjö stærstu útgjaldaliði heimila og hvernig þeir skiptast innan hvers tekjufjórðungs. Þannig vega útgjöld til eigin húsnæðis þyngra hjá fjórða og tekjuhæsta flokknum en þeim fyrsta og tekjulægsta, þar sem greidd húsaleiga er hærra hlutfall. Þá er horft er til fjölda fullorðinna í heimili og fjölskyldutekna.

Því vegur þungt í niðurstöðunni að frá ársbyrjun 2010 hefur leiguverð hækkað um 30 prósent á meðan

ÚTGJALDAAUKNING TEKJUFJÓRÐUNGA*

Tekjufjórðungur	Ráðstöfunartekjur heimilis	Útgjaldaaukning
1. hópur	3.841.286 kr.	21,4%
2. hópur	5.194.000 kr.	18,6%
3. hópur	6.549.857 kr.	17,8%
4. hópur	10.029.135 kr.	16,0%

*Miðað er við aukningu útgjalda frá janúar 2010 til september 2014. Heimild: Grein Viðars Ingasonar í Vísbendingu, 39. töl., 32. árg.

nafnverð húsnæðis hefur hækkað um 18 prósent miðað við september á þessu ári.

„Húsnæðisliðurinn hefur átt mestan þátt í því að verðlag hefur þróast með ólíkum hætti gagnvart mismun-

andi tekjuhópum síðustu árin,“ segir Viðar, en frá ársbyrjun 2010 hefur verðlag hækkað að meðaltali um 21,4 prósent gagnvart tekjulægsta fjórðungnum, en um 16 prósent gagnvart þeim tekjuhæsta.

- óká

Ætlar að halda sig við Norður-Ameríku

Sigurður Kjartan Hilmarsson, eigandi The Icelandic Milk and Skyr Corporation, segir sölu á vörum fyrirtækisins vera í takt við væntingar. Hefur engin áform um að hefja sölu á Siggí's skyr í löndum utan Norður-Ameríku.

VIÐTAL
Haraldur Guðmundsson
haraldur@frettabladid.is



„Maður er bara að reyna sitt besta á hverjum degi og halda í sitt en ekki að sigra heiminn heldur aðeins gera betur í dag en í gær,“ segir Sigurður Kjartan Hilmarsson, stofnandi og einn af eigendum bandaríska mjólkurframleiðandans The Icelandic Milk and Skyr Corporation.

Sigurður framleiðir meðal annars skyrið Siggí's sem er byggt á íslenskri uppskrift og selt í yfir fjögur þúsund verslunum í Bandaríkjunum. Sala á vörum fyrirtækisins skilaði um sautján milljónum dala, tæpum tveimur milljörðum króna, í fyrra og Sigurður segir stefna í söluaukningu á þessu ári.

„Það er einhver aukning en þetta er í takt við okkar væntingar. Við reynum að halda áfram að vaxa og þetta snýst mikið um að koma fleiri strikamerkjum inn í fleiri verslanir. Það er það sem við erum að reyna þessa dagana.“

Hefur í nógu að snúast

Sigurður sagði í samtali við Markaðinn í janúar síðastliðnum að skyrframleiðslan hefði byrjað sem áhugamál árið 2004. Það ár fór hann að búa til skyr í íbúðinni sinni í Tribeca-hverfinu á Manhattan og tveimur árum síðar varð fyrirtækið til. Bandaríska matvælakeðjan Whole Foods er í dag stærsti við-

skiptavinurinn en vörurnar eru einnig fáanlegar í öðrum keðjum eins og Safeway og HEB sem rekur yfir 300 verslanir í Texas.

„Þessar eru svona með þeim stærri en maður er alltaf að vinna í verslanakeðjum hér og þar en það hefur ekki orðið nein stór breyting þar á. Það fer hins vegar mestur tími í hefðbundinn rekstur. Maður er alltaf að djöflast í einhverjum málum, reyna að fjölga strikamerkjum, bæta flutningsleiðir og fjölga vöruhúsum. Ég hef verið að vinna í að fá tilboð í flutninga og betri kjör á trukkunum,“ segir Sigurður og það er augljóst að hann vill ekki gera of mikið úr eigin árangri.

Skyrið ekki á leið til Evrópu

Svissneski mjólkurframleiðandinn Emmi Group eignaðist fjórðungshlut í The Icelandic Milk and Skyr Corporation í desember í fyrra. Sigurður segir kaupin ekki hafa haft nein áhrif á daglegan rekstur fyrirtækisins.

„Það var í rauninni engin breyting. Emmi var búið að eiga mjög lengi hlut í fyrirtækinu og tók bara aðeins fleiri bréf sem annar fjárfestir var að selja,“ segir Sigurður. Hann segir engin áform uppi um að hefja sölu á vörum fyrirtækisins í Evrópu.

„Við horfum eingöngu til Norður-Ameríku og Kanada gæti kannski bæst við. Það væri mjög „lógískt“ en reglur um innflutning á landbúnaðarvörum eru mjög strangar í Kanada. Þá þyrfti ég að eiga ákveðinn innflutningskvóta en



SIGGI SKYR Sigurður hefur búið í New York frá árinu 2002 og er nú með skrifstofu í Chelsea-hverfinu á Manhattan.

GEKK HÁLF BRÖSUGLEGA Í UPPHAFI

Sigurður er í dag með um 15 manns í vinnu en um áttatíu starfsmenn EMMI Group vinna síðan á mjólkurbúi fyrirtækisins í uppsveitum New York.

„Við tökum inn mjólk frá bændum hér í New York og skiljum að mjólk og rjóma og búum til skyr úr undanrennunni og seljum svo rjómann því við notum ekki mikið af honum,“ sagði Sigurður í samtali við Markaðinn í janúar síðastliðnum. Skyrgerðin var í fyrstu áhugamál sem kviknaði eftir að Sigurður hafði fengið móður sína til að faxa sér uppskrift að skyri sem hún fann í eintaki af blaðinu 19. júní sem er frá árinu 1963.

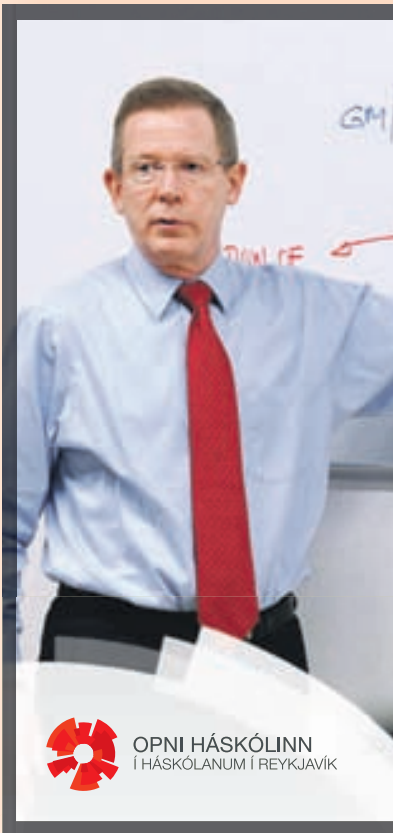
„Skyrgerðin gekk hálf brösuglega í upphafi en svo náði maður einhverjum tökum á þessu. Þá hafði ég útskrifast úr skólanum og var ekkert sérlega spennur fyrir því sem ég var að gera,“ sagði Sigurður, en hann starfaði áður við fyrirtækjaráðgjöf hjá Deloitte Consulting á Wall Street.



ég er ekki að fara að byggja verksmiðju í Kanada til að framleiða þar.“

Skyrið er nú fáanlegt í þrettán bragðtegundum. Nýjustu vörurnar eru árstíðabundnar og einungis fáanlegar í völdum verslunum. Þar er um ræða graskerssskyr, peruskyr og kaffiskyr.

„Graskerssskyrið er búið að vera til lengi. Við höfum komið með það á haustin enda vinsælt bragð í Bandaríkjunum. Peruskyrið er einnig árstíðabundin vara sem er seld í Whole Foods og kemur inn og fer út og það sama má segja um kaffiskyrir en það er framleitt fyrir aðra verslun.“



Ákvarðanataka til árangurs

Hlutverk gilda í fyrirtækjum eftir hrun? Hvatning eða orðin tóm?

Vinnustofa með dr. Eric Weber

6. nóvember kl. 8:30-12:00 í Opna háskólanum í HR

Verð: 49.000 kr.

