

OYSTER PERPETUAL
YACHT-MASTER II



ROLEX



MICHELSEN
ÚRSMÍÐIR

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

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 24. september 2014 | 24. tölublað | 10. árgangur

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

GÖNGUM
HREINT
TIL VERKS!



Guðjón Ó
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN



BREYTINGAR Á BÍLAMARKAÐI

→ BÍLABÚÐ Benna tekur við Opel-umboðinu og setur SsangYong í sölu á ný

→ BÍLASALA hefur aukist um tæp þrjátíu prósent það sem af er ári

→ SALA á millistórum fólksbílum á undanhaldi

SÍÐA 6

Laun forstjóra hækkað um 4,8%

Ýmislegt er að athuga við mat útgáfufélagsins Heims á launabreytingum forstjóra á Íslandi árið 2013. Þetta segir í frétt á vef Samtaka atvinnulífsins en í umfjöllun Heims sagði að meðaltekjur 200 launhæstu forstjóra landsins hefðu hækkað um þrettán prósent milli ára.

Í frétt Samtaka atvinnulífsins eru teknar saman meðaltekjur forstjóra sem voru í sömu störfum milli ára og þar fæst út að hækkinin hafi numið 4,8 prósentum. Meðaltekjur þessara 311 forstjóra hafi verið 1.646 þúsund krónur á mánuði árið 2013 samanborið við 1.570 þúsund krónur árið 2012. - b

SA
BUSINESS
ICELAND



Fjarskiptafyrirtæki innan marka

Öll íslensku fjarskiptafyrirtækin hafa lagað verðskrár sínar að gildandi reglugerð ESB um hámarksverð á far-síma- og netlyknanotkun milli landa í Evrópu. Athugun Póst- og fjarskiptastofnunar (PFS) leiddi í ljós að fyrirtækin hafa öll sett verðskrár sínar fyrir reiki við eða undir gildandi verðþök.

Þann 1. júlí síðastliðinn tóku gildi ný hámarksverð til neytenda fyrir reiki innan Evrópu. Samkvæmt þeim má til dæmis ekki rukka meira en 11,69 krónur fyrir sent sms og 38,99 krónur fyrir hvert megabæti. - hg

Ætlar í annað skuldabréfaútböð

Íslandsbanki stefnir að frekari skuldabréfaútgáfu á erlendum mörkuðum. Þetta kom fram í viðtali Bloomberg News við Birnu Einarsdóttur, bankastjóra Íslandsbanka, í London í gær.

Birna sagði íslenskt efnahagslíf vera að stefna í rétta átt. „Á sama tíma er talsverð eftirspurn hjá fjárfestum, sem gerir aðstæður fyrir nýja skuldabréfaútgáfu mjög hagstæðar,“ sagði hún.

Bankinn fór í alþjóðlegt skuldabréfaútböð í desember í fyrra. Útböðin nam 500 milljónum sænskra króna eða um níu milljörðum íslenskra króna. Yfir fjörtíu fjárfestar frá Svíþjóð, Noregi og Finnlandi tóku þá þátt í útböðinu. - hg



Snertilausar greiðslur í posum

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

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

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

VALITOR

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

Vísitala veiðigjalda

Skjóðan

AFKOMA stærstu sjávarútvegsfyrirtækja landsins er stórgóð á sama tíma og stjórnvöld létta álögum af þeim svo milljörðum skiptir. Samherji hagnaðist um 22 milljarða eftir skatta og gjöld á síðasta fjárhagsári og forstjóri fyrirtækisins kvartar undan því að rekstrarumhverfi hér á landi sé fjandsamlegt. Samt er þetta fimmta árið í röð sem allar rekstrareiningar Samherja skila hagnaði. Forstjórinn kvartar því varla undan þungum álögum af hálfu stjórnvalda heldur beinist gagnrýni hans væntanlega að rannsókn Seðlabankans og sérstaks saksóknara á meintum brotum Samherja á lögum um gjaldeyrishöft.

SAMKVÆMT FISKISTOFU greiða ríflega 500 fyrirtæki á Íslandi veiðigjöld. Álögð heildarveiðigjöld vegna fiskveiði-

ársins 2013/2014 nema ríflega sjö milljörðum og hafa lækkað um níu milljarða frá fiskveiðiárinu 2012/2013. Greiðendum hefur einnig fækkað um meira en helming. Ef einungis er litið til þeirra fyrirtækja sem greiða meira en 200 milljónir í veiðigjöld þá hefur þeim fækkað úr 18 í 11, meðalfjárhæð veiðigjalda hefur lækkað úr 621 milljón í 377 milljónir og hlutdeild þessara stærstu fyrirtækja í heildarveiðigjöldum lækkað úr 70 prósent í 60 prósent.

SEM SAGT. Veiðigjöldin hafa lækkað um meira en helming milli ára og leggjast hlutfallslega léttar á stærstu útgerðirnar en áður. Hagnaður stærsta útgerðarfyrirtækis landsins nemur meira en þrefaldri þeirri upphæð sem ríkið innheimtir í veiðigjöld af öllum útgerðarfyrirtækjum landsins.

Á SAMA TÍMA og útgerðin blómstrar og veiðigjöld lækka boðar ríkisstjórnin breytingar á virðisaukaskatti. Undanþágum fækkar og lægra þrepið hækkar úr 7 prósentum í 12 prósent. Þessi hækking leggst þungt á mat og bækur. Afleiðingin er hækking á neyslúvísitölu, sem aftur hækkar höfuðstól verðtryggðra lána. Til að vega upp á móti þeirri hækkingu lækkar hærra þrepið úr 25,5 prósentum í 24 prósent og almenn vörugjöld falla niður. Skiptar skoðanir eru á því hvort þessar mótvægisáðgerðir dugi og hvort þær nýtist tekjulágum jafnt sem tekjuhámum.

ÖLL ÞJÓÐIN greiðir virðisaukaskatt en einungis örfá fyrirtæki greiða veiðigjöld fyrir afnot af þjóðarauðlindinni. Áhrif ellefu útgerðarfyrirtækja á stjórnvöld virðast vera meiri

en afl heillar þjóðar. Það vekur svo athygli að laxveiðileyfi verða áfram undanþegin virðisaukaskatti þó að reynt sé að eyða undanþágum. Kannski markast það af stefnufestu ríkisstjórnarinnar í andstöðu við hvers kyns veiðigjöld til ríkisins.

ÞEGAR HORFT ER annars vegar til þróunar verðlags á neyslúvörum hér á landi og hins vegar þróunar á veiðigjöldum til ríkisins kann að vera vænlegt fyrir lántakendur að berjast fyrir því að verðtryggð lán miðist við vísitölu veiðigjalda fremur en neyslúverðsvísitölu, sem er viðkvæm fyrir hvers kyns skattheimtu ríkisins.

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



Gengi félaga í Kauphöll Íslands

6
Á UPPLÉIÐ
Félög sem hækkuðu í verði

6
Á NIÐURLEIÐ
Félög sem lækkuðu í verði

2
STÓÐU Í STAÐ
Félög sem stóðu í stað

MESTA HÆKKUN
NÝHERJI
56,2% frá áramótum

NÝHERJI
11,8% í síðustu viku

MESTA LÆKKUN
TRYGGINGAMIÐST.
-25,9% frá áramótum

FIARSKIPTI
-1,8% í síðustu viku

Aðallisti Kauphallarinnar | Nasdaq OMX Iceland

Félag	Gengi í gær	Frá áramótum	Víkubreyting
Bank Nordic (DKK)	130,00	-16,2%	0,0%
Eimskipafélag Íslands	262,00	-14,9%	1,1%
Fjarškipti (Vodafone)	27,25	18,5%	-1,8%
Hagar	38,40	18,0%	0,6%
Icelandair Group	18,20	-2,2%	3,5%
Marel	133,00	-20,7%	7,3%
N1	18,90	1,2%	1,7%
Nýherji	3,65	56,2%	11,8%
Reginn	15,55	-2,3%	-0,3%
Tryggingamiðstöðin*	32,05	-25,9%	-1,2%
Vátryggingafélag Íslands**	10,79	-24,6%	-0,7%
Össur	229,00	39,7%	-0,3%
HB Grandi	27,70	11,9%	0,0%
Sjóvá	13,51	-11,2%	-0,8%
Úrvalsvisitalan OMXI6	1.259,60	0,0%	0,0%
First North Iceland			
Century Aluminum	1.150,00	117,4%	0,0%
Hampiðjan	13,25	50,9%	0,0%
Sláturfélag Suðurlands	1,22	9,0%	0,0%

*fyrsta verð 8. maí 2013 **fyrsta verð 24. apríl 2013

Vilja efla viðskipti og tengsl á Bransadögum

Fulltrúar framleiðslufyrirtækisins Trust Nordisk hafa boðað komu sína á Bransadaga RIFF. Markmiðið meðal annars að efla tengsl og viðskipti milli erlendra fyrirtækja og kvikmyndagerðar hér á landi.

KVIKMYNDIR

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Við erum að þessu til að efla tengsl og viðskipti milli íslenskrar kvikmyndagerðar og umheimsins,“ segir Hrönn Marínósdóttir, stjórnandi RIFF, um Bransadaga kvikmyndahátíðarinnar sem haldnir verða í byrjun október.

