



OYSTER PERPETUAL EXPLORER II

ROLEX



MICHELSEN

ÚRSMIDIR SÍÐAN 1909

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

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 16. október 2013 | 28. tölublað | 9. árgangur

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

VIÐ **ELSKUM**
UMHVERFIÐ!



Guðjón Ó
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN



ÚTFLUTNINGUR Á ÍSLENSKUM BJÓR HEFUR TVÖFALDAST

- Umfjöllun um aukinn útflutning íslenskra bjórframleiðenda.
- Sex innlendir framleiðendur flytja út yfir 25 tegundir af bjór.
- Verðmæti útflutningsins meira en tvöfaldaðist á fyrstu átta mánuðum ársins. **SÍÐA 4**

Afgangur aldrei verið meiri

Mismunur á veltu greiðslukorta Íslendinga í útlöndum og korta útlendinga á Íslandi var jákvæður um 1,3 milljarða króna í septembermánuði. Greining Íslandsbanka segir um að ræða langmesta afgang sem verið hafi á kortaveltujöfnuði í september. „Í raun hefur kortaveltujöfnuður aðeins tvisvar sinnum áður komið út með jákvæðum formerkjum í september,“ segir í umfjöllun Greiningar. Rifjað er upp að í fyrra hafi verið afgangur upp á 163 milljónir króna og árið 2009, þegar utanlandsferðir Íslendinga voru í lágmarki eftir hrún, hafi afgangurinn verið 392 milljónir króna. „Vart þarf að nefna að fyrir hrún var kortaveltujöfnuður ávallt í halla hvern einasta mánuð ársins.“

- óká

Aukin velta í dagvöruverslun

Velta í dagvöruverslun hér á landi jókst um 2,2 prósent á föstu verðlagi í september síðastliðnum miðað við sama tíma í fyrra. Veltan jókst um sjö prósent á breytilegu verðlagi. Þetta kemur fram í tölum frá Rannsóknarsetri verslunarinnar sem birtar voru í gær. Þar segir að sala áfengis hafi dregist saman um 3,4 prósent á föstu verðlagi í septembermánuði og fataverslun um 8,5 prósent. Tölurnar sem Rannsóknarsetrið birti sýna einnig að verð á dagvöru hækkaði um 4,8 prósent á síðastliðnum tólf mánuðum.

- hg

Stefna að aukinni framleiðslu

Norðurál og vélaverkstæðið VHE hafa samið um að síðarnefnda fyrirtækið taki að sér að sérhanna búnað og vélar fyrir skautsmiðju álversins á Grundartanga. Samningurinn er sagður fyrsti liðurinn í fimm ára fjárfestingarverkefni Norðuráls sem stefnir meðal annars að því að auka framleiðslugetu álversins á Grundartanga um 50 þúsund tonn á ári. Í tilkynningu frá Norðuráli segir að heildarkostnaður við fjárfestingarverkefnið verði á annan tug milljarða íslenskra króna.

- hg

FAGMENNSKA FYRST OG FREMST

ÞAR SEM ÚRVALIÐ ER AF
UMGJÖRÐUM

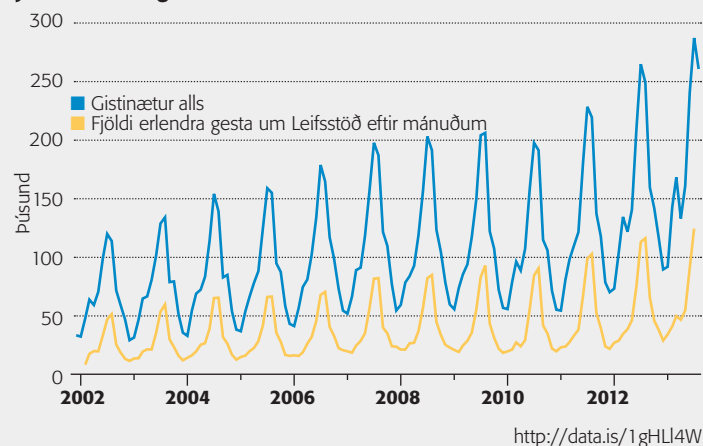
Optical Studio

SMÁRALIND • LEIFSTÖÐ • KEFLAVÍK

Umgjörð:
Lindberg Spirit
Linda Ólafsdóttir

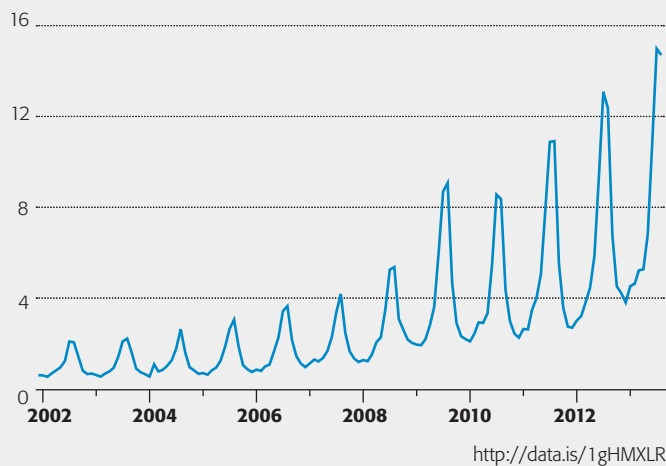
Umgjörð:
Lindberg 1800
Kristín Jóna
Hilmarsdóttir

Fróðleiksmolinn

Gistinætur og gestakomur á hótélum
Fjöldi erlendra gesta um Leifsstöð

Frá árinu 2002 hefur gistinóttum fjölgað á háannatímanum og þær voru flestar nú í sumar eða 286.000. Á sama tímabili hefur fjöldi erlendra gesta um Leifsstöð fjölgað um háannatímann og hafa aldrei fleiri gestir komið til landsins en í júlímánuði 2013.

Erlend greiðslukortavelta innanlands



Hagstofa Íslands tekur saman gögn um erlenda kortaveltu á innanlandsmarkaði eftir mánuðum. Á myndinni hér að ofan má sjá erlenda greiðslukortaveltu hér innanlands í hverjum mánuði. Hún hefur aldrei verið hærrí en í síðastliðnum júlímánuði, þegar veltan er mæld á verðlagi hvers mánaðar.

