

# MARKAÐURINN

Miðvikudagur 7. júní 2017

22. tölublað | 11. árgangur

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL



**ROLEX**  
OYSTER PERPETUAL  
GMT-MASTER II  
IN 18 CT WHITE GOLD

**MICHELSEN**  
ÚRSMÍÐIR  
Laugavegur 15 - 101 Reykjavík  
511 1900 - www.michelsen.is



## Skúli til Asíu á næsta ári

Skúli Mogensen segir gríðarlega aukningu í ferðamannastraumi frá Asíu verða með beinu flugi þangað. Alþjóðlegur tengiflugvöllur nauðsynlegur til að koma í veg fyrir hrun ef einn markaður bregst. Umræða um Hvassahraun tafið uppbyggingu í Keflavík. »4



»2  
**Ekki sótt stjórnarfund í tvo mánuði**  
Jakob Ásmundsson hefur ekki sótt stjórnarfund Arion banka eða tekið þátt í öðrum stjórnarstörfum í meira en tvo mánuði vegna skoðunar Kaupskila, dótturfélags Kaupþings, sem á 58 prósentu hlut í bankanum, á óhæði hans sem stjórnarmanns.

»2  
**Norðurlál tapaði 2,5 milljörðum**  
Álver Norðurláls á Grundartanga var rekið með 21,2 milljóna dala tapi í fyrra, jafnvirði 2,4 milljarða króna, og er um að ræða verstu afkomu í 19 ára sögu fyrirtækisins.

»6  
**Glimir við skort á trúverðugleika**  
„Auk þess næst trúverðugleiki aðeins ef maður stendur við loford sín, og þar sem Seðlabanki Íslands hefur í sögulegu samhengi ekki staðið við sitt kemur það varla á óvart að trúverðugleiki hans sé lítil.“



## SJÓNMAELINGAR ERU OKKAR FAG

Tímá pantanir:  
Optical Studio í Leifsstöð, 4250500  
Optical Studio í Smáralind, 5288500  
Optical Studio í Keflavík, 4213811

**Optical Studio**  
SMÁRALIND • LEIFSSTÖÐ • KEFLAVÍK

KEFLAVÍKUR

## Hagnaður Fontana meira en þrefaldaðist í fyrra

Badstaðurinn Laugarvatn Fontana var rekinn með 90,8 milljóna króna hagnaði í fyrra og var afkoman þá þrefalt betri en árið á undan. Tekjur fyrirtækisins námu 372 milljónum samanborið við 235 milljónir árið 2015.

Þetta kemur fram í nýjum ársreikningi Laugarvatns Fontana ehf. sem var opnað í júlí 2011. Um er að ræða badstað og verslun sem eru byggð í kringum náttúrulegt gufubað á lóð fyrirtækisins. Fontana er í eigu Gufu ehf. og er dótturfélag Icelandair Group, Flugleiðahótel ehf., stærsti eigandi móðurfélagsins með 32 prósent. Þar á eftir kemur dótturfélag Bláa lónsins, Íslenskar heilsulindir, með 19,1 prósent.

Í árslok 2016 átti Fontana eignir upp á 105 milljónir en skuldaði 137 milljónir. Eigið féð fyrirtækisins var því neikvætt um 31 milljón króna. Badstaðurinn var í fyrsta sinn rekinn með hagnaði árið 2015. – hg



Laugarvatn Fontana var opnað sumarið 2011. FRÉTTABLAÐIÐ/PJETUR



**372**  
milljóna velta var hjá badstaðnum í fyrra.

Magnea Þórey Hjálmaradóttir er stjórnarformaður Laugarvatns Fontana.

### MARKAÐURINN

ÚTGÁFUFLAG 365 miðlar ehf., Skaftahlíð 24, 105 Reykjavík, sími 512 5000

Netfang ritstjorn@markadurinn.is | Sími 512 5000 | Fax 512 5301

Ritstjóri Hörður Ægisson hordur@frettabladid.is

Ábyrgðarmaður Kristín Þorsteinsdóttir

Netfang auglýsingadeildar auglysingar@markadurinn.is Veffang visir.is

## Hótel fasteignin Skúlagarður í Kelduhverfi

Til sölu er helmingshlutur eða meira í Skúlagarði fasteignafélagi ehf. Í fasteignum félagsins, sem samtals eru 947 fm að stærð, er rekið 17 herbergja hótél búið nýlegum herbergjum sem öll eru með baði. Auk þess er veitingarými með góðu eldhúsi og aðgengi að 233 fm samkomusal.

Lóðin er mjög stór eða 13.732 fm sem býður upp á mikla stækkunarmöguleika. Á lóðinni er m.a. starfsmannabústaður.

Hótelið mun væntanlega styrkja mjög stöðu sína þegar nýr Dettifossvegur er fullbúinn.



### Frekari upplýsingar veita:

Gunnar Svavarsson, gunnar@kontakt.is  
Guðni Halldórsson, gudni@kontakt.is

Viðskiptatækifæri á [www.kontakt.is](http://www.kontakt.is)

# KONTAKT

Fyrirtækjaráðgjöf

Suðurlandsbraut 30 • Sími: 414 1200

globalM&A Iceland



Norðurál hefur rekið álverið á Grundartanga frá júní 1998. FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN

## Versta afkoma álvers Norðuráls frá upphafi

Álver Norðuráls á Grundartanga var rekið með um 2,4 milljarða króna tapi í fyrra. Tekjur fyrirtækisins drógust saman enda álverð ekki verið lægra síðan 2003. Forstjórinn bendir á að verðið hafi hækkað um 20 prósent frá áramótum.