Erlendu framleiðslufyrirtækin Trust Nordisk, Films Boutique, Film Republic og Pascale Ramonda eru á meðal þeirra sem hafa boðað komu sína á dagana. Síðastnefnda fyrirtækið keypti nýverið sýningarréttinn á kvikmyndinni París norðursins í Evrópu.

„Það koma hátt í tvö hundruð manns hingað á Bransadagana. Í þeim hópi eru erlendir blaðamenn, leikstjórar, framleiðendur, sölu- og dreifingaraðilar og stjórnendur kvikmyndahátíða,“ segir Hrönn.

Hún segir blaðamennina koma frá fjölmiðlum á borð við Hollywood Reporter, Variety og Huffington Post.

„Í fyrra kom Hollywood Reporter einnig og gerði viðamikla úttekt. Að fá umfjöllun í stórum erlendum blöðum er auðvitað



STJÓRNANDINN Hrönn Marínósdóttir á von á að erlendir blaðamenn, framleiðendur og stjórnendur kvikmyndahátíða mæti á Bransadaga RIFF. FRETATABLADIÐ/VALLI

mikilvægt og þessir gestir munu meðal annars heimsækja Reykjavík Studios og skoða það nýja framleiðslufyrirtæki.“

Spurð hvort Bransadagarnir hafi áður leitt til samninga á milli innlends kvikmyndagerðarfólks og erlendra fyrirtækja nefnir Hrönn dæmi frá árinu 2008.

„Þá kom rússneski leikstjórn Alexander Sokurov á hátíðina og gerði í kjölfarið samning við Sagafilm. Hann endaði á að taka upp kvikmynd hér á landi og borgaði

Sagafilm 70 milljónir króna,“ segir Hrönn. Hún bætir við að í ár sé áhersla lögð á að kynna þá þjónustu sem er í boði hjá íslenskum fyrirtækjum sem koma að kvikmyndaframleiðslu.

„Íslensk kvikmyndagerð nýtur mikillar virðingar og er mjög vinsæl víða um heim eins og sést á erlendum kvikmyndahátíðum og margar íslenskar myndir hafa verið að gera góða sölu- og dreifingarsamninga við stór fyrirtæki úti í heimi.“

Dagatal viðskiptalífsins



Miðvikudagur 24. september
→ Hagstofan – Vinnumarkaður í ágúst 2014

Fimmtudagur 25. september
→ Hagstofan – Vísitala neyslúverðs í september
→ Þjóðskrá – Fjöldi útgefna vegabréfa

Föstudagur 26. september
→ Hagstofan – Nýskráningar og

gjaldþrot í ágúst 2014

Þriðjudagur 30. september
→ Hagstofan – Fjármál ríkissjóðs á greiðslugrunni
→ Hagstofan – Vísitala framleiðsluverðs í ágúst 2014

Miðvikudagur 1. október
→ Seðlabanki Íslands – Vaxtaákvörðunardagur

Allar markaðsupplýsingar eru aðgengilegar á vísir

Keyrðu upp
afköstin
með frábærum
vinnufélögum



The power to do more

Tölva: 144.990 kr.*
Skjár: 38.990 kr.*

advania.is/vinnufelagar

Hafðu samband í síma 440 9010 eða í tölvupósti á sala@advania.is

*Sérverð, gildir meðan birgðir endast.





Fyrirtækjaþjónusta

Við bjóðum fyrirtækjum sérþekkingu

Okkar vinna snýst um að þín vinna gangi vel. Við leggjum okkur fram um að setja okkur vel inn í það sem þú ert að gera, og þó að við þekkjum kannski ekki viðfangsefnið í þínu starfi jafn vel og þú, þá vitum við hvað starfið gengur út á.

Starfsfólk Íslandsbanka býr yfir áratuga reynslu í þjónustu við sjávarútveginn og hjá bankanum starfar stór hópur fólks með sérþekkingu á greininni. Þannig getum við ávalt tryggt fyrirtækjum í þessari undirstöðuáttvinnugrein þjórinnar þá bankaþjónustu sem hún þarfnast.

Þekking sprettur af áhuga.

Ragnar Guðjónsson hefur starfað við fjármögnun sjávarútvegs í 40 ár.

Ragnar er viðskiptastjóri í sjávarútvegsteymi Íslandsbanka.

Purfa skýra sýn á erlenda markaði

Útflutningsverkefnið ÚH hefst í 25. sinn í október. Á meðal fyrirtækja sem hafa tekið þátt í verkefninu eru Össur, Mentor og Stiki. Framleiðendur eru með misjafnlega skýra sýn á erlenda markaði, þegar þeir hefja útflutning.

JÓN HÁKON HALLDÓRSSON

jonhakon@frettabladid.is

Útflutningsverkefnið ÚH, sem Íslandsstofa rekur, fer í gang 25. árið í röð í lok október. Í hartnær aldarfjórðungslangri sögu verkefnisins hafa fulltrúar fyrirtækja á borð við Mentor, Stika og Össur tekið þátt í verkefninu.

Andri Marteinson hjá Íslandsstofu segir að þeir sem taki þátt í verkefninu séu einna helst fyrirtæki sem séu þegar búin að þróa vörur sínar og eru jafnvel búin að markaðssetja hana hér á landi. „Því það eru kannski helst þau fyrirtæki sem eru í stakk búin til þess að fara að flytja út,“ segir hann.

Andri segir að þátttakendur í verkefninu séu átta til tíu á hverju hausti. Verkefnið gangi út á það að þátttakendur hittist tvo daga í senn í sjö skipti og fái sérfræðinga til að fara yfir allt það sem þurfi að fara yfir varðandi markaðs- og aðgerðaáætlun. Svo komi aðrir sérfræðingar inn til þess að fylla inn í þessa áætlun og fræða eigendur fyrirtækjanna um það hvernig standa eigi að markaðssetningu erlendis

„Við erum með íslenska aðila sem hafa aðstoðað okkur við markaðsáætlun og íslenska aðila sem hafa komið og verið með sölu- og þjónustutækni,“ segir Andri. Þá hafi Íslendingar aðstoðað við tekjumódel, „Við höfum verið í sam-



STEFNUMÓTUN RÖK-
RÆDD Þátttakendur í síðasta verkefni í stefnumótunar- og sviðsmyndagerð.

ADSEND MYND

Hætti við markaðssetningu í Kanada



ERLA
FRÍÐRIKSDÓTTIR

Feðginin Erla Friðriksdóttir og Friðrik Jónsson, hafa frá árinu 1991, safnað æðardúni og keypt æðardún til útflutnings. Þau reka fyrirtækið Íslenskan æðardún og hafa hug á að auka verðmætið af æðardúnum áður en varan fer úr landi með því að framleiða vörur, í stað þess að flytja dúninn út sem hrávöru. Fyrirtækið er því nú þegar farið að framleiða æðardúnssængur sem til stendur að flytja út. „Það var ástæðan fyrir því að ég fór á þetta

námskeið um að koma nýrri vöru á nýjan markað. Það var hugmyndin hjá okkur,“ segir Erla í samtali við Fréttablaðið.

Erla tók því þátt í ÚH í fyrra og segist hafa lært að semja sölukynningar, söluræður og gera samning, auk þess sem hún hafi lært ýmislegt um menningarmun. „Þannig að þetta var allt mögulegt sem viðkemur útflutningi, hvernig maður á að hefja útflutning, auka eða fara inn á nýja markaði,“ segir hún.

Erla segir að upphaflega hafi hugmyndin hjá henni verið að markaðssetja æðardúnið í Kanada, en eftir þetta námskeiði hafi hún breytt þeim áformum sínum. „Ég fór á framhald af þessu námskeiði sem gekk út á það að við fengum ráðgjafa í Kanada. Hann gerði markaðsrannsókn og hans niðurstaða varð sú að þetta væri ekki málið,“ segir Erla. Markaðurinn í Kanada myndi einfaldlega ekki henta þeim.

ÚH 25



ÍSLANDSSTOFA
PROMOTE ICELAND

Viltu ná árangri á erlendum markaði?

Skráðu fyrirtækið þitt í ÚH 25

Útflutningsaukning og hagvöxtur (ÚH) er útflutningsverkefni sem er sniðið að þörfum fyrirtækja sem stefna að útflutningi, eða hafa þegar tekið fyrstu skrefin í þá átt. Verkefnið er nú haldið 25. árið í röð.

Auk þess að öðlast mikilvæga þekkingu á erlendri markaðssetningu njóta þátttakendur í ÚH aðstoðar sérfræðinga við mótun og gerð markaðs- og aðgerðaáætlunar fyrir sókn á erlenda markað. Unnið er tvo daga í senn í hverjum mánuði yfir sjö mánaða tímabil frá október 2014 til apríl 2015.

Undanfarin ár hefur verið mikil eftirspurn eftir þátttöku í ÚH, en að hámarki 10 fyrirtæki komast inn í verkefnið á hverju ári. Fyrri umsóknarfrestur er þriðjudagurinn 7. Október, en fyrirtæki sem sækja um fyrir þann tíma njóta forgangs.