Heimildir: Hagstofa Íslands, Ferðamálastofa

Dagatal viðskiptalífsins **keldan**
dagatal viðskiptalífsins

Miðvikudagur 16. október
→ Fiskaffli í september 2013

Fimmtudagur 17. október
→ Samræmd vísitala neysluverðs í september 2013
→ Vísitala íbúðaverðs á höfuðborgarsvæðinu

Föstudagur 18. október
→ Verðmæti sjávaraflla janúar-júlí
→ Upplýsingar um leiguverð íbúðarhúsnæðis
→ Útboð ríkisbréfa

Mánudagur 21. október
→ Vísitala byggingarkostnaðar fyrir nóvember 2013

Þriðjudagur 22. október
→ Vísitala lífeyrisskuldbindinga í september 2013
→ Greiðslujöfnunarvísitala í nóvember 2013
→ Vísitala kaupmáttar launa í september 2013
→ Mánaðarleg launavísitala í september 2013

Allar markaðsupplýsingar eru aðgengilegar á vísir



Í **ATVINNULEIT** Úr gögnum Vinnuástandstofnunar má lesa að 1.187 hafi í síðasta mánuði verið í námi, á námskeiðum, grunnúræðum eða í atvinnutengdum úrræðum.

FRÉTTABLAÐID/ARNÞÓR

Atvinnuástandið enn verst á Suðurnesjum

Í september dró lítillega úr atvinnuleysi og mældist það 3,8 prósent. Mest er atvinnuleysi á Suðurnesjum og minnst á Norðurlandi vestra. Gert er ráð fyrir að atvinnuleysi aukist á ný í október.

EFNAHAGSMÁL

Óli Kristján Ármannsson | olikr@frettabladid.is

Skráð atvinnuleysi dróst saman um 0,2 prósentustig milli ágúst og september samkvæmt nýbirtum tölum Vinnuástandstofnunar. Atvinnuleysið var 4,0 prósent í ágúst en mældist 3,8 prósent í september. Líkur eru á að atvinnuleysi aukist aftur í þessum mánuði.

Fram kemur að atvinnuleysi hafi verið 4,3 prósent á höfuðborgarsvæðinu. „Á landsbyggðinni var atvinnuleysið 2,8 prósent. Mest var atvinnuleysið á Suðurnesjum, 5,4 prósent. Minnst var atvinnuleysið á Norðurlandi vestra, 0,8 prósent,“ segir í umfjöllun Vinnuástandstofnunar.

„Í september fækkaði körlum um 171 að meðaltali á atvinnuleysissskrá en konum um 423 og var atvinnuleysið 3,2 prósent meðal karla og 4,4 prósent meðal kvenna. Atvinnulausum fækkaði að meðaltali um 493 á höfuðborgarsvæðinu en um 101 að meðaltali á landsbyggðinni.“

Alls voru 6.480 manns skráðir atvinnulausir í lok september en þeir sem voru atvinnulausir að fullu eru sagðir hafa verið 5.779. „Fjöldi þeirra sem hafa verið at-

1.940 höfðu í september verið án vinnu í eitt ár eða lengur, 132 færri en í ágúst.

vinnulausir lengur en sex mánuði samfelt er nú 3.491, fækkar um 403 frá ágúst og eru um 54 prósent þeirra sem voru á atvinnuleysissskrá í september.“

Fólk sem hefur verið atvinnulaust í meira en eitt ár samfelt var 1.940 talsins í septemberlok, en 2.072 í ágústlok. Í þeim hópi hafði því fækkað um 132 milli mánaða.

Fjórðan prósent allra atvinnulausra voru á aldrinum 16 til 24 ára. Heldur hefur þó fækkað í þessum hópi. Núna voru í honum 913 en voru 1.089 í september í fyrra.

Þá voru í lok síðasta mánaðar 1.211 erlendir ríkisborgarar án atvinnu, þar af 643 Pólverjar, eða 53 prósent útlendinga á skrá.

Vinnuástandstofnun segir atvinnuleysi yfirleitt aukast á milli september og október. „Í fyrra jókst atvinnuleysið úr 4,9 prósentum í september í 5,2 prósent í október,“ segir í samantekt stofnunarinnar, sem gerir ráð fyrir því að þróunin í ár verði

ekki ólík þróuninni í fyrra. Gert er ráð fyrir að skráð atvinnuleysi í október aukist og verði á bilinu 3,9 til 4,2 prósent.

Skráð atvinnuleysi er mælt þannig að fjöldi atvinnuleysisdaga er umreiknaður í meðalfjölda einstaklinga, þar sem allir dagar í hverjum mánuði eru taldir nema laugardagur og sunnudagur og útkomunni deilt í áætláðan mannafla á vinnuástandi í hverjum mánuði.

Fram kemur að alls hafi verið 313 laus störf í almennri vinnu miðlun hjá Vinnuástandstofnun í lok september, flest ósérhæfð eða 135 og 82 þjónustu-, sölu og afgreiðslustörf. „Auk lausra starfa hjá Vinnuástandstofnun voru 57 störf laus á Starfatorgi í lok september, sem ekki er sérstaklega miðlað af Vinnuástandstofnun, flest sérfræðistörf eða 38.“

Af atvinnuleitendum voru 1.187 í námi, á námskeiðum, í grunnúræðum eða í atvinnutengdum úrræðum í september, samkvæmt upplýsingum Vinnuástandstofnunar.

KPMG

cutting through complexity

FRÓÐLEIKUR Á FIMMTUDEGI

Frumvarp til fjárlaga 2014

Farið verður yfir fyrirhugaðar skatta- og gjaldabreytingar

17. okt. | kl. 8:30 | Borgartúni 27

Skráning á kpmg.is

ÞÚ VELUR LENGRI LEIÐINA HEIM

NÝR VOLVO XC60



Njóttu ferðarinnar til botns í einstakri hönnun og skandinavískum lúxus. Margverðlaunaða öryggiskerfið Borgaröryggi er staðalbúnaður í Volvo XC60. DSTC stöðugleikastýrikerfið leiðréttir mistök í akstri og CTC beygjuspólvörnin gerir þér kleyft að taka beygjur á meiri hraða, með aukinni mýkt og öruggar en áður. Veghæðin er heilir 23 cm undir lægsta punkt.

