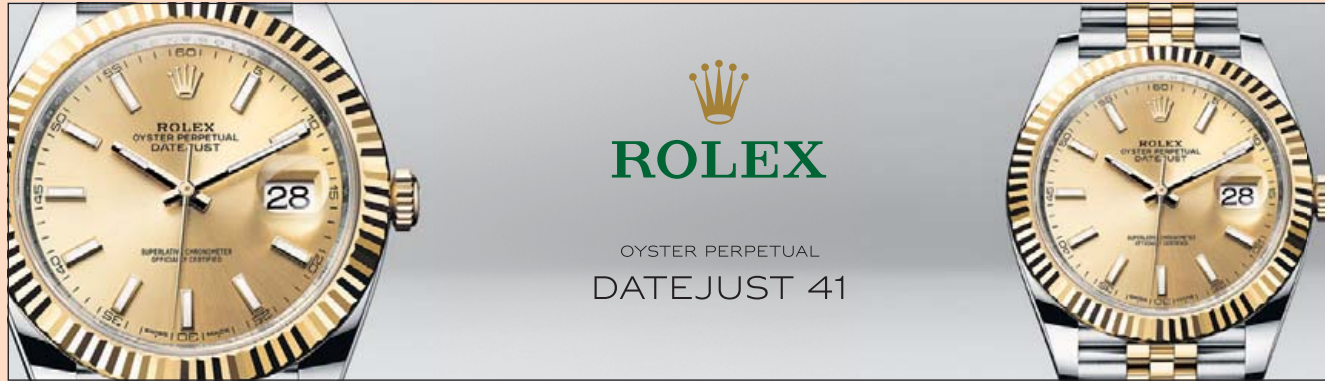


MARKAÐURINN

Miðvikudagur 20. mars 2019

11. tölublað | 13. árgangur

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL



ROLEX
OYSTER PERPETUAL
DATEJUST 41

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

Krókur á móti bragði

Finnur Árnason, forstjóri Haga, segist bjartsýnn á að kaup félagsins á Reykjavíkur Apóteki verði heimiluð enda reki apótekið einungis eina verslun en Lyfja sé stærsta keðja landsins. Stefnt sé að því að opna fleiri apótek undir því merki. »6-7



Um leið og kaupin verða samþykkt liggur fyrir hvar fyrsta apótekið verður opnað.

Finnur Árnason,
forstjóri Haga



FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI



»2

Þrjú fjárfestar bitast um stóran hlut í HS Orku

Þrjú fjárfestar bitast um tæplega 54 prósentu eignarhlut í HS Orku sem gæti verið metinn á nærri fjörutíu milljarða króna. Um er að ræða sjóð í stýringu ástralska fjárfestingarbankans Macquarie, íslenska félagið Arctic Green Energy og breska fjárfestingarfyrirtækið Ancala Partners.

»4

Aukin samkeppni leiði til minni vaxtamunar

Dósent í hagfræði segir að aukin samkeppni á innlánamarkaði muni geta birst í minni vaxtamun. Innlán á sparnaðarreikningum Auðar, sem er ný fjármálaþjónusta Kviku banka, eru komin yfir fimm milljarða króna.

»10

Með erlendum augum

„Í augum erlendra aðila gæti 2019 reynst gott ár til að stíga inn í íslenskt hagkerfi, sér í lagi þar sem fjárfestingartækifæri er oft að finna þegar áhættufælni eykst meðal þeirra sem næst aðstæðunum standa,“ skrifar Krístrún Frostadóttir, aðalhogfræðingur Kviku.

Sjónmælingar eru okkar fag

Tímamantani í síma:

Optical Studio í Smáralind, 5288500

Optical Studio í Keflavík, 4213811

Optical Studio í Leifstöð, 4250500

Optical Studio
SMÁRALIND • LEIFSTÖÐ • KEFLAVÍK

Félag Guðbjargar í hóp 20 stærstu hluthafa TM

Félag í eigu Guðbjargar Matthíasdóttur og fjölskyldu, sem eru eigendur Ísfélagsins í Vestmannaeyjum, er komið í hóp 20 stærstu hluthafa tryggingafélagsins TM með 1,14 prósentu hlut. Hlutur félagsins, Kristins ehf., er metinn á um 230 milljónir króna miðað við núverandi gengi hlutabréfa í tryggingafélaginu.

Eins og greint var frá í Markaðinum í janúar síðastliðnum hafa Guðbjörg og fjölskylda aukið umtalsvert við eignarhlut sinn í TM að undanförunu en hluturinn, sem nemur smanlagt nokkrum prósentum, er aðallega í gegnum framvirka samninga hjá Íslandsbanka.

Kristinn ehf., sem birtist í liðinni viku á lista yfir 20 stærstu hluthafa TM, hóf að fjárfesta í tryggingafélaginu á árinu 2016 og nam eignarhlutur félagsins 0,7 prósentum í lok árs 2017.

Ekki hafa gengist staðfestar upplýsingar um nákvæmlega hversu stóran hlut félög Guðbjargar eiga orðið í TM, einkum á grundvelli framvirka

230

milljónir króna er markaðsvirði hlutar Kristins ehf. í TM

samninga, en ljóst er að eignarhluturinn er ekki stærri en samtals fimm prósent enda væri félögunum þá að öðrum kosti skylt að tilkynna um það til Kauphallarinnar.

Breski vogunarsjóðurinn Lansdowne Partners hefur bætt nokkuð við hlut sinn í TM undanfarið og fór í síðustu viku með 7,8 prósentu hlut í tryggingafélaginu. Þá hefur sjóður á vegum bandarísku eignastýringarinnar Eaton Vance Management minnkað við sig og heldur nú á 1,4 prósentu hlut í félaginu borið saman við 1,7 prósent í síðasta mánuði.

Sömu sögu er að segja af Frjálsa lífeyrissjóðnum sem er ekki lengur í hópi 20 stærstu hluthafa TM en sjóðurinn átti 1,8 prósentu hlut í félaginu í síðasta mánuði. – kij

Seldu fyrir 5,3 milljarða á fyrstu tíu vikum ársins

Sala Heimavalla á eignum hefur gengið betur og hraðar fyrir sig á undanförunum mánuðum en forsvarsmenn íbúdaleigufélagsins gerðu ráð fyrir. Félagið samþykkti þannig ýmist kauptilboð í eða seldi samanlagt 168 íbúðir fyrir tæplega 5,3 milljarða króna á fyrstu tíu vikum ársins.

Þetta var á meðal þess sem fram kom í máli Erlends Magnússonar, stjórnarformanns Heimavalla, á aðalfundi leigufélagsins sem fór fram síðasta fimmtudag.

Félagið samþykkti þannig á fyrstu tíu vikum ársins að selja íbúðir sem nema um níu prósentum af eignasafni þess en félagið átti 1.892 íbúðir í lok síðasta árs.

Í skýrslu stjórnar Heimavalla, sem Erlendur flutti á aðalfundinum, kom fram að í lok þessa árs væri áætlað að fjöldi íbúða yrði um 1.600 og að þeim myndi fækka enn frekar á næsta ári, þrátt fyrir að félagið áformaði að taka við nýjum íbúðum á Hlíðarenda á sama tíma.

Til samanburðar sagðist félagið í

168

íbúðir í eigu Heimavalla voru seldar á fyrstu tíu vikum ársins.

nóvember síðastliðnum reikna með því að 1.645 íbúðir yrðu í eignasafninu í lok árs 2020.

Er nú gert ráð fyrir því að heildarfjárbinding leigufélagsins verði að minnsta kosti 20 prósentum lægri í lok árs 2020 í samanburði við bindinguna í lok síðasta árs.

Forsvarsmenn Heimavalla hafa sagt að söluandvirði eigna verði nýtt til þess að meðal annars hraða uppgreiðslu óhagstæðra lána og skuldbréfa félagsins og minnka fjárbindingu hluthafa með endurkaupum á hlutafé. Þá binda þeir vonir við að breytt samsetning eignasafnsins muni bæta arðsemi fjárfestingarigna félagsins. – kij



Söluferli á 54 prósentu hlut kanadíska félagsins Innergex í HS Orku hófst um miðjan október í fyrra.

Þrír fjárfestar bitast um meirihluta í HS Orku

Arctic Green Energy, sem er meðal annars í eigu kínverskra fjárfesta, sjóður í rekstri ástralska bankans Macquarie Group og breska fjárfestingarfyrirtækið Ancala Partners gerðu skuldbindandi tilboð í 54 prósentu hlut í HS Orku. Miðað við nýleg viðskipti gæti hluturinn verið metinn á nærri 40 milljarða króna.

Þrír fjárfestar bitast um tæplega 54 prósentu eignarhlut í HS Orku, sem gæti verið metinn á nærri 40 milljarða íslenskra króna, eftir að frestur til að gera skuldbindandi tilboð í hlut Innergex í íslenska orkufyrirtækinu rann út föstudaginn 8. mars síðastliðinn. Samkvæmt heimildum Markaðarins er um að ræða sjóð í stýringu ástralska fjárfestingarbankans Macquarie, íslenska félagið Arctic Green Energy, sem er meðal annars í eigu kínverskra fjárfestingarfélaga, og breska fjárfestingarfyrirtækið Ancala Partners en það sérhæfir sig í innviðafjárfestingum.

Formlegt söluferli á eignarhlut Innergex í HS Orku, sem er meðal annars eigandi að 30 prósentu hlut í Bláa lóninu, hófst um miðjan október í fyrra. HS Orka er þriðji stærsti raforkuframleiðandi landsins og jafnframt eina orkufyrirtækið á Íslandi sem er í eigu einkafjárfesta.

Macquarie Group, sem hefur komið að fjárfestingum í grænni orku fyrir um 15 milljarða Bandaríkjadala frá 2010, rekur meðal annars sjóð sem fjárfestir í endurnýjanlegum orkugjöfum og innviðum. Fulltrúar sjóðsins hafa áður horft til innviðafjárfestinga hér á landi en fram hefur komið í fjölmöldum að þeir hafi fundað með embættismönnum í fjármálaráðuneytinu vorið 2017 í tengslum við áhuga þeirra á að koma að rekstri Keflavíkurflugvallar.

Arctic Green Energy, sem er að stærstum hluta í eigu Hauks Harðarsonar, stjórnarformanns og stofnanda félagsins, hefur unnið að því að þróa og reka umhverfisvænar jarðhitaveitur í Asíu. Í fyrra samdi fyrirtækið við kínversku fjárfestingarfélögin CITIC Capital og China Everbright, ásamt Þróunarbanka Asíu, um fjármögnun upp á 150 milljónir dala, jafnvirði 17 milljarða króna á núverandi gengi. Við þá fjármögnun bættist China Everbright við hluthafahóp Arctic Green Energy en CITIC Capital hefur verið hluthafi í fyrirtækinu frá 2015.

Í fjárfestakynningu vegna söluferlisins, sem ber heitið Project

Thor, kemur fram að áætlaður hagnaður HS Orku fyrir fjármagnsliði, afskriftir og skatta (EBITDA) á árinu 2019 sé 31 milljón dala. Gert er ráð fyrir að EBITDA félagsins muni hins vegar nærri tvöfaldast og verða um 60 milljónir dala á árinu 2023.