Álver Norðuráls á Grundartanga var rekið með 21,2 milljóna dala tapi í fyrra, jafnvirði 2,4 milljarða króna, og er um að ræða verstu afkomu í nitján ára sögu fyrirtækisins. Tekjur álversins drógust saman um ellefu prósent og bendir Ragnar Guðmundsson, forstjóri Norðuráls, á að álverð hafi í fyrra ekki verið lægra síðan 2003.

„Áliðnaðurinn einkennist af sveiflum í verði og erum við því ekki óvön að sjá það sveiflast upp og niður. Við erum líka að sjá áhrifin af sterkari krónu og launahækkanir hér hafa verið mun meiri en í nágrennalöndum og launakostnaður því aukist,“ segir Ragnar.

Forstjórinn bendir á að álverð hafi hækkað um 20 prósent frá meðalverðinu í fyrra. Tonn af áli hafi í gær kostað um 1.918 dali en að meðaltali um 1.600 dali í fyrra.

„Frá síðasta ári hefur krónan styrkst enn þá meira og launahækkanir eru enn þá töluvert miklar. Þetta er hluti af skýringunni á

Áliðnaðurinn einkennist af sveiflum í verði og erum við því ekki óvön að sjá það sveiflast upp og niður.

Ragnar Guðmundsson, forstjóri Norðuráls



afkomunni í fyrra þar sem stóra myndin er tekjurnar.“

Tekjur álversins í fyrra námu 516 milljónum dala, eða 58 milljörðum króna miðað við gengi krónunnar í lok árs, og drógust saman um 65 milljónir dala milli ára. Rekstrar-kostnaður lækkaði einnig eða úr 476 milljónum dala árið 2015 í 450 milljónir. Álverið á Grundartanga

hefur ekki skilað tapi síðan árið 2009 þegar afkoman var neikvæð um 3,2 milljónir dala. Árið 2015 skiluðu framleiðsla og útflutningur á áli fyrirtækinu hagnaði upp á 46 milljónir dala og 82,7 milljónir árið 2014. Síðastliðin tíu ár hefur afkoman þó ekki verið betri en árið 2008 þegar álverið var rekið með 164 milljóna dala hagnaði.

Hagnaður fyrir skatta og fjármagnsliði nam 26 milljónum dala í fyrra samanborið við 63 milljónir árið 2015. Eigið fé félagsins var jákvætt um 375 milljónir í árslok 2016 samanborið við 397 milljónir á sama tíma árið á undan.

Stjórn Norðuráls Grundartanga ehf. félagsins samþykkti í apríl að greiða móðurfélaginu Norðuráli ehf. 60 milljóna dala arð vegna rekstursins í fyrra. Norðurál ehf. er í eigu kanadíska álfyrirtækisins Century Aluminum og hefur ekki skilað inn ársreikningi til ársreikningaskrár ríkisskattstjóra fyrir árið í fyrra.

haraldur@frettabladid.is

## Ekki sótt stjórnarfundi frá því í mars

Jakob Ásmundsson, sem var kjörinn stjórnarmaður í Arion banka á aðalfundi 9. mars síðastliðinn, hefur ekki sótt fundi stjórnar bankans eða tekið þátt í öðrum stjórnarstörfum í meira en tvo mánuði vegna skodunar Kaupskila, dótturfélags Kaupþings sem á 58 prósent hlut í bankanum, á óhæði hans sem stjórnarmanns. Ráðist var í þá skodun eftir að Kaupskilum barst fyrirspurn frá Fjármálaeftirlitinu (FME) um hvort Jakob kynni að vera háður stjórnarmanndóm vegna mögulegra fyrri tengsla hans við Kaupþing, samkvæmt heimildum Markaðarins.

Reynir Karlsson, stjórnarformaður Kaupskila, segir í samtali við Markaðinn að slík fyrirspurn hafi borist í lok marsmánaðar en vill þó ekki staðfesta að hún hafi komið frá FME. Í kjölfarið hafi Kaupskil beint því til Jakobs að hann myndi ekki sinna stjórnarstörfum á meðan farið væri í frekari vinnu á fyrra mati félagsins um að hann væri óháður stjórnarmaður. Jakob sótti meðal annars ekki fund stjórnar Arion banka 12. maí síðastliðinn þegar stjórnin samþykkti ársreikning bankans fyrir fyrsta ársfjórðung. Reynir segir hins vegar að þeirri vinnu Kaupskila sé nú lokið og að niðurstaðan hafi verið sú hin sama og áður um að Jakob væri óháður Kaupþingi. Hann muni því sækja næsta fund stjórnar Arion banka.



Kaupþing á 58 prósent í Arion gegnum Kaupskil. FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR



Jakob Ásmundsson, stjórnarmaður í Arion banka

Jakob var forstjóri Straums fjárfestingarbanka á árunum 2013 til 2015 en þar áður starfaði hann sem fjármálastjóri eignaumsýslufélagsins ALMC (gamla Straums). Hann var á meðal nokkurra fyrrverandi lykilstjórnenda ALMC sem fengu hundruð milljóna króna hver í sinn

hlut þegar félagið greiddi samantlag út yfir þrjú milljarða í bönusa til starfsmanna í desember 2015. Hluthafar ALMC eru ýmsir erlendir fjárfestingarsjóðir og fjármálafyrirtæki, meðal annars Goldman Sachs, en bankinn var fimmti stærsti hluthaf félagsins í árslok 2016 með tæplega sjö prósent hlut. Félag í eigu Goldman Sachs var sem kunnugt er í hópi stórra kröfuhafa í Kaupþingi sem keyptu samanlagt 29,2 prósent hlut í Arion banka fyrr á þessu ári.

hordur@frettabladid.is

unicef 

# Vertu með!

Heimforeldrar UNICEF eru hópur af fólki sem bætir líf barna á hverjum degi.