Skráning og upplýsingar: opnihaskolinn.is

Hagnýt vinnustofa þar sem fjallað er um hlutverk gilda í fyrirtækjum eftir hrun. Geta þau aukið ánægju og framleiðni? Í lok vinnustofunnar ættu þátttakendur að hafa skýra hugmynd um þá þætti sem nýtast til greiningar á nytsemi gilda.

Dr. Eric Weber er aðstoðarrektör IESE viðskiptaháskólans í Barcelona og situr í framkvæmdanefnd IESE og Harvard Business School (IESE Advisory Committee). IESE má finna á listum yfir 10 bestu viðskiptaháskóla í heimi.



OPNI HÁSKÓLINN
Í HÁSKÓLANUM Í REYKJAVÍK

Arðgreiðslur til eigenda vegna ársins 2013 námu 15 milljónum króna:

Hlöllabátar skiluðu 20 milljóna hagnaði

Hagnaður Hlöllabáta ehf., sem rekur skyndibitastaðinn Hlöllla á Höfðanum, nam rúmum 20 milljónum króna á síðasta ári, samkvæmt ársreikningi félagsins.

Systkinin Róbert Árni og Málfríður Eva Jörgensen eiga félagið, ásamt mökum sínum, í gegnum Ergospa ehf. Samkvæmt ársreikningnum var ákveðið að greiða 15 milljónir króna í arð til hluthafa en félagið skilaði einnig hagnaði árið 2012 og þá upp á rúmar sjö milljónir. Hlöllabátar áttu við lok árs 2013 eignir metnar á 34 milljónir króna en skulduðu þá um 30 milljónir.

„Þessi afkoma skýrist að stórum hluta af því að við eigendurnir vinnum rosalega mikið sjálf á staðnum og náum þannig að draga úr kostnaði. Svo gengur líka vel og



STADURINN Félagið rekur skyndibitastaðinn Hlöllla á Höfðanum. FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

varan er alltaf að verða betri og betri að okkar mati,“ segir Róbert Árni Jörgensen í samtali við Markaðinn.

- hg

Styrking og grenning

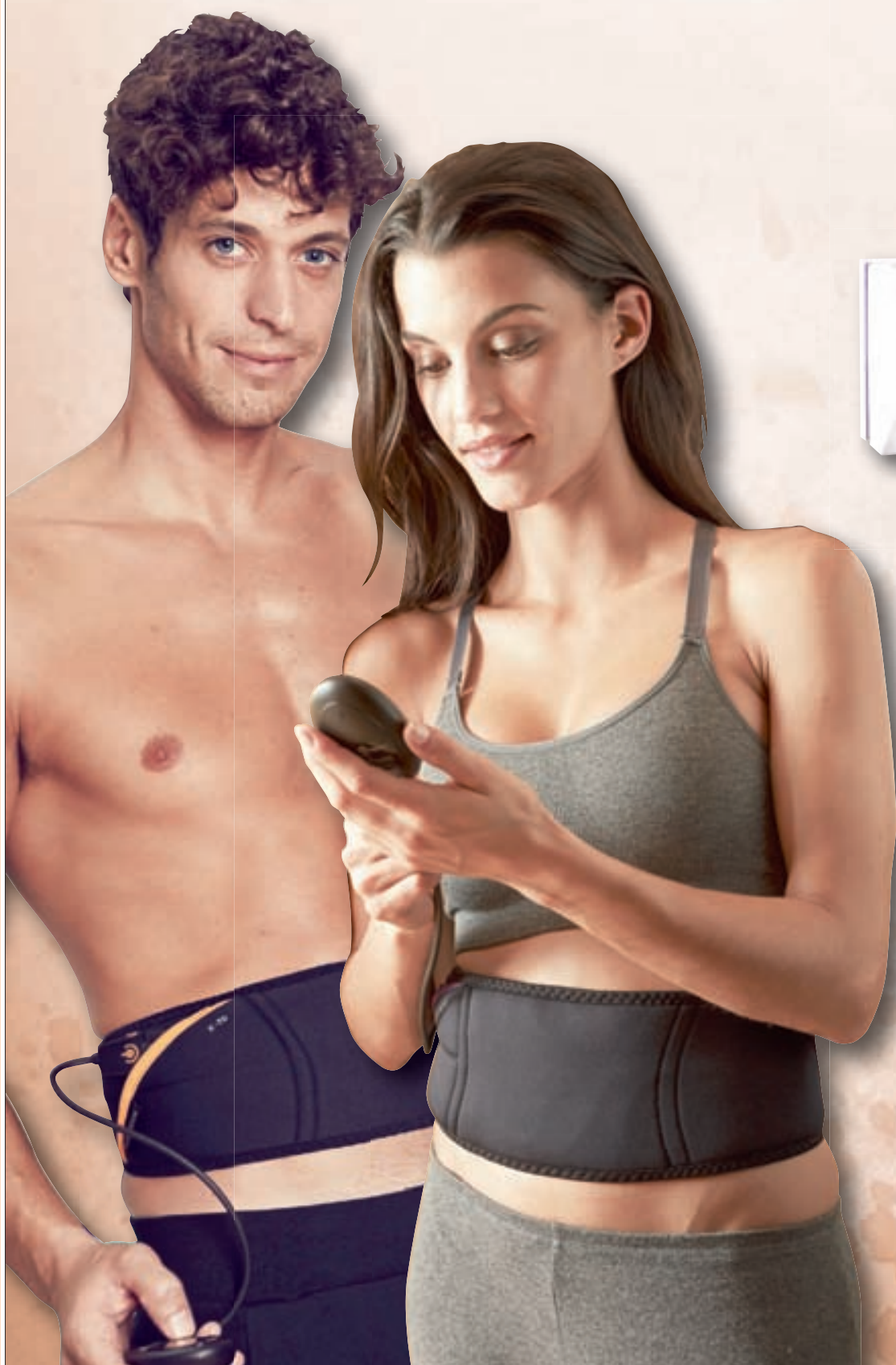


Áratuga rannsóknir sýna að Slendertone virkar

Stinnari og sterkari á aðeins 4 vikum. Nýju og endurbættu Slendertone ABS beltin og Bottom buxurnar eru lang öflugustu vöðvamóturnartækin frá Slendertone sem byggja á CSI tækninni til að örva og styrkja kvið-, rass- og lærvöðva. 20 mínútur með Slendertone beltí jafngildir 120 uppsetum.

SLENDERTONE®

Start Here



Slendertone
Abs herra/dömu
**Kynningarverð
kr. 29.995.-**



Slendertone armar
Verð kr. 12.995.-



Slendertone
buxur, dömu
Verð kr. 14.995.-

SLENDERTONE® tilboð

Belti + armar **kr. 39.995.-**
Belti + buxur **kr. 42.995.-**

allt fyrir kroppinn

HREYSTI

Skeifunni 19 - S. 568 1717

NETSÍÐA: WWW.HREYSTI.IS



FORSTJÓRI Í ÁR Arnar Oddur segist vilja að fyrirtækið sé dýnamískara en það hafi verið og það þurfi að geta tekist á við sveiflur.

FRÉTTABLAÐIÐ/VALLI

Minnka kostnað um fjóra

Árni Oddur Þórðarson tók við sem forstjóri Marels fyrir tæpu ári og miklar breytingar hafa verið gerðar á rekstrinum að reka fyrirtækið á Íslandi án undanþága frá gjaldeyrishöftum. Hann segir að um 40 prósent tekna komi af sölu var

VIÐTAL

Jón Hákon Halldórsson
jonhakon@frettabladid.is



Tæpt ár er liðið frá því að Árni Oddur Þórðarson tók við sem forstjóri Marels af Theo Hoen. Ástæða forstjóraskiptanna var sú að stjórn þótti fyrirtækið ekki starfa eftir þeirri stefnu sem sett hafði verið um rekstur félagsins og afkoman hafði valdið vonbrigðum. Árni Oddur segir að stefnan hafi verið sett á að reka fyrirtækið á hagkvæman hátt en jafnframt að vaxa mjög kröftuglega í Asíu, Suður-Ameríku, Afríku og víðar til jafns við Evrópu og Bandaríkinn. Jafnframt þyrfti að samþætta þau félög sem Marel hefur keypt á undanförunum árum. „Niðurstaðan varð að mati stjórnarinnar þá í nóvember að ég myndi skipta um starf og fara úr stjórnarformannsstarfinu í það að verða forstjóri. Við skulum muna það að við vorum ekki að breyta stefnu félagsins, hún hefur verið sú sama frá 2006 að minnsta kosti, en við vildum aðlagð reksturinn að stefnunni,“ segir Árni Oddur.