Aðrir hluthafar HS Orku eru samlagshlutafélagið Jarðvarmi, sem er í eigu fjórtán íslenskra lífeyrissjóða, með 33,4 prósentu hlut og fagfjárfestasjóðurinn ORK með 12,7 prósentu hlut. Svissneska fjárfestingarfélagið DC Renewable Energy, sem er í eigu Bretans Edmunds Truell sem hefur lengi unnið að því að koma á sæstreng á milli Íslands og Bretlands, gekk frá samkomulagi um kaup á hlut ORK í byrjun október á liðnu ári.

Þau eru hins vegar ekki endanlega frágengin, samkvæmt heimildum Markaðarins, þar sem Truell hefur ekki greitt fyrir hlutinn að fullu. Miðað við kaupverðið á hlut ORK, sem nemur rúmlega níu milljörðum króna með árangurstengdum greiðslum, er markaðsvirði HS Orku í dag um 72 milljarðar.

Hagnaður HS Orku, sem á og rekur orkuver í Svartsengi og á Reykjanesi, nam 4.588 milljónum á árinu 2017. Heildareignir voru 48,4 milljarðar og eigið fé félagsins um 35,5 milljarðar.

Ráðgjafar Innergex í söluferlinu eru kanadíska bankinn Bank of Montreal og íslenska ráðgjafarfyrirtækið Stöplar Advisory. hordur@frettabladid.is

MARKAÐURINN

ÚTGÁFUFÉLAG Torg., Kalkofnsvegur 2, 101 Reykjavík, sími 550 5000

Netfang ritstjorn@markadurinn.is | Sími 550 5051

Ritstjóri Hördur Egiðsson hordur@frettabladid.is

Ábyrgðarmaður Kristín Þorsteinsdóttir

Netfang auglýsingadeildar auglysingar@frettabladid.is Veffang frettabladid.is

Lægra verðmat endurspeglar óvissu

Hagfræðideild Landsbankans metur gengi hlutabréfa í Eimskip á 158,2 krónur á hlut í nýju verðmati og segir matið endurspeglar óvissu til næstu sex til átján mánaða. Afkoma flutningafélagsins hafi verið langt frá væntingum í fyrra og líkur séu á því að félagið verði áfram í varnarbaráttu á þessu ári.

Til samanburðar stóð gengi hlutabréfa í Eimskipi á 182 krónum á hlut þegar verðmatið var gefið út í byrjun vikunnar en gengið lækkaði um samtals 2,8 prósent í gær og á mánudag og var 177 krónur á hlut eftir lokun markaða í gær.

Í verðmatinu, sem Markaðurinn hefur undir höndum, er fjárfestum ráðlagt að minnka við hlut sinn í Eimskip. „Við teljum að félagið verði áfram í varnarbaráttu árið 2019 vegna loðnubrests og lítills vaxtar í öðrum útflutningi, Brexit, óvissu í hagkerfinu sem hefur þegar haft



Vilhlem Már Þorsteinnsson, forstjóri Eimskips. LJÓSMYND/EIMSKIP

56%

var samdráttur í hagnaði Eimskips á síðasta ári.

áhrif á magn innflutnings, kjarasamninga og varðsamkeppni í flutningum til og frá Íslandi,“ segja greinendur hagfræðideildarinnar.

Að auki sé enn bedið eftir því að samkeppnisyfirvöld leggi blessun sína yfir samstarf Eimskips og Royal Arctic Line sem sé stór forsenda fyrir kaupum fyrrnefnda félagsins á tveimur nýjum skipum sem séu sérútbúin til siglinga við heimskautaskilyrði.

Annar stór áhættuþáttur í rekstrinum, að mati hagfræðideildarinnar, er breytingar á losunarstöðlum frá og með byrjun næsta árs sem muni valda kostnaðarhækkunum hjá skipafélagum.

Engu að síður telja greinendurnir að EBITDA Eimskips – afkoma fyrir afskriftir, fjármagnsliði og skatta – muni hækka á árinu. „Rekstrargrunur“ í skipafélagum sé alþekkt og jákvæður viðsnúningur í verði og magni flutninga geti bætt afkomuna töluvert. Þá séu möguleikarnir með samstarfinu við Royal Arctic Line stærsti hvatinn að herra verðmati. – kij

VIÐ ERUM GÓÐIR Í HREINSUN Á FRÁVEITUVATNI

Við útgæm búnað til hverskonar hreinsunar á fráveituvatni.



Biorock. Fyrir sumarmús og bondabæi



Tróppurist í kassa fyrir sveitarfélög. Vélræn hreinsun



Lífræn hreinsun fyrir sveitarfélög með viðkvæman viðtakanda

Vélræn eða lífræn hreinsun eftir aðstæðum á hverjum stað.

Okkar búnaður er í nær öllum núverandi fráveitu-hreinsikerfum á Íslandi.

Hafið samband við okkur og við gerum tillögur um viðeigandi búnað.



VARMA & VÉLAVERK EHF.

Vandað og varanlegt

Knarrarvogi 4 104 Rvk. Sími 585 1070 vov@vov.is www.vov.is

VOLVO XC JEPPARNIR

HANNAÐIR FYRIR ÞIG

Það er ekki hægt að hanna einn jeppa sem hentar öllum.
Þess vegna hönnuðum við þrjá.
XC jepparnir eru hannaðir fyrir útivistina, íþróttirnar, dagsins önn,
tónlistina, ferðalagið, fjölskylduna og með okkar sýn á lúxus
– hver á sinn hátt.
Allir eru þeir hannaðir fyrir þig og þinn lífstíl.

Veldu þinn Volvo XC jeppa

VOLVO XC60 AWD

XC60 AWD dísil verð frá: 7.490.000 kr.
XC60 AWD T8 tengivinn verð frá: 8.790.000 kr.

VOLVO XC90 AWD

XC90 AWD dísil verð frá: 8.990.000 kr.
XC90 AWD T8 tengivinn verð frá: 10.690.000 kr.

VOLVO XC40 AWD

XC40 AWD dísil verð frá: 6.490.000 kr.
XC40 AWD bensín verð frá: 6.790.000 kr.



Til afhendingar strax

V O L V O



Brimborg Reykjavík
Bíldshófi 6
Sími 515 7000

Brimborg Akureyri
Tryggvabraut 5
Sími 515 7050

volvocars.is

Samkeppni leiði til minni vaxtamunar

Dósent í hagfræði segir aukna samkeppni á innlánamarkaði geta birst í minni vaxtamun. Innlán á nýjum reikningum Auðar, sem er í rekstri Kviku, eru komin yfir fimm milljarða. Íslandsbanki bendir á að meiri áhætta fylgi fjárfestingarbanka en alhliða banka.

Kristinn
Ingi Jónsson
kristinningi@frettabladid.is



Ásgeir Jónsson, dósent í hagfræði við Háskóla Íslands, telur að jafnvel þótt nýjum keppinautum takist ekki að hrifsa til sín stóra sneið af innlánamarkaðinum muni aukin samkeppni mögulega auka jafnvegið stóru viðskiptabankanna þriggja af innlánunum.

Aukin samþjöppun á markaðinum eftir að sparisjóðirnir féllu sé stór ástæða þess að vaxtamunur hafi aukist á undanförunum árum.

„Bankarnir munu sjá harðari heim,“ segir hann í samtali við Markaðinn.

Innan við viku eftir að Auður, ný fjármálaþjónusta Kviku banka, hóf að bjóða sparnaðarreikninga fyrir einstaklinga á fjögurra prósentu vöxtum höfðu meira en fimm milljarðar króna safnast á reikningana, samkvæmt heimildum Markaðarins.

Þjónusta Auðar, sem tók til starfa á þriðjudag í síðustu viku og býður óbundna reikninga á netinu, miðar við að viðskiptavinir afgreiði sig sjálfir en fá á móti, eins og tekið var fram í tilkynningu frá Auði, umtalsvert betri vexti en aðrir bankar bjóði sem eru á bilinu 0,3 til 2,15 prósent.

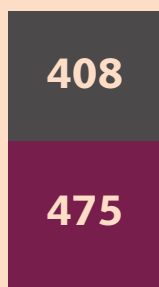
„Innlánsvextir á Íslandi eru lágir og með litilli yfirbyggingu sáum við tækifæri til þess að geta boðið betri kjör en bjóðast núna. Þetta er vísending um hvert bankakerfið er að þróast og hvernig sú þróun getur leitt til þess að viðskiptavinir njóti betri kjara,“ var haft eftir Ólöfu Jónsdóttur, forstöðumanni Auðar, í Fréttablaðinu í síðustu viku.

Arion banki og Íslandsbanki segjast í svari við fyrirspurn Markaðarins ekki hafa, enn sem komið er, fundið mikið fyrir áhrifum af nýju samkeppninni. Fyrirnefndi bankinn nefnir að nokkuð hafi verið um



Mikil samþjöppun á íslenskum innlánamarkaði kann að hafa leitt til þess að mun meira bil er á milli innlána og stýrivaxta hérlendis en þekkist á Norðurlöndunum, segir í nýlegri hvítbók um fjármálakerfið. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Innlán heimila í bankakerfinu í milljörðum króna



■ Óbundin lán ■ Bundin lán

fyrirspurnir frá viðskiptavinum og einhverjir hafi flutt innistæður sínar. Ekki hafi þó verið mikið um slíkt enda séu innláns eigendur almennt varkárir í eðli sínu.

Íslandsbanki bendir jafnframt á að á meðan rekstraraðili Auðar, Kvika banki, sé fyrst og fremst fjárfestingarbanki sé fjárfestingarbankahluti Íslandsbanka litill í heildarreikningnum. „Starfsemin er því mjög ólík en ljóst er að töluvert meiri áhætta fylgir fjárfestingarbanka,“ segir í svari Íslandsbanka.

Ásgeir nefnir að samkeppni hafi minnkað á skuldahlíð fjármálastofnana eftir að sparisjóðirnir hurfu af sjónarsviðinu þar sem bankarnir þrír – Arion banki, Íslandsbanki og Landsbankinn – séu nú nær einráðir á innlánamarkaði.

Þess má geta að innlán heimila í bankakerfinu námu alls 883 milljörðum króna í lok janúarmánaðar en þau jukust um 76 milljarða króna á síðasta ári.

„Þetta hefur verið nokkuð kósi fyrir bankana,“ segir Ásgeir. „Auk

þess þjuggu þeir lengi vel við afar góða lausafjástöðu og þurftu kannski ekkert að vera að teygja sig til þess að ná í innlán en það eru merki um að það sé nú að breytast. Það er meiri lausafjárskortur að gera vart við sig,“ nefnir hann.

Ásgeir segir að aukin samkeppni, til að mynda tilraun Kviku banka til þess að gera sig gildandi á innlánamarkaði, muni hafa áhrif á bankana og bætast við þann þrýsting sem þegar er til staðar og felst í minna lausaféi umferð.