Kynntu þér málið á www.islandsstofa.is

starfi við Háskólann í Reykjavík varðandi menningarmun í viðskiptum. Við höfum verið með erlenda aðila sem hafa komið með sölu- og kynningartækni. Síðan erum við með val á umboðs- og dreifiaðilum á erlendum mörkuðum og samskipti við þá. Þar erum við með erlenda aðila til ráðgjafar,“ segir Andri.

Andri segir að yfirleitt séu þátttakendur í verkefninu með ákveðnar hugmyndir um markaðssvæði þegar þeir komi og oftast en ekki þekki menn til, hafi fengið fyrirspurnir eða lært í viðkomandi landi. „Þá er það fyrsti punkturinn til að skoða,“ segir hann. En oft verði annar markaður fyrir valinu, eða annar markhópur. „Þannig að menn mæta með mismunandi skýra sýn inn á markaðinn en oft er það þannig að menn fara héðan með skýrari sýn,“ segir Andri.

„Þetta gengur allt út á það að menn sitji þessa fundi, fá alltaf eitthvað inn í áætlunina og á milli funda hitta fyrirtæki svo ráðgjafa á okkar vegum. Þeir aðstoða þá við að vinna inn í áætlunina og heima- vinna er sett fyrir,“ segir Andri. Hann segir að allir á námskeiðinu séu þar í sömu erindum og sömu hugleiðingum sem hafi mjög mikil áhrif á andrúmsloftið hjá þeim sem taka þátt. „Menn fá tíma til að sinna þessu og engu öðru, sleppa við allt annað áreiði. En svo fara menn í hversdagsleikann þess á milli,“ segir hann.

Andri segir að í janúarlök komi hópar frá alþjóðamarkaðsnáminu í Háskóla Íslands og þeir vinni í fjögurra til sex manna hópum með hverju fyrirtæki og einbeiti sér að tilteknu fyrirtæki og það fyrirtæki vinnur með nemendum og menn skiptast á upplýsingum og skiptast á að fara í rannsóknarvinnu sem báðir aðilar græða á. „Þetta endar í apríl á að fyrirtækin kynna fyrir stýrihópi verkefnisins sína áætlun og fá til þess fyrirfram ákveðinn tíma og síðan er valin besta áætlunin sem við höfum verðlaunað á aðalfundi Íslandsstofu,“ segir Andri.

„Petta endar í apríl á að fyrirtækin kynna fyrir stýrihópi verkefnisins sína áætlun og fá til þess fyrirfram ákveðinn tíma og síðan er valin besta áætlunin sem við höfum verðlaunað á aðalfundi Íslandsstofu

Andri segir að einn stærsti kosturinn við verkefnið sé að þarna komi saman fólk úr öllum atvinnugreinum. „Og það verður svo mikill kraftur í þessum samskiptum sem aðilarnir eiga og við erum með hönnuð í fatahönnun sem er að leiðbeina þeim sem er fiskútflytjandi. Hann er að græða á því hvað hún er að þæla eða spyrja um,“ segir Andri.

Andri segir að Íslandsstofa sé í samstarfi við Gulleggjöld. „Og við höfum verið að taka inn svokölluð „wild cards“, fyrirtæki sem eru lofandi en ekki búin að sanna sig. Við höfum tekið eitt svoleiðis fyrirtæki inn en annars viljum við taka inn fyrirtæki sem eru búin að sanna sig á markaðnum á Íslandi og eru að huga að útflutningi. Það er svona vinkillinn í þessu,“ segir hann. Þá segir hann verkefnið vera gott dæmi um hvernig Íslandsstofa hefur verið að sinna því hlutverki að vera samstarfsvettvangur atvinnulífsins og jafnframt að styrkja samkeppnisstöðu íslenskra fyrirtækja við erlenda markaðs- sókn.

Verkefnið fer bæði fram á höfuðborgarsvæðinu og utan þess. „Við erum með fundi líka úti á landi sem þýðir að við erum að koma til móts við landsbyggðina upp á staðsetningu. Þá dveljum við þar í eina nótt þannig að menn hristast þar saman og það myndast eining innan hópsins sem verður sterk,“ segir Andri.



Rétta umhverfið fyrir þitt fyrirtæki

Reitir eru stærsta fasteignafélag landsins á sviði útleigu atvinnuhúsnæðis. Með vönduðu viðhaldi á eignum stuðla Reitir að fallettri ásýnd, varðveita sögu húsnæðis og skapa ímynd sem er fyrirtækinu þínu til sóma.

Reitir eru með yfir 130 eignir til leigu fyrir hvers kyns rekstur, á höfuðborgarsvæðinu, á Akureyri og í fjölda annarra bæjarfélaga.

Finndu húsnæði sem hentar þínum rekstri. Hafðu samband við Reiti í síma 579 9000 eða í reitir@reitir.is.

Kringlan 4-12

103 Reykjavík

www.reitir.is

575 9000

REITIR

Velkomin til starfa

Bílabúð Benna komin með fjögur

Benedikt Eyjólfsson í Bílabúð Benna hefur tekið yfir Opel-merkið frá BL. Eigendur bílaumboða á Íslandi segja að bíla enn sem komið er þó mjög stór hluti þeirra bíla sem selst hér á Íslandi seldur til bílaleiga. Leigurnar kaupa bílana he

VIÐTAL

Finnur Thorlacius
finnurth@frettabladid.is

Bílabúð Benna hefur tekið yfir þýska bíla-merkið Opel frá BL og mun opna gerbreyttan sýningarsal með fjölmörgum gerðum Opel-bíla um næstu helgi. Benedikt Eyjólfsson, eigandi Bílabúðarinnar, segir Bílabúðin hafi tekið yfir þjónustu og varahluti fyrir Opel í vor og síðan hafi verið ákveðið að kaupa lager og bíla af BL. Aðdragandinn sé þó mun lengri. „Við höfum unnið að þessu í tvö ár,“ segir hann.

Það er General Motors sem framleiðir Opel, en þeir framleiða líka meðal annars Chevrolet og Cadillac og fleiri bíla. Benni mun þó ekki hætta að selja Chevrolet-bíla og verður áfram með umboðið. Hann býst til dæmis við því að verða áfram með Captivu og smábílinn Spark og verður áfram með þjónustu og verkstæði.

Benni býst þó við því að vöruúrvalið hjá sér muni breytast nokkuð með tilkomu nýja umboðsins. „Opelinn er með breiðari línu, þar eru til dæmis atvinnubílar. Chevrolet er ekki með atvinnubíla,“ segir hann.

Benni segir að héðan í frá verði Opel fluttur beint inn frá Þýskalandi, en ekki í gegnum Danmörku eins og áður var. „Við vildum ekki kaupa þá í gegnum Danmörku, því við vildum bara fá lægra verð hérna heima og hafa engan milli-lið,“ segir Benni sem vonast til að geta selt bílana á um 10 prósent lægra verði en áður.

Auk Opel umboðsins er Benni byrjaður að selja Ssang Yong að nýju og verður því með fjögur umboð, í stað tveggja áður. „Við verðum áfram með Ssang Yong, Chevrolet, Opel og Porsche. „Við vorum í raun bara með tvö umboð af því að við höfum eiginlega ekkert verið að flytja Ssang Yong frá því fyrir hrún. Benni segir að bílamerkaðurinn sé vissulega að taka við sér aftur. „En kannski ekki eins mikið og við hefðum viljað allir sem erum í bílabransanum,“ segir hann.

Bjartsýnn á Opelinn

Benni er bjartsýnn á framtíð Opelins á markaðnum „Opel-merkið er á uppleið í Evrópu, sala og markaðshlutdeild hefur aukist, bílar Opel hafa komist nær öðrum þýskum lúxusbílaframleiðendum og Opel-bílar hafa sópað að sér hönnunar- og gæðaverðlaunum að undanfögnu. Opel menn vinna nú eftir plani sem þeir nefna „The Opel Comeback“ og þar virðast þeir á réttri leið ef marka má síðustu sölutölur. Opel seldi um 1.050.000 bíla í fyrra og sú tala verður nokkru hærrí í ár. „The Opel Comeback“ virðist einnig eiga ágætlega við hér á landi þar sem við hjá Bílabúð Benna höfum tekið yfir söluumboð Opel á Íslandi frá BL. Við munum um næstu helgi kynna bæði Opel-bíla sem ekki hafa sést hér á landi áður sem og bíla sem BL seldi áður. Það verður gert í gerbreyttum sýningarsal okkar á Tangarhöfða. Á meðal þeirra undirteygunda sem seldur verða hjá Bílabúð Benna eru Adam, Mokka og Insignia, en jafnframt nýjar kynslóðir af Corsa, Astra, Meriva og Zafira. Að auki mun rafmagnsbíllinn Ampera standa íslenskum kaupendum til boða. Allir voru þessir bílar reyndir í Rüsselsheim