Rekstrarárangur var óviðunandi

Var það ekki að takast fram að þeim tíma? Árni Oddur segir að rekstrarárangur 2013 hafi verið óviðunandi, samdráttur í tekjum hafi verið sjö prósent og og hagnaður dregist saman um 33 prósent. Árni Oddur segir að samdráttur í tekjum hafi í sjálfu sér ekki verið

óviðunandi miðað við það að það hafi komið upp hrossakjötsskandal í Evrópu og fuglaflensa í Kína sem hafi gert það að verkum að viðskiptavinir Marels þurftu að endurhugsa alla virðiskeðjuna. „En það sem var ekki nægjanlega gott við sjö prósent samdrátt er að fasti kostnaðurinn er það mikill í félaginu með átján verksmiðjum að hagnaðurinn dróst saman um 33 prósent. Við viljum vera meira dýnamísk og meira sveiflujafnandi,“ segir Árni Oddur. Í lok síðasta árs hafi því verið kynntar breytingar á uppsetningu á framkvæmdastjórn. Framleiðslustýring og innkaupastýring var þá sett upp þvert á fyrirtækið og það sama verði gert í nýsköpun. Með þessum hætti geti þessi svið stutt betur við framleiðslueiningar í kjöti, kjúklingi, fiski og áframvinnslu. Í upphafi árs voru áherslur til að skerpa á rekstrinum kynntar. Árni Oddur leggur mikla áherslu á að verið sé að skerpa áherslur og samþætta þau fyrirtæki sem Marel hefur keypt, en ekki endurskipuleggja reksturinn.

Margar skýringar á bættum rekstri
Má rekja þann viðsnúning sem hefur orðið til hagræðingar eða breyttra markaðsaðstæðna? Árni Oddur segir að fleiri en einn þáttur skýri bættan rekstur Marels. „Því er ekki að leyna að markaðsaðstæður eru góðar. Þær eru búnar að vera mjög góðar síðustu tvö árin en voru mjög slæmar 2011. Ef við horfum á okkar viðskiptavini þá er það sem skiptir veru-

legu máli eftirspurn eftir þeirra vörum,“ segir Árni Oddur. Verð á korni og olíu skipti líka máli. Það hafi þrefaldast árið 2011. „En í ár er eftirspurn umfram framleiðslugetu viðskiptavina okkar. Og kornverð og orkuverð nokkuð stöðugt, frekar lækkanði en hækkandi en það skiptir máli að það sé stöðugt,“ segir hann. Það hafi líka verið skerpt á markaðssókninni. Í stað þess að horfa til þess hvaða vörur sé verið að selja sé núna horft til þess hvaða þörfum félagið er að sinna. „Gróft áætlað erum við að horfa á að okkar tekjustreymi skiptist í þrennt. Marel er að endurnýja og stækka verksmiðjur viðskiptavina sinna, þá að meginefni til viðskiptavina í Evrópu og í Bandaríkjunum, félagið er að reisa nýjar verksmiðjur á nýmörkuðum á borð við Suður-Ameríku, Asíu og Afríku og í þriðja lagi eru það varahluta- og þjónustusamningar. Þannig að í staðinn fyrir að horfa á hvaða tæki við erum að selja þá erum við að horfa á hvaða þörfum við erum að mæta.“

Uppgjör Marel á þriðja fjórðungi lítur vel út. Sala jókst um tæp 20%, hagnaður um meira en 60 prósent og pantanabók stendur vel. Á efnahagsreikningi sést að viðskiptavild jókst um sex milljónir evra, hvernig skýrðu það? „Það er einungis vegna þess að við keyptum fyrirtæki í Danmörku á öðrum ársfjórðungi sem var að sinna þjónustu og viðhaldi viðskiptavina í Danmörku og Svíþjóð. Við viljum sinna þeim viðskiptum sjálfir. Þannig að við keyptum

þann aðila, sem var þjónustuaðili þar, á fyrsta ársfjórðungi og viðskiptavildin jókst um það kaupverð,“ segir Árni Oddur.

Verið að sameina fimm félög
Geturðu lýst fyrir mér þeim hagræðingaraðgerðum sem þið hafið farið í frá því að þú tókst við sem forstjóri? Árni Oddur segir að fyrsta verkefnið hafi verið að lýsa því sem til stóð að gera. „Við erum með fimm félög sem við erum að sameina. Og við sögðum að leiðarvísirinn væri að sameina allar deildir sem væru að sinna sömu viðskiptavinabörf og byggðu á sömu grunntækni,“ segir Árni Oddur.

Á vegum Marel séu reknar 18 verksmiðjur og til standi að hafa þær færri og stærri. Til dæmis hafi nú þegar tvær verksmiðjur verið sameinaðar. „Ef við tökum fyrst laxaverksmiðjuna sem er mjög skemmtilegt dæmi af því að þar eru engar uppsagnir, þar erum við að takast á við aukinn vöxt frá viðskiptavinum okkar og erum með geysilega sterka markaðshlutdeild í tækjabúnaði í laxavinnslu. Við erum með yfir 50% markaðshlutdeild í því. Þá flytjum við frá Norresund í Danmörku yfir í Stöðring í Danmörku í nýtt og glæsilegt húsnæði, vel tækjum búð, klárum það í fyrsta og öðrum ársfjórðungi og vinnum á fullum afköstum í þriðja ársfjórðungi,“ segir Árni Oddur. Núna geti fyrirtækið framleitt mun meira á mun hagkvæmari máta, sem sé gott því ræktun á laxi hafi aukist um ell-

En það sem var ekki nægjanlega gott við sjö prósent samdrátt er að fasti kostnaðurinn er það mikill í félaginu með átján verksmiðjum að hagnaðurinn dróst saman um 33 prósent. Við viljum vera meira dýnamísk og meira sveiflujafnandi.

efu prósent á ári síðustu fimmtán árin vegna vinsælda Omega3 og sushi. „Þetta tókst okkur að gera án þess að nein truflun yrði gagnvart viðskiptavinum. Við færðum allan þann kostnað í gegnum bækurnar í fyrsta og öðrum ársfjórðungi og við þurftum að reka tvær verksmiðjur samtímis til þess að viðskiptavinurinn yrði ekki fyrir neinum áföllum, fengi vöruna í réttum gæðum á réttum tíma. Nú erum við komin í nýja húsnæðið,“ segir hann. Hitt dæmið sé erfiðara. Fyrirtækið sé að flytja verksmiðju í Oss í Hollandi sem þjónustaði kjötiðnaðinn og var með 140 starfsmenn og fækka þar um sex-



milljarða

frá þeim tíma. Hann segir að ómögulegt væri ahluta og þjónustu og sá þáttur muni aukast.

tíu starfsmenn. Verksmiðjan verður flutt til Boxmeer og sameina undir einu setri kjötiðnaðardeild, kjúklingadeild og áframvinnslu. Árni Oddur segir að lokið hafi verið við flutning á laxaverksmiðjunni og flutningurinn frá Oss til Boxmeer sé samkvæmt plani. „Við erum hálfnuð og klárum það fyrir árslok. Beinn sparnaður af því að flytja Oss til Boxmeer eru fjórar milljónir evra á ári. Til viðbótar við beinan sparnað er megintilgangurinn að ná saman nýsköpunarsetrum í kjötiðnaðarsetri, kjúklingaiðnaðarsetri og áframvinnslu til að sinna þörfum viðskiptavina enn betur á hagkvæman máta og tryggja stöðugt flæði á framúrskarandi lausnum í eina heild til að tryggja enn frekar flæði á framúrskarandi vörum,“ segir hann. Bein hagræðing Snúast þessar aðgerðir bæði um tilfærslur á kostnaði og beinar hagræðingaraðgerðir? „Þetta er beinn sparnaður. Þegar þú ert að reka verksmiðjur þá ertu með yfirstjórn, tölvudeild, starfsmannahald og fleira. Að auki erum við að nýta mannskapinn betur en ekki síður að nýta húsin og tækjakostinn betur. Marel réðst í mjög erfiðar aðgerðir þegar lokað var á Ísa-firði fyrir fimmtán árum. Þar var verið að framleiða sjóvogir, kosturinn var að hafa sérhæft vinnuafli sem gat einbeitt sér að þessu. Gallinn var að þegar það var umfram-eftirspurn þá þurfti að vinna yfirvinnu, svo datt eftirspurn eftir þessari vöru niður og þá lá allt í ládeyðu. Eftir flutninginn hing-