„Aukin samkeppni er þannig til þess að fallin að hækka jafnvegið innlána. Jafnvel þótt það muni ekki fara mikill peningur yfir á sparnaðarreikninga Auðar þá gæti samkeppnin þýtt að bankarnir þurfi að gera meira, svo sem að gefa betri kjör á innlánunum, til þess að halda sínum viðskiptavinum. Áhrifin gætu birst í minni

vaxtamun,“ nefnir Ásgeir.

Í nýlegri hvítbók um fjármálakerfið var tekið fram að mikil samþjöppun á íslenskum innlánamarkaði kynni að hafa leitt til þess að mun meira bil væri á milli innlána og stýrivaxta hér á landi en þekkist á Norðurlöndum. Þannig virtist sem vaxtamunurinn kynni almennt að hvíla meira á innláns-eigendum heldur en lántakendum.

Fylgjast vel með samkeppninni

Landsbankinn segist í svari við fyrirspurn Markaðarins fylgjast vel með samkeppni, úr hvaða átt sem hún komi. Bankinn bjóði viðskiptavinum betri kjör þegar um sé að ræða bundin innlán sem viðskiptavinir nýti almennt fremur til sparnaðar en óbundin innlán.

Sem dæmi um slík kjör bjóði bankinn 3,85 prósent vexti á fastvaxtareikningum ef viðskiptavinurinn er tilbúinn til þess að binda að lágmarki 500 þúsund krónur í þrjá mánuði. Vextirnir séu 4,2 prósent ef innistæðan er bundin í tólf mánuði og þá séu hæstu vextir á bundnum innlánunum nú allt að 5,5 prósent.

Þá leggi bankinn áherslu á alhliða fjármálaþjónustu fyrir viðskiptavinum en í því felist „mun meira en að bjóða aðeins eina tegund innlánsreikninga fyrir einstaklinga og litla eða enga aðra þjónustu“.

Arion banki bendir á að viðskiptavinir bankans hafi um langt skeið átt þess kost að fá sambærilega vexti og eru á reikningum Auðar gegn bindingu til skamms tíma. Til dæmis séu vextir á reikningi með þriggja mánaða skammtímaabindingu 3,9 prósent og ekki sé gerð krafa um lágmarksinnlög, ólíkt reikningum Auðar.

„Almennt er þjónustustigið mjög ólíkt,“ segir í svari bankans, „en Arion banki býður upp á öflugan netbanka og app, þar sem hægt er að framkvæma fjölda aðgerða hvenær og hvar sem er, og svo auðvitað þjónustuver og net útibúa og hraðbanka um land allt.“

RAFMÓTORAR



SCANVER EHF 588 80 40
www.scanver.is

GÍRAR - FÆRIBÖND - RAFMÓTORAR - LEGUR

Sleit viðskiptum sem rúmast ekki innan áhættustefnu

Borgun sagði í lok síðasta árs upp viðskiptasamböndum við seljendur sem ekki rúmast innan nýrrar áhættustefnu kortafyrirtækisins, að því er fram kemur í ársreikningi fyrirtækisins fyrir síðasta ár. Forsvarsmenn Borgunar segjast þannig setja langtímahagsmuni frammar skammtímasjónarmiðum og telja að uppsagnirnar muni vera fyrirtækinu til hagsbóta til framtíðar.

Sem kunnugt er gerði Fjármálaeftirlitið á árinu 2017 margvíslegar athugasemdir við eftirlit kortafyrirtækisins með peningabætti og fjármögnun hryðjuverka. Krafðist eftirlitið þess meðal annars að Borgun sliti viðskiptasambandi sínu við tíu erlend fyrirtæki vegna þess að fyrirtækið kannaði ekki áreiðanleika upplýsinga um þau með fullnægjandi hætti.

Í skýringum við ársreikning Borgunar fyrir síðasta ár er bent á að síðla árs 2017 hafi viðskiptasamböndum verið sagt upp við töluverðan fjölda seljenda sem seldu þjónustu eingöngu yfir internetið utan heimamarkaða. Ekki hafi verið stofnað til nýrra viðskiptasambanda við slíka seljendur á síðasta ári.



Sæmundur Sæmundsson, forstjóri Borgunar.

52%

var samdráttur í hreinum rekstrartekjum Borgunar í fyrra.

Þá hafi Borgun ákveðið, í samræmi við nýja áhættustefnu sína, að segja upp viðskiptasamböndum sem ekki rúmast innan stefnunnar.

Eins og Markaðurinn hefur greint frá nam tap Borgunar tæplega 1,1 milljarði króna í fyrra. Í ársreikningnum er tekið fram að tapið skýrist fyrst og fremst af hratt minnkandi tekjum af erlendum viðskiptum hjá seljendum sem selja vöru og þjónustu eingöngu yfir internetið.

Auk þess megi rekja lægri hreinar þjónustutekjur til aukins kostnaðar umfram tekjur af innlendri færsluhirðingu sem skýrist aðallega af drætti í innleiðingu á nýjum lögum um lækkun milligjalda. Þá hafi hreinar þjónustutekjur einnig lækkað vegna neikvæðrar framlegðar af stórum erlendum seljanda sem Borgun tók í viðskipti í lok árs 2017.

Hreinar rekstrartekjur Borgunar voru 2.031 milljón króna í fyrra og drögust saman um 52 prósent á milli ára. Rekstrargjöld voru 3.312 milljónir á síðasta ári og lækkuðu um tæp 11 prósent frá fyrra ári.

Íslandsbanki ákvað í byrjun ársins að hefja að nýju söluferli á 63,5 prósentu hlut bankans í Borgun, eins og fram hefur komið í Markaðinum, en alþjóðlega ráðgjafarfyrirtækið Corestar Partners stýrir ferlinu. – Kij

11

Elephant stóll & kollur



NORR11 kynnir: Elephant kollinn. Elephant kollurinn er hugsaður sem skemill við Elephant hægindastólinn eða bara sem kollur einn og sér. Af því tilefni bjóðum við 15% kynningarafslátt þegar keyptur er Elephant hægindastóll og kollur. Tilboðið gildir út marsmánuð.



Finnur Árnason, forstjóri Huga, segir að fyrir 15 árum hafi verið löng röð af þeim sem vildu opna fataverslun í Kringlunni og Smáralind. Nú sé röðin horfin. FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

Erfið staða á meðan beðið er eftir SKE

Finnur Árnason, forstjóri Huga, segir að vinnan með Samkeppniseftirlitinu vegna sameiningar við Olís hafi tekið fimmtán mánuði. Hagar vinna að skipulagi á reit í Breiðholti með allt að 400 íbúðum. Önnur hver flik er keypt erlendis. Fjárfestar sýna Útilífi áhuga.

Helgi Vífill
Júliússon
helgivifill@frettabladid.is



Stjórnendur Huga hafa að undanförunu leitað leiða til að styrkja grunnstoðir félagsins, en á sama tíma að efla og auka umsvif fyrir-tækisins. Meðal skrefa sem hafa verið stigin er sameining við hinn rötgróna eldsneytissala Olís. Við það jókst veltan um 40 prósent.

Sóknin kemur í kjölfar tímabils sem varíð var í að „þetta reksturinn“ í takt við breytt rekstrarumhverfi svo gripíð sé til orðalags Finns Árnasonar forstjóra. Samstæðan lokaði um 25 þúsund verslunarfermetrum, þar á meðal fataverslunum og hluta af verslunarrými Hagkaups, á síðustu fimm árum.

Annað skref sem var stigið var að kaupa Lyfju, en Samkeppniseftirlitið meinaði Högum að kaupa keðjuna sumarið 2017. Nú hafa stjórnendur Huga komið með krók á móti bragði.

Gengið var frá kaupum á 90 prósent hlut í Reykjavíkur Apóteki sem í samanburði við Lyfju og Huga er litill rekstur.

Hvað vakir fyrir ykkur með kaupunum?

„Það hefur komið fram að við höfum áhuga á þessum markaði. Hann er áhugaverður, er vaxandi og fellur vel að okkar rekstri. Við sýndum það í verki með því að skrifa undir kaupsamning á Lyfju. Við lögðum umtalsvert á okkur til að kaupin næðu fram að ganga en Samkeppniseftirlitið taldi Frihöfnina ekki á sama markaði og innlendir snyrtivörusalar. Því erum við ósammála. En við hættem ekki að hugsa um þennan markað. Hann hentar okkar starfsemi vel. Hagar geta rekið apótek á hagkvæman máta og boðið viðskiptavinum viðbótartjónustu á góðu verði.

Nú fara kaupin á Reykjavíkur Apóteki sína leið hjá Samkeppnis-

eftirlitinu. Ég er bjartsýnn á farsæla niðurstöðu. Í þessu tilviki er einungis um eitt apótek að ræða við Seljaveg á meðan Lyfja er stærsta lyfjakeðja landsins.“

Opna fleiri apótek

Hver er hugmyndin með kaupunum, hvort er stefnt að því kaupa fleiri minni apótek eða opna ný á eigin spýtur?

„Við horfum til þess að byggja á grunni þessa fyrirtækis og opna nýjar verslanir. Það eru ákveðnar staðsetningar til skoðunar. Um leið og kaupin verða samþykkt liggur fyrir hvar fyrsta apótekið verður opnað. Það er ekki horft til þess að reka apótek á hverju horni heldur að byggja upp fyrirtækið af skynsemi og yfirvegun.“

Er stefnt að því að nota vörumerkið Reykjavíkur Apótek eða munið þið sækja fram undir öðru merki?

„Við teljum vörumerkið Reykjavíkur Apótek mjög sterkt og vel til þess fallið að byggja á.“

Hvernig horfa samskiptin við Samkeppniseftirlitið við þér varðandi kaupin á Lyfju?

„Aðilar voru ósammála um niðurstöðu og nálgun. Þar bar einfaldlega mikið í milli. Við töldum kaupin eðlileg og hefðum getað boðið neytendum betri valkosti með því að koma að þessum rekstri. Samkeppniseftirlitið var á öðru máli. Ég hef ekki meira um málið að segja, enda viljum við frekar horfa fram á veginn og einbeita okkur að þeim fjölmörgu tækifærum sem við stöndum frammi fyrir.“

Samkeppniseftirlitið virðist ekki skynja mikilvægi stærðarhagkvæmni fyrir neytendur?

„Nei. Þeir skilgreina markaði á sinn hátt, auk þess með þeim hætti að það endurspeglar ekki breytta tíma þar sem fólk ferðast í meira mæli en áður og getur verslað á netinu. Hægt er að opna tölvu og hafa heiminn fyrir framan sig.“

Önnur hver flik keypt erlendis
Er það ástæðan fyrir því að Hag-

kaup mun draga enn frekar úr sölu á fatnaði?