Horfðu á frábæra skemmtidagskrá á degi rauða nefsins á RÚV föstudaginn 9. júní kl. 19:40 og sjáðu hvernig þú getur gert heiminn betri.

Smelltu þér inn á [unicef.is](http://unicef.is) og sjáðu hvað er í gangi.

#heimforeldri

[unicef.is](http://unicef.is)

**DAGUR  
RAUÐA  
NEFSINS**

09/06/17

 **vodafone**

LINDEX

 **KVKA**



„Margir spáðu að Bandaríkjaflugíð yrði okkar banabiti en það hefur hins vegar haft þveröflug áhrif,“ segir Skúli Mogensen, stofnandi og forstjóri WOW air. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

# Asía mótspil við aukinni samkeppni

Skúli Mogensen sér fram á gríðarlega aukningu í ferðamannastraumi frá Asíu til Íslands þegar WOW air hefur beint flug þangað á næsta ári. Alþjóðlegur tengiflugvöllur nauðsynlegur til að koma í veg fyrir hrun ef einn markaður bregst. Erlendir og innlendir fjárfestar sýna flugfélaginu stöðugan áhuga.

Hörður  
Ægisson  
hordur@frettabladid.is



**S**kúli Mogensen, forstjóri og stofnandi WOW air, segir að flugfélagið muni hefja beint flug til Asíu á næsta ári. „Þegar það gerist munum við sjá, rétt eins

og gerðist þegar við höfum beint flug til Kaliforníu, gríðarlega aukningu þaðan í ferðamannastraumi til Íslands. Ég get fullyrt það.“

Í viðtali við Markaðinn segir Skúli að félagið vinni nú að því að ákveða hvaða áfangastaðir í Asíu verði fyrir valinu en hann er þeirrar skoðunar að beint flug þangað skipti sköpum fyrir WOW air eigi það að lifa af aukna samkeppni í flugi yfir hafíð. Grundvallarskilning vanti á þeirri ógn innan stjórnsýslunnar sem einblíni nær alfarið á komu ferðamanna til Íslands í stað þess að skoða tækifærin sem séu fölgín í því að búa til fyrirmyndar alþjóðlegan tengiflugvöll sem gæti tryggt stöðugleikann í ferðamannastráum til og frá Íslandi og komið í veg fyrir skyndilegt hrun sökum þess að einn markaður bregðist.

Þegar blaðamaður settist niður með Skúla í liðinni viku voru fimm ár liðin frá því að WOW air fór í jómfrúarflug sitt 31. maí 2012. Óhætt er að segja félagið hafi vaxið hratt á þessum árum en áætlað er að tekjur þess aukist um ríflega 70 prósent í ár og verði samtals um 500 milljónir Bandaríkjadala, jafnvirði um 50 milljarða króna.

Það má segja að þú hafir lagt allt þitt undir Ísland og ferðaþjónustu. Þegar þú litur fimm ár til baka, áttirðu von á því að vöxturinn yrði jafn mikill og reyndin hefur orðið? „Já og nei. Ég bjóst tvímælalaust við því að það yrði mikill vöxtur en að hann yrði jafn mikill á svo skömmum tíma – úr hundrað þúsund farþegum 2012 í þrjár milljónir farþega í ár – hefur komið skemmtilega á óvart og er langt umfram allar mínar væntingar.“

Reksturinn tekur stakkaskiptum eftir að WOW air byrjar að fljúga til Bandaríkjanna árið 2015, ekki satt? „Það hefur sýnt sig eftir að við höfum flug til Bandaríkjanna hvað viðskiptamódelið er að virka vel enda var ég alltaf viss um að við þyrftum að ná Norður-Ameríku inn í leiðakerfið okkar og nota Ísland sem stoppistöð (e. hub) fyrir flug yfir hafíð.“

Það er þekkt fyrirbæri að þegar flugfélag kemur með nýjan áfangastað á markaðinn verður aukning í farþega fjöldi um kannski 10 til 15 prósent. Frá því að við byrjuðum að fljúga beint til Kaliforníu höfum við

**Mér finnst það galin hugmynd, eins og forsvarsmenn Icelandair hafa talað fyrir, að byggja upp annan flugvöll í Hvassahrauni og held að sú umræða hafi truflað uppbygginguna í Keflavík.**

séð aukningu í farþega fjöldi þaðan til Íslands upp á mörg hundruð prósent. Flugíð yfir hafíð hefur því reynst afar vel og gefið okkur byr undir báða vængi. Margir spáðu að Bandaríkjaflugíð yrði okkar banabiti en það hefur hins vegar haft þveröflug áhrif.“

Fyrstu árin einkendust samt af taprekstri og þá þurfti að seinka áformum ykkar um að hefja flug til Bandaríkjanna í um eitt ár sem kostaði félagið talsverða fjármuni. Kom aldrei sá tímunktur þar sem þú hugsadist með þér að þú hefðir mögulega veðjað á rangan hest? „Þetta hefur vissulega verið þungt á köflum og fyrsta alvarlega staðan kom upp haustið 2012 þegar við við stóðum frammi fyrir því að sumarið hafði ekki verið í takt við áætlanir og tapíð reynst miklu meira. Ég þurfti þá að spyrja mig hvort ég ætti að pakka saman og víðurkenna mistökkin eða fara hina leiðina og leggja allt mitt undir í félagið. Það var langt í frá augljóst á þeim tíma hvort þetta myndi ganga eftir og það hafði enginn fjárfestir þá áhuga á að koma að félaginu þannig að ég var í raun tilneyddur til að gera þetta sjálfur.“