MEÐ 130 MANNS Í VINNU

Bílabúð Benna á sér 39 ára sögu, hefur verið í stöðugum vexti frá stofnun og er ekki bara bílaumboð. „Við rekum einnig hjólarðaverkstæðið Nesdekk og opnuðum nýtt dekkjaverkstæði á Grjóthálsi og í haust verður enn eitt opnað í Garðabæ,“ segir Benedikt Eyjólfsson, eigandi fyrirtækisins. Þá er Bílaleigan Sixt hluti af Bílabúð Benna og hefur hún vaxið mjög hratt samhliða stóruaknum straumi ferðafólks hingað til lands. Nú starfa um 130 manns í öllum rekstrardeildum fyrirtækisins og fer sífellt fjölgandi með aukinni starfsemi.

og allir áttu þeir það sameiginlegt að koma skemmtilega á óvart og virtust allir góð smíð. Zafira er nú gerbreyttur bíll frá fyrri gerð, notkunarmöguleikar hans nánast endalausir og er hann nú 7 manna. Hann er með liprari bílum þessarar gerðar bíla. Minni bílarnir Corsa og Astra reyndust frábærir í akstri og himinn og haf frá þeim bílum sömu gerðar sem seldust í skipsförmum hér á árum áður, þeir eru nú af allt öðrum gæðum og akstursreynslan eftir því. Einnig verða í boði þrjár gerðir sendibíla af misjafri stærð. Þeir heita Combo, Vivaro og Movano og sá stærsti síðastnefndur

og sá minnsti fyrstnefndur. Þessa sendibíla hefur Opel þróað í samstarfi við Fiat og Renault og því hefur verið hægt að leggja meira í þróun þeirra fyrir vikið og útkoman betri bílar.

Erna Gísladóttir, forstjóri BL, segir að viðræður um kaup Bílabúða Benna á vörum sem tengjast Opel hafi byrjað í janúar. Hún vill ekki segja hvert kaupverðið var. „Við í rauninni skoðuðum hvernig staðan væri á markaðnum og vorum búin að því lengi,“ segir Erna. Hún segir að General Motors hafi viljað sameina viðskiptavinum sína. „Þeir vilja vera með færri aðila í Evrópu

en áður og þar eru auðvitað margir sem voru með Chevrolet sem eru með Opel. Þetta er svona undir einu þaki,“ segir hún. Hún segir að BL sé að hluta til að einfalda reksturinn hjá sér þegar Opel fer, en það hafi ekki verið hugsað markvisst þannig í fyrstu. „Við vorum búin að markaðssetja Opel aftur og koma þessu af stað. Þetta eru mjög flottir bílar, segir hún. Erna býst ekki við því að breytingar verði gerðar hjá BL á næstunni. „Þetta er svona „operation normal“ eins og maður segir. Ég tel svona að bílamerkaðurinn sé að fara úr engu í eitthvað,“ segir hún en bendir jafnframt á að meðalaldur bíla á Íslandi sé orðinn þrettán ár. „Við erum að verða með þeim elstu í Evrópu,“ segir hún.

Um þriðjungs aukning frá í fyrra

Ózur Lárusson, framkvæmdastjóri Bílgreinasambands Íslands, segir að bílasalan í haust hafi verið ágæt. „Það sem af er ári er 28% aukning og salan í haust er mun meiri heldur en var í fyrra og hittifyrra,“ segir

hann. Hann segir að á árunum 2012 og 2013 hafi botninn svolítið dottið úr bílasölu eftir að markaðurinn var orðinn vel mettur af nýjum bílaleigubílum. „En það er ekki raunin núna. Auðvitað hægði á en það er samt sem áður aukning í bílasölu. Núna seinni hluta ársins er hún aðallega til einstaklinga,“ segir hann. Hann segir að bílaleigurnar kaupir mjög marga bíla í apríl og byrjun maí og séu virkar á bílakaupamarkaði alveg út ágúst, þótt það hægi á kaupunum í júní.

Ózur segir að mest sé keypt af minni fólksbílum og svo jepplingum. „Jepplingar hafa sött mikið í sig veðrið hér á landi þannig að millistóri fjölskyldubíllinn hefur svolítið hopað,“ segir hann. Þá hafi sala á dýrum lúxusbílum aukist töluvert, en fólkið sem kaupir þá sé einkum fólk sem á fyrir þeim. „Það er alveg af sem áður var hér fyrir hrún þegar menn hópuðust inn í bílaumboðin og keyptu sér dýra lúxusjappa og tóku allt að láni,“ segir Ózur.

bílamerki

sala gangi betur nú en fyrst eftir bankahrunið.
Ist á vorin en einstaklingar á haustin.



“Við vildum ekki kaupa þá í gegnum Danmörku, því við vildum bara fá lægra verð hérna heima og hafa engan millilið,” segir Benni sem vonast til að geta selt bílana á um 10 prósent lægra verði en áður.

OPEL BYRJADI SEM SAUMAVÉLAFRAMLEIÐANDI



Saga Opel nær allt aftur til ársins 1862, en þá hóf stofnandi fyrirtækisins, Adam Opel, að framleiða saumavélar í gamalli hlöðu í Rüsselsheim. Þær þóttu frábærlega úr garði gerðar og fyrirtækið óx hratt og það flutti úr hlöðunni í stærra og betra húsnæði árið 1888.

Tveimur árum áður hóf Adam Opel tilraunaframleiðslu á reiðhjólum og sú framleiðsla gekk jafn vel og við fráfall Adams var Opel stærsti framleiðandi bæði saumavéla og reiðhjóla í Þýskalandi. Synir hans tóku við framleiðslunni og fyrsti billinn sem þeir framleiddu kom fram árið 1899 og var hann framleiddur í samstarfi við Friedrich Lutzmann. Samstarf þeirra entist þó ekki nema í tvö ár og til nýs samstarfs við Automobiles Darracq í Frakklandi var stofnað og framleiddir bílar undir nafninu Opel Darracq, en það entist jafn stutt. Fyrsti billinn sem hannaður var og smíðaður eingöngu af Opel kom fram árið 1902 á bílasýningu í Hamborg. Fjöldaframleiðsla hans hófst þó ekki fyrr en árið 1906. Bílar Opel voru talsvert ódýrari en keppinautanna og seldust vel. Árið 1911 brann bílaverksmiðja Opel og reist var ný og ennþá stærri og búin meiri tækni. Strax árið 1914 var Opel orðinn stærsti bílframleiðandi í Þýskalandi.

Make it matter.



Umhverfis- vænn

Minni orkunotkun,
minni umbúðir,
betri nýting.



SJÁ SKÝRSLU BUYERS LAB



Margfalt
minni
umbúðir

HP Officejet Pro X fjölnotaprentarar



Nýtt hraðamet í prentun
– allt að 70 blaðsíður á mínútu



Helmingi ódýrari í rekstri
en sambærilegir laserprentarar



Umhverfisvænn



Kynntu þér eiginleika nýju
„**HP PageWide**“ tækninnar

*Samkvæmt Guinness World Records og prófunum Buyers Laboratory LLC.

Fáðu ráðgjöf sérfræðinga Opinna kerfa við val á lausnum sem henta þínum þörfum og umhverfi.

Nánar á www.ok.is/ProX

OPIN KERFI

Sérfræðingar þér við hlið

Eyðir frítímanum í hundinn, golf og te

Andri Árnason, framkvæmdastjóri 1800 ehf., lærði viðskiptafræði við CBS í Kaupmannahöfn og hóf störf hjá fjölskyldufyrirtækinu Miðlun árið 2007. Fjölskyldan rekur einnig Tefélagið sem selur te í búðir og á veitingastaði.

SVIPMYND

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Þessa dagana fer mest af mínum tíma í að undirbúa komu 1800 og þar er allt að smella. Við erum að ráða fólk og semja við fjarskipta-fyrirtæki og önnur fyrirtæki um þessa þjónustu,“ segir Andri Árnason, framkvæmdastjóri 1800 ehf.

Andri hefur undanfarnir fjögur ár unnið að því að koma á fót fyrir-tæki sem mun sérhæfa sig í sölu á upplýsingum um símanúmer ein-staklinga og fyrirtækja.

„Við höfum stefnt að því að fara í samkeppni við 118 og nú lítur út fyrir að það sé að fara að takast,“ segir Andri. Hann bætir við að ákvörðun Póst- og fjarskipta-stofnunar í sumar, um breytt fyrirkomulag á miðlun símaskrárupplýsinga, hafi verið nauðsynlegur þáttur í að skapa rekstrargrundvöll nýja fyrirtækisins.

Andri er stúdent frá Verslunarskóla Íslands og hann lauk BS-námi í viðskiptafræði við Viðskiptaháskólann í Kaupmannahöfn (CBS) árið 2007.

„Ég á mjög góðar minningar þaðan og við kærastan reynum að heimsækja Danmörku eins oft og við getum,“ segir Andri.

Hann hóf störf hjá fjölskyldufyrirtækinu Miðlun sama ár og hann útskrifaðist. Faðir Andra,



FRAMKVÆMDASTJÓRINN Andri heldur mikið upp á Danmörku en þar átti hann heima í fjögur ár. FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

Árni Zophoníasson, stofnaði fyrirtækið árið 1983.