**HEIMILIÐ ER EKKI LENGUR ÞINN EINI GRÍÐARSTAÐUR. NÚ ER BÍLLINN ÞAÐ LÍKA.
LIFÐU Í LÚXUS - VELDU VOLVO.**



**VOLVO XC60 AWD
VERÐ FRÁ 8.990.000 KR.
VOLVO.IS**

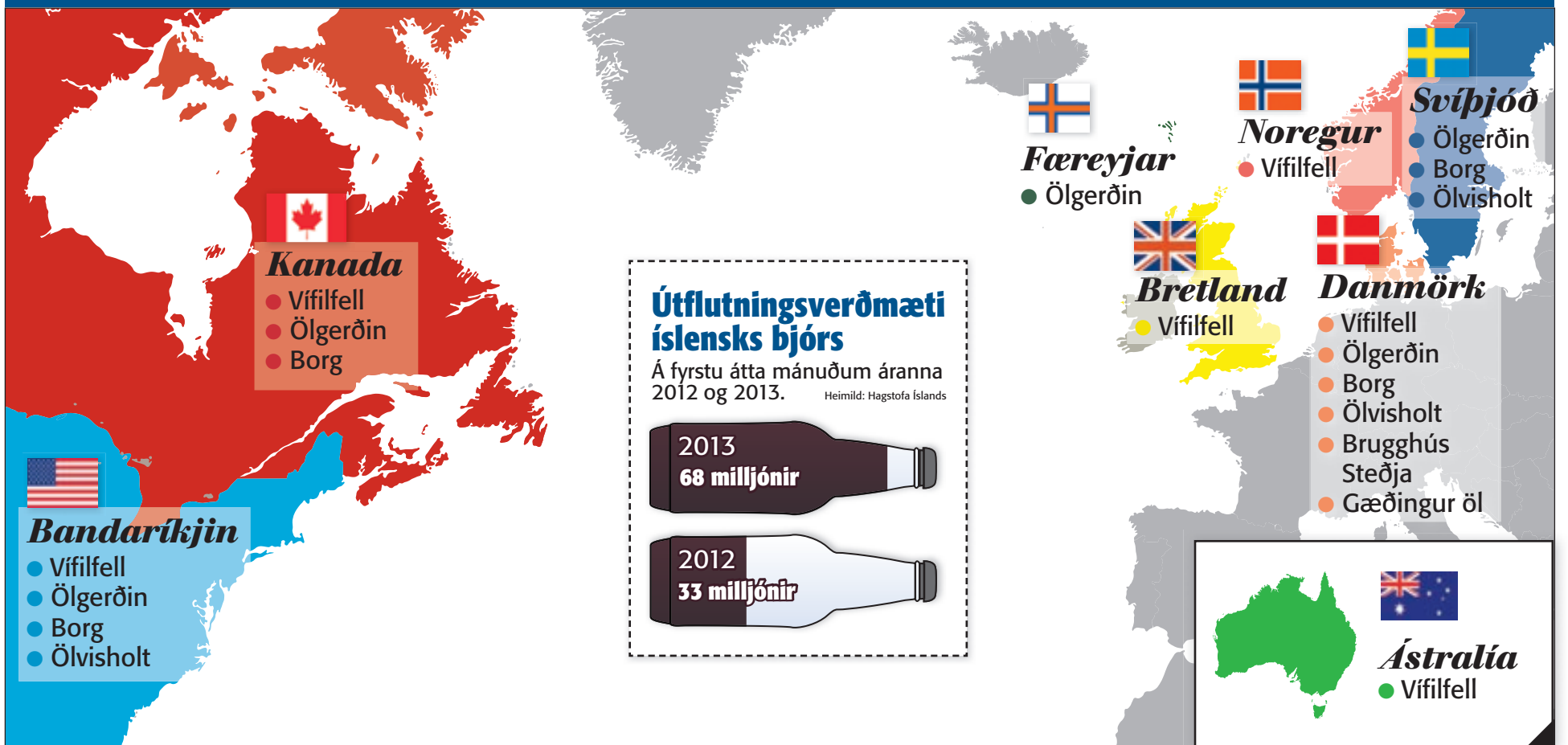
**KOMDU OG SKOÐAÐU NÝJU VOLVO 60 LÍNUNA Í BRIMBORG Í DAG.
UPPLIFÐU NÝJAN VOLVO XC60, VOLVO S60 OG VOLVO V60.
OPIÐ VIRKA DAGA KL. 9-17 OG LAUGARDAGA KL. 12-16.**

Brimborg Reykjavík: Bildshöfða 6, sími 515 7000 | volvo.is

Volvo XC60 AWD, D4 dísil, 20 ventlar, 5 strokkar, 163 hö, tog 420 Nm, sjálfskiptur. Eldsneytisnotkun í blönduðum akstri 6,8 l/100 km. CO₂ 179 g/km. Brimborg og Volvo áskilja sér rétt til að breyta verði og búnaði án fyrirvara. Útbúnaður og gerð getur verið frábrugðin mynd í auglýsingu.

brimborg
Öruggur staður til að vera á

Löndin átta þar sem íslenskur bjór er fáanlegur



Útflutningur á bjór hefur tvöfaldast

Sex innlendir bjórframleiðendur flytja út yfir 25 tegundir af íslenskum bjór til átta landa í þremur heimsálfum. Verðmæti útflutningsins meira en tvöfaldaðist á fyrstu átta mánuðum þessa árs miðað við sama tíma í fyrra.

MATVÆLAÐNADUR

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

Útflutningsverðmæti íslensks bjórs nam um 68 milljónum króna á fyrstu átta mánuðum þessa árs samanborið við 33 milljónir króna á sama tíma árið 2012.