## Dregur úr rekstraráhættu

Þú hefur sagst ekki ætla að láta íslenskar aðstæður hamla vexti WOW air og að félagið stefni að því að opna nýja sjálfstæða starfsstöð. Hvar er það mál státt í dag? „Já, við höfum verið að skoða það mjög alvarlega. Hvernig getum við nýtt okkur vörumerki okkar, þekkingu, hugbúnaðarþróun, hliðartekjur og ekki síst brautryðjandi reynslu af því að beita laggjaldamódelinu á lengri flugleiðum? “

Það eru tvímælalaust tækifæri víða í heiminum til að gera betur án viðkomu á Íslandi. Það er ekki að fara að gerast núna í ár enda eigum við

fullt í fangi við að sinna stækkunaráformum okkar héraðs eins og er, en við munum hins vegar brátt bæta Asíu við leiðakerfið okkar. Á næsta ári fáum við afhentar fjórar glænýjar Airbus A330neo vélar sem geta flogið í rúmlega tólf tíma og það er ljóst að við þurfum að finna eitthvað fyrir þær að gera og nýta langdrægni þeirra. Ég er ekki enn tilbúinn að ljóstra upp um hvaða staða við erum þar að horfa til en þar er um að ræða flug til fjarlægari landa en við höfum fram til þessa verið að fljúga til.“

Þannig að WOW air mun hefja beint flug til Asíu á næsta ári – spurningin er aðeins hvaða staðir þar verða fyrir valinu? „Já, það er rétt. Við erum enn að gera þær stúdíur en ég er sannfærður um að það skref eigi eftir að efla félagið. Ég tel ekki að þetta feli í sér aukna rekstraráhættu heldur þvert á móti dragi úr henni þar sem leiðakerfið verður stærra og fjölbreyttara fyrir vikið og býður upp á mun fleiri samsetningar af farþegum. Við vorum í raun brothætastír til að byrja með þegar við buðum upp á fáa áfangastaði þar sem hver staður skipti þá félagið gríðarmiklu máli.“

Flug til Asíu er því nauðsynlegt fyrir ykkur til að lifa af vaxandi samkeppni í flugi yfir hafíð? „Að mörgu leyti er það rétt. Við erum núna að sjá mikla aukningu í framboði af slíku flugi frá Norwegian og fleirum. Jetblue er líka búin að gefa út að félagið hyggist hefja beint flug frá New York og Boston árið 2019 inn á elfstu borgir í Evrópu. Það er ljóst að ef farþegar hafa möguleika á að fljúga beint yfir hafíð í nýjum þotum, af hverju í ósköpunum ættu þeir þá að stoppa á Íslandi? Það mun enginn gera það.“

Þetta er því ekki spurning um hvort það muni hægja eitthvað á flugtraffíkinni heldur mun hún færast til og þá verðum við að vera reiðubúin til að finna aðrar leiðir til að búa til þær tengingar. Og við teljum að flug til Asíu geti fyllt það skarð.“

## Vantar skilningu í stjórnsýslunni

Þegar talið berst að samkeppni í flugi þá hefur þú lítið viljað beina sjónum þínum að Icelandair heldur fremur Norwegian air. Af hverju? „Icelandair og ekki síst Loftleiðir voru brautryðjendur á sínum tíma sem margt má læra af. Í dag erum við á allt öðrum stað og eigum lítt skylt við þá og eyðum því litlum tíma í að velja fyrir

**Sjónvarpsdreifikerfi fyrir hótél, gistiheimili og skip.**

**ÖREIND** – Tengir þig við framtíðina!

Auðbrekku 3 • Kópavogur • s. 564 1660  
oreind@oreind.is • www.oreind.is

**sart** SAMTÖK RÁFVERKTAKA

okkur hvað þeir eru að gera þessa dagana. Helsta ógnin við WOW air og ferðaþjónustuna í heild sinni á Íslandi er stóraukið beint flug milli Norður-Ameríku og Evrópu á mjög hagstæðu verði. Þessi þróun mun halda áfram að aukast og setja pressu á ýmsa staði sem við og Ícelandair erum að fljúga á í dag. Norwegian er einna „grimmast“ í þessu og Björn Kjós hefur gert margt mjög gott sem hægt er að læra af.

Okkar mótspil við samkeppni yfir Atlantshafið er að bæta Asíu inn í leiðakerfið og gera það enn fjölbreytilegra og sveigjanlegra. Það vantar grundvallarskilning á þessari ógn innan stjórnsýslunar sem einblínir nær alfarið á komu ferðamanna í stað þess að skoða tækifærin sem eru fólgin í því að búa til fyrirmyndar alþjóðlegan tengiflugvöll sem þar með getur tryggt stöðugleikann í ferðamannastraumnum til og frá Íslandi og komið í veg fyrir skyndilegt hrun sökum þess að einn markaður bregðist.

Ef við bregðumst ekki við þessu beina flugi yfir hafið þá er hætt við því að loka yrði á fjöldann allan af áfangastöðum frá Íslandi á næstu árum með skelfilegum afleiðingum fyrir ferðaþjónustuna og þar með hagkerfið í heild sinni á Íslandi.“

**Vill aðkomu einkaaðila**

Væri æskilegt að einkaaðilar kæmu að stækkun Keflavíkurvallar, eins og sumir hafa lagt til, með því að ríkið selji eitthvað af eignarhlut sínum? „Ég held að það væri jákvætt og eitthvað sem ég er mjög hlynntur að gerist. Með því er ég ekki að segja að Isavia hafi verið að standa sig illa en með því að fá að alþjóðlega fjárfesta í hluthafahópinn, sem hafa reynslu og þekkingu af rekstri flugvallar, þá væri það af hinu góða.“

**Stöðugur straumur af erlendum fjárfestum**

Skúli hefur verið eini hluthafi WOW air allt frá stofnun og jafnframt verið forstjóri félagsins frá því haustið 2012. Hann segir aðspurður að það gæti vel komið til greina á komandi árum að hann stígi úr stóli forstjóra og eftirláti einhverjum öðrum daglegan rekstur flugfélagsins.