„Fyrir árið 2008 má segja að um 20 prósent af fatamarkaðnum hafi verið fatakaup Íslendinga í ferðalögum erlendis. Nú er svo komið að önnur hver flik er keypt erlendis. Aukin ferðalög og netverslun hefur gert það að verkum að markaðurinn hefur dregist saman. Það endurspeglar ágætlega í því að eftirspurnin eftir því að opna fataverslun í Kringlunni og í Smáralind er mun minni en áður. Fyrir 15 árum var löng röð af þeim sem höfðu hug á að reka fataverslun í verslunarmiðstöðvunum. Sú röð er horfin.“

Verð á fatnaði hefur farið lækkandi á undanförunum árum. Ég reikna með að verðlag Zöru, sem við reikum hér á landi, hafi lækkað um 30 prósent á fimm árum. Styrking krónu á tímabilinu spilar inn í en félagið ákvað að bjóða upp á lægra verð, sem var skilað til viðskiptavina. Þrátt fyrir að verð hafi lækkað er aukin ásókn í aðra val-



kosti við innkaup, samanber netverslun og kaup erlendis.

Eftirspurnin eftir fatnaði í Hagkaup til dæmis í Borgarnesi er með þeim hætti að hún réttlætir ekki að halda úti slíkri verslun.“

Hvernig gengur rekstur Zöru?

„Hann gengur ágætlega. Við lokuðum versluninni í Kringlunni árið 2017 og fjárfestum í versluninni í Smáralind. Með þeim hætti tókst okkur að snúa rekstrinum okkur í hag. Zara, sem er fremsta fyrirtækið á þessu sviði í heiminum, er ótrúlega flott fyrirtæki sem vinnur vel með okkur. Verðstefnan og þær vörur sem eru í boði eru lykillinn að árangrinum.“

Réttlætir arðsemin það að reka Zöru á Íslandi?

„Já, ég myndi segja það, en þetta er krefjandi verkefni og markaður.“

Freistar það að setja Zöru í sölu?

„Það hefur ekki komið til umræðu. Við höfum fjárfest í rekstrinum og Zara hefur sérstöðu á markaðnum.“

Funduð þið fyrir samdrætti hjá Zöru þegar H&M var opnuð?

„Við vorum að breyta rekstrinum úr tveimur verslunum í eina við opnunina. Opnun H&M hafði ekki mikil áhrif á rekstur Zöru. Samkeppnishæfni vörumerkisins er með þeim hætti að á flestum mörkuðum hefur Zara yfirhöndina.“

Fjárfestar hafa sýnt Útílfi áhuga. Hvað geturðu sagt um það?

„Við höfum verið að einfalda

Það er ekki handan við hornið að hægt verði að knýja áfram vöruflutninga, sjávarútveg og landbúnað með öðru en jarðefnaeldsneyti.

rekstur Útílfi, meðal annars fækkað verslunum úr fjórum í tvær, og endurnýjað útlit þeirra í Kringlunni og Smáralind. Auk þess hefur verið lögð vinna í að efla vörumerkið og eftir því hefur verið tekið. Fjárfestar hafa knúið dyra af og til og sýnt Útílfi áhuga.

Hagar eru skrádir í Kauphöll og í ljósi þess að í skoðun er hvort hægt verði að ná saman við fjárfesta um kaup á Útílfi þótti okkur eðlilegt að upplýsa markaðinn um stöðu mála á dögunum. Rekstur Útílfi er í góðu horfi. Ef ekki fæst ásætlanlegt verð fyrir fyrirtækið rekum við það áfram með bros á vör.“

Kaupin tóku 22 mánuði

Ræðum aðeins um samskiptin við Samkeppniseftirlitið varðandi sameininguna við Olís. Ferlið tók drjúgan tíma.

„Það tók drjúgan tíma, mun lengri

tíma en æskilegt er. Það setur fyrirtækið sem er að fjárfesta og fyrirtækið sem er til sölu í erfiða stöðu. Ferillinn þyrfti því að vera styttri. Hins vegar verður engum einum kennt um hversu langan tíma ferlið tók.

Viðræður um sameiningu hófust fljótlega á árinu 2017 og ritað var undir kaupsamning í apríl það ár. Gild samrunatilkynning var send til Samkeppniseftirlitsins í september, tólf mánuðum síðar náðist sátt við Samkeppniseftirlitið og þá hóf óháður kunnáttumaður að meta hæfi kaupenda að eignum sem við urðum að selja samhliða kaupunum á Olís. Þeirri vinnu lauk ekki fyrr en í lok nóvember og þá var öllum fyrirvörum aflétt. Kaupferlið sem stjórnendur Haga unnu að tók því 22 mánuði og þar af var vinnan með Samkeppniseftirlitinu 15 mánuðir.

Samkeppniseftirlitið var einkum að horfa til skilgreiningar á mörkuðum og hvort við værum að kaupa fyrirtæki sem væri á markaði sem við værum fyrir á. Jafnframt var litið til þess hvort umsvif Haga yrðu of mikil við kaupin. Horft var á landfræðilega markaði, eins og Vestfirðir teljast sérmarkaðssvæði, og það er tímafrest að rýna í alla markaði landsins. Eins þarf Samkeppniseftirlitið ávallt að óska eftir álitum frá keppinautum og hagsmunaaðilum á öllum mörkuðum og meta hvað þeir hafa að segja. Þetta er tímafrest vinna.“

Er þörf á Samkeppniseftirlitinu?

„Já, það er þörf á því og starfsemi þess er mikilvæg. Það þarf að koma í veg fyrir samkeppnisbrot og gæta þess að fyrirtæki fari að lögum. Samkeppniseftirlitið sinnir flóknum verkefnum fyrir lítinn markað. Það má einfalda þá vinnu og gera hana skilvirkari, sérstaklega þegar um er að ræða samruna sem er neytendum til hagsbóta.

Jafnvel þótt Hagar séu stórt fyrirtæki á Íslandi erum við alls ekki stórt fyrirtæki. Vinnan reyndi mikið á starfsmenn okkar. Það starfa tólf á skrifstofu móðurfélagsins og enginn okkar er lögmaður, því síður er hér rekin lögfræðideild sem getur sinnt verkefnum á borð við þetta.

Stjórnendur fyrirtækisins eru störfum hlaðnir við að sinna daglegum rekstri og samruni sem þessi tekur mikinn tíma og orku frá þeim.

Það mættu vera skýrari leiðbeiningar frá Samkeppniseftirlitinu og það hefði verið til bóta ef það hefði komist á lausnamiðað samtal fyrr í ferlinu.

Það þarf að auðvelda atvinnulífínu að bregðast hratt við breyttum aðstæðum, hvort sem um er að ræða samdrátt í efnahagslífinu, innkomu alþjóðlegra keðja á markað eða breyttan veruleika vegna tækninýjunga, samanber aukna netverslun.“

Í ljósi samruna við Olís: Er einhver framtíð í að selja bensín?

„Jarðefnaeldsneyti verður áfram drjúgur þáttur í sölu á orkugjöfum í einhvern tíma. Það er hins vegar ljóst að draga mun úr sölu. Að því sögðu, þá er ekki handan við hornið að hægt verði að knýja áfram vöruflutninga, sjávarútveg og landbúnað með öðru en jarðefnaeldsneyti þótt einkabíllinn og almenningsamgöngur muni í auknum mæli verða drifin með umhverfisvænni hætti.

Það eru mikil verðmæti fölginn í rekstri Olís, mannauði og í þeim staðsetningum sem fyrirtækið hefur yfir að ráða. Hægt er að samhæfa rekstur Olís við rekstur dagvöru sem Hagar hafa undir höndum.“

Þróa reit í Breiðholti

Talandi um staðsetningar. Hagar hafa hafið viðræður við Reykjavíkurborg um þróun á landsvæði við Stekkjarbakka. Segðu aðeins frá því.

„Hagar festu kaup á reitnum, sem telur tæplega 20 þúsund fermetra, fyrir faeinum árum. Það vill svo til að Olís er með starfsemi á svæðinu og á næstu lóð. Eftir sameiningu fyrirtækjanna var ákveðið að skoða uppbyggingu á svæðinu að nýju.

Við sjáum fyrir okkur annars vegar allt að 400 íbúða byggð á reitnum og hins vegar að þar verði rekin verslun og þjónusta. Svæðið hentar

okkar rekstri vel. Það liggur að umferðaræðum og það er eftirspurn eftir Bónus á svæðinu. Þá viljum við einnig koma á fót ÖB bensinstöð.

Hefði ekki verið brugðið á það ráð að skipuleggja svæðið af sjálfsdáðum hefði okkur skort tækifæri til að opna verslun í nágrenninu. Við sjáum fyrir okkur að geta rekið þarna öflugna búð en auk þess eru umtalsverð verðmæti fölginn í byggingarverkefninu sem er steinsnar frá fyrirhugaðri Borgarlínu.“

Er uppbyggingin komin á rekspól?

„Við erum í þann mund að fara að kynna frekari hugmyndir fyrir Reykjavíkurborg og erum bjartsýn á það samtal. Það er búið að kynna frumhugmyndir og hefja samtalið en núna fer það vonandi á fulla ferð í framkvæmd.“

Hvernig á að haga uppbyggingunni á svæðinu í ljósi þess að stefnt er á að byggja fjölda íbúða?

„Hagar munu ekki byggja og selja íbúðir. Okkar þáttur í uppbyggingunni er verslun og þjónusta. En það eru verðmæti fölginn í reitnum. Þar sjáum við fyrir okkur samstarfsaðila. Við gætum til að mynda selt hann að hluta eða í heilu lagi til verktaka eftir að nýtt skipulag hefur fengist samþykkt.“

Hvaða verkefnum eru þið einkum í varðandi samruna við Olís?

„Verkefnið eru fjölmörg. Það er til dæmis unnið að því að flytja vöruhúsastarfsemi Olís í Aðföng, dreifingarmiðstöð Haga. Með þeim hætti mun nást töluverð hagkvæmni. Bætt vörudreifing er grunnurinn að bættum innkaupum og betri magnafsláttum, sem bætir samkeppnishæfni dótturfélaganna og gerir okkur kleift að bjóða viðskiptavinum góðar vörur á góðu verði. Jafnframt er unnið að því að endurfjármagna Haga.

Við samruna við Olís var okkur gert að selja Bónus á Hallveigarstíg. Við höfum fengið mikil viðbrögð við lokuninni. Það er ákall um að opna Bónus í miðbænum. Það nægir ekki að reka verslunina á Laugaveginum. Við horfum því til þess að reisa Bónusverslun á Sæbraut ásamt ÖB stöð, á lóð í eigu Olís, en það mun taka tíma að vinna að þeirri uppbyggingu. Hún yrði í göngufæri frá stórum húsum í grenndinni.“

Agnarsmá alþjóðlega

Eru öflug vöruhús lykillinn að samkeppnishæfni í verslun þegar kemur að því að bjóða gott verð á Íslandi?

„Já. Margir segja að við séum stórir kaupendur á Íslandi en við erum agnarsmáir kaupendur í alþjóðlegu samhengi. Það að geta flutt inn ákveðnar vörur í heilum gámi og dreift í ólíkar verslanir skiptir verulega máli. Fjöldi erlendra fyrirtækja selur ekki til Íslands nema í gegnum milliliði, því við erum fámenn þjóð.“

Costco kom með hvelli en nú virðist verslunin vera á minni siglingu. Talið er að í upphafi hafi markaðshlutdeildin verið 15 prósent en sé nú fimm prósent. Hvernig horfir það við þér?