„Þegar ég byrjaði þar vann ég sem sölumaður en ég hef verið starfandi framkvæmdastjóri frá árinu 2010 og sinnt daglegum rekstri fyrirtækisins. Nú ætla ég í auknum mæli að færa mig yfir til

1800 og sinna uppbyggingu þess fyrirtækis.“

Andri er í sambúð með Sólrúnu Maríu Reginsdóttur, nema og flugfreyju hjá Icelandair. Spurður um áhugamál nefnir hann golf, te og 30 kílóa hund af tegundinni Golden Retriever.

FRÁBÆR DRENGUR OG HÓGVÆR



„Andri er frábær drengur í alla staði og minnir mig stundum á örlítið yngri og örlítið hávaxnari útgáfu af sjálfum mér og eigum við því vel skap saman. Ég kynntist honum þegar hann eftir áralanga baráttu náði að klófesta Sólrúnu, konuna sína, en hún er systir nr. 3 í röð fegurðarísna sem bera eftirnafnið Regins. Fyrir utan kvensmekkinn deilum við miklum og djúpum áhuga á rauðvíni og góðum mat og höfum átt mjög margar eftirminnilegar stundir saman við matarborðið og ég er nokkuð viss um að við munum einhvern tíma

opna veitingastað saman. Svona til að toppa þetta þá virðumst við einnig vera með mjög áþekkan fatasmekk og höfum oftast en ekki mætt í nánast sams konar fötum í matarboð og er okkur þá gjarnan ruglað saman ... eða þannig.“

Gunnar Már Sigfússon rithöfundur



„Ég kynntist Andra Árnasyni þegar við stunduðum nám í Kaupmannahöfn. Andri er hógvæver maður og hreykir sér ekki, oft og tíðum það hógvæver að þrátt fyrir að við tölum saman daglega þá kemst maður oft að því eftir á að hann er búinn að vera að vinna að einhverju mjög merkilegu í þó nokkurn tíma. Andri er fróðleiksful og gæddur þeim eiginleika að ná að skoða bróðurpart internetsins daglega. Hann er hafsjór af fróðleik og getur maður alltaf leitað svara hjá honum, hvort sem það er vegna nýjustu trenda í viðskiptalífinu eða nafns á götu í erlendri stórborg. Það sem Andri gerir, gerir hann vel. Hann anar ekki út í neitt og ef hann hefur ekki fundið réttu lausnina þá bíður hann þar til hann finnur hana. Andri er klár, ósérhlífinn og duglegur.“

Sigurgísli Bjarnason, veitingamaður á Snaps og Nings

„Ég á hundinn ásamt kærustunni. Hann er fjögurra og hálfars gamall og ég reyni að gefa honum eins mikla athygli og ég get. Því fylgja margir göngutúrar og mikil umönnun,“ segir Andri og heldur áfram:

„Svo reukum við fjölskyldan annað hliðarfjölskyldufyrirtæki

sem heitir Tefélagið þar sem við seljum te í áskrift og í búðir og á veitingastaði. Það fer dálítill kraftur í það líka því við hittumst tvisvar í mánuði og þökkum og veljum te fyrir næstu mánuði. Te er því dálítið stór partur af mínum frítíma.“

ÁSDÍS HALLA BRAGADÓTTIR

Það verða að eiga sér stað breytingar á næstu árum

Ásdís Halla Bragadóttir er eigandi EVU ehf., sem á og rekur meðal annars félagið Sinnnum ehf. Sinnnum sérhæfir sig í alhliða heimaþjónustu, heimahlyningu, heima-hjúkrun eða hvíldardvöl fyrir eldri borgara, fatlaða, langveika, sjúka og aðra þá sem þarfnast þjónustu til að geta búið heima við. Þá á EVA einnig Heilsumiðstöðina sem starfar í Lágmúla og á og rekur Hótel Ísland. Þannig verður veitingastaðnum góðkunna, Broadway, breytt í Lækna- og heilsumiðstöð sem verður í um 3.000 fermetra rými á neðstu hæðum hússins ásamt því sem sjúklingar geta fengið gistingu í sama húsnæði og þeir fá heilbrigðis- eða aðra velferðarþjónustu. Kjölfesta, sjóður í eigu lífeyrissjóðanna, keypti 30 prósent í EVU nýlega en félagið veltir um 800 milljónum á ári.

Ásdís ræðir um starfsemi EVU og dótturfyrirtækja í Klinki vikunnar, ásamt kostum einkareksturs í heilbrigðisþjónustu sem er oft mjög umdeildur í umræðunni. Ásdís segir að þar sem þjóðin sé að eldast fljótt muni stærri og stærri hluti af sameiginlegum sjóðum þurfa að renna í heilbrigðisþjónustu. Nauðsynlegt sé að finna nýjar leiðir til þess að bæta þjónustuna en með hagkvæmum hætti. Nýjasta þátt Klinkins þar sem rætt er við Ásdísi má nálgast á forsiðu Vísis.

klinkið

Fanney Birna Jónsdóttir
fanney@frettabladid.is



Viðtalið við Ásdísi Höllu Bragadóttur er hægt að sjá í þættinum **Klinkinu** á www.visir.is.

„Okkur finnst mjög spennandi að lækna og heilbrigðisstarfsfólk hafi val um vinnustaði og á þessum sjö árum sem eru liðin frá því að við stofnuðum EVU þá höfum við hitt marga lækna og heilbrigðisstarfsfólk sem hefur áhuga á því að gera eitthvað á eigin vegum – hafa eitthvað um vinnuna sína að segja.“

„Það verður aldrei þannig að einkaaðilar fari að gera allt það sem Landspítalinn er að gera. Alls ekki. Þetta verður bara brotabrot af þeirri starfsemi. Það er fullt af hlutum sem eiga heima inni á Landspítalanum og hann er að gera mjög vel en það eru ákveðnir hlutir sem geta allt eins verið framkvæmdir af læknum utan spítalans.“

„Við gerum ráð fyrir að sömu samningar gildi fyrir lækna sem starfa þar [hjá Heilsumiðstöðinni], til dæmis sérfræðilækna, og þá sem eru að starfa í Glæsibæ eða Domus eða Orkuhúsinu eða annars staðar þannig að Sjúkratryggingar greiði fyrir þá þjónustu sem Sjúkratryggingar hafa áhuga á og eru tilbúnar til þess að kaupa.“

„Oft þegar talað er um einkarekstur þá bregður mönnum og þeir spyrja: eiga sjúklingarnir að fara að greiða fyrir þjónustuna? Nei. Það er ekki það kerfi sem ég tala fyrir og ég held að það séu ekki margir á Íslandi sem vilja fara í þá átt.“