„Ég lit svo á að WOW air sé enn þá rétt að byrja. Þannig að á meðan ég hef jafn gaman af þessu og raun ber vitni og við erum að opna mikið af nýjum flugleiðum, eins og með Asíuflugi, bæta við mjög miklu af tækninýjungum og lausnum gagnvart farþegum okkar þá er ég ekki að hugsa um neitt slíkt.“

Ef ég horfi til þess að við erum komin með 1.100 starfsmenn, og þeir verða um 2.000 áður en langt um liður, þá er það að sinna daglegum rekstri fyrirtækisins af þeirri stærðargráðu ekki endilega mín sterkasta hlið enda gæti ég það ekki í dag nema með aðstoð mjög öflugra framkvæmdastjórnarmis sem starfar sjálfstætt og ég treysti 100 prósent.

Í framtíðinni gæti ég hins vegar alveg séð fyrir mér að fá einhvern til liðs við félagið til að stýra daglegum rekstri og ég gæti þar með einbeitt mér að stefnumótandi verkefnum eins og til dæmis nýjum erlendum starfsstöðvum félagsins.“

Kæmi til greina að fá aðra fjárfesta inn í hluthafahópin til að styðja við vöxt WOW air? „Þetta er orðið það stórt fyrirtæki að þrátt fyrir að vera að skila mjög góðri arðsemi er fjárförfin sem þarf til að halda áfram að vaxa um kannski tíu flugvélar á ári með þeim hætti

að það krefst gríðarlegra fjármuna og ábyrgða. Ef við ætlum að halda áfram á þeirri braut þá munum við þurfa aukið hlutfé eða að fá strategiska fjárfesta að félaginu. Þetta á sérstaklega við ef við ætlum að hefja starfsemi og fá flugrekstrarleyfi í öðrum löndum óháð Íslandi. Þetta er samt ekkert sem er á döfinni strax á þessu ári.“

Hefurðu fengið mikið af tilboðum í félagið? „Ekki í allt félagið en það er stöðugur straumur þessa dagana af erlendum fjárfestum sem vilja koma að félaginu. Við finnum einnig fyrir ört vaxandi áhuga innlendra fjárfesta sem er ánægjulegt.“

Tilboð sem hafa verið þannig að þú hefur staldrað við og hugsað um að samþykkja? „Nei, aldrei. Ekki vegna þess að ég sé með einhverja tölu í huga heldur finnst mér þetta ennþá svo skemmtilegt að það er ekki inni í myndinni að fara að sleppa henninni af félaginu og hætta á þessum tímamarki.“

Þótt við værum með aðra hluthafa sem ættu einungis fimm eða tíu prósent í félaginu þá myndi eðli fyrirtækisins breytast við það eitt af því að þú værir kominn með aðrar skyldur.

Í dag get ég leyft mér að taka ákvarðanir, sem annaðhvort hafa í för með sér einhverjar nýjungar eða meiri áhættu, sem yrðu kannski ekki samþykktar hjá skráðu félagi eða myndu krefjast mun meiri umræðu. Í dag get ég sest niður með lykilstjórnendum og rætt málið í hálf tíma og síðan er kylt á það á meðan skráð félag myndi kannski ár til að komast að sömu niðurstöðu.“

**500**

milljónir dala eru áætlaðar tekjur WOW air á þessu ári.

Það er orðið aðkallandi að við komum fram með einhverja sýn á það hvernig við ætlum að byggja upp völlinn í Keflavík. Mér finnst það til dæmis galin hugmynd, eins og forsvarsmenn Ícelandair hafa talað fyrir, að byggja upp annan flugvöll í Hvassahrauni og ég held að sú umræða hafi truflað uppbygginguna í Keflavík.

Þetta er týpísk íslensk umræða og á meðan liður tíminn án þess að nauðsynlegar ákvarðanir séu teknar. Isavia hefur reynt í millitíðinni að lappa upp á núverandi ástand með ýmsum viðgerðum eftir bestu getu en það er alveg ljóst að flugvöllurinn er löngu sprunginn.

Við hjá WOW air sjáum fram á að geta vaxið í samræmi við okkar áætlanir 2018 og 2019 en síðan verður völlurinn endanlega sprunginn og ekki hægt að koma á nýjum tengingum til og frá landinu næstu árin þar á eftir. Þar með versnar samkeppnisstaða okkar til muna við erlendu flugfélögin sem munu á meðan halda áfram að efla sín leiðakerfi beint yfir hafið og tekjumissirinn fyrir þjóðarbúið þegar sá tími kemur hleypur á hundruðum milljarða.“

**Ekki unnið heimavinnuna**

Stjórnvöld hafa boðað hækkun virðisaukaskatts á ferðaþjónustu sem er meðal annars liður í því að stemma stígu við þessum mikla vexti og þar af leiðandi gengisstyrkingu krónunnar.