„Á íslenskan mælikvarða eru þetta umtalsverð viðskipti og virðist heimilt að selja vörur undir kostnaðarverði. Við höfum til dæmis séð íslenskar vörur verðlagðar undir okkar kostnaðarverði. Þetta hefur áhrif á íslenska markaðinn.

Við urðum fyrir töluverðri gagnrýni fyrir tveimur árum þegar næststærsti smásali í heimi kom inn á markaðinn. Fyrir þann tíma og eftir opnunina hefur Bónus verið ódýrasti valkosturinn á Íslandi í fjölda verðkannana og við bjóðum sama verð um land allt. Eg segi það fullum fetum: Við erum að gera margt vel og erum stolt af því að Bónus er ódýrasti valkosturinn á markaði þar sem alþjóðlegur risi keppir.“

Fyrst þú nefnir Bónus. Min upp lifun er að Krónan hafi verið sprækur keppinautur og undanförunu og betrum bætt verslanir sínar.

„Okkar keppinautar hafa fjárfest mikið í nýjum verslunum og auknið við verslunarfermetra sína. Við höfum hins vegar fækkað verslunarfermetrum um 25 þúsund á fimm árum. Á þeim tíma var tekið til í rekstrinum og áhersla lögð á sam-

Sjálfsafgreiðsla verði í 18 verslunum í ár

Sjálfsafgreiðslukassar eru í níu verslunum Haga og stefnt er á að þeir verði í 18 verslunum á þessu ári. „Um 34-52 prósent afgreiðslna fara þar í gegn sem er meira en við bjuggumst við,“ segir Finnur. Lausnin henti vel á álagstímum og fyrir viðskiptavinum á hraðferð sem hafi keypt fáa hluti. „Almennt hentar þetta vel fyrir kórfa sem er með 15 stykki eða minna.“

Það sé ekki hagkvæmt að setja upp sjálfsafgreiðslu í verslunum þar sem fjöldi viðskiptavina helst nokkuð stöðugur, eins og á ákveðnum stöðum á landsbyggðinni. „Það hefur margt breyst á undanförunum árum. Nú kunna viðskiptavinir betur á sjálfsafgreiðslutækni. Þetta er orðið vinsælt erlendis, sérstaklega í Bretlandi.“

keppnishæfni til lengri tíma. Á sama tíma uxu okkar helstu keppinautar og bættu við verslunum. Það er því eðlilegt að það hafi orðið breyting á þessum tíma.“

Vorud þið að spila varnarleik á meðan þeir voru í sókn?

„Já, að vissu leyti varnarleik og á sama tíma unnum við að eðlilegum breytingum í takt við aukna samkeppni og breytt umhverfi.“

Hagar hafa á undanförunum árum dregið sig að mestu út úr fataverslun. Aður rak samstæðan Topshop, Debenhams, All Saints, Day, Coast, Dorothy Perkins, Evans og Warehouse.

Þarf að fríska upp á Bónus?

„Bónus stendur fyrir sínu og fólk veit að hverju það gengur í Bónus. Bónus býður lægsta vöruverð á Íslandi og það skiptir mestu máli. Bónusverslunin sem opnuð var í Skeifunni í desember er vel heppnuð. Fyrir rúmu ári endurgerðum við verslunina á Smáratorgi og hún er í anda þeirrar sem er í Skeifunni. Viðtökur sýna að viðskiptavinir eru ánægðir með Bónus í þeirri mynd sem það er. Áherslan er á markvisst vörurval og lágt vöruverð. Það selur enginn á dagvörumarkaði jafn mikið af íslenskri vöru. Bónus er jafnframt langóðyrasta verslunin á markaðnum. Þetta er það sem neytendur vilja.“

Athygli vekur að hluti af sátt Haga við Samkeppniseftirlitið vegna samruna Olís var að selja verslanir Bónus við Hallveigarstíg, í Faxafeni og á Smiðjuvegi. Í kjölfarið opnuðu forsvarsmenn Bónus veglegri verslun í Skeifunni, steinsnar frá Faxafeni, og hafa í skoðun, eins og fyrr segir, að opna búð við Sæbraut, sem er í grennd við Hallveigarstíg.

Hvernig horfir netverslun með matvöru við þér?

„Það stýttist í að hún fari á flug. Vefverslun með dagvöru, hér á landi og víða erlendis, stendur enn sem komið er ekki undir sér. Stærsta fyrirtækið á þessu sviði í Bretlandi, Ocado, hefur verið rekið með tapi á annan áratug.

Það er eðlismunur á netverslun með fatnað og mat. Í hverri innkaupakórfa með fatnað eru keyptar færri vörur, þær kosta einhver þúsund og framlegðin er meiri. Í matarkörfunni er fjöldi vara sem kosta lítið og eru með lága álagningu. Starfsmaður þarf að tína til, segjum 25 vörur, sem kosta samanlagt mögulega fimm eða tíu þúsund krónur. Því næst þarf að pakka þeim í þrennt; þurrvöru, kælivöru og frystivöru. Loks þarf að keyra vörurnar heim að dyrum. Það gengur ekki upp með þeirri álagningu sem er í matvöru, bæði hér og erlendis, að það kosti ekkert aukalega að bjóða þjónustuna.

Að þessu sögðu munum við taka skref á þessu sviði innan ekki svo langs tíma og munum gera það með þeim hætti að viðskiptin verða hagfelld fyrir fyrirtækið og okkar viðskiptavinum. Það er mikilvægt að nýta tæknina.“

Tæknin mun valda straumhvörfum

Greenvolt er að þróa nýja tegund rafhlaða. Draumurinn er að það verði hægt að fljúga hringinn í kringum hnöttinn á rafmagnsflugvél með því að nýta sólarorku. Á meðal fjárfesta er sjóður sem fjármagnaður er af Bill Gates, Jeff Bezos og fleirum.

Helgi Vífill
Júliusson
helgivyfill@frettabladid.is



Greenvolt er að þróa rafhlöður morgundagsins með nanótækni. Tæknin okkar mun valda straumhvörfum. Það verður hægt að aka rafmagnsbíl á einni hleðslu hringinn í kringum Ísland. Draumurinn er að það verði hægt að fljúga hringinn í kringum hnöttinn á rafmagnsflugvél með því að nýta sólarorku," segir Ármann Kojic, framkvæmdastjóri fyrirtækisins.

Á meðal fjárfesta í Greenvolt er fjárfestingarsjóðurinn Village Global sem meðal annars er fjármagnaður af Bill Gates, stofnanda Microsoft; Jeff Bezos, stofnanda Amazon, Reid Hoffmann, stofnanda LinkedIn; Evan Williams, stofnanda Twitter, og fleirum. Sjóðurinn fjárfestir í fyrirtækjum sem eru að stíga sín fyrstu skref.

Aðrir í hluthafahópnum fyrir utan starfsmenn Greenvolt eru engla-fjárfestar, íslenskir og erlendir, auk lögmennsstofu sem sérhæfir sig í einkaleyfum en þeir vildu fjárfesta í félaginu þegar þeir fóru að vinna í einkaleyfinu. Að svo stöddu eru forsvarsmenn Greenvolt ekki reiðubúnir að upplýsa hve miklu fé fyrirtækið hefur safnað frá fjárfestum. „Einn fjárfestir sagði okkur hvernig hann hafði fjárfest í Tesla en hefði ekki skilið stefnu fyrirtækisins nægilega vel og hefði selt of snemma. Hann vildi því komast inn í fjárfestahóp Greenvolt til að gera ekki sömu mistök tvisvar," segir Ármann.

Ármann, sem er íslenskur, er með aðsetur í Kísildalnum í Kaliforníu en fjármálastjórinn Stuart Bronson, sem er Breti, er með skrifstofu í Sjávarklasnum á Grandavegi. Það er við hæfi þegar rétt er við stórhuga



Stuart Bronson, fjármálastjóri Greenvolt, segir að ferjur í Noregi verði að vera rafdrifnar frá árinu 2026. FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI.

frumkvöðla í fundarherbergi þeirra hér á landi, að Íslendingurinn er rammaður inn í iPad enda staddur í Bandaríkjunum en Bretinn situr með blaðamanni vopnaður tebolla.

Ármann viðurkennir að fyrra bragði að hann hafi tamið sér hugsunarhátt tæknifólksins í Kísildalnum. Segja má að við það hafi hann sleppt af sé beislinu, leyfi sér að hugsa mun stærra en áður og hafi mikla ástríðu fyrir verkefninu. Frásögnin ber það með sér.

Ég spjallaði til að mynda við Michael Bloomberg, stofnanda Bloomberg og fyrrverandi borgarstjóra New York, um rekstur Greenvolt.

Ármann Kojic,
framkvæmdastjóri Greenvolt

Tæknin virkar

Bronson segir að Greenvolt hafi nú þegar framleitt rafhlöðu. „Við höfum sýnt fram á að tæknin virkar, nú er að bæta vöruna og við viljum gera það í samstarfi við önnur fyrirtæki sem þurfa á tækninni að halda.“

Ármann segir að Village Global byggji á öflugu tengslaneti þeirra sem leggi sjóðnum til fé. „Stofnendurnir rannsökuðu hvað skeri úr um hvort sprotafyrirtæki nái miklum árangri. Lykilstefið er tengslanetið. Af þeim sökum er stefna Village Global að frumkvöðlar sem sjóðurinn styðji við bakið á geti leitað ráða til fjárfesta sjóðsins sem allir eru reyndir úr viðskiptalífnum.“

Við erum að keppa við olíurisa. Ef við eigum að fara alla leið þurfum við stuðning frá mönnum á borð við þessa sem áður hafa verið nefndir. Við getum leitað til tengslanetsins þegar á þarf að halda.

Ég spjallaði til að mynda við Michael Bloomberg, stofnanda Bloomberg og fyrrverandi borgarstjóra New York, um rekstur Greenvolt. Bill Gates hitti fyrir fjórum mánuðum frumkvöðla á vegum Village Global en við ákváðum að biða með að hitta hann því á þeim tíma vorum ekki komnir nógu langt á okkar vegferð. Prufuútgáfan af rafhlöðunni hafði ekki litið dagsins ljós," segir Ármann.

Frumkvöðlarnir segja frá rafhlöðunni á mannamáli. „Það þekkjast allir hvað rafhlöður eru lélegar. Síminn er stöðugt rafmagnslaus og marga langar í rafmagnsbíl en drægð er ekki nægt. Hugmyndin okkar er að rafhlaðan í símanum endist í mánuð og mögulegt verði að hlaða rafmagnsbílinn jafn hratt og þegar dælt er bensíni á hann. Nú tekur það lengri tíma því hefðbundnar rafhlöður ráða ekki við hraðhleðslu.“

Í stað þess að vinna áfram með hefðbundnar klunnalegar rafhlöður fórum við þá leið að nýta svokallaða „solid state“ tækni. Það er hægt að vefja henni eins og fyrir töfra í koltrefjar. Það er efni sem er mikið nýtt við smíði bíla, báta og flugvéla.