að og eftir að þessi framleiðsla varð partur af Garðabæjarteyminu, þá getum við flutt vinnuafli á milli eftir því hvar eftirspurnin er,“ segir Árni Oddur. Marel sé með með átján verksmiðjur í framleiðslukerfinu en þeim verði fækkað um helming. Hver verksmiðja sem eftir stendur muni geta sinnt þremur eða fjórum mismunandi tegundum af iðnaði af þeim fjórum tegundum sem fyrirtækið sinnir núna í heild sem er fiskur, kjúklingur, kjöt og áframvinnsla. Sérstakt átak í hagræðingarferlinu muni standa yfir í ár og næsta ár. Frekari hagræðing fram undan Hve margir hafa sagt skilið við fyrirtækið á einu ári? „Við sögðum upp 75 á fyrsta ársfjórðungi, þar af 35 millistjórnendum,“ segir Árni Oddur. Gamla skipulag fyrirtækisins hafi verið tekið úr gildi. Fyrir þremur árum hafi svo verið kynnt til sögunnar nýtt skipulag þess efnis að félagið hygðist reida sig á fjóra iðnaðargeira. „En í raun var gamla skipulagið ekki tekið úr sambandi þannig að við byrjuðum þar. Við byrjuðum á þeirri aðgerð og síðan er fækkun í Oss um sex-tíu,“ segir Árni Oddur en bætir við að fram undan sé frekari samþætting á framleiðslukerfinu. Hann telur að um fimmtán manns hafi látið af störfum hér á Íslandi. Þannig að kostnaðurinn mun dragast saman áfram? „Já, já, við höfum sagt að við ætlum á þessum tveimur árum að ná sparnaði sem nemur 25 milljónum evra eða fjórum milljörðum íslenskra króna

NÝR FJÁRMÁLASTJÓRI RÁÐINN

Linda Jónsdóttir var ráðin nýr fjármálastjóri Marel á mánudag og tekur sæti í framkvæmdastjórn félagsins, samkvæmt tilkynningu til Kauphallarinnar. Linda hefur verið yfirmaður fjárstýringar og fjárfestatengsla frá árinu 2009. Erik Kaman, sem hefur verið fjármálastjóri Marel síðan 2008, verður félaginu til ráðgjafar til 1. mars 2015. Í kjölfar þessara breytinga varð Auðbjörg Ólafsdóttir yfirmaður fjárfestatengsla og samskipta hjá Marel og Bjarki Björnson yfirmaður fjárstýringar og fjármögnunar.



GENGI BRÉFA HÆKKAR EFTIR UPPGIÖR



GENGI BRÉFA MARELS
Á miðvikudag 104 Í gær 125

Velta með hlutabréf í Marel nam rúmlega 2,3 milljörðum króna í gærmorgun og lækkaði gengi bréfa um 2,72 prósent. Ekki hefur fengist staðfest hverjir seldu eða keyptu bréfin. Þrátt fyrir það hefur gengi bréfa í Marel hækkað töluvert dagana frá uppgjöri á miðvikudag í síðustu viku, eða um 20 prósent.

á ári. Hins vegar er aðalatriðið að auka sölutekjur og auka verðmætið í sölutekjum. Mikilvægt er að allt fyrirtækið vinni sem ein heild, til að mynda að hönnunarvinnan sé þvert á fyrirtækið og vinni mjög náið með framleiðslustýringunni og sölustýringunni,“ segir Árni Oddur. Síðustu árin hafi fókus fyrirtækisins aukist meira og meira úr sérhæfðum lausnum í staðlaðar lausnir líkt og þær lausnir sem fyrirtækið er nú að selja í kjúklingaiðnaði til Afríku, Asíu og Suður-Ameríku. Aðspurður um framtíðarmarkaði fyrirtækisins segir Árni Oddur að Marel sé alþjóðlegt félag. Einungis eitt prósent af tekjunum sé á Íslandi. „Fimmtíu prósent af nýsölu hjá okkur eru utan Evrópu og Bandaríkjanna. Þannig að við erum algjörlega alþjóðlegt félag. Það eru mikil tækifæri í Evrópu í endurnýjun á verksmiðjum og það eru mikil tækifæri í Bandaríkjunum í stækkun og endurnýjun á verksmiðjum. Það gleymist oft að Bandaríkin eru vaxtarmarkaður. Bandaríkin eru að fara úr 350 milljónum í 400 milljónir manns á næstu 20 til 30 árum á meðan Evrópa er ekki stækkanlegur markaður í sjálfu sér. Það eru hins vegar tækifæri þar til að endurnýja,“ segir Árni Oddur. Sé hins vegar horft á stóru tækifærin fram undan þá séu þau í Suður-Ameríku og öðrum nýmörkuðum, Brasilía sem dæmi, sem sé reyndar ekki nýr markaður heldur einn af kjarnamörkuðum og Marel hafi þjónustað kjúklingaframleiðendur í 30 ár. „Þeir voru fyrir 30 árum á svipuðum stað og Afríka er í dag,“ segir Árni Oddur. Þá nefnir Árni Oddur Síle, Mexíkó, Úrúgvæ, Asíu, Kína og Indland. „Við seldum fyrsta stóra kerfið í kjúklingi á Indlandi á öðrum ársfjórðungi. Við erum búnir að vera með endurtekna sölu í Kína, Víetnam og Taívan,“ segir Árni Oddur. Marel hafi einnig selt framleiðslu til Mið-

austurlanda í 15-20 ár. „Þau eru að leggja mikla áherslu á eigin framleiðslu, eins og nánast öll þessi lönd í heiminum utan Evrópu og Bandaríkjanna,“ segir Árni Oddur. Fjörutíu prósent af veltu Marels koma í gegnum þjónustu- og varahlutatekjur. „Við sjáum meiri vöxt í því. Við höfum fram að þessu verið að sinna viðskiptavinum þegar þeir panta varahluti eða þjónustu,“ segir Árni Oddur. Marel sé í auknum mæli að selja vörurnar með ábyrgð. „Viðskiptavinurinn vill það, vegna þess að hann vill vita hver kostnaður af viðhaldi er og hann vill vera öruggur um að framleiðslan haldist gangandi og að varahlutir komi hratt og örugglega. Þetta er kostur líka því að ef við seljum þjónustuna fyrirfram þá getum við skipulagt okkur betur,“ segir Árni Oddur og bendir á að hjá fyrirtækinu starfi 900 manns um allan heim í þjónustu, átta hundruð manns starfi einungis í sölu og tólf hundruð í verksmiðjunni. Heildarstarfsmannafjöldi fyrirtækisins er fjögur þúsund. Árni Oddur telur ekki ólíklegt að þjónustutekjurnar muni hækka upp í fimmtíu prósent. „Á kjarnamörkuðum okkar í Evrópu og Bandaríkjunum eru þjónustutekjur í kringum 50%. Á nýrri kjarnamörkuðum, eins og Brasilíu, eru þær 30-40% en á nýjustu mörkuðunum um 10%,“ segir Árni Oddur.

Höfuðstöðvarnar munu ekki fara Eitt prósent af tekjunum kemur frá Íslandi og þið eruð alþjóðlegt fyrirtæki. Hefur það þá þýðingu að reka fyrirtækið héðan, í höftunum? Árni Oddur segir að það hafi mikla þýðingu að hafa starfsemi hér, óháð því hvar höfuðstöðvarnar eru. „Það er mikils virði fyrir okkur að vinna með þessum framúrskarandi sjávarútvegsfyrirtækjum, Samherja, HB Granda, Vísi, Icelandic Group og endalaust af framúrskarandi

sjávarútvegsfyrirtækjum hér sem við vinnum mjög náið nýsköpunarstarf með. Þannig að það er gríðarlega verðmætt fyrir okkur að vera með starfsemi á Íslandi. Í sjálfu sér er gott að vera með fyrirtæki á Íslandi. Hins vegar ef við værum ekki undanþegin gjaldeyrishöftum, sem meginþorri fyrirtekja er ekki undanþeginn, þá myndi ég nú ekki bjóða í það að vera á Íslandi. Við gætum ekki starfað án undanþágu frá gjaldeyrishöftum,“ segir Árni Oddur. Framúrskarandi nýsköpunarfyrirtæki geti orðið til á Íslandi en á meðan höftin eru við lýði verða þau ekki að stórfyrirtækjum. En framhaldið, eruð þið að fara? „Nei, í sjálfu sér, það sem hefur gert það að verkum að svona félög gátu vaxið og geta verið staðsett hvar sem er, er upplýsingatækni. Við getum unnið þvert á lönd og erum með þýðingarmikla starfsemi hér. Við erum líka með mikla bakhjarla í íslenskum eigendum sem hafa fylgt okkur eftir. Við viljum hins vegar að hlutabréfin geti gengið kaupum og sölum á alþjóðamörkuðum vegna þess að Marel vekur athygli víða en fólk treystir sér ekki inn í íslensku gjaldeyrishöftin,“ segir Árni Oddur. Hann segir það vera mjög óheppilegt að gjaldeyrishöftin komi í veg fyrir að erlendir fjárfestar keypti keypt hlut í Marel. Kemur til greina að skrá félagið annars staðar? „Ég vonast frekar til þess að það leysist úr gjaldeyrishöftunum fyrst,“ segir Árni Oddur og bendir á að fyrirtækið sé skráð á Nasdaq-markaðinn í gegnum Kauphöll Íslands. Hann bendir á að það sé opinberlega á stefnuskrá Marel að tvískrá félagið, en það muni ekki gerast alveg í nánustu framtíð. „Öll okkar augu eru á rekstrinum og við erum ekki mjög upptekin af skráningu á Íslandi eða skráningu erlendis,“ segir Árni Oddur.