Er það ekki bara jákvætt? „Mér finnst þessi umræða vera á villigötum og myndi miklu frekar vilja sjá markvissa umræðu um hvernig við getum dreift álaginu betur á helstu ferðamannasvæðin svo og ferðamannastraumnum heilt yfir.“

Það gleymist reyndar oft að hrósa þeim sem vinna í ferðaþjónustunni fyrir hversu vel hún hefur staðið sig nú þegar í að byggja upp afþreyingu, gístaðstöðu og núna er sérstaklega gaman að sjá hversu mikil uppbygging og nýsköpun er að eiga sér stað úti á landi en það er ljóst að það er síður en svo of mikið af ferðamönnum viðast hvar úti á landi ef þú talar við heimamenn.“

Hvað varðar aðgangsstyrkingu þá held ég aftur á móti að þessi virðisaukaskattshækkun muni engu breyta ef það er tilgangurinn. Það er undarlegt að við séum að ræða um slíkt núna þegar við gætum hæglega verið að taka á móti 4 milljónum ferðamanna ef við hefðum verið búin að vinna heimavinnuna okkar. Gera viðskiptaáætlun um hvað það myndi þýða fyrir ríkissjóð og hagkerfið í heild sinni að taka á móti slíkum fjölda ferðamanna og þora að horfa nokkur ár fram í tímann þar sem ekki er gert ráð fyrir því að þeir séu að fara að haga sér eins og síldin sem lét sig hverfa frá Íslandsströndum. Ferðamenn eru ekki að fara að hætta að koma til Íslands.

Ef tilgangurinn er að afla aukinna tekna fyrir ríkissjóð og einfalda skattkerfið þá er það eitthvað sem ég get verið sammála um enda þykir mér sjálfsagt að ferðaþjónustan skili sínu í ríkissjóð. Að sama skapi verðum við líka að gera þá kröfu að þeir fjármunir fari jafnframt í fjárfestingu í atvinnugreininni þannig að hún grotni ekki niður. Þetta þarf að hanga saman.“

**VIÐ PRENTUM**



Fjölpóstur • Umbúðir • Bækur • Tímarit • Fyrir skrifstofuna • Bæklingar • Kynningarefni  
Dagblöð • Stafræn prentun • Allskonar!



## Skotsilfur



## Of stór biti

Stjórnendur Silicor Materials tilkynntu um helgina að þeir væru enn og aftur búnir að fresta framkvæmdum við sólar-kísilver bandaríska fyrirtækisins á Grundartanga. Ástæðan er sú að illa hefur gengið að fjármagna 100 milljarða króna verksmiðjuna.



Fréttablaðið greindi í síðasta mánuði frá því að samningur um raforku frá Orku náttúrunnar væri runninn út og Faxaflóahafnir höfðu gefið fyrirtækinu lokafrest til september áður en lóðasamningar, sem voru undirritaðir fyrir tveimur árum, tækju gildi. **Terry Jester**, stjórnarformaður Silicor Materials, er aftur á móti viss um að verksmiðjan muni rísa en að það verði dregið úr umfangi verkefnisins. Það er því aftur komið á byrjunarreit enda stjórnendurnir búnir að átta sig á að betra hefði verið að ráðast í slíka risafjárfestingu í nokkrum áföngum.

## Á lokametrum

Starfshópur fjármálaráðherra, sem hefur unnið að því síðustu mánuði að skoða erlenda löggjöf um aðskilnað eða takmörkun á viðskipta- eða fjárfestingarbankastarfsemi, leggur nú lokahönd á skýrslu sína og mun skila henni til ráðherra í lok vikunnar. Gert er ráð fyrir því að **Benedikt Jóhannesson** muni kynna niðurstöður hennar á blaðamannafundi næstkomandi mánuðag en ráðherra hyggst í kjölfarið leggja skýrsluna fram á Alþingi.



## Snýst 90% um trúverðugleika



## Lars Christensen

alþjóðahagfræðingur

Verðbólga er, eins og Milton Friedman sagði, peningalegt fyrirbæri. Með öðrum orðum: ef prentaðir eru peningar umfram eftirspurn verður verðbólga. En það snýst ekki bara um peningamagnið sem seðlabanki (og viðskiptabankar) skapa á hverjum tíma heldur einnig um væntingar um peningasköpun í framtíðinni.

Til að skilja þetta skulum við ímynda okkur að Seðlabankinn tilkynni í dag að eftir tólf mánuði muni hann hafa tvöfaldað peningamagn í umferð í íslenska hagkerfinu. Hvað myndi gerast? Neytendur, verkalýðsfélög, vinnuveitendur og fjárfestar myndu auðvitað bregðast við þegar í stað. Þeir myndu ekki bíða eftir að verðlag hækkaði. Verkalýðsfélög myndu krefjast hærri launa strax, fjárfestar myndu selja íslenskar krónur, verslanir myndu hækka verð o.s.frv. Þannig myndi verðbólgan byrja að aukast strax í dag. Þetta sýnir hve mikilvægar verðbólguvæntingar eru við ákvörðun vaxta. Þetta sýnir líka hve mikilvægar trúverðugleiki seðlabanka er.

Ímyndum okkur aðrar aðstæður þar sem seðlabanki hefur 2,5 prósentu verðbólguþétt (eins og Seðlabanki Íslands). Einhverra hluta vegna eykst peningaframboð hraðar en samræmist þessu verðbólguþétti. Hvað myndi gerast? Í einfaldri útgáfu myndi verð-



Lars segir að það eigi ekki að koma á óvart að trúverðugleiki Seðlabanka Íslands sé litill. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

Seðlabankinn er næstum alltaf undir gríðarlegum pólitískum og almennum þrýstingi um að slaka á peningamálastefnunni.

bólga fara upp fyrir 2,5 prósent. En það myndi hins vegar ekki gerast ef verðbólguþétt seðlabankans væri trúverðugt.