Nú eru rafhlöður í rafmagnsbílum 400 kíló. Það er igildi þriggja fílsunga í skottinu. Okkar hugmynd er að vefja batterí sem er mun léttara í húdd bilsins, hurðarkarma og ýmislegt annað sem gert er úr koltrefjum. Solid state tæknin gerir það líka að

verkum að hægt verður að hlaða bílinn á ógnarhraða, jafn hratt og að dæla bensíni á hann," segir Ármann.

Bronson segir að vandinn við hefðbundnar rafhlöður sé að ekki sé hægt að hlaða þær hratt því þá springi þær. Hleðslutæki dragi því úr spennunni sem sé hleypt í rafhlöðuna. „Það takmarkar mjög notkun hefðbundinna rafhlaða og því aukast notkunarmöguleikar verulega þegar þeirri hindrun er rutt úr vegi. Solid state rafhlöður hitna heldur ekki.“

Þróa rafmagnsbáta

Greenvolt á í samstarfi við verk- og ráðgjafarfyrirtækið Novis, sem starfar í sjávarútvegi og er sömu-leiðis með aðsetur í Sjávarklasnum, um að þróa rafmagnsbát. „Það er hægt að koma rafhlöðunni fyrir í skipsskrokknum en þar er pláss sem annars hefði ekki nýst. Hugmyndin er að smíða fyrst minni strandveiðibáta og flutningabáta. Hægt og rólega er svo hægt að færa sig upp í stærri skip.“

Ýmsir bátar þurfa ekki að sigla langar leiðir. Í ofanálag munu ferjur í Noregi þurfa að ganga fyrir rafmagn frá árinu 2026. Þær henta okkur vel því þær sigla stuttar vegalengdir og hægt verður að hlaða þær afar hratt," segir Bronson.

Starfsmenn Greenvolt eru átta. „Við erum samblanda af Íslendingum, Bretum og Króötum. Afi minn var Serbi og því er eftirnafn mitt sérkennilegt. Við erum einnig með starfsemi þar á landi," segir Ármann.

Bronson segir að viðskiptaþróunin fari fram á Íslandi en rétt sé við fjárfesta og mögulega samstarfsaðila í Bandaríkjunum. „Rannsóknarstofan er á ótilgreindum stað," bætir Ármann við.

Að hans sögn er teymið blanda af vísindamönnum sem hugsa með hefðbundnum hætti og þeim sem leyfa sér að dreyma. „Það er mikilvæg blanda þegar reynt er á þanþol þess sem er mögulegt.“

Ármann segir að þegar vísindastofnun var að staðfesta einkaleyfið í Bandaríkjunum hafi starfsmenn hennar byrjað á að kenna þeim grundvallaratriði í eðlisfræði enda fór tækni Greenvolt á svig við ýmis viðtekin vísindalögmál. „Eftir að hafa vottað vinnuna okkar báðust þeir afsökunar.“

ERT ÞÚ AÐ RÁÐA?

Vantar þig háskólamenntað starfsfólk?

Kynntu þér sumarátak
Vinnumálastofnunar og BHM
á vinnumalastofnun.is

VINNUMÁLA
STOFNUN

Bandalag
háskólamanna

Blandaður veruleiki mun breyta öllu

Svipmynd

Ingvi Jökull Logason

Nám:

Markaðssamskiptafræðingur frá University of West Florida.

Störf:

Framkvæmdastjóri H:N Markaðssamskipta, stjórnarformaður Sýndarveruleika efh. framleiðanda sýningarinnar 1238 The Battle of Iceland.

Fjölskylduhagir:

Giftur Hrefnu B. Hallgrímsdóttur, leikara og leikstjóra, faðir Bjarts Jörfa (16 ára), Dags Mána (14 ára) og Snæfríðar Sólar (10 ára).

Ingvi Jökull Logason er framkvæmdastjóri H:N Markaðssamskipta sem á nær 30 ára rekstrarsögu að baki. Stofan hreppti á dögunum Áruna, árangursverðlaun ÍMARK, í sjöunda skipti af þeim ellefu sem hún hefur verið veitt. Ingvi segir mikla grósku í mörgum þáttum markaðssamskipta og tækifærin séu á hverju strái.

Hvernig er morgunrúttin þín?

Algerlega ófyrirsjáanleg. Engir tveir dagar eru eins. Hvort sem það tengist börnunum og áhugamálum þeirra eða vinnunni og þeim áskorunum sem þarf að mæta þar þá get ég aldrei gengið að því vísu að eiga tvo samfellda daga eins. Byrja þó ávallt á að fagna því að vakna þann morguninn.

Hver eru þín helstu áhugamál?

Mér finnst skemmtilegast að prófa hluti – reyna eitthvað sem ég ekki kann og jafnvel get ekkert í. Mig langar að horfa á sjálfan mig sem ævintýrabarn sem er alltaf til í allt – þó raunveruleikinn sé örugglega ekki eins djarfur og sögurnar sem ég segi. Ég er til í að prófa flest. Það er þó öllu oftar að ég er að gera þetta klassíska, fylgja íþróttum barnanna, skiði, boltaiþróttir (horfa meira en spila núorðið), mótórhjól, rækt og eitthvað vöðalega miðaldra strákalegt milli þess sem dóttir mín passar að ég hafi kvenlega tengingu með áhugamálum sínum.

Hvada bók ertu að lesa eða last síðast?

Bókin sem ég er að lesa núna er sú bók sem ég hef oftast lesið um ævina. Advertising Principles and Practice 11th Edition. Ég er í ritstjórn þessarar bókar sem er mest kennda kennslubók í auglýsingafræðum í Bandaríkjunum. H:N Markaðssamskipti hafa verið með „case study“ um áhrifaríkar auglýsingar í síðustu sex útgáfum og ég hef verið ráðgefandi um innihald og upp færslur.

Hvers konar stjórnunarhætti hefurðu tileinkað þér og hvers vegna?



H:N réðst í uppbyggingu á sýningu sem nýtir sýndarveruleika til að segja frá Sturlungatímabilinu. Verkefnið var mikil áskorun. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Ef þú fyllir rútna af hæfileikaríku fólki þá þarftu ekki alltaf að vera með fyrirfram ákveðinn endapunkt. Þið lendið á góðum stað og leiðin þangað verður skemmtileg.

Ingvi Jökull Logason, framkvæmdastjóri H:N Markaðssamskipta

Ég sæki í frekar flatt skipulag á mínum fyrirtækjum, frekar þunna yfirstjórn og vinna frekar með sjálfstæðu fólki sem getur tekið af skarið og lagt til hluti sem hægt er að samþykkja eða koma með ábendingar um betrubætur. Nálguninni mætti lýsa svo: Ef þú fyllir rútna af hæfileikaríku fólki þá þarftu ekki alltaf að vera með fyrirfram ákveðinn endapunkt. Þið lendið á góðum stað og leiðin þangað verður skemmtileg. Ég get ekki sagt að þetta sé stjórnunarháttur sem yrði kenndur í skólabók og eflaust ekki hægt að kenna, en hann hentar mér mjög vel og ég beiti honum í flestum fyrirtækja minna.

Hver hefur verið helsta áskorun H:N síðustu misseri?

Stækkun og metnaður fyrir að gera eitthvað nýtt. H:N hefur verið að stækka og klárlega er stækkun áskorun. En við á H:N skorudum líka á sjálf okkur að gera eitthvað nýtt og ákvæðum að ráðast í uppbyggingu á sýningu sem nýtir

nýjstu tækni til að segja frá Sturlungatímabilinu, sýningin 1238 The Battle of Iceland er afraksturinn. Þar erum við að nýta sýndarveruleika, AR og VR, til að sýna og segja frá menningar- og sögulegum viðburði. Ótrúlega spennandi verkefni og hefur verið mikil áskorun að vinna alla fasa þess frá fjármögnun upp í framkvæmd.

Hver er helsta áskorunin fram undan?

Að miðla stærð þekkingarinnar. H:N hefur að hluta til siglt svolitíð undir radar síðastliðin ár. Rekstur hefur verið góður og við höfum verið með verkefni sem krefjast mjög stórrar þekkingar en ekki þurft mikinn mannskap til að mæta þeim verkefnum þar sem við höfum haft mjög fjölbætta þekkingu uppsafnaða í fáum hausum. Samhliða stækkuninni sem við erum að ganga í gegnum núna er mikilvægt að ná að miðla því sem við kunnum, þekkjum og getum. Við erum árangursauglýsinga-

stofa – sú auglýsingastofa sem oftast hefur unnið verðlaun fyrir árangursríkustu auglýsingaherferðir á Íslandi.

Eru breytingar eða ný tækifæri fram undan á þessum markaði?

Auglýsingastofur hafa alltaf haft tækifæri til að vera mótandi og velja sér hvaða öldur þær vilja brima. Það er mikil gróska í svo mörgum þáttum markaðssamskipta að ég sé tækifæri á hverju strái. Hvert og eitt þeirra er nóg til að reka fyrirtæki eða bæta vel við núverandi. Ég sé það sem jákvætt enda tel ég að íslenskar stofur þurfi fjölbreytileika til að lifa af sökum stærðar markaðarins. Það er samt ekki nauðsynlegt að allir geri það sama eða nálgist markaðinn eins. Samsetning rútnunnar okkar á H:N í dag er þess valdandi að við erum að snerta á fjölbreyttum tækifærum en horfum mest á tækninýjungar í blönduðum raunveruleika því sú tækni mun, til að vitna í Tim Cook hjá Apple, „mun breyta öllu“.

Íslenskt nýsköpunarfyrirtæki í viðræðum við fjárfesta og álrísa

Íslenska nýsköpunarfyrirtækið Dynamic Technology Equipment (DTE) er reiðubúið að sækja inn á almarkaðinn með nýjan búnað sem efnagreinin ál samstundis með ljósgeislataekni. Fyrirtækið er komið í viðræður við nokkra af stærstu álframleiðendum heims um innleiðingu búnaðarins.

„Ál er ekki bara ál. Framleiðendur þurfa að uppfylla ákveðnar gæðakröfur og í dag er það gert þannig að sýni eru tekin handvirkir á mörgum stigum framleiðslunnar. Fljótandi áli er hella mót, látið storkna og síðan greint á rannsóknarstofu. Þessi sýni skipta hundruðum á hverjum degi í meðalstóru álveri,“ segir Kristján Leósson, þróunarstjóri DTE, í samtali við Markaðinn. „Tæknibúnaðurinn sem við



Kristján Leósson, þróunarstjóri DTE.

hönnuðum skýtur leisigeislum á álbráðina og efnagreinin hana samstundis.“

Búnaðurinn getur þannig sparað álverum marga snúninga og gert framleiðsluferlið öruggara þar sem mannshöndin þarf ekki að koma nálægt álbráðinni til að unnt sé að efnagreina hana. Þá er hægt að greina álið oftar í framleiðslunni sem getur haft áhrif á það hvernig framleiðsluferlið er hugsað.

„Þessi búnaður getur nýst í gegnum allt ferlið og gegnum alla fram-

leiðsluæðjuna. Allt frá frumframleiðslu áls og til endurvinnslu. Til dæmis er álið sem er framleitt hér á landi að mestu flutt út til annarra álvera sem búa til sérhæfðari málmblöndur til að gefa álinu ákveðna eiginleika. Álið er brætt og blandað öðrum efnum þannig að þar á búnaðurinn okkar einnig heima. Svo kemur hann sér vel þegar greina þarf álið til endurvinnslu,“ segir Kristján.