Sex innlendir bjórframleiðendur selja í dag hluta af framleiðsluvörum sínum til útlanda. Þar er um að ræða tvo stærri framleiðendur, Vífilfell og Ölgerð Egils Skallagrímssonar, útflutningsstjóra fyrirtækisins, tvöfaldaðist á fyrstu níu mánuðum þessa árs samanborið við sama tíma í fyrra. Fyrirtækið selur í dag sjö mismunandi tegundir af íslenskum bjór til átta landa í þremur heimsálfum.

Þessir sex framleiðendur selja samanlagt yfir 25 mismunandi tegundir af íslenskum bjór til átta landa í þremur heimsálfum.

Aukið útflutning um 45 prósent

Vífilfell hefur staðið í útflutningi á bjór frá árinu 2004. Útflutningurinn hefur að sögn Jóns Hauks Baldvinssonar, útflutningsstjóra fyrirtækisins, tvöfaldaðist á fyrstu níu mánuðum þessa árs samanborið við sama tíma í fyrra. Fyrirtækið selur í dag sjö mismunandi tegundir af íslenskum bjór til átta landa.

„Við höfum selt Víking bjórinn til fyrirtækja á austurströnd Bandaríkjanna. Hann var um tíma fáanlegur í verslunum Whole Foods í Washington D.C og nú stendur til að auka útflutning á vörumerkinu,“ segir Jón.

Jón segir að fyrirtækið sé einnig farið að selja bjórinn til Ástralíu. „Í fyrra sendum við tvo gáma af honum til Ástralíu og aðilinn sem keypti þá af okkur náði góðri dreifingu á honum. Þar er bjórinn seldur í sérmerktum umbúðum sem eru skreyttar myndum úr íslensku goðafræðinni,“ segir Jón og sýnir blaðamanni flösku með mynd af göðinum Óðni í háseti sínu. „Við höfum einnig selt Thule til Kanada þar sem bjórinn hefur vakið mikla lukku á Íslendingasvæðum eins og Gimli og Manitoba,“ segir Jón.

Útflutningur Vífilfells jókst mikið árið 2008 þegar þrjár Bandaríkjamennt, búsettir í Kaliforníu, gerðu samning við fyrirtækið um bruggun á bjórnum Einstök. Bandaríkjamenntirnar þrjár sinna að sögn

Jóns öllu markaðs- og sölustarfi frá skrifstofu þeirra í Kaliforníu en bjórinn er bruggaður á Akureyri.

„Útflutningur á vörumerkinu Einstök er í dag stærsti þátturinn í okkar útflutningi. Þar er um að ræða fjórar mismunandi tegundir og við erum að prófa fimmtu tegundina þessa dagana sem mun fara í framleiðslu fyrir útflutning á næsta ári.“

Vörumerkið er að sögn Jóns að mestu flutt út til Bandaríkjanna en einnig til Bretlands. „Bjórinn fer aðallega til Kaliforníu en er einnig fáanlegur í mörgum öðrum fylkjum Bandaríkjanna. Kassarnir sem við sendum út eru farnir að skipta tugum þúsunda og aukningin frá 2012 er um 45 prósent,“ segir Jón.

Sex tegundir fara frá Ölgerðinni

Ölgerð Egils Skallagrímssonar flytur þessa dagana út sex tegundir af bjór til fimm landa. Þar af eru þrjár tegundir sem eru seldar undir nafni Ölgerðarinnar; Gull, Boli, og Lite. Fyrirtækið á einnig og rekur örbrugghúsið Borg og þar framleiðir það meðal annars þrjár tegundir, sem fara að einhverju eða öllu leyti til útlanda. Tegundirnar sem um ræðir eru Brío, Snorri og nýjasti bjór Borgar, Garún, sem var eingöngu framleiddur til útflutnings.

Árni Ingi Pjetursson, útflutningsstjóri Ölgerðarinnar, segir útflutning fyrirtækisins í stöðugum vexti og að áhugi erlendra aðila á íslenskum bjór hafi aukist undanfarið ár. „Það er mikill uppgangur hér heima fyrir og framsækni í bjórgerð hefur einnig komið okkur á kortið. Að auki njótum við væntanlega góðs af þeim mikla áhuga sem heimsbyggðin virðist hafa á landinu um þessar mundir,“ segir Árni.

Hann segir fyrirtækið hafa átt fullt í fangi með að sinna heima-markaði. „Þrátt fyrir það höfum við selt bjór til Bandaríkjanna, Kanada, Svíþjóðar, Danmerkur og Færeyja. Magnið sem fer út hverju sinni er misjafnt eftir mörkuðum, frá fáum brettum upp í nokkra gáma. Við stefnum á frekari vöxt á þessum mörkuðum og ætlum hæg

og rólega að skoða nýja markaði,“ segir Árni.

Helmingurinn í útflutning

Ölvisholt Brugghús, sem er á bóndabænum Ölvisholti í Flóahreppi á Suðurlandi, hefur flutt út bjór frá árinu 2008. Brugghúsið selur um sjö tegundir til útlanda, bæði í flöskum og hefðbundnum bjórkútum.

„Við erum að flytja út fjórar kjarnategundir sem eru í sölu allt árið. Þær eru Lava, Skjálfti, Móri og Freyja. Síðan erum við einnig að flytja út árstíðabundnar bjórttegundir og þar á meðal er íslenskur jólabjór sem við framleiðum fyrir sænska markaðinn,“ segir Örn Héðinsson, framkvæmdastjóri Ölvisholts.

Útflutningur til Bandaríkjanna og Svíþjóðar vegur þyngst hjá Ölvisholti að sögn Arnar. „Þar á eftir koma Danmörk og Kanada og við stefnum að því að fíkra okkur inn á restina af Norðurlöndunum á næsta ári.“

Spurður um hvernig það kom til að Ölvisholt hóf útflutning á bjór til Bandaríkjanna segir Örn að á bak við þá ákvörðun sé skemmtileg saga.