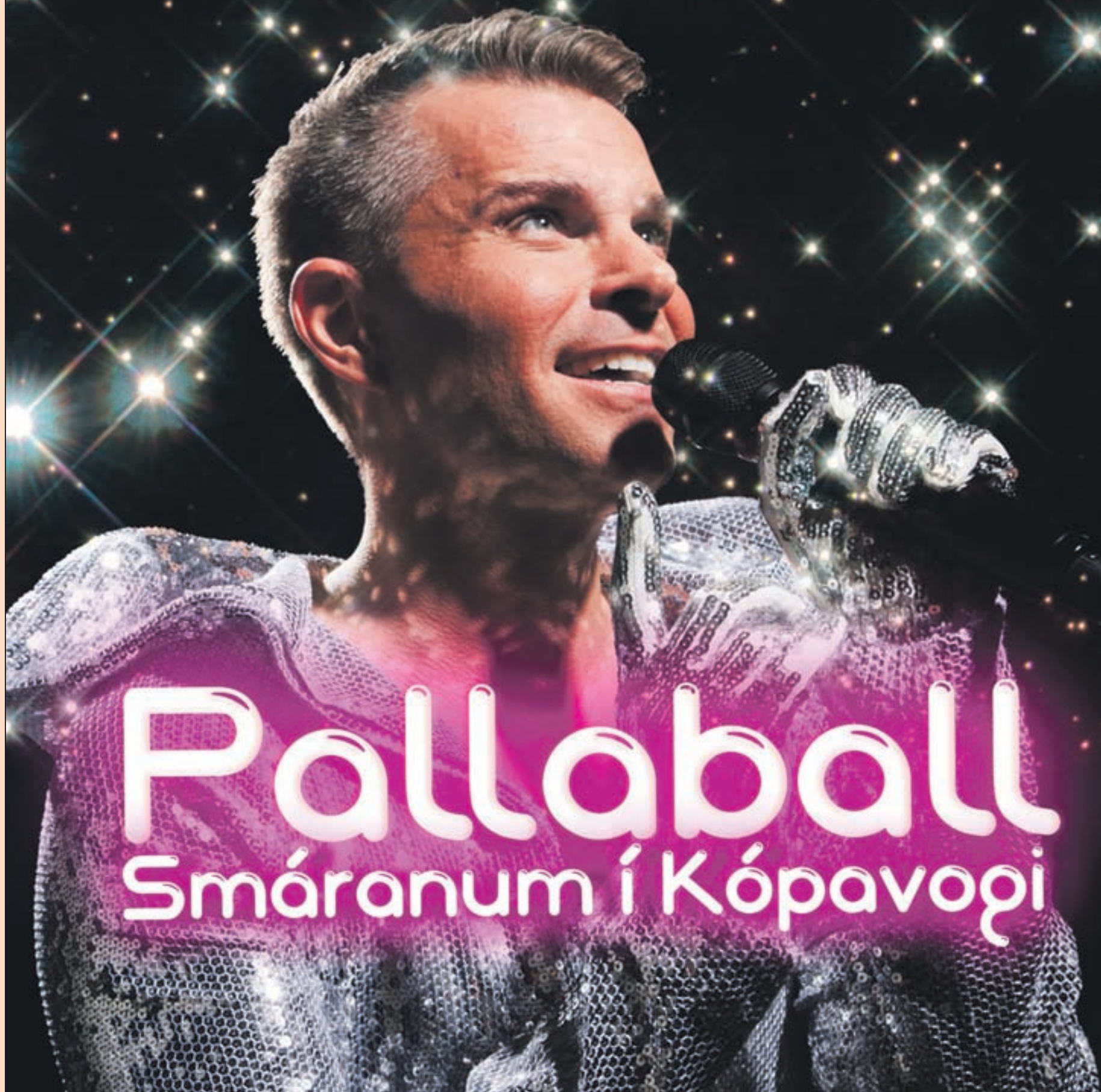


RISA STÓRT KVÖLD

#pallaball

#Pepsideildin klárast *

#Gunnar Nelson keppir í Stokkhólmi



Pallaball

Smáranum í Kópavogi

laugardagskvöldið 4. október Húsið opnar kl 22:00

Þú lætur þig ekki vanta á eitt stærsta ball ársins, ALVÖRU PALLABALL

———— *miðasala hafin á miði.is* ————

Ívilnanasamningar vegna nýfjárfestinga komnir til að vera:

Höfum við efni á afsláttunum?

Fjárfestingarsamningar stjórnvalda um ívilnanir til nýfjárfestinga hafa verið talsvert til umræðu að undanförunu. Á fyrstu sex mánuðum ársins voru þrjár slíkir samningar undirritaðir. Þeir fela í sér afslætti af opinberum gjöldum og sköttum, opinbera aðstoð upp á fleiri milljarða króna, til tveggja fyrirtækja sem stefna að útflutningi á kísilmálm og líftæknifyrirtækis sem vill vinna og flytja út efni úr örþörungum.

Sitt sýnist hverjum um ágæti þessara samninga. Sumir benda á að þeir veita þeim tíu fyrirtækjum, sem ríkið hefur samið við, sérmeðferð sem öðrum býðst ekki. Fyrirtækin greiða meðal annars fasteignaskatta sem eru allt að 50 prósentum lægri en áskilið hámarkshlutfall, einungis 15 prósent tekjuskatt og geta flutt inn vélar og byggingarefni sem eru undanþegin tollum og vörugjöldum. Aðrir segja aftur á móti að Ísland sé í samkeppni við önnur lönd sem bjóði einnig vænlega afslætti og benda á hversu mikilvæg þessi fjárfestingarverkefni eru fyrir sveitarfélög sem hafa lengi glímt við atvinnuleysi.



Markaðshornið

Haraldur Guðmundsson
haraldur@frettabladid.is

Það getur vel verið rétt að þeir hafi leikið lykilhlutverk í að laða fyrirtæki hingað til lands. Við munum þó aldrei vita hvort hlutir eins og hagstætt raforkuverð, menntað vinnuafli og nýr fríverslunarsamningur við Kína hefðu dugað.

eigu bæjarfélagsins, kynnti uppgjör sitt fyrir árið 2013. Skuldirnar námu þá 7,3 milljörðum króna og fyrirtækið hafði tapað samtals 2,8 milljörðum á fimm árum. Uppbygging athafnasvæðisins í Helgufvík hefur verið stærsti kostnaðarliðurinn í framkvæmdum Reykjaneshafnar á meðan áform um stórfellda iðnaðaruppbyggingu þar hafa ekki gengið eftir.

Nú ætla ríkið og Reykjaneshafnar að veita þeim fyrirtækjum sem vilja á svæðið alla þá afslætti sem samningarnir hljóða upp á. Það getur vel verið rétt að þeir hafi leikið lykilhlutverk í að laða fyrirtæki hingað til lands. Við munum þó aldrei vita hvort hlutir eins og hagstætt raforkuverð, menntað vinnuafli og nýr fríverslunarsamningur við Kína hefðu dugað.

Afslættirnir eru komnir til að vera eins og sést í frumvarpi Ragnheiðar Elínar Árnadóttur, iðnaðar- og viðskiptaráðherra, um ívilnanir til nýfjárfestinga á Íslandi. Því er eins gott að stjórnendur þeirra sveitarfélaga sem horfa til stóriðjuframkvæmda geri ráð fyrir þeim í sínum áætlunum og komi í veg fyrir að íbúar þeirra og fyrirtæki sem fá enga tilslökun þurfi á endanum að brúa bilið.

Minna hefur verið rætt um hvort þau sveitarfélög sem bjóða þessa afslætti hafi einfaldlega efni á að bíða í áratug eftir þeim tekjum sem þau verða af með samningunum. Þótt verkefni eigi jú að auka tekjur sveitarfélaga eins og Reykjaneshafnar og Norðurbings þá hafa þau þurft, og koma til með að þurfa, að fara í miklar fjárfestingar í nauðsynlegum innviðum til að undirbúa komu þessara fyrirtækja.

Hörmungasagan úr Helgufvík, þar sem fyrirtækið Reykjaneshöfn hefur verið skuldsett upp í rjáfur og skilað tapi síðustu ár, gefur ekki til kynna að þar sé mikið svigrúm fyrir afslætti til fyrirhugaðra kísilmálmverksmiðja United Silicon hf. og Thorsil ehf. Forsvarsmenn fyrirtækjanna undirrituðu fyrr á árinu fjárfestingarsamninga við ríkið og Reykjaneshöfn á sama tíma og Reykjaneshöfn, sem er í eigu bæjarfélagsins, kynnti uppgjör sitt fyrir árið 2013. Skuldirnar námu þá 7,3 milljörðum króna og fyrirtækið hafði tapað samtals 2,8 milljörðum á fimm árum. Uppbygging athafnasvæðisins í Helgufvík hefur verið stærsti kostnaðarliðurinn í framkvæmdum Reykjaneshafnar á meðan áform um stórfellda iðnaðaruppbyggingu þar hafa ekki gengið eftir.

Nú ætla ríkið og Reykjaneshafnar að veita þeim fyrirtækjum sem vilja á svæðið alla þá afslætti sem samningarnir hljóða upp á. Það getur vel verið rétt að þeir hafi leikið lykilhlutverk í að laða fyrirtæki hingað til lands. Við munum þó aldrei vita hvort hlutir eins og hagstætt raforkuverð, menntað vinnuafli og nýr fríverslunarsamningur við Kína hefðu dugað.

Afslættirnir eru komnir til að vera eins og sést í frumvarpi Ragnheiðar Elínar Árnadóttur, iðnaðar- og viðskiptaráðherra, um ívilnanir til nýfjárfestinga á Íslandi. Því er eins gott að stjórnendur þeirra sveitarfélaga sem horfa til stóriðjuframkvæmda geri ráð fyrir þeim í sínum áætlunum og komi í veg fyrir að íbúar þeirra og fyrirtæki sem fá enga tilslökun þurfi á endanum að brúa bilið.



Er erlendum fyrirtækjum fært verslunarrými á silfurfati?



Sköðun
Aðalheiður Héðinsdóttir
forstjóri Kaffitárs

Þjónusta við ferðamenn er ein mikilvægasta atvinnugrein á Íslandi. Um Flugstöð Leifs Eiríkssonar fara yfir þrjár milljónir farþega og spáð er mikilli fjölgun. Ferðamannastraumurinn er ný auðlind sem skapar miklar tekjur fyrir þjóðarþúfið.

Trúlega er eitt besta verslunarrými á Íslandi í flugstöðinni á Miðnesheiði. Margvíslegar viðurkenningar eru til vitnis um að rekstraraðilar hafa staðið sig vel. Þrátt fyrir það og nýlegar innréttingar í brottfararsal stendur til að rífa allt niður og fá nýja aðila í flugstöðina.

Isavia efndi í vor til samkeppni um leigurémi í flugstöðinni. Í Hörpu var fyrirkomulag keppinnar kynnt og þótti fulltrúum íslenska ríkisins tilhlýðilegt að kynningin færi fram á ensku. Samkeppnislýsingin, tilboð, fylgigögn og formleg samskipti – allt á ensku.

Reglur evrópska efnahagssvæðisins segja að öll tungumál séu jafn réthá innan EES. Íslenska er ekki undantekning. Að velja ensku veikir samkeppnisstöðu íslenskra fyrirtækja. Ef ekki, þá má með gagnrökum segja að það veiki ekki samkeppnisstöðu erlendra fyrirtækja að tungumál samkeppinnar sé íslenska.

Leynd hvílir yfir ferlinu

Fyrirtæki mínu hefur verið tilkynnt að það sé ekki fyrsti valkostur þegar kemur að samningaviðræðum við Isavia. Ég óskaði eftir upplýsingum um hverjir tóku þátt í samkeppninni, sundurliðun stigagjafar og við hvað var stuðst við stigagjöf.