75

starfsmönnum var sagt upp á fyrsta ársfjórðungi þar af 35 millistjórnendum.

Til stendur að draga úr kostnaði sem nemur 25 milljónum evra eða fjórum milljörðum íslenskra króna á ári.

4000

manns starfa hjá Marel um allan heim.

40%

af tekjum Marel eru vegna sölu á þjónustu og varahlutum.

Spilar golf á sumrin með Vippunum

Hildur Árnadóttir var nýverið ráðin forstöðumaður Fjárstýringar Íslandsbanka en starfaði áður hjá Bakkavör Group. Hún er viðskiptafræðingur og löggiltur endurskoðandi. Vann um tíma sem stjórnarmaður í fullu starfi.

SVIPMYND

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Þetta er fjármögnun bankans og stýring á þessum ójöfnuði hans sem er verðtryggingarjöfnuður, gjaldeyrisjöfnuður og síðan lausa-fjárstýring,“ segir Hildur Árnadóttir þegar hún er beðin um að útskýra hvað felst í starfi hennar sem forstöðumaður Fjárstýringar Íslandsbanka.

„Fjárstýringin tengist öllum þáttum í starfsemi bankans og núna er í fullum gangi áætlanagerð fyrir næstu fimm ár. Það þarf víst að fjármagna bankann og samhæfa inn- og útlán,“ segir Hildur og hlær.

Hildur var ráðin til Íslandsbanka í byrjun október en hún starfaði áður hjá Bakkavör Group. Hún er viðskiptafræðingur frá Háskóla Íslands, útskrifaðist þaðan 1991, og löggiltur endurskoðandi.

„Eftir nám vann ég hjá KPMG sem endurskoðandi og einn af eigendum félagsins allt til ársins 2004 þegar ég færði mig yfir til Bakkavarar,“ segir Hildur.

Hún starfaði sem fjármálastjóri Bakkavarar til ársins 2008. Þá fór hún að vinna sem stjórnarmaður í fullu starfi og sat til ársins 2010 í stjórnnum fyrirtækja á borð við Skipti, Lýsingu, Bakkavör og Exista. Eftir það gerðist hún innanhússráðgjafi hjá Bakkavör þar sem hún sinnti aðallega endurfjármögnun samstæðunnar.

„Að fara yfir til Íslandsbanka er talsverð breyting því ég hef síðustu tíu ár unnið hjá framleiðslufyrirtæki sem þurfti á fjármögn-

“Að fara yfir til Íslandsbanka er talsverð breyting því ég hef síðustu tíu ár unnið hjá framleiðslufyrirtæki sem þurfti á fjármögnun að halda. Nú er ég hinum megin við borðið.

un að halda. Nú er ég hinum megin við borðið og þarf nú að fara að velta þeim þætti fyrir mér.“

Hildur er gift Ragnari Þ. Guðgeirssyni, ráðgjafa og stjórnarformanni ráðgjafafyrirtækisins Expectus. Þau eiga tvö börn, 17 og 21 árs, og einn hund af Border Collie-kyni.

„Á sumrin fer frítíminn aðallega í golf en ég er í kvennahópi í golfi sem heitir Vippunar og í parahópi sem heitir Kollan,“ segir Hildur þegar hún er spurð um áhugamál.

„Svo finnst mér gaman að lesa góðar bækur og fara í göngur. Ég fer í eina fjögurra daga gönguferð á ári með hóp sem heitir Krummafætur og hefur gengið saman í allavega fimmtán ár en ég hef verið í honum í fimm ár. Einnig var ég á tímabili mjög virk í veiðistússi en ég hef þó verið latari við það undanfarin ár. Að lokum fer ég mikið á skíði en ég fór með vinahópnum í skemmtilega ferð til Colorado í Bandaríkjunum í janúar.“



Á NÝJUM STAD Hildur ber meðal annars ábyrgð á lausafjárstýringu og innlendri og erlendri fjármögnun Íslandsbanka.

FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN

NÁKVÆM OG HEILSTEYPT



„Við Hildur höfum unnum náði saman í nokkur ár hjá Bakkavör. Það sem einkennir hana er hvað hún er fær í sínu starfi, traust, fylgin sér og mikill dugnaðarforkur. Hún hefur náð miklum árangri í viðskiptalífnum, ekki síst í tengslum við alþjóðlega uppbyggingu Bakkavarar þar sem hún var í lykilhlutverki í tíu ár. En Hildur er högvær, býr yfir einstöku jafnaðargeði og lætur verkin tala. Hún er klár, nákvæm og það toppa hana fáir þegar kemur að skipulagshæfileikum. Það skemmtilega við Hildi er að í henni býr ævintýramanneskja sem vilar ekkert fyrir sér – en það sem stendur upp úr er frábær samstarfsmaður og heilsteypt manneskja með stórt hjarta.“

Ásdís Pétursdóttir, sviðsstjóri samskiptasviðs hjá Actavis



„Hildur er mjög skipulögð og ég held að það séu fleiri klukkustundir í sólarhringnum hjá henni en flestum öðrum. Hún áorkar mjög miklu, fylgist ótrúlega vel með á öllum sviðum ásamt því að stunda áhugamálina af miklum krafti. Ef það er ekki nóg að gera hjá henni þá ræðst hún bara á allt það sem hægt er að skipuleggja betur. Hún er frábær vinkona sem gott er að eiga að. Hún er mjög heilsteyptur persónuleiki og talar ekki af sér. Það er því mjög gott að leita til hennar þegar eitthvað er. Hún er töffari. Það tekur nokkurn tíma að kynnast henni þannig að hún hleypi að sér en þegar þangað er komið þá er maður aldrei einn.“

Guðlaug Sigurðardóttir, framkvæmdastjóri fjármála Landsnets

SKÚLI MOGENSEN

„Einhver dýrasti skóli sem þú getur farið í“

Skúli Mogensen kom eins og stormsveipur inn í íslenskt efnahagslíf eftir hrún. Hann var meðal fjárfesta sem komu að endurreistum MP banka þar sem hann fer enn með 9,9 prósentu hlut í gegnum eignarhaldsfélagið Títan B. ehf. og þá er Títan Fjárfestingarfélag ehf., sem er að fullu í hans eigu, eigandi alls hlutafjár í Wow Air. Fyrirtækið er stórhuga þrátt fyrir að hafa tapað miklu fé á síðustu árum og tilkynnti á dögunum um beint áætlunarflug til Boston í Bandaríkjunum frá og með 27. mars á næsta ári og til Washington D.C. frá og með 4. júní. Skúli er gestur í nýjasta þætti Klinksins sem má nálgast á forsiðu Vísis.



Þorbjörn Þórðarson
thorbjorn@frettabladid.is

Viðtalið við Skúla Mogensen er hægt að sjá í þættinum Klinkinu á www.visir.is.

Þú tekur fljótlega sjálfur við sem forstjóri Wow Air árið 2012. Veistu alveg hvað þú ert að gera?