Með öðrum orðum: ef allir aðilar efnahagskerfisins búast við því að seðlabankinn stilli alltaf peningaframboðið þannig að verðbólgan komi alltaf aftur að 2,5 prósentu verðbólguþéttinu munu þeir einnig vænta þess að seðlabankinn muni í framtíðinni stilla peningaframboðið til að tryggja að verðbólguþéttinn náist. Ef þetta er

tilfellið verður þess þar af leiðandi alltaf vænst að verðbólgan verði aftur 2,5 prósent. Það þýðir ekki að verðbólgan verði alltaf við markmiðið en hún mun hafa sterka tilhneigingu til að ná sjálfkrafa markmiðinu á ný.

En hvað um Ísland? Ísland hefur haft verðbólguþétt síðan í mars 2001. En ef við lítum á sögulega frammistöðu Seðlabankans þá hefur hann næstum alltaf farið upp fyrir verðbólguþétt sitt. Síðan 2002 hefur verðbólgan í raun verið að meðaltali næstum þremur prósentustigum yfir markmiðinu. Við hverju er þá skynsamlegast að búast? Myndi maður vænta þess að Seðlabankinn stæði við markmiðið eða fara yfir það eða undir í framtíðinni? Ef við lítum á íslensku stýrivextina fáum við svarið – markaðir hafa næstum alltaf búist við því að Seðlabankinn fari yfir markmiðið.

Og af hverju er það? Lykilástæðan

er að Seðlabankinn er næstum alltaf undir gríðarlegum pólitískum og almennum þrýstingi um að slaka á peningamálastefnunni – sama hversu mikill hagvöxturinn er og sama hversu miklar launahækkanir eru. Það er einfaldlega sterk verðbólguþéttin í íslenska hagkerfinu. Og þetta er auðvitað ástæðan fyrir því að vextir eru svona háir á Íslandi miðað við annars staðar í Evrópu.

Auk þess næst trúverðugleiki aðeins ef maður stendur við loford sín, og þar sem Seðlabanki Íslands hefur í sögulegu samhengi ekki staðið við sitt kemur það varla á óvart að trúverðugleiki hans sé litill. Hins vegar gerir þetta starf Seðlabankans miklu erfiðara. Því ef hann væri mjög trúverðugur þyrfti hann aldrei að hækka stýrivexti mikið til að berjast við verðbólguna því allir myndu vænta þess að hann stæði við markmið sitt.

## Varúð: Kona undir stýri!



Hin hliðin  
Rakel Sveinsdóttir,  
formaður FKA

Þannig gildir það fyrir ferðamenn að hér gilda ákveðnar reglur og menning sem þeir eru að sækja heim.

Fyrir skömmu var hópur íslamskra ferðamanna sóttur í Leifstöð. Allt voru ferðalangarnir karlmenn. Hópurinn var sóttur á flugvöllinn og keyrður í Bláa lónið. Eftir þá sundferð var keyrt til Reykjavíkur þar sem rútbílstjórinn skilaði farþegunum heilu og höldnu á hótél. En þá kom babb í bátinn. Þótt ekkert hefði verið að ökulagi rútbílstjórans gátu ferðalangarnir umræddu ekki lengur við unað. Hvers vegna? Jú, rútbílstjórinn var kona! Fararstjóri umrædds hóps sá sig því knúinn til að hafa samband við erlendu ferðaskrifstofuna sem hafði selt þeim ferðina. Úr varð að hópurinn fékk nýjan rútbílstjóra: Karlmann!

Hafandi verið í rekstri eins og aðrar FKA-konur hafa flestar, ætla ég ekki að segja að ég skilji ekki viðbrögðin. Þjónustuaðilar eiga það einmitt flestir eitt sameiginlegt og það er að viðskiptavinurinn er sá sem hefur rétt fyrir sér. Sem sölu- og þjónustuaðili í gegnum tíðina kannast ég því við mörg tilvikin þar sem bregðast þarf við athugasemdum viðskiptavina eins fljótt

og vel og auðið er. En hérna þurfum við aðeins að staldra við. Þannig gildir það fyrir ferðamenn að hér ríka ákveðnar reglur og menning sem þeir eru að sækja heim. Erlendir ferðamenn eru líka að sækja heim stolta þjóð. Hluti af þessu stolti er að segja frá því og sýna í verki hvar við stöndum í jafnréttismálum. Þannig hafa íslenskar konur löngum verið mjög virkar á vinnumarkaði. Þúsundir íslenskra kvenna standa líka fyrir sínum eigin rekstri og atvinnusköpun um land allt og í öllum atvinnugreinum.

Þá höfum við sýnt fordæmi í ýmsu. Ég nefni sérstaklega kynjakvótalögin 2013 og Jafnlaunavottunina sem Alþingi samþykkti á dögunum. Allt eru þetta atriði sem endurspeglar það hvar við erum og fyrir hvað við stöndum. Í þessu tilviki tel ég því að við hefðum hreinlega átt að segja „nei“ við viðskiptavininn. Skýra það frekar út fyrir hópnun hvernig menning okkar er. Benda þeim á að út ferðina yrði hópurinn þjónustuaður af bæði konum og körlum. Hvar sem er og hvenær sem er. Sem auðvitað þýðir að við konurnar keyrum líka rútur!

Fasteignamiðlun  
**Atvinnueign**

Síðumúli 13 - 108 Reykjavík - s: 577 5500 - www.atvinnueign.is

Halldór Már Sverrisson  
Viðskiptafræðingur  
Löggiltur fasteignasali  
Löggiltur leigumiðlari  
898 5599  
halldor@atvinnueign.is



## Til leigu glæsilegt skrifstofuhúsnæði út á Granda



Húsnæðið er samtals 2.415 fm á þrem hæðum, hver hæð ca. 800 m<sup>2</sup>. Húsnæðið er í byggingarferli og verður hið glæsilegasta. Miðað er við að afhenta húsnæðið í byrjun apríl 2018. Í dag er gert ráð fyrir skrifstofugörðum með 57 skrifstofum með þrem fundarherbergjum á hverri hæð auk eldhús, salernis og geymslu. Um 60 bílastæði fylgja húsinu. Einnig er hægt er að breyta húsnæðinu að óskum leigutaka og leigja hverja hæð fyrir sig.