Svar barst á ensku: Eingöngu stigagjöf Kaffitárs, engar skýringar, enginn samanburður, óskiljanleg samhengislaus stigagjöf.

Ég sætti mig við að verða undir í samkeppni, en ekki að leikreglur í svo mikilvægri keppni séu bæði óskýrar og ógegnsæjar. Leynd skapar tortryggni, ýtir undir tilfinningu um að ekki sé farið að settum reglum og eitthvað þurfi að fela. Trúverðugleika skortir í þessari samkeppni. Jafnvel Samtök iðnaðarins mega ekki sjá samkeppnislýsinguna. Hvað þolir ekki dagsbirtu?

Eftir samtöl við marga sýnist mér að til standi að gera stóran samning við alþjóðlegt stórfyrirtæki sem rekur tæplega þrjú þúsund verslanir og sérhæfir sig í rekstri í flugstöðvum. Frá þessu á ekki segja fyrir en samningar eru undirritaðir. Þá á ekki að gefa skýringar.

Ég tel mikilvægt að fyrirtæki sem stunda rekstur í Flugstöð Leifs Eiríks-

sonar séu íslensk og það sé skamskýni þegar fulltrúar ríkisins halda fram að slíkt skipti engu máli. Alþjóðleg stórfyrirtæki greiða skatta þar sem þeir eru lægstir og það skapar þeim samkeppnisforskot.

Horft framhá heildarhagsmunum

Íslensk fyrirtæki greiða skatta á Íslandi. Kaffitár framleiðir nánast allar vörur sínar á Íslandi, kaffi jafnt sem kruður. Öll hönnun, markaðsefni, vinna iðnaðarmanna, þjónusta er veitt af þeim sem hér búa. Margfeldisáhrifin eru augljós og þessi fyrirtæki greiða skatta á Íslandi.

Í samkeppnislýsingunni er klifað á íslenskum áherslum, ferðamaðurinn á að skynja að hann sé kominn til Íslands og kynnist því besta sem Ísland hefur upp á að bjóða. Að sækjast eftir alþjóðlegu stórfyrirtæki til að koma þessum skilaboðum á framfæri er grátbroslegt. Slíkt þjónar ekki hagsmunum Íslands eða skattgreiðenda. Íslensk fyrirtæki eru fullfær um að koma íslenskum áherslum á framfæri. Ef rétt reynist, er það soun að

þæra erlendu stórfyrirtæki á silfurfati þessa verðmætu auðlind sem ferðamaðurinn er. Hvað ef auðlindin væri fiskurinn úr sjónum?



Ég sætti mig við að verða undir í samkeppni, en ekki að leikreglur í svo mikilvægri keppni séu bæði óskýrar og ógegnsæjar.

Vörugjöld og vondir kaupmenn

Auður Jóhannesdóttir
framkvæmdastjóri Lifa ehf.

Hin hliðin



Ég heiti Auður og ég er kaupmaður. Ég hef verið kaupmaður í tæp tíu ár og reyni að skammast mín ekkert sérstaklega fyrir það.

Það er gaman að versla og stunda viðskipti og ég legg mig fram um að veita góða þjónustu og eiga ánægjuleg samskipti við viðskiptavinina mína jafnt sem birgja með langtímahagsmunum að leiðarljósi. Það er nefnilega ekkert vit í viðskiptum sem ekki innifela ágóða fyrir alla hlutaðeigandi. Ef hallar óeðlilega á einhvern aðila er ljóst að viðskiptunum verður ekki haldið áfram lengur en það tekur þann sem ber skarðan hlut frá borði að finna hagkvæmari valkost.

Þess vegna er mér fyrirmunað að skilja hversu vinsælt það virðist á Íslandi að láta líkt og við lifum enn á tímum Jóns Hreggviðssonar þegar kaupmenn höfðu einkaleyfi á verslun á sínu svæði. Ef marka má orðræðuna mætti trúá að fátt hafi breyst síðan þá. Við kaupmenn mökum krókinn og lifum hátt á svita og blóði íslenskrar alþýðu og núna stefnum við víst á að stinga niðurfelldum vörugjöldum og lækkun á virðisaukaskatti beint í gulli hlaðnar pyngjurnar, eða hvað? Það hefur verið baráttumál íslenskrar verslunar til fjölda ára að afnema vörugjöld sem eru ógegnsæ, skekkja samkeppnishæfi íslenskra fyrir-

tækja í alþjóðlegu samhengi og eru furðulega samræmislaus sbr. þá staðreynd að láréttar brauðristar bera vörugjöld en ekki lódréttar. Ég held að kaupmenn hafi einmitt fagnað manna hæst þegar ríkisstjórnin kynnti áform sín um afnám vörugjalda og hlakki til að lækka verð. Við erum nefnilega fyrir löngu búnir að átta okkur á því að íslenskir neytendur eru langt í frá óupplýstir og fyrir löngu hættir að láta bjóða sér maðkað mjöl.

Það má svo alveg velta því fyrir sér hversu farsælt það er fyrir verslunina að svona ákvarðanir taki gildi eftir einhverja mánuði, það er erfitt að sjá fyrir sér annað en að

verslunin þurfi að taka á sig vörugjöldin á þeim munum sem þegar er búið að framleiða eða flytja til landsins því að neytendur eru ekki fífl og þeir kaupa ekki vöru í dag sem þeir vita að verður á lægra verði eftir áramót, en það er víst heldur ekki í tísku að huga að aðlögunartíma viðskiptalífsins vegna stjórnvaldsákvarðana.

Hvað sem því líður þá legg ég til að við hættum að láta eins og við búum enn á nítjándu öldinni, Ísland sé einangrað og að hér gildi önnur samkeppnislögmál en annars staðar í hinum frjálsa heimi. Góðar stundir og gleðilega vörugjaldalaus verslun.

Seðlabanki Litháens hefur samþykkt söluna og því tók Invalda LT AB við eignarhaldi félagsins í gær en það er skráð í Kauphöllina í Vilnius:

MP banki selur MP Pension Fund Baltic

MP banki hefur selt dótturfélag sitt í Litháen, MP Pension Fund Baltic, fjárfestingafélaginu Invalda LT AB. Söluverð er 3,3 milljónir evra, sem jafngildir um 508 milljónum króna. Þetta kemur fram í tilkynningu frá bankanum.

MP Pension Fund Baltic er sérhæft lífeyrissjóðafyrirtæki í Litháen sem býður afurðir á sviði lífeyrissparnaðar þar í landi. MP banki segist ekki stefna á frekari vöxt í Litháen, auk þess sem takmörkuð samlegð er í rekstri félags-

anna. Því hafi verið tekin stefnumarkandi ákvörðun um að selja félagið á þessum tímamarki.

Seðlabanki Litháens hefur samþykkt söluna og tók Invalda LT AB við eignarhaldi félagsins í gær. Í tilkynningu bankans segir að LT AB sé eitt af leiðandi fjárfestingarfélögum í Litháen og hefur félagið verið skráð í Kauphöllinni í Vilnius frá árinu 1995. Prime Investment var ráðgjafi MP banka við söluna.

Sigurður Atli Jónsson, forstjóri

„Í dag eru viðskiptavinir um 62.000 talsins og eignir í stýringu um 90 milljónir evra.“

MP banka, segist stoltur af þeim árangri sem náðst hefur frá stofnun félagsins.

„Við erum mjög stolt af upp-

byggingu MP Pension Fund Baltic og þeim árangri sem náðst hefur frá stofnun félagsins árið 2007. Í dag eru viðskiptavinir um 62.000 talsins og eignir í stýringu um 90 milljónir evra. Grundvöllur fyrir frekari vexti félagsins er því góður. Það hefur verið ánægjulegt að starfa með stjórnendum og starfsmönnum MP Pension Fund Baltic og við óskum nýjum eigendum alls hins besta við frekari uppbyggingu félagsins,“ segir Sigurður.



FORSTJÓRINN Sigurður Atli Jónsson segir viðskiptavini MP Pension Fund Baltic nú vera um 62 þúsund talsins.



Erfiðara að falsað seðilinn:

Nýr 10 evra seðill í umferð

Notkun á nýjum 10 evra seðli er nú hafin en á næstu tveimur vikum verður 4,3 milljörðum slíkra seðla komið í umferð í álfunni.

Seðillinn minnir á þann gamla þar sem hönnunin er sött í gríska goðafræði. Öryggisatriði hafa verið eflað svo erfiðara sé að falsað seðilinn, auk þess að seðillinn er prentaður á slitsterkari pappír. Hann er nú kominn í umferð í öllum þeim átján aðildarríkjum Evrópusambandsins sem nota evru sem gjaldmiðil.

Nýr 5 evra seðill var settur í umferð á síðasta ári. Til stendur að endurnýja alla evruseðla á komandi árum, en til eru 5, 10, 20, 50, 100, 200 og 500 evra seðlar.