„Ég tel mig vita það í dag en ég skal fúslega játa að við vissum það ekki þegar við fórum af stað. Við gerðum okkur ekki grein fyrir því hvað það er raunverulega að vera með lággjaldaflugfélag. Þegar við fórum af stað vorum við ekki með neinn fókus á hliðartekjur. Við vorum í of miklum mæli að selja í gegnum þriðja aðila og vorum ekki búin að fjárfesta í tækni- og netmálum. Það hafa verið gerð fullt af mistökum í fyrsta fasa þessa félags.“

Hvar liggja tækifærin fyrir ykkur að keppa við Icelandair í flugi til Bandaríkjanna?

„Það hefur ríkt einokun í flugi til og frá Norður-Ameríku í fjölda ára á meðan það er mjög mikil samkeppni í flugi til Evrópu. Við erum mjög spennt að geta boðið upp á ódýr fargjöld til Bandaríkjanna og byrjum á þessum tveimur stöðum. Þetta eru þekktir staðir fyrir Íslendinga og Ísland er vel kynnt þarna. Miðað við móttökurnar sem við fengum þá ætlum við okkur að halda áfram að vaxa Bandaríkja-megin.“

Fórstu þetta þá bara á hnefanum og reynslunni eða þurfti þú að fara í sjálfsmenntun í rekstri flugfélaga og hvernig gerir maður það?

„Það hafa margir sagt að þetta sé einhver dýrasti skóli sem þú getur farið í. Það má ekki gleyma því að það hefur enginn gert þetta, eins og við erum að gera þetta, áður á Íslandi. Það hefur aldrei verið raunverulegt lággjaldaflugfélag starfrækt á Íslandi. Fólk sem hefur reynslu á Íslandi kemur í raun úr gamla skólanum. Iceland Express var ekki lággjaldaflugfélag, alls ekki. Ég hef farið mjög mikið erlendis og verið meira og minna þar oft á tíðum. Hitt marga koll-ega og reynt að læra.“

Tap Wow Air hefur frá stofnun numið 1.304 milljónum króna og þú hefur lagt félaginu til samtals 1.807 milljónir króna í gegnum Títan. Þetta lítur ekki sérstaklega vel út?

„Það fer eftir því hver rýnir í tölurnar. Mér finnst þetta reyndar líta mjög vel út og miðað við umfang félagsins þá er þetta ekki mikil fjárfesting. Ef þú setur þetta í samhengi við skráð félög á Íslandi þá er velta Wow Air í ár í kringum 11 milljarðar króna. Við áætluðum að vaxa 50-60 prósent á næsta ári. Meðalvöxtur í úrvalsvisítölunni er í kringum 3-4 prósent. Við erum með jákvæða afkomu á þriðja ársfjórðungi og ég reikna með jákvæðri afkomu á seinni hluta þessa árs. Það er fullkomlega eðlilegt við uppbyggingu flugfélags að það þarfnist fjárfestingar. Ég ætla mér að halda áfram að fjárfesta í félaginu.“

Hvernig getið þið boðið svona ódýrar flugferðir til Bandaríkjanna?

„Helsta ástæðan er sú að við erum með nýrri og mun sparneytnari flugvélar. Ólíukostnaður er einn þriðji af rekstrarkostnaði flugfélaga. Við erum með litla yfirbyggingu, eingöngu þessa skrifstofu á Íslandi og enga skrifstofu og starfsfólk úti í heimi. Við seljum allt í gegnum okkar eigin vefsíður, milliliðalaust, það er mikill sparnaður í því. Þá er enginn fjármagnskostnaður á félaginu.“



Make it matter.



Kipptu kassanum með þér

HP MX-10 kassakerfislausnin

með Intel® Atom™ örgjörva Z2760

G8C31EA, F3K89AA



HP MX-10 kassakerfislausnin ásamt HP strímlaprentara, stríkamerkjaskanna og peningakassa sem eru seldir aukalega.

Innbyggður stríkamerkjaskanni



Innbyggður kortaskanni

Kynntu þér MX-10 kassakerfislausnina nánar á www.ok.is/mx10/

Allar nánari upplýsingar á www.ok.is.
Intel, merki Intel, Intel Inside, Intel Inside merkið, Intel Atom og Intel Atom Inside eru vörumerki Intel Corporation í Bandaríkjunum og/öðrum löndum.

OPIN KERFI

Sérfræðingar þér við hlið



OPIN KERFI | HÖFDABAKKA 9 | 110 REYKJAVÍK | SÍMI 570 1000 | OK@OK.IS

Hvað höfum við lært?

Sjá má á lofti ýmis teikn um að sá hugsunarháttur sem var áberandi fyrir hrun bankakerfisins sé enn landlægur á fjármálamarkaði.

Allir stóru viðskiptabankarnir, Landsbankinn, Arion banki og Íslandsbanki, hafa virkjað starfskjarastefnur sem heimila greiðslu kaupauka (bónusa) ofan á hefðbundin laun. Á árinu 2012 og á síðasta ári greiddu bankarnir starfsmönnum sínum árangurstengdar greiðslur í formi kaupauka, kaupréttar og arðs í mun meiri mæli en sést hefur frá hrúni.

Kaupréttur í stórum skömmtum hefur viðlíka áhrif á hegðun stjórnenda og lán til kaupa á hlutabréfum með lítilli eða engri persónulegri ábyrgð. Þá yta þeir undir áhættusækni í fjármálafyrirtækjum, eins og rakið er í 10. kafla í 3. bindi skýrslu RNA um aðdraganda og orsakir falls íslensku bankanna. Það er augljóst að stjórnir stóru bankanna þriggja, sem voru endurreistir í sömu mynd og



Markaðshornið

Þorbjörn Þórðarson
thorbjorn@stod2.is

Það er augljóst að stjórnir stóru bankanna þriggja hafa ekki lesið skýrslu RNA.

fyrir hrun, bara tíu sinnum minni, hafa ekki lesið skýrslu RNA því þar kemur fram að svigrúm til árangurstengingar launa bankamanna sé að jafnaði talið minna en t.d. framleiðslufyrirtækja vegna þeirrar þjónustu sem bankar veita áhættufælnum viðskiptavinum. Í þessum efnunum er t.d. almennt viðurkennt að laun æðstu stjórnenda og lykilstarfsmanna ættu að vera að stærstum hluta föst laun og taka minna mið af rekstrarárangri eftir því sem skuldsetning eykst. Þetta á ekki síst við um banka.

Rekstur stóru bankanna þriggja er kannski ekki jafn traustur og ætla mætti þótt eigið fé þeirra sé sterkt. Í Fjármálastöðugleika, riti Seðlabankans, kemur fram að samantekið námu tekjur stóru bankanna þriggja vegna uppfærslu útlána, sölu og uppfærslu stærstu eignarhluta í félögum og aflagðri starfsemi um 37 milljörðum króna eða 80% af hagnaði tímabilsins. Þetta þýðir að grunnrekstur þessara banka stóð aðeins undir 20% af hagnaðinum. Starfsfólk Seðlabankans hefur af þessu áhyggjur og Sigríður Benediktssdóttir, framkvæmdastjóri fjármálastöðugleika hjá Seðlabankanum, sagði í viðtali við Stöð 2 þegar ritið var kynnt að þetta gæfi Seðlabankanum tilefni til að fylgjast betur með grunnrekstri bankanna.

Þetta vekur mann til umhugsunar um hverjir það séu sem hafa hvata til að hagnaður bankanna á pappír sé sem mestur? Getur verið að það séu þeir starfsmenn sem hafa starfskjör sín að einhverju leyti samtvinnað við afkomu bankanna? Má það vera?

Launakostnaður er stærsti útgjaldaliður bankanna og jókst hann um 800 milljónir króna á fyrstu sex mánuðum ársins samanborið við sama tímabil í fyrra þrátt fyrir fækkun starfsfólks. Þegar tekjublöð eru skoðuð sést að starfsfólk bankanna er með hæst launuðu stéttum landsins. Hvers vegna? Bankar eiga að vera bakhjarlar og þjónustuaðilar við raunverulega verðmætasköpun. Þeir sem stýra fyrirtækjum sem skapa raunveruleg verðmæti ættu að hafa hæstu launin.

Það er engin raunveruleg verðmætasköpun í bönkum og því er æskilegt að hagnaður banka sé lítill hluti heildarhagnaðar fyrirtækjanna í landinu. Það er ekki sjálfbær staða að bankar eigi stærstan hluta hagnaðarins.

Þá er enn meira áhyggjuefni að laun starfsmanna bankanna séu tengd við þessa afkomu sem er kannski ekki jafn góð og ætla mætti á pappírnum.