Uppl. veitir Halldór Már fasteignasali gsm: 898 5599

# BRENNISLAN

ALLA VIRKA DAGA KL. 07-10



FM957

Topp tónlistarstöðin

 FM957

 FM957

## Stjórnar- maðurinn



@stjornarmadur

## Krónan ræður

Mikið hefur verið rætt og ritað um komu Costco. Margir virðast á því að Costco sýni fram á í eitt skipti fyrir öll að íslenskir kaupmenn hafi nánast frá landnámi okrað á sauðsvörtum almúganum sem ekki fái rönd við reist. Vissulega er það svo að Costco býður upp á frábært vöruúrval og verðið er oft, en þó ekki alltaf, hagstæðara en hjá þeim sem fyrir eru á markaðnum. Gleymum því þó ekki að Costco er heildsöluverslun, á meðan þær verslanir sem fyrir eru á markaðnum eru smásöluverslanir.

Verðlagning Costco verður því að skilja eftir pláss svo smásöluverslanir, veitingahús eða aðrir geti fengið sitt. Af sömu ástæðu eru pakkningar hjá Costco stærra en gengur og gerist. Hugsunin er sú að keypt sé í miklu magni. Slíkt getur verið óhentugt fyrir einstaklinga og leitt til sóunar á mat og öðru. Það hentar því ekki alltaf og við öll tilefni. Við þetta má svo bæta að Costco er alþjóðlegur verslunarrisi. Kjör þeirra í innkaupum eru að sama skapi þeim mun betri en hjá jafnvel stærstu innlendu aðilum. Þeir geta komist upp með lægri verðlagningu og bætt það upp með því geigvænlega magni sem þeir selja víðsvegar um veröldina. Íslenskir kaupmenn vinna á mun smærra markaðssvæði, og þurfa einfaldlega hærri álagningu til að standa undir grunnkostnaði.

Stærstu ástæður tiltölulega hárrar verðlagningar eru einfaldar og gamalkunnar – krónan og hið séríslenska efnahagsumhverfi. Íslenskir kaupmenn búa við hæsta vaxtastig sem þekkist á byggðu bóli, og gjaldmiðil sem sveiflast eins og gauksklukka jafnvel milli árstíða. Gáfuleg áætlanagerð er því nærri ómöguleg. Þess utan er starfsfólk dýrt á Íslandi, ekki einungis eru grunnlaun há heldur eru launatengd gjöld sennilega þau hæstu í heiminum. Það fer of stór hluti til ríkisins.

Auðvitað mun komast á jafnvægi á markaði eftir komu Costco. Fólk mun ekki gera sér ferð í vöruhús í öðru bæjarfélagi til langframa. Aðrar verslanir geta meðal annars boðið rýmri opnunartíma og betri staðsetningu. Hvað matvöruverslanirnar varðar geta þær einnig boðið innlendar vörur á jafngóðu eða betra verði en Costco.

Costco verður hins vegar á sínum stað og mun vegna vel. Þær tilfinningar sem bærast með fólk eru umhugsunarverðar. Gjaldmiðillinn er upphaf og endir alls, og eflíkt vantar farveg fyrir reidina er eðlilegast að beina henni að þeim ráðamönnum sem hafa í þrjúsku sinni gift okkur íslensku krónunni.

## Félag Örvars hagnast um 300 milljónir

Fjárfestingarfélag í eigu Örvars Kærnested, stjórnarformanns Tryggingamiðstöðvarinnar (TM), hagnaðist um 305 milljónir króna á árinu 2016, að því er fram kemur í nýjum ársreikningi Riverside Capital.

Meirihluti hagnaðarins kemur til vegna arðstekna upp á 160 milljónir en félagið er á meðal stærstu hluthafa TM með 2,63 prósentu hlut. Þá hagnaðist félagið um liðlega 80 milljónir



Örvar Kærnested

vegna sölu hlutabréfa og virðisbreyting hlutabréfa var sömuleiðis jákvæð um 84 milljónir. Eignir Riverside Capital voru 716 milljónir í árslok 2016 og eigið fé um 441 milljón.

Örvar var í hópi fjárfesta sem keyptu fyrr á árinu rúmlega helmingshlut í Stoðum, áður FL Group, af Glitni og erlendum fjármála fyrirtækjum. Eina eign Stoða er evrópski drykkjarvöruframleiðandinn Refresco Gerber. – hae

1.6.2017

Síðasta eitt og hálf ár hef ég verið gagnrýninn á það að almenningur hafi ekki fengið að njóta styrkingar krónunnar. Fyrirtæki hafa ekki verið nógu dugleg að skila henni til baka.

Þórarinn Ævarsson, framkvæmdastjóri IKEA á Íslandi



# Við hjálpum þér að bæta lífsgæðin



Rexton™ heyrnartækin gera meira en að hjálpa þér að heyra betur. Þau opna nýjar leiðir í samskiptum, rjúfa þögnina og gefa tóninn. Þau auka lífsgæðin. Komdu í ókeypiss heyrnarmælingu og fáðu heyrnartæki lánuð til reynslu.

UMHVEREIÐ  
ÁSTRÍÐA HREINT ÞJÓNUSTA  
Guðjón Ó  
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN  
Sími 511 1234 • www.gudjono.is

Kringlunni • Sími 568 7777 • heyra.is

HEYRNARSTÖÐIN