„Árni Long, bruggmeistari okkar, starfaði við brugghús úti í Noregi áður en hann hóf störf hjá okkur. Hann var mikill aðdáandi Lava og tók nokkrar flöskur af bjórnum með sér til Noregs. Þar hitti hann fyrir tilviljun mann sem heitir Don Feinberg, sem er í dag dreifingaraðili okkar í Bandaríkjunum, og hann féll fyrir bjórnum og hafði samband og lagði inn þöntun.“

Örn segir að Ölvisholt hugi nú að stækkun á húsnæði brugghússins, en það er rekið í gamalli hlöðu á bóndabænum.

„Staðan í dag er þannig að helmingur af okkar framleiðslu fer í útflutning og það er fyrirséð að hann verði stærri en heima-markaðurinn,“ segir Örn að lokum.

Fyrsta brettið fór í síðustu viku

„Við erum búin að fíka við útflutning frá því í sumar og ég sendi í síðustu viku fyrsta brettið til Danmerkur. Það fer í sölu hjá manni



Í ÚTRÁS Íslenskir bjórframleiðendur horfa í auknum mæli til útflutnings. FRÉTTABLAÐIÐ/PJETUR

sem rekur bar á suðurhluta Jótlands,“ segir Dagbjartur Arelíusson, eigandi Brugghúss Steðja.

Dagbjartur opnaði brugghúsið fyrir rúmu ári á bóndabæ í Borgarfirði og hefur á þeim tiltölulega stutta tíma verið í sambandi við nokkra aðila í mismunandi löndum sem hafa áhuga á að kaupa íslenskan bjór.

„Ég hef fengið svolítið af ferðamönnum hingað í sumar og þar á meðal var þessi bareigandi frá Danmörku. Hann endaði á að panta tvær tegundir frá okkur, Jólabjór Steðja og Steðja Reyktan,“ segir Dagbjartur.

Hann segist einnig hafa fengið fyrirspurnir frá Svíþjóð, Bretlandi og Þýskalandi.

„Í Bretlandi er um að ræða fólk sem ætlar að opna bar í Brighton, rétt hjá Portsmouth. Þau vilja vera með íslenskt þema á barnum og leituðu því til okkar. Hinar fyrirspurnirnar eru í skoðun og því aldrei að vita hvernig þetta þróast hjá okkur,“ segir Dagbjartur.

Fengið fyrirspurn frá Síle

Eigendur Gæðings Öls í Skagafirði tóku sín fyrstu skref í útflutningi síðastliðinn mánudag þegar þeir sendu þrjátíu bjórkassa til Danmerkur. Sendingin innihélt þrjár tegundir, Gæðing Pale Ale, Gæðing Stout og Gæðing Tuma Humal IPA.

Árni Hafstað, eigandi brugghússins, segir að sendingin hafi líklega farið til sama danska smásala og keypti bjór af Brugghúsi Steðja.

Hann segist einnig vera með þöntun frá Eistlandi upp á 63 kassa af bjór. Árni getur ekki afgreitt þá þöntun fyrr en um miðjan nóvember því framleiðsla brugghússins annar að hans sögn ekki eftirspurn.

„Íslenskur bjór er greinilega að verða spennandi vara í augum útlendinga og sem dæmi um það hef ég einnig fengið fyrirspurnir frá fjarlægum löndum eins og Síle. Fjarlægðin við aðra markaði er hins vegar stærsta hindrunin en ef menn eru tilbúnir til að borga meira fyrir íslenskan bjór þá er það í sjálftu sér engin hindrun.“



Góður vinnustaður á í góðu sambandi við nágranna sína

Reitir er stærsta fasteignafélag landsins á sviði útleigu atvinnuhúsnæðis. Við leggjum okkur fram við að vanda framkvæmdir og tókum mið af umhverfi okkar þegar byggja á nýtt eða breyta því sem fyrir er. Þannig sjáum við til þess að þinn vinnustaður sé í takt við umhverfi sitt.

Kringlan 4-12

103 Reykjavík

www.reitir.is

575 9000

REITIR

Velkomin til starfa

Fylgjum keðjunni frá A til Ö

Sports Direct á Íslandi er við það að tvöfalda hjá sér verslunarrýmið með flutningi frá Smáratorgi yfir í Lindir. Verslunin er þekkt fyrir lágt verð og mikið úrval. Mikið hægt að læra af samstarfi við alþjóðlega verslunarkeðju.

VERSLUN

Óli Kristján Ármannsson | olikr@frettabladid.is

„Gengið hefur verið fram úr vonum,“ segir Sigurður Pálmi Sigurbjörnsson, framkvæmdastjóri verslunar Sports Direct í Kópavogi. Umferð í verslunina, sem var opnuð fyrir um einu og hálfu ári, hafi verið þétt og góð.

„Samt höfum við ekki mikið gert í því að láta á okkur bera. Við höfum ekki auglýst að ráði en fregnir af versluninni hafa borist frá manni til manns.“ Þar segir Sigurður Pálmi hafa lagst á eitt, gott verð og mikið vöruúrval.

„Við erum með mjög góða blöndu af þessu tvennu og svo sem engin geimvísindi þar að baki. Við fylgjum Sports Direct keðjunni frá A til Ö. Þótt við rekum búðina sjálfir undir franchise-samningi hagar hún sér í rauninni eins og fyrirtækisbúð,“ bætir hann við.

Sama hátt segir hann hafðan á þar sem Sports Direct á í samstarfi við sjálfstæða söluaðila, en að það sé undantekningin fremur en hitt hjá keðjunni. „Þeir eiga líka í einhverju samstarfi í Portúgal og á Írlandi.“ Sigurður Pálmi segir allnokkuð hagræði af nánú samstarfi við keðjuna. Kassakerfi verslunarinnar er tengt Sports Direct og öll innkaup fara fram í gegnum keðjuna. Þar með njóti verslunin hér stærðarinnar hjá Sports Direct.

Ein stór búð nægir

Í næsta mánuði flytur verslunin frá Smáratorgi í Kópavogi yfir í Lindir. „Við erum nánast að tvöfalda verslunina,“ segir Sigurður

Pálmi. Frekari landvinningar séu ekki í kortunum.