Stefnumót þarfa og lausna

Skoðun

Pétur Blöndal
framkvæmdastjóri Samáls



Áliðnaður á Íslandi stendur á tímamótum. Byggst hefur upp öflugur klasi í kringum íslensku álfyrirtækin, sem samanstendur af hundruðum fyrirtækja, þar á meðal nýsköpunarfyrirtækjum sem flytja út vörur og þekkingu til álvera um allan heim. Áliðnaðurinn er ein þriggja helstu útflutningsgreina þjóðarinnar með öflugum alþjóðlegum fyrirtækjum sem eru gluggi út í heim fyrir íslenska nýsköpun. Mikilvægt er að Íslendingar nýti sér það samkeppnisforskot.

Öflugir klasar í orkuviðnaði

Segja má að iðnaðaruppbygging hafi hafist fyrir alvöru hér á landi með álverinu í Straumsvík á sjöunda áratugnum. Landsvirkjun var stofnuð árið 1965 um byggingu Búrfellsvirkjunar, sem lengi var langstærsta virkjun landsins, og ábyrgðist álverið lánin sem tekin voru til að standa straum af þeirri framkvæmd.

Fram kom hjá forsvarsmönnum Landsvirkjunar á síðasta ársfundi að rekstur þessa þjóðarfyrirtækis hefur aldrei gengið betur og að það gæti að

óbreyttu greitt niður skuldir sínar að fullu á innan við ný og hálfu ári miðað við síðustu áramót. Yfir 70% af tekjum Landsvirkjunar skapast vegna viðskipta við álfyrirtækin.

Myndast hefur grunnur að öflugum klösum í orkuviðnaði hér á landi. Klasa-kenningin á sem kunnugt er rætur að rekja til kennimannsins Michaels Porters, sem bent hefur á að tækifæri liggi í sjávarútvegi, jarðvarma og málmsorkuviðnaði hér á landi. Samkvæmt grein Runólfs Smára Steinþórssonar prófessors og Guðjóns Arnar Sigurðssonar felst klasi í samsöfnun fyrirtækja og stofnana í skilgreindum iðnaði á afmörkuðu svæði, sem leiðir af sér jákvæð ytri áhrif sem ýtir undir verðmætasköpun og möguleika til sérhæfingar og nýsköpunar.

Næststærsti á eftir Norðmönnum

Síðastliðið vor tóku yfir fjörutíu fyrirtæki og stofnanir þátt í tveggja daga stefnumótunarfundi fyrir íslenskan álklassa í Borgarnesi. Höfuðáhersla var lögð á að efla rannsóknir og þróun, samstarf við háskólasamfélagið og að skapa farveg fyrir frekari sókn út fyrir landsteinana.

Mikilvægt skref verður stigið í þessa átt með stefnumóti í Háskólanum í Reykjavík 18. nóvember nk., en markmiðið er að leiða saman þarfir og lausnir í áliðnaði.

ir í áliðnaði. Fyrirtækjum og einstaklingum gefst þar tækifæri til að kynna hugmyndir á breiðu sviði að framþróun í áliðnaði og eftir það verða þær þróaðar áfram í smærri hópum með mögulegum samstarfsaðilum – vonandi eiga einhverjar þeirra eftir að stuðla að nýsköpun í áliðnaðinum í heild, innan gróinna fyrirtækja eða verða að sprotafyrirtækjum í náinni framtíð.

Ísland er næststærsti álfframleiðandi í Evrópu á eftir Norðmönnum. Fram kom í máli Gerd Götz, framkvæmdastjóra Evrópsku álsamtakanna, á ársfundi Samáls í vor að íslenskur áliðnaður er í lykilstöðu landfræðilega þar sem ESB flytur nú í fyrsta skipti inn yfir helming af öllu áli sem notað er til framleiðslu í álfunni. Geta má nærri að ESB er meginmarkaðssvæði íslensks áliðnaðar. Til gamans má geta þess að hver Evrópubúi notaði að jafnaði 22 kíló af áli árið 2012, enda er það algengt í samgöngutækjum, byggingum, pakkningum, vélbúnaði og tækjum á borð við farsíma og tölvur.

Áliðnaður á Íslandi stendur á tíma-mótum. Eftirspurn á heimsvísu eftir áli fer ört vaxandi, verðið hefur stigið á þessu ári og birgðir fara minnkandi. Það felst sóknarfæri í öflugum áliðnaði og það er mikilvægt að nýta það samkeppnisforskot til að efla útflutning á íslenskum vörum og þekkingu.

Bandarísk löggjöf gildir á Íslandi

Hin hliðin

Vala Valtýsdóttir,
sviðsstjóri skatta- og
lögfræðisviðs Deloitte



Mörgum finnst þessi fullyrðing ótrúleg enda ekki á hverjum degi sem ríki setja lög og reglur sem ná yfir önnur ríki, en því miður þá er þetta satt. Fyrir nokkrum árum voru lögfest í Bandaríkjunum svokölluð FATCA-lög (e. Foreign Account Tax Compliance Act) en þau skylda fjármálastofnanir og banka í öðrum ríkjum til að leita logandi ljósi að öllum mögulegum bandarískum skattgreiðendum í þeim tilgangi að upplýsa bandarísk skattfyrirvöld um innstæður þeirra. Þannig eru íslenskir bankar og aðrar fjármálastofnanir skyldar til að skrá sig hjá IRS (RSK Bandaríkjanna) í þessum tilgangi. En þar með er ekki öll sagan sögð.

Ísland verður að semja við Bandaríkin

Fyrst má nefna að önnur ríki, þ.m.t. Ísland, verða að semja sérstaklega við Bandaríkin til að koma í veg fyrir að enn meiri skyldur hvíli á íslenskum fjármálastofnunum en fjármálastofnunum þeirra landa sem samið hafa við Bandaríkin. Og til hvers er leikurinn gerður? Jú, bandarísk skattfyrirvöld ætla að láta aðra, m.a. íslenska banka, finna skatttekjur fyrir sig með tilheyrandi kostnaði í stað þess að gera það sjálfir. Ef ríkin komast að samkomulagi má búast við því að íslenskar fjármálastofnanir þurfi einu sinni á ári að senda sérstaka FATCA-

skýrslu til ríkisskattstjóra þar sem upplýst er um stöðu bandarískara skattgreiðenda, bæði einstaklinga og lögaðila, hjá viðkomandi fjármálastofnun. Ef hins vegar næst ekki að semja fyrir næstu áramót þá ber þessum fjármálastofnunum að upplýsa IRS beint um þessar inneignir á þeim skýrslueyðublöðum sem er að finna hjá IRS. Auk þess sem á íslenskum fjármálastofnunum hvíla enn ríkari skyldur ef ekki er fyrir hendi samningur við Bandaríkin.

Hvað gerist ef ekki er farið eftir lögnum

Ef fjármálastofnun fer ekki eftir þessum lögum munu bandarísk skattfyrirvöld leggja 30% skatt á allar greiðslur sem viðkomandi fjármálastofnun og viðskiptavinir hennar fá frá Bandaríkjunum. Einhver kann að segja að þetta geti ekki verið enda hafi Ísland gert tvísköttunarsamning við Bandaríkin og að hann hljóti að gilda. Þannig er nú samt í pottinn búið að sá samningur skiptir engu máli, a.m.k. séð frá Bandaríkjunum.

Ljóst er að umrædd lög leggja óvenjumiklar kvaðir á fjármálastofnanir um allan heim, með tilheyrandi kostnaði sem að sjálfsögðu verður mun þyngri fyrir minni fjármálastofnanir, sem á frekar við á Íslandi vegna smæðar landsins.

Umfjöllun þessi er langt í frá tæmandi enda skilyrði samkvæmt FATCA-löggjöfinni flókin og margvísleg.

Magnús Þór tekur við af Janne Sigurðsson sem forstjóri Alcoa Fjarðaáls:

Fer frá Reyðarfirði til Alcoa í Pittsburgh

Janne Sigurðsson, forstjóri Alcoa Fjarðaáls, hefur verið ráðin forstöðumaður upplýsingatækni-mála Alcoa á heimsvísu. Starfsstöð Janne verður í Pittsburgh í Bandaríkjunum en hún mun bera ábyrgð á upplýsingatæknistefnu fyrirtækisins og öryggi net- og tölvukerfa álfframleiðandans, samkvæmt tilkynningu Alcoa.

Magnús Þór Ásmundsson, sem hefur gegnt starfi forstjóra Alcoa á Íslandi frá árinu 2012, tekur einnig við starfi forstjóra Alcoa Fjarðaáls. Breytingarnar taka gildi um næstu mánaðamót.