DTE hefur átt í góðu samstarfi við Norðurál um verkefnið og gerðu fyrirtækin samning sín á milli um notkun búnaðarins í álveri Norðuráls á Grundartanga. DTE hefur auk þess notið góðs af samvinnu við Nýsköpunarmiðstöð Íslands um þróun búnaðarins undanfarin ár. „Viðræður eru nú farnar af stað



Búnaður DTE efnagreinin ál samstundis með ljósgeislataekni.

við nokkra útvalda aðila og við munum vinna að því næsta árið að þróa lausnir sem sniðnar verða að þörfum mismunandi viðskiptavina. Við ætlum að byrja með „pilot“-leigusamningum til þess að komast

hratt inn á markaðinn og það þýðir að við þurfum að fjármagna smíði tækjanna. Það eru viðræður í gangi um fjármögnun og við stefnum að því að klára þær innan tveggja til þriggja mánaða,“ segir Kristján. – tff

Skotsilfur



Nóg að gera

Tryggvi Þór Herbertsson, fyrrverandi þingmaður Sjálfstæðisflokksins, hefur í nógu að snúast í ráðgjafarstörfum þessa dagana en hann að-



stöðar nú meðal annars erlendu stórfyrirtækin Berjaya Corporation og Quadran International við fjárfestingar sínar hér á landi. Fyrirnefnda samsteypan, frá Malasíu, er að ganga frá kaupum á fasteigninni að Geirsgötu 11 og hefur lýst yfir áhuga á að fjárfesta hér meðal annars á sviði hótélstarfsemi. Þá hefur franskir orkurisinn sýnt HS Orku áhuga í söluferli íslenska félagsins.

Stórkaralegar yfirlýsingar

Óhætt er að segja að **Erlendur Magnússon**, stjórnarfor-



maður Heimavalla, hafi sent forkólfum verkalyðshreyfingarinnar tóninn á aðalfundi félagsins í síðustu viku. Hann sagði ýmsa sem hafa þóst bera hag leigjenda fyrir þrjú hafa gefið „stórkaralegar“ yfirlýsingar um leigumarkaðinn og jafnvel haldið því fram að Heimavellir gætu ráðið þar verðmyndun, þrátt fyrir litla hlutdeild. Slíkt væri „hreinasta fjarstæða“. Hann nefndi auk þess að enginn gæti haldið því fram með nokkurri sanngirni að ávöxtunarkrafa félagsins við útleigu væri óeðlilega há.

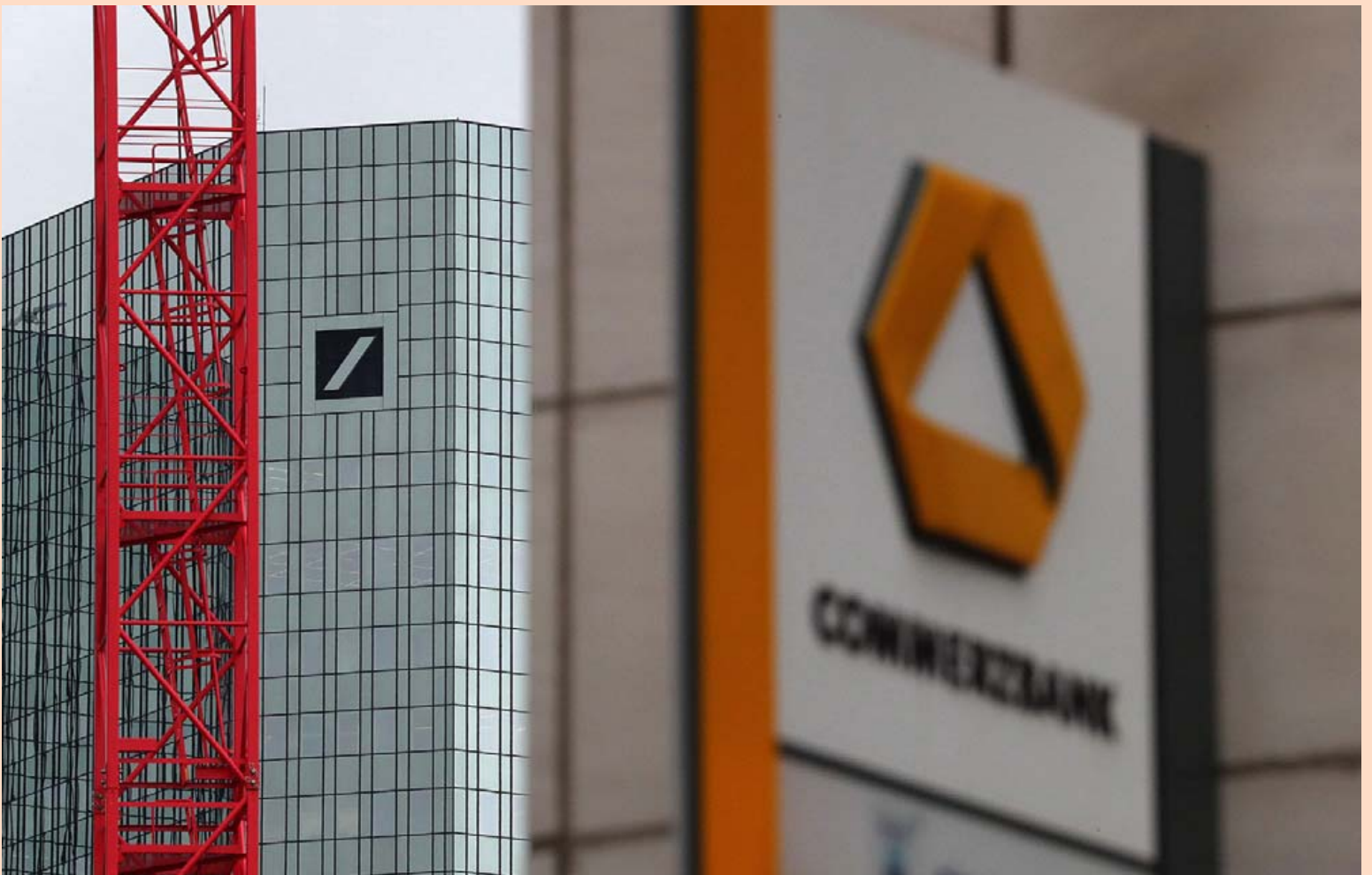
Klár í slaginn

Munurinn á starfsháttum Eflingar og Starfsgrainasambandsins er sláandi. Sambandið með **Björn Snæbjörnsson** í broddi fylkingar hafði fullan hug á að semja.



Þegar það sleit viðræðum og boðaði verkföll gat það ekki dregið fram aðgerðaplan. Daginn eftir að Efling sleit viðræðum var búið að líma baráttumerki á sendibíl og hafist var handa við að framkvæma hernaðaráætlanina. Það stóð ekki til að semja heldur sýna „auðvaldinu“ löngutöng.

Stefnt að sameiningu Deutsche Bank og Commerzbank



Forsvarsmenn Deutsche Bank og Commerzbank sögðust á sunnudag hafa hafið formlegar viðræður um sameiningu. Sameinaður banki yrði sá næst stærsti á evrusvæðinu með eignir upp á samanlagt 1,9 þúsund milljarða evra. Hugmyndir um sameiningu hafa lengi mætt andstöðu af hálfu stéttarféлага starfsmanna bankanna og þá hafa nokkrir stærstu hluthafar Deutsche Bank lýst efasemdum um samrunann. NORDICPHOTOS/GETTY

Með erlendum augum



Krístrún Frostadóttir aðalhafgræðingur Kviku banka

Ein helsta fyrirstaða þess að fjárfestar komast að viðeigandi niðurstöðu er tilhneiging þeirra til að stjórnast af tilfinningum fremur en hlutlausu mati á aðstæðunum – stundum taka þeir adeins eftir jákvæðu þáttunum og hunsu þá neikvæðu, og stundum á hið öfuga við, en sjaldan einkennist upplifun þeirra og túlkun af jafnvægi og hlutleysi. Þessi orð Howards Marks, eins þekktasta fjárfestis Bandaríkjanna, endurspeglar þá skoðun að áhættufælni og ákvörðunartaka „yfirburða fjárfesta“ sveiflast ekki með þjóðarsálinni. Aukin áhættufælni einkennir efnahagslífið á Íslandi í dag og kemst fátt að nema umræða um verkföll, loðnubrest og færri flugsæti. Afleiðingin er minnkandi atvinnuvegafjárfesting og samdráttur í innflutningi. Enginn vill taka slæmar ákvarðanir, aftur. Sú

staðreynd að áhættufælni er afstæð, því hún tekur mið af upplifunum og aðstæðum, þýðir þó að þeir standa fyrir utan íslenskan efnahagsveruleika gætu lesið stöðuna öðruvísi en við.

Seðlabanki Evrópu (ECB) opnaði fyrr í mánuðinum fyrir aðgang evrópskra banka að ódýru fjármagni til að fleyta áfram til fyrirtækja í álfunni á ný. Um þrjú ár eru síðan þessum aðgangi var lokað, þegar vonir voru um að hagvöxtur og verðbólga færu hækkanði. Samhliða þessu útspili tilkynnti ECB lækkingu á 2019 hagvaxtarspá sinni fyrir álfuna úr 1,7% í 1,1%. Þrátt fyrir að atvinnuleysistölur í Evrópu séu nú í lágmarki eftir fjármálakrisuna er lítil hreyfing á verðlagi. ECB vonaðist eftir 2% verðbólgu á þessu ári, markmið sem virðist nú ekki í auglýsingu næstu tvö árin. Væntingar um vaxtahækkunar ECB á árinu eru því orðnar að engu. Svipada sögu má segja um stöðuna vestanhafs, þó þar sé spáð 2,5% hagvexti. Nýjustu verðbólguáhrif eru þær lægstu í tæp tvö ár og Seðlabanki Bandaríkjanna hefur stoppað af þá vaxtahækkunarferli sem fór af stað 2017.

Þetta kann að hljóma okkur að öllu leyti ótengt. En margir bjugg-



Í augum erlendra aðila gæti árið 2019 reynst gott ár til þess að stiga inn í íslenskt hagkerfi.

ust við því að vaxtamunur milli hávaxtalandna, sem Ísland tilheyrir enn, og Bandaríkjanna og Evrópu myndi minnka á árinu. Slík þróun fæli í sér minni áhuga erlendra fjárfesta á fjárfestingartækifærum í löndum líkt og Íslandi. Raunin gæti nú orðið önnur. Afstæða erlendra fjárfesta til landsins tekur mið af þeirra aðstæðum og upplifun. Sem snýst ekki aðeins um verkföll, loðnubrest og flugsæti, heldur einnig efnahagsaðstæður ytra. Í augum erlendra aðila gæti 2019 reynst gott ár til stiga inn í íslenskt hagkerfi, sér í lagi þar sem fjárfestingartækifæri er oft að finna þegar áhættufælni eykst meðal þeirra sem næst aðstæðunum standa. Hagvaxtarhorfur á árinu hér á landi eru betri en í Evrópu, aðeins verri en í Bandaríkjunum, en vaxtastigið margfalt hærra. Þó efnahagsspár séu ónákvæmar er efnahagsástandið metið betra til næstu ára hér á landi en bæði austan- og vestanhafs. Auðvitað verður hagkerfið

fyrir áhrifum af minnkandi útflutningsvexti og verkföllum, en grunnstöðirnar eru enn sterkar og ekki búist við margra ára niðursveiflu. Flestir fjárfesta til nokkurra ára, ekki ársfjórðunga. Mengi þeirra fjárfesta sem hingað líta hefur auk þess stækkað, með nýlegum breytingum á lögum um fjármagnsinnflæði.