„Ég held að það þurfi ekkert meira og þetta eigi eftir að duga þessum litla markaði ágætlega. Hins vegar ætlum við að auka vöruúrval til muna á nýja staðnum.“ Hann hefur áður gagnrýnt hversu margir fermetrar fari hér á landi undir verslunarhúsnæði. „Og það endar alltaf í verðinu.“

Hér segir Sigurður Pálmi marga kvarta yfir ýmsum þáttum í umhverfi verslunarreksturs. „Auðvitað er rétt að tollar og skattar eru of háir. Tollakerfið hér er eitt það flóknaasta sem ég veit um. En það er samt svo margt annað sem hægt er að laga líka.“ Að auki kveðst Sigurður Pálmi líka óttast að verði tollar og skattar lækkad-ir skili það sér ekki sem skyldi í útsöluverði vöru. „Ef menn ætla í alvöru að taka til í álagningu geta þeir vel gert það heima hjá sér fyrst, áður en nokkuð kemur frá ríkinu.“

Sigurður Pálmi segir opnun verslunar Sports Direct hér á landi hafa átt sér nokkurn aðdraganda. „Meðeigandi minn, Jeff Blue, kynnti mig fyrir Sports Direct 2009 og ég man að þegar ég labbaði þar inn hugsaði ég með mér að þetta væri málið, bæði út af verði og úrvali. Í rauninni er þetta ekki íþróttavöruslun þannig séð, heldur skó- og fataverslun. Við bjóðum upp á svo miklu meira en íþróttavörur.“

Þótt fyrstu fundir hafi átt sér stað 2009 þá gerðist lítið í um eitt og hálf ár þaðan í frá. „Þá er ég að klára skóla og ákvað að kýla á þetta,“ segir Sigurður Pálmi, en þá varð gangurinn líka slíkur að hann þurfti að sleppa



SIGURÐUR PÁLMI SIGURBJÖRNSSON Ætli menn sér raunverulega að taka til í álagningu er nær að byrja heima hjá sér en bíða eftir breytingum hjá ríkinu, segir Sigurður Pálmi Sigurbjörnsson, framkvæmdastjóri Sports Direct á Íslandi. FRÉTTABLAÐIÐ/PIJETUR

siðustu önninni. „En það var nú allt í lagi.“

Með verslunarrekstur í blóðinu

Hér á landi segir Sigurður Pálmi mikið hafa verið einblínt á verð matvöru, en fatnaður sé líka stór kostnaðarliður hjá fjölskyldum landsins. „Ég hef alveg hitt viðskiptavini hér niðri sem hafa sagt mér að þeir hafi nú í fyrsta sinn í langan tíma getað keypt takkaskó á öll börn fjölskyldunnar í einu.“

Sigurður Pálmi segir ekki útilokað að val hans á starfsvettvangi kunni að vera genetískt

að hluta. Afi hans, Pálmi Jónsson, stofnaði Hagkaup og móðir hans er athafnakonan Ingibjörg Pálmadóttir, aðaleigandi 365. Eiginmaður Ingibjargar er Jón Ásgeir Jóhannesson sem gert hefur garðinn frægan í verslun bæði heima og erlendis.

„Maður er náttúrulega alinn upp við verslun og þetta hefur verið í allri fjölskyldunni. Maður hefur því svo sem haft það á tilfinningunni að maður ætti eftir að enda í einhverju verslunartengdu,“ játar Sigurður Pálmi. „En það sem mér finnst einna skemmtilegast við þetta, því það

sem fjölskyldan hefur verið að fást við er mestanpart heimatilbúið, er að komast í tæri við alþjóðlega keðju. Mér finnst ég hafa lært meira á þessu en mörgu öðru í gegnum tíðina.“

Ganginn hjá Sports Direct keðjunni segir Sigurður Pálmi líka mikinn. „Í sumar opnuðu þeir nýja búð í annarri hverri viku og eru að færa sig í auknum mæli inn í Austur- og Suður-Evrópu líka.“ Í slíku samstarfi þurfi maður ekki stöðugt að vera að finna upp hjólið líkt og stundum hafi viljað brenna við í íslenskum rekstri.

Heilluð af indverskri menningu

Regína Bjarnadóttir var nýverið ráðin í starf forstöðumanns greiningardeildar Arion banka. Hún hefur komið víða við og veit fátt skemmtilegra en að ferðast til framandi staða. Hún segist hafa sérstakt dálæti á Indlandi.

SVIPMYND

Samúel Karl Ólason | samuel@frettabladid.is

Regína Bjarnadóttir er verðandi forstöðumaður greiningardeildar Arion banka og mun hún hefja störf í nóvember. Hún hefur búið og starfað töluvert erlendis og helsta áhugamál hennar eru ferðalög á framandi staði. „Þegar ég fór síðast í ferðalag fór ég með fjölskyldunni til Madagaskar. Það er alveg magnað land en þó er ekki mikið af ferðamönnum þar,“ segir Regína. Annað áhugamál hennar er matargerð og að halda matarboð. „Ég er einnig ótrúlega heppin að eiga mikið af vinum sem eru frábærir kokkar.“

Regína er með BS-próf í hagfræði frá Háskóla Íslands og meistraragráðu í þróunarhagfræði frá University of London. Hún er gift Henry Alexander og saman eiga þau þrjú börn, Elínu Kötlu sem er tíu ára, Emmu Karen sem verður bráðum fimm ára og Henry Benedikt sem er eins árs. Regína hefur starfað sem hagfræðingur á hagfræðisviði Seðlabanka Íslands í sex ár.

„Ég hef búið mikið erlendis og bjó í eitt ár á Indlandi þar sem ég var að ferðast og skrifa BS-ritgerðina mína. Ég er mjög heilluð af Indlandi, þarlandri matarmenningu og öllu sem við kemur Indlandi. Ég skrifaði um Indland í BS-ritgerðinni.“ Regína vann svo fyrir Sameinuðu þjóðirnar í Suður-Ameríku og bjó hún í Georgetown í Gvæjana í tvö ár. „Þar vann ég að verkefnum sem tengdust þúsaldamarkmiðum Sameinuðu þjóðanna, meðal annars kynnti ég endurnýjanlega orkugjafa í indíanaþorpum, sólarrafhlöður og annað slíkt svo hægt væri að hafa ljós og ísskápa fyrir lyf í heilsugæslustöðvum,“ segir Regína.

