

FRJÁLS VERSLUN

FRÉTTASKÝRING

15

HELSTU FJÁRFESTAR ÍSLANDS



**„Þökkum
fyrir okkur“**

Samtítt hlarku árangruggir eru viðleitvinnir
Ola árangruggu viðleitvinnir í fólki emaldu-
vinnu. Þetta er aldur mál í hvatning og málum
við haldi áfram að bjóða góða þjónustu
og samþykkingu.

ISLENSKA
ARVGGJAFAN



VIÐ VINNUM UM VERÖLD ALLA

– og þróum og seljum vinnslulausnir fyrir matvælaíðnað á heimsvísu

Marel afhendir framleiðslu sína til yfir 60 landa og rekur 15 dótturfyrirtæki í 5 heimsálfum. Grunnurinn að velgengni fyrirtækisins liggur í nánu samstarfi við helstu matvælaframleiðslu-fyrirtæki og samhentum hópi 850 starfsmanna.

The Marel logo features the word "Marel" in a bold, white, sans-serif font. A red swoosh underline is positioned beneath the letters "M", "a", and "r".

STEINAR WAAGE

fyrir fjölskylduna

SMÁRALIND - KRINGLAN

LLOYD





50 - Matvörumarkaðurinn:

Eins og í Villta vestrinu



50 - Húsasmiðjan:

Steinn Logi



58 - ÍMARK:

Verðlauna auglýsingarnar



28 - Dagbókin:

Kristín fyrst kvenna rektor HÍ



66 - Flugfélög:

Nýir fluggarpar Íslands



44 - Lyfsala:

Stríð á lyfjamarkaði



- 1 Forsíða:** Magnús Valur Pálsson útlitshönnuður hannaði forsíðuna. Myndina tók Geir Ólafsson.
- 8 Leiðari:** Forbes og fátæktin.
- 8 Kynning:** Fasteignasalan Klettur.
- 10 Fréttir.**
- 16 Forsíðugrein:** 15 helstu fjárfestar Íslands.

- 26 Dagbókin:** Fréttir liðinna vikna.
- 36 Stríð á matvörumarkaði:** Eins og í Villta vestrinu.
- 42 Kynning:** VISA örgjörvakort.
- 44 Blásið í herlúðra á lyfjamarkaði:** Heimsendingarþjónusta Lyfjavers veldur usla.
- 50 Úr fluginu í skráfurnar:** Viðtal við Stein Loga Björnsson.

- 54 Ofurnefnd ráðuneytisstjóranna:** Tólf ráðuneytisstjórar í sömu nefnd.
- 56 Borgar sig að fara í skóla?:** Já, en ekki að verða kennari.
- 58 Lúðrabýtur:** Verðlauna-auglýsingar á ÍMARK hátíðinni.
- 66 Fluggarpar Íslands:** Þeir brjóta blað í flugsöggunni.



72 - Tölvuleikir:
3-PLUS þenst út



75 - Sérblað:
Amerískir dagar

116 - Fólk:
**Ingunn Björk
Vilhjálmisdóttir**



FRJÁLS VERSLUN

Stofnuð 1939

Sérít um viðskipta-, efnahags- og atvinnumál – 67. ár

ÚTGEFANDI:

Heimur hf.

RITSTJÓRN, AUGLÝSINGAR OG AFGREIÐSLA:

Borgartúni 23, 105 Reykjavík, sími: 512 7575, fax: 561 8646,

netfang: fv@heimur.is

ÁSKRIFTARVERÐ:

kr 8.370 á ári, 10% afsláttur ef greitt er með kreditkort.

LAUSASÖLUVERÐ:

899 kr.

DREIFING:

Heimur hf., sími 512 7575

PRENTVINNSLA:

Gutenberg hf.