GAGNRÝNDUR Yngve Slyngstad, forstjóri Norska olíusjóðsins. MYND/AFP

Fjárfestingar orka tvímælis:

Forstjórinn sætir gagnrýni

Yngve Slyngstad, forstjóri Norska olíusjóðsins, sætir nú mikilli gagnrýni heima fyrir en komið hefur í ljós að hann hefur staðið í umtalsverðum persónulegum fjárfestingum sem sérfræðingar segja orka tvímælis.

Olíusjóðurinn er einn stærsti fjárfestingarsjóður heims sem er í ríkiseigu og meðal annars hefur sjóðurinn fjárfest í flugfélögum SAS og Ryanair. Nú hefur hins vegar komið á daginn að Slyngstad á sjálfur hlutabréf fyrir um 600 þúsund norskar krónur í norska flugfélaginu Norwegian sem er í harðri samkeppni við hin félögin tvö.

Prófessor við norska viðskiptaháskólann segir í samtali við norska ríkisútvarpið að þessi staða Slyngstads skjóti skökku við og fleiri fjármálasérfræðingar hafa gagnrýnt forstjórnann eftir að málið komst upp.

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

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



Isavia

Það þarf mikil umsvif og fleiri hundruð starfsmenn til að tryggja öryggi á öllum flugvöllum landsins og sjá um leiðsögu á 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 fólki 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 stöðir 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.

VIÐ VILJUM KYNNAST ÞÍNU FYRIRTÆKI BETUR

vörður

32 MILLJARÐA MÍNUS

Tekjurnar námu 796 milljörðum

Tekjuafkoma hins opinbera var neikvæð um 32 milljarða króna árið 2013 eða um 1,7 prósent af landsframleiðslu. Til samanburðar var tekjuafkoman neikvæð um 65,2 milljarða króna árið 2012 eða um 3,7 prósent af landsframleiðslu. Tekjur ríkisins námu tæpum 796 milljörðum króna og jukust um 55 milljarða króna milli ára eða um 7,4 prósent. Útgjöldin voru 828 milljarðar króna og jukust um 22 milljarða króna milli ára eða 2,7 prósent en hlutfall þeirra af landsframleiðslu var 44,2 prósent.



18.09.2014 Meginástæða þess að vaxtabætur eru að lækka er ekki sú að verið sé að skerða réttindi. Meginástæðan er sú að laun eru að hækka, nettóeign er að hækka og kjör lántakenda eru að skána. Það er meginástæðan. Vilji menn halda óbreyttri vaxtabótáhræð þarf að stórauka réttindin í vaxtabótakerfinu.

Bjarni Benediktsson, fjármála- og efnahagsráðherra.



38 MILLJÓNA PUNDA SEKT

Barclays sektaður

Breski bankinn Barclays hefur verið sektaður um 38 milljónir punda, jafnvirði um 7,5 milljarða króna, fyrir að hafa stefnt fjármunum viðskiptavina bankans í hættu með því að hafa ekki haldið fjármunum viðskiptavina sinna nægilega aðskildum frá öðrum eignum. BBC greinir frá því að þetta sé hæsta sekt sem breska fjármálaeftirlitið hefur beitt vegna brots af þessu tagi.

STJÓRNARMAÐURINN

Fimm dagar og 630 þúsund krónur

Stjórnarmaðurinn staðnæmdest við orð Huga Halldórssonar, framkvæmdastjóra Stórveldisins, í Viðskiptablaðinu nú í vikunni. Hugji kvartaði þar undan því að þurfa að stofna einkahlutafélög í gríð og erg vegna endurgreiðslna frá stjórnvöldum á kostnaði við innlenda framleiðslu á afþreyingarefni.

MÖGULEGT er að stjórnarmaðurinn nálgist málið frá öðru sjónarhorni en Hugji, en orð hans verðskulda þó athygli. Í huga þess sem þetta ritar er sjálfsgagt að sérstakt félag sé stofnað utan um framleiðsluverkefni hverju sinni, enda er það hreinlega bókhaldslega og ætti ef allt væri eðlilegt ekki að vera mikil hindrun.

VANDAMÁLID er hins vegar sá kostnaður og fyrirhöfn sem fylgir því að stofna einkahlutafélög á Íslandi. Ekki einungis þurfa stofnendur að geta reitt fram 500 þúsund krónur í lágmarkshlutfé, heldur þurfa þeir einnig að greiða ríflega 130 þúsund krónur í óafturkræft skráningargjald. Því til viðbótar þurfa þeir svo að biðja í þrjá til fimm daga eftir því að félagið verði starfhæft.

Í tilvik Huga, sem segist stofna að meðaltali um þrjú félög á ári, er um að ræða um tvær milljónir króna á ári og allt að þrjár vinnuvikur í biðtíma. Tíma og fé er betur varið í annað.

STJÓRNARMAÐURINN þekkir ágætlega til í Bretlandi. Kostnaður við að stofna enskt limited-félag er rétt tæpar tvö hundruð íslenskar krónur, og félagið er klappað og klárt á tveimur til þremur vinnustundum. Danir, sem við Íslendingar höfum lengi haft að fyrirmynd í viðskiptalöggjöfinni, hafa einnig horfið frá villu síns vegar og frá 1. janúar hefur verið hægt að stofna félög þar sem upphafshlutfé er ein dönsk króna.

REGLUR um lágmarkshlutfé eiga rætur að rekja til hugmynda um vernd kröfuhafa, sem alltaf eigi að geta treyst því að lágmarksfé sé á reikningum félagsins. Sú hugmynd gengur hins vegar ekki upp, enda heimilt að eyða þessum 500 þúsund krónum í rekstur félagsins daginn eftir að það er stofnsett. Viðsejendur eiga einnig að kunna fótum sínum forráð, enda ganga menn sjálfviljugir til samninga við félög með takmarkaða ábyrgð.

ERFITT ER ÞVÍ að sjá að reglur um lágmarkshlutfé geri nokkuð annað en að skapa aðgangshindrun fyrir hugmyndaríka en félitla frumkvöðla.

Á Íslandi er allt í tisku sem tengja má við nýsköpun, líkt og ríkisstjórnin kveikti á í stefnuskrá sinni þar sem hún lofaði að leggja sérstaka áherslu á „vöxt útflutningsgreina, nýsköpun og nýtingu vaxtartækifæra framtíðarinnar“. Þá ætlaði ríkisstjórnin að beita sér fyrir „endurskoðun regluverks atvinnulífsins með einföldun og aukna skilvirkni að leiðarljósi“.

HVERNIG VÆRI ÞÁ að hætta öllum útdúrum um kísilverksmiðjur og annars konar ríkisstyrkta „nýsköpun“, og gera frumkvöðlum kleift að stofna hlutafélög utan um hugmyndir sínar sem tilbúin yrðu samstundis, þar sem hlutfé væri ein króna og skráningargjald ekkert. Leyfum svo frumkvöðlunum að gera sitt. Það væri nýsköpun í íslenski pólitík.



HÁSKÓLINN Í REYKJAVÍK
REYKJAVIK UNIVERSITY



Kísilhreinsun og sólarorkuvæðing heimsins: Er Ísland að komast á kortið?

Ráðstefna í Háskólanum í Reykjavík 26. september kl. 13:15 í stofu V101.

Fundarstjóri: Þorsteinn Ingi Sigfússon, forstjóri Nýsköpunarmiðstöðvar Íslands

13.15 Ráðstefna sett

Ari Kristinn Jónsson, rektor HR.

13:20 Um sólarorku og sólarhlöð

Halldór G. Svavarsson, dósent við tækni- og verkfræðideild HR.

13:40 Framleiðsluferli kísils

Guðrún Sævarsdóttir, forseti tækni- og verkfræðideildar HR.

14:00 Hreinsun kísils

Alain Turenne, tæknilegur framkvæmdastjóri Silicor Materials Inc.

14:20 Kaffihlé

14:40 Framleiðsla sólar kísils á Íslandi

Clemens Hofbauer, rekstrarstjóri Silicor Materials Inc.

15.00 Kísill og sólarhlöð

Lars Arnberg, prófessor við NTNU, Norwegian University of Science and Technology.

15:20 Um umhverfisáhrif og starfsleyfi

Aðalbjörg Birna Guttormsdóttir, verkefnastjóri hjá Umhverfisstofnun.

15.40 Mikilvægi menntunar á sviði orkumála fyrir Ísland

Halla Hrund Logadóttir, framkvæmdastjóri Iceland School of Energy við HR

15.50 Pallborðsumræður

Þorsteinn Ingi Sigfússon, forstjóri Nýsköpunarmiðstöðvar Íslands

Teresa Jester, CEO Silicor Materials

Bjarni Bjarnason, forstjóri Orkuveitu Reykjavíkur

Guðni Jóhannesson, orkumálastjóri

Guðrún Sævarsdóttir, forseti tækni- og verkfræðideildar HR

16:20 Ráðstefnulok

Allir velkomnir. **Vinsamlega skráið þátttöku á hr.is/kisill**



Háskólinn í Reykjavík fagnar því í ár að 50 ár eru liðin frá stofnun Tækniháskóla Íslands sem sameinaður var HR árið 2005. Hluti af hátíðarhöldunum er opin fyrirlestraröð í HR þar sem fræðimenn fjalla um rannsóknir á kjarnasviðum háskólans: tækni, viðskiptum og lögum.