Regína var í fimm ár í stjórn UN Women á Íslandi. „Réttindi kvenna eru ástríða mín og síðan ég flutti heim hefur stærsti hluti frítíma míns farið í að vera í stjórn UN Women í fimm ár og þar af var ég formaður í þrjú ár,“ segir Regína og bætir við að hún sé mjög stolt af þeim árangri sem náðst hefur við að koma UN Women á Íslandi á kortið. „Eftir hrun fórum við að biðja einstaklinga um að styrkja systur sínar um allan heim með mánaðarlegum framlögum. Það hefur vaxið gríðarlega þrátt fyrir efnahagsástandið og það er alveg frábært,“ segir Regína.



NÝJAR ÁSKORANIR Regína hefur störf hjá greiningardeild Arion banka í næsta mánuði.

RÁDAGÓÐ OG SAMKVÆM SJÁLFRI SÉR



ÁSGEIR BJARNASON bróðir Regínu.

„Ég held mikið upp á litlu systur mína og er mjög stoltur af henni. Hún er einstaklega vel gefin, góð og dugleg. Hún er þjóðhagfræðingur og ég er rekstrarhagfræðingur og við erum rosalega oft ósammála. Hún er með yfirvegaðri manneskjum sem ég þekki, ráðagóð, skynsöm og skemmtileg. Það er frábært að eiga svona systur. Hún gerir lítið af sér, en ég man að þegar hún var að klára BS-námið voru hún og maður hennar að velta fyrir sér hvort þau ættu að kaupa íbúð eða fara í ferðalag til Indlands í níu mánuði. Þetta er það mesta út-úr-karakter sem mér finnst hún hafa gert.“



INGA DÓRA PÉTURSDÓTTIR framkvæmdastýra UN Women.

„Regína er alveg frábær manneskja. Hún er virkilega skemmtileg og jákvæð og það er mjög gott að vera nálægt henni. Hún er alger orkubolti og ég þekki engan sem kemur jafn miklu í verk á skömmum tíma. Þegar hún var formaður UN Women var hún um tíma í barneignarfríi, en starfið er allt í sjálfböðavinnu. Það hefur líklega engin kona verið jafn upptekin og hún því hún er í öllu, en samt var hún eins og fjórði starfsmaðurinn hjá okkur og tók þetta bara yfir. Regína er nefnilega líka svolítið stjórnsöm.“



HALLA FRÓÐADÓTTIR lýtalæknir og vinkona Regínu.

„Það er margt gott um Regínu að segja. Hún er dásamleg manneskja og alveg „rock solid“. Hún er samkvæm sjálfri sér og býr yfir sterkri réttlætiskennd. Hún er dugleg og samviskusöm í öllu sem hún gerir en hún getur verið svolítið þver. Hún er frændrækin og dugleg að rækta vini sína. Regína er ævintýragjörn og mjög skynsöm. Hún er rosalega greiðvikin og það er alltaf hægt að leita til hennar. Ég held að þeir í Arion banka séu algerlega að veðja á rétta manneskju.“

VERÐLAUNASJÓNVÖRP



PHILIPS



- Örpunnt LED háskerpu sjónvarp með Incredible Contrast
- Pixel Plus HD örgjörvi tryggir hágæða Philips myndgæði
- 300 Hz Perfect Motion Rate gerir hröðustu myndir skarpar og skýrar
- Glæsileg hönnun með örpunnum ramma
- Snjallsjónvarp með þráðlausu neti sem opnar heim afþreyingar á netinu
- Ambilight baklýsing gefur aukna upplifun
- Simply Share - einfalt að skoða efni af tölvum og senda efni yfir á spjaldtölvur og síma
- MyRemote - hægt að nota spjaldtölvur og síma til að fjarstýra tækinu
- Easy 3D svo hægt er að horfa á efni í þrívídd - 2 gleraugu fylgja



32"

Philips 32PFL5008T

VERÐ

149.995

FRÁBÆRT VERÐ

42"

Philips 42PFL5008T

VERÐ

189.995

FRÁBÆRT VERÐ

47"

Philips 47PFL5008T

VERÐ

259.995

FRÁBÆRT VERÐ

50"

Philips 50PFL5008T

VERÐ

299.995

FRÁBÆRT VERÐ



Heimplistæki ht.is

UMBOÐSMENN UM LAND ALLT



ÞÓRUNN K. JÓNSDÓTTIR

Hin hliðin

Markaðsfólk er ekki með horn og hala

Við markaðsfólkið erum eins og iðnaðarmennirnir. Við gleymum að sinna hlutunum heima við. Við eigum við ímyndarvandamál að stríða. Margir virðast halda að við séum bara einhver stöðstarfsemi við fyrirtækið, bara aukaatriði sem eyðir peningum og spanderar. Ég man eftir að hafa starfað með stóru fyrirtæki þar sem markaðsdeildin var kölluð dótadeildin. Enn sjáum við sum fyrirtæki setja markaðsstarfið í hendur starfsmanna sem eiga að sinna því sem aukastarfi. Þetta er hins vegar byggt á miklum misskilningi. Misskilningi sem við markaðsfólkið þurfum að fara að leiðrétta.