Mótvægi gæti því myndast gagnvart þeim neikvæðu þáttum sem við einbeitungu okkur að þessa dagana og teljum að leiði af sér veikingu krónunnar og hærri vexti. Áhættumat erlendra fjárfesta er síður tengt þjóðarsálinni sem eykur hlutleysi í fjárfestingarákvörðunum. Í lok árs 2014 var spáð 2,9% hagvexti að meðaltali fyrir árabilið 2015-2017 hér á landi. Raunin varð 5,3%, en á fyrsta ári þessa tímabils streymdi hingað talsvert fjármagn að utan. Ekki er sanngjarn að slá því föstu að erlendir spáaóilar hafi vitað betur en innlendir, enda mikil óvissa um efnahagsspár. Eitt er þó víst, að þeir sá hér tækifæri miðað við það sem þeim bauðst annars staðar. Ef sú staða kemur aftur upp á árinu gæti það stutt við gjaldmiðilinn, óháð því hvort sú afstæða og aftenging við þjóðarsálinna reynist hagstæð eða ekki í baksýnisþegli framtíðarinnar.

Dragbítur í alþjóðlegri samkeppni

SKOÐUN

Þorsteinn Friðrik Halldórsson



Íslenskir stjórnálmenn eiga erfitt með að átta sig á því að íslenskur sjávarútvegur sé í alþjóðlegri samkeppni og líði fyrir sérstaka skattheimtu á þeim vettvangi. Framkvæmdastjóri Samtaka fyrirtækja í sjávarútvegi benti í byrjun vikunnar á það að Hægri-flokkur Ernu Solberg, forsætisráðherra Noregs, hefði ályktaði á

landsfundi sínum að ekki skyldi skattleggja sérstaklega fiskveiðar og fiskeldi þar í landi. Benti framkvæmdastjórinn jafnframt réttlæga á að Norðmenn væru okkar helstu keppinautar þegar kemur að sölu á fiski á alþjóðlegum markaði.

Heimatilbúnaur hindranir hafa nú þegar skaðað samkeppnishæfni íslensks sjávarútvegs. Samtökin birtu í vetur samanburð á þeim opinberum gjöldum sem leggjast á norskan togara annars vegar og íslenskan hins vegar. Samanburðurinn leiddi í ljós að íslenski togarinn greiðir hlutfallslega um

17 prósentustigum meira í opinber gjöld en sá norski. Þar vega veiðigjöldin þungt.

En greinin skilar arði og sú staðreynd ein og sér skapar tækifæri fyrir stjórnálmenn og aðra til að ala á öfund. Þeir benda eingöngu á meint tekjutap ríkissjóðs en hunsu öll hin jákvæðu áhrif sem gróska í sjávarútvegi leiðir af sér. Engu virðist skipta þó að aukin arðsemi hafi aukið fjárfestingarögn fyrirtækjanna. Fjárfestingar í sjávarútvegi skiludu meðal annars því að losun koltvísyrings frá fiskveiðum og fiskeldi dróst saman

um tæp 43 prósent á árunum 1995 til 2016. Þessi árangur hefði ekki náðst ef markmiðið hefði ávallt verið að hámarka tekjur ríkissjóðs af greininni.

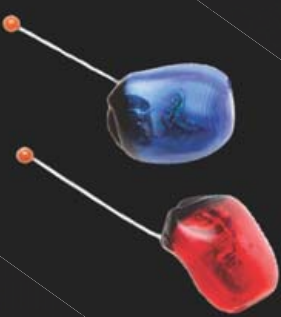
Það er ekki sjálfgefið að lítil eyþjóð byggji upp atvinnugrein sem skipar sér í fremstu röð á heimsvísu. Annað mætti halda af orðræðu margra íslenskra stjórnálmanna að dæma. Þeir taka því sem sjálfgefnu og tala fyrir því að draga sem mest fjármagn úr greininni. Fjármagnnið á síðan að renna til ríkissjóðs þar sem skrifraðið tekur vænann skerf. Verðmætin glatast,

og atvinnugreinin dregst aftur úr í alþjóðlegri samkeppni.

Eitt er að hafa áhyggjur af því að misskipting gæða á Íslandi fari vaxandi, að sumir einstaklingar fái meira af verðmætanaukningu í sinn hlut en aðrir. Það er réttmætt sjónarmið, rétt eins og það að hafa engar áhyggjur, en þá þarf að horfa til misskiptingar á milli einstaklinga. Annað er að leggja skaðlegan skatt á rekstur fyrirtækja sem veikir heila atvinnugrein og öll hin jákvæðu áhrif sem af henni leiða. Það er ekki lausn heldur skemmdarverk undir fölsku yfirskini.

Beltone Trust™

Hlustaðu á hjartað þitt



Beltone Trust™ heyrnartækin gera þér kleift að heyra jafnvel minnstu smáatriði – sem stundum reynast þau mikilvægustu. Við hjá Heyrnarstöðinni leggjum allan okkar metnað í að veita góða þjónustu og bjóða upp á hágæða heyrnartæki. Komdu í ókeypis heyrnarmælingu og fáðu heyrnartæki lánuð til reynslu.

Kringlunni • Sími 568 7777 • heyra.is

HEYRNARSTÖÐIN



Stjórnar- maðurinn



Mál að linni

Nú er liðin heil meðganga síðan tíðindi af rekstrarvandráðum WOW air fóru að vera á allra vörum. Síðan hefur ýmislegt gerst og markaðir sveiflast í takt við meint heilbrigðis- eða veikleika-merki hverju sinni. Þrátt fyrir allar þessar sveiflur hefur í raun sáralítið breyst. Enn er tvísýnt um framtíð félagsins og markaðurinn bíður með öndina í hálsinum nánast um hver mánaðamót.

Nú síðast í gær var lækkun dagsins rakin til óstaðfests orðróms um hiksta í viðráðum við bandaríska sjóðinn Indigo. Aðeins nokkrum dögum áður spekulúruðu sérfræðingar um að WOW, með sínar Airbus-vélar, gæti verið lausnir á vandræðum Icelandair vegna Boeing Max-véla. Þá fór hlutabréfamarkaðurinn upp.

Nú liggur í augum uppi að ekki er hægt að verðleggja sama atburðinn margsinnis inn í eignaverð. Það virðist hins vegar hafa gerst í tilviki WOW. Hlutabréfi Kauphöllinni hafa margsinnis tekið dýfu vegna yfirvofandi falls WOW. Fjárfestar eru ekki alltaf skynsemisskepnr til skamms tíma. Óvissa getur skapað örvæntingu og hjarðhegðun sem ekki á sér endilega rökréttar skýringar. Slikar sveiflur verða svo enn ýktari vegna skuldsetningar í kerfinu. En til lengri tíma leitir verð yfirleitt í eðlilegt jafnvægi.

Því er öðruvísi farið í raunhagkerfinu. Margir atvinnurekendur, t.d. Isavia og fleiri aðilar í ferðaþjónustu, hafa nú þegar gripið til uppsagna og hagræðingaraðgerða vegna óvissu með WOW. Engin trygging er fyrir því að fólk sem misst hefur störf sín geti gengið að þeim visum ef WOW hefur það af. Skaðinn er því skeður.

Staðreyndin er sú að WOW flytur um fjörutíu prósent farþega til landsins. Félagið er stór vinnuveitandi og afleidd störf skipta þúsundum. Brotthvarf félagsins gæti því haft viðtækar efnahagslegar afleiðingar til skamms tíma, þótt vafalaust finnist eðlilegt jafnvægi að lokum. Stjórnvöld þurfa að átta sig á þessu. Það eru fjöldamörg dæmi um afskipti hins opinbera af flugrekstri. Íslenska ríkið hefur hlaupið undir bagga með Icelandair þegar þurft hefur. Þýska ríkið kom Air Berlin til aðstoðar með láni og Hollendingar juku nýverið hlut sinn í KLM.

Óvissan um WOW hefur hangið yfir hagkerfinu of lengi. Það verður að fara að höggva á hnútinn.



Með 6,4 prósentu hlut í Kviku banka

Þrjú félög sem eru í eigu viðskiptafélaganna Þórarins Arnars Sævarssonar og Gunnars Sverris Harðarsonar, sem eru meðal annars eigendur fasteignasölnunnar RE/MAX á Íslandi, fara samanlagt með um 6,37 prósentu eignarhlut í Kviku banka.

Miðað við núverandi hlutabréfaverð bankans, sem hefur hækkað um rúmlega fjórðung á undanförunum sex mánuðum, er markaðsvirði hlutarins um 1.190 milljónir króna.

Viðskiptafélagarnir, sem komu fyrst inn í hluthafahóp Kviku síðla árs 2017, eru

þannig fimmti stærsti hluthafi fjárfestingarbankans. Eignarhlutur þeirra í bankanum er í gegnum félögin Premier eignarhaldsfélag, Loran og RPF, eins og ráða má af lista yfir stærstu hluthafa Kviku, en auk þess hefur eignarhaldið að hluta verið í gegnum framvirka samninga hjá Arion banka.

Gengi hlutabréfa Kviku stóð í 10,13 krónum á hlut eftir lokun markaða í gær og hefur hækkað um 22 prósent frá áramótum. – Kij



Gunnar Sverrir Harðarson

15.03.2019

Við þurftum að ræða þetta fram og til baka. Það er ekkert smámál að gera þessar breytingar.

Friðrik Sophusson, stjórnarformaður Íslandsbanka



Jafnlaunavottun

Sanngjörn laun fyrir jafnverðmæt störf

PwC býður upp á heildstæða þjónustu í launamálum og jafnlaunavottun. Við búum yfir áralangri reynslu og lausnum sem virka.

PwC | Sími 550 5300 | www.pwc.is

PwC á Íslandi er framsækið og traust fyrirtæki sem veitir sérfræðiþjónustu á sviði fyrirtækja- skatta- og lögfræðiráðgjafar, endurskoðunar og reikningsskila. Fyrirtækið er íslenskt og er hluti af alþjóðlegu neti sjálfstæðra fyrirtækja sem aðstoðar viðskiptavinum sínum við að auka verðmæti, stjórna áhættu og bæta árangur sinn.

Reykjavík | Akureyri | Reykjanesbær | Húsavík | Selfoss | Hvalsóvöllur | Vestmannaeyjar