Janne hóf störf í álveri Fjarðaáls í Reyðarfirði í maí 2006 sem framkvæmdastjóri upplýsinga-



HELDUR TIL AMERÍKU Janne er dönsk að uppruna en hún er fædd í Álaborg.

MYND/FJARÐAÁL

tækni. Síðar varð hún framkvæmdastjóri framleiðsluþróunar og framkvæmdastjóri kerskála. Í apríl 2010 tók hún við starfi framkvæmdastjóra framleiðslu og tveimur árum síðar forstjóra Alcoa Fjarðaáls.

- hg

Úti- og innimottur á tilboði

– úrval af frábærum mottum í mörgum gerðum og stærðum



Rekstrarvörur
- vinna með þér

Réttarhalsi 2 • 110 Reykjavík
Sími: 520 6666 • sala@rv.is • rv.is



Gefðu gjöf frá frægustu hönnuðum heims



Við hjá Epal hjálpum þér að velja
réttu gjöfina fyrir þig og þitt starfsfólk.

- Mikið úrval
- Góð verð
- Fagleg ráðgjöf
- Frí innpökkun

Epal hefur boðið upp á faglega
þjónustu og gæða vörur í 39 ár



Harpa / Skeifan 6 / Keflavíkurlugvöllur / 5687733 / epal@epal.is / www.epal.is

Nánari upplýsingar veitir Arna í síma 568 7733 eða: arna@epal.is



Hönnun: Stella Design

Hönnun: Sigurjón Pálsson



GEORG JENSEN



Joseph
Joseph



ROSENDAHL

normann
COPENHAGEN

marimekko®

iittala

DESIGN
LETTERS
— & FRIENDS

402 MILLJÓNA GRÓÐI

Viðsnúningur Atlantsolíu

Hagnaður Atlantsolíu Holdings ehf. nam rúmum 402 milljónum króna á síðasta ári samanborið við um 32 milljóna tap árið 2012. Eigið fé Atlantsolíu Holdings, móðurfélags Atlantsolíu ehf., var jákvætt um 705 milljónir í árslok 2013. Stjórn félagsins hefur ákveðið að greiða 155 milljónir í arð til hluthafa en þeir eru félögin Atlantsolia Holdings LLC og Atlantsolia Investments LLC sem eru skráð í Delaware í Bandaríkjunum.

28.20.2014 Staðan er sú að þrjú Norðurlandanna eru í ESB – þunginn í utanríkis-pólitík þeirra beinist þangað. Eitt þeirra notar evruna. Eitt er ríkasta land í heimi og notar aurana meðal annars til að halda úti öflugustu byggðastefnu sem þekkist í veröldinni. En það er svosem gott að láta sig dreyma.

Egill Helgason, þáttastjórnandi



EINSTÖK HÖNNUN

Norðursalt verðlaunað í Þýskalandi

Umbúðir Norðursalts hlutu fyrir helgi Red Dot-verðlaunin í Berlín í Þýskalandi. „Veitt voru verðlaun fyrir Communication Design og hlaut Norðursalt verðlaun fyrir einstaka umbúðahönnun,“ segir í tilkynningu Sjávarklasans. „Það má nefna að þeir sem hafa hlotið Red Dot-verðlaun í gegnum tíðina eru fyrirtæki á borð við Nike, Apple og Pepsi.“ Norðursalt er selt á Íslandi, í Danmörku og Þýskalandi ásamt því að vera á næstu mánuðum á leiðinni í frekari sölu á Norðurlöndunum, í Belgíu og Austurríki.

STJÓRNAR- MAÐURINN

Að glata yfirburðastöðu

Áhugavert hefur verið að fylgjast með raunum matvælarisans Tesco í Bretlandi sem uppvís varð að því að fegra reikninga sína. Bréf í Tesco hafa fallið í verði um helming síðastliðið ár og lykilstjórnendur tínst á brott.

BÓKHALDSHNEISAN er síðasta hálmstráíð í lengri raunasögu, sem hófst þegar forstjórinn Terry Leahy lét af störfum. Tesco hefur verið með ríflega 30% markaðshlutdeild á matvælamarkaði í Bretlandi og tekjur félagsins námu árið 2013 tæpum 14.000 milljörðum íslenskra króna, eða 185-földum tekjum Haga. Þrátt fyrir þessar ótrúlegu stærðargráðu er vanda málið hjá Tesco a.m.k. tvíþætt.

ANNARS VEGAR er Tesco skráð á markað, og því þrýstingur á félagið að vaxa. Hægara sagt en gert fyrir félag sem notið hefur yfirburðastöðu á heimamarkaði. Því þurfti Tesco að leita annarra leiða. Félagið stofnsetti eigin banka og farsímaþjónustu, á kaffihúsakeðju, garðvörukeðju, þróaði spjaldtölvu og streymiþjónustu í samkeppni við Netflix og hóf rekstur í Bandaríkjunum og Asíu. Tesco var komið langt frá uppruninum.

HINS VEGAR hefur félagið flotið sofandi að feigðarósi. Tesco hélt að óþarft væri að hafa áhyggjur af nýju lágverðsverslununum Aldi og Lidl, sem saman hafa náð 10% af markaðnum í skjóli nætur. Tesco svaraði heldur ekki kalli tímans varðandi heimsendingu á matvælum, en þar hefur aðilum á borð við Ocado tekist að breyta neysluvenjum – fólk vill matinn upp að dyrum.

TESCO situr því uppi með 4.000 risaverslanir sem fólk vill ekki versla í og þar sem leigusamningar eru oft og tíðum óhagstæðir. Sala dregst saman í flestum flokkum, hagnaður félagsins hefur helmingast, framlegð fer versnandi og varla annað í spilunum en að ráðast í hlutafjárhækkun.

Íslensk dæmi sýna að ekki er ráðlegt fyrir ráðandi markaðsaðila að slíðra vopn sín. Morgunblaðið er ef til vill nýjasta og nærtækasta dæmið.

ÞVÍ ER ÁHUGAVERT að heimfæra vandræði Tesco upp á innlendan matvörumarkað þar sem Hagar, Kaupás og Samkaup ráða ríkjum. Á Íslandi eru vissulega lágverðsverslanir á borð við Bónus og Krónuna. Íslenskir matvælakaupmenn nota hins vegar þrisvar sinnum fleiri fermetra en breskir kollugar þeirra til að selja fyrir sömu upphæð. Þá er vefverslun í algerri mýflugumynd. Loks er langstærsti aðilinn á markaðnum í eigu lífeyrissjóða, en hætt er við því að hluthafar sem fara með annarra manna fé taki augun af boltanum.

Stjórnarmaðurinn mun fylgjast með þróun á matvælamarkaði af áhuga.

Við stöndum vörð um öflug fyrirtæki



Atlantsolía

Með 19 sjálfsafgreiðslustöðvum, birgðastöð og fjórum olíubílum er hægt að tryggja aukna samkeppni á eldsneytismarkaði á Íslandi.



Brim

Þrír afkastamiklir frystitogarar og öflugt starfslið tryggja Íslendingum hærri útflutningstekjur af gæðahráefni.



Isavia

Það þarf mikil umsvif til að tryggja öryggi á öllum flugvöllum landsins og sjá um nærri 5,5 milljóna km² flugstjórnarsvæði.



Landsbankinn

Stærsta fjármálafyrirtæki á Íslandi með víðtækasta útibúanetið tryggir trausta og alhliða fjármálaþjónustu um allt land.



Hér er góður staður fyrir þitt fyrirtæki



Landsvirkjun

Stærsta fyrirtæki landsins í orkuvinnslu vinnur 73% allrar raforku innanlands til að tryggja fólk og fyrirtækjum rafmagn.



Marel

Eitt af stærstu útflutningsfyrirtækjum Íslands tryggir markaðnum hugvitsamlegar lausnir til vinnslu matvæla.



RÚV

Til að tryggja landsmönnum fréttir, skemmtun og fróðleik þarf fjölda starfsmanna, tæknibúnað og húsnæði.



Össur

Rannsóknir og nýsköpun styrkja stoðir atvinnulífsins með framleiðslu sem tryggir að fólk geti staðið á eigin fótum.

Traustsins verðir

Vörður nýtur trausts hjá öflugum íslenskum fyrirtækjum og stofnunum. Áhersla okkar á einföld og þægileg viðskipti er nokkuð sem fyrirtæki af öllum stærðum og gerðum kunna að meta.

Hafðu samband og fáðu tilboð í tryggingar þíns fyrirtækis.