Markaðsstarf og nýsköpun

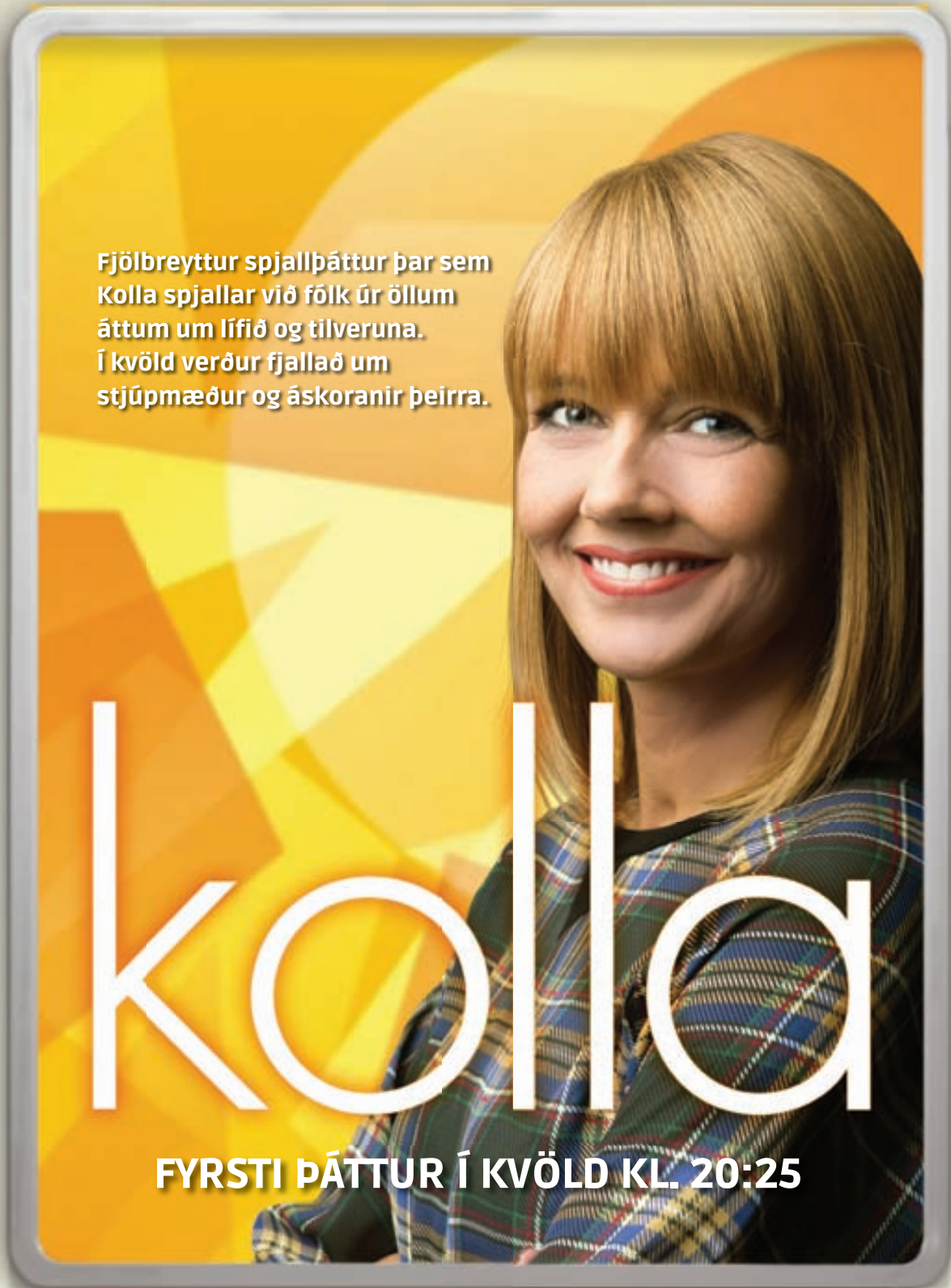
Stjórnunargúrúinn Peter Drucker sagði að markaðsstarf og nýsköpun væru það sem skipti mestu máli hjá fyrirtækinu. Markaðsstarf og nýsköpun sköpuðu tekjur, hitt væri kostnaður. Það er nefnilega þannig að ef markaðsstarfið er ekki að gera sitt þá eru engir viðskiptavinir. Og ef það eru engir viðskiptavinir skiptir engu máli hversu góður fjármála-stjórninn er, eða framleiðslustjórninn, eða starfsfólkið eða nokkuð annað. Fyrirtækið einfaldlega lifir ekki án viðskiptavina.

Tilgangurinn að mæta þörfum fólks

Drucker hitti þarna naglann á höfuðið en svo fataðist honum flugið. Hann sagði að tilgangur fyrirtækisins væri að búa til viðskiptavinum. Markaðsfólk veit að það er ekki svo. Tilgangurinn er að mæta þörfum fólks og viðskiptavina þarna úti með því sem þú býður – og það er einmitt það sem markaðsstarfið og nýsköpunin eiga að gera. Finna út hvað það er sem fólk þarfnast og uppfylla þær þarfir með því sem skapað er. Og þar er kjarni málsins. Markaðsstarfið á ekki að snúast um „ég er með dót, ég ætla einhvern veginn að plata þig til að kaupa það“ heldur á það að snúast um að vita hvað viðskiptavinurinn þarf og mæta þeim þörfum. Þjónusta hann. Veita honum það sem hann vill. Það er þá sem fyrirtæki vaxa og dafna. Þegar að þessu kemur, þá hafði Botnleðja rangt fyrir sér. Fólk er ekki fífl. Fólk er fljótt að sjá í gegnum það þegar einhver reynir að troða hlutunum upp á það. Og það eru ekki góð viðskipti.

Bæta þarf ímyndina

Markaðsstarf er ekki bara auglýsingar og dótari. Markaðsstarf er kjarnatilgangur fyrirtækisins. Markaðsmálin eiga heima við stjórnarborðið. Þau eiga heima við framkvæmdastjórnarborðið. Þau eiga heima í rekstrinum frá A til Ö. Það er kominn tími á að við markaðsfólkið förum að bæta ímynd okkar og að stjórnendur geri sér grein fyrir því út á hvað þetta gengur allt saman.



Kolla

FYRSTI ÞÁTTUR Í KVÖLD KL. 20:25



SKEMMTIPAKKINN

Margfalt meiri skemmtun á aðeins

7.990 kr.

Fáðu þér áskrift | 512 5100 | stod2.is



margfalt skemmtilegri!

KOMDU UPPLÝSINGUM UM ÞAÐ SEM ÞÚ TELUR ÓLÖGLEGHT EFNI Á NETINU TIL RÉTTRA YFIRVALDA



SAFT

www.saft.is