LJÓSMYNDIR:

© Heimur hf. – Öll réttindi áskilin varðandi efni og myndir

RITSTJÓRI OG ÁBYRGÐARMADUR: Jón G. Hauksson



AUGLÝSINGASTJÓRI:

Sjófn Sigurgeirsdóttir



LJÓSMYNDARI:

Geir Ólafsson



ÚTLITSHÖNNUN:

Magnús Valur Pálsson

ISSN 1017-3544


heimur

70 Excel húsið við Gatwick:
Ólafur Ragnar vígði það.

72 3-PLUS þenst út: Leikjatölvur fyrir þriggja ára og eldri.

75 Amerískir dagar: Veglegt sérblað um hagkvæmni viðskipta við Bandaríkin.

98 Ráðgjafar Karls með allt niður um sig: Sigrún Davíðsdóttir skrifar um brúðkaup Karls og Camillu.

102 Frosti leitaði lengi að flugi til Nice:
Hann varð ópolinmóður og stofnaði fyrirtæki um leit að flugi á Netinu.

106 Kvikmyndir: Hilmar Karlsson skrifar um vinsælar kvikmyndir.

108 Úr einu í annað: Svava Jónsdóttir skrifar.

112 Fólk: Guðmundur Ásgeirsson hjá Á. Guðmundssyni.

113 Fólk: Ingunn Björk Vilhjálmisdóttir, starfsmannastjóri hjá Eimskip.

114 Fólk: Lilja Dóra Halldórssdóttir, í stjórn Samskipa.



„Forbes og fátæktin“

ÁRNI GUNNARSSON, fyrrverandi forstjóri Heilsuhælisins í Hveragerði og fyrrum alþingismaður, skrifaði nýlega grein í Morgunblaðið um að Björgólfur Thor Björgólfsson athafnamaður hefði komist inn á lista fjármálaritsins Forbes yfir 500 auðugustu menn heims. Árni nefndi grein sína „Forbes og fátæktin“. Ég var ánægður með að hann stingi niður penna um þetta mál. Tekju-dreifing og bilið á milli þeirra ríku og fátæku eru eilífðarmál. Það var styrkur Árna að hann var ekki með skæting út í athafnamenn þótt tónninn í garð þeirra væri fremur neikvæður.

„**ÚTGEFENDUR RITSINS** lýstu sérstakri ánægju með það, að fleiri nýir milljarðamæringar hefðu bæst á listann en fallið af honum,“ skrifar Árni og bætir við: „Í fréttum fyrir nokkrum dögum var greint frá því að 25% allra barna í Bandaríkjunum lifðu fyrir neðan fátækramörk. Forbes birtir ekki lista yfir 500 fátækustu. Bandaríkin eru draumaland frjálshyggjunnar. Hundrads-hluti fátækra barna var lægstur í norrænu löndunum, en þar hefur stefna jafnaðar- og félagshyggju ráðið ferðinni í marga áratugi. Dugandi og framsæknir menn eiga að fá svigrúm til að auðga og efla fyrirtæki sín innan ramma laga og reglna. Slíkir menn eru mikilvægur drifkraftur hvers samfélags. En auður verður ekki til af engu og sú krafa er bæði sjálfsögð og eðlileg, að auðnum fylgi skilningur og viðurkenning á samfélagslegri ábyrgð einstaklinga og fyrirtækja.“

ÁRNI HÆLIR ÞARNA jafnaðarstefnunni, hnýtir í frjálshyggjuna, en fer samt ágætum orðum um drifandi athafnamenn. Hann minnst hins vegar ekki orði á þau sjónarmið, sem hafa verið að ryðja sér til rúms á Norðurlöndum sem og almennt í Evrópu, að minni ríkisafskipti, markaðshyggja og auknið frelsi einstaklinga til athafna hefur fengið meira vægi, bæði hjá „vinstri og hægri stjórnun“. Æ fleiri stjórnálamenn hafa aðhyllt þessa stefnu vegna þess að almenningur hefur verið fylgjandi henni. Frægt er þegar Tony Blair og breski Verkamannaflokkurinn „stálu“ stefnu Íhaldsflokksins á sínum tíma og gjörsigrúðu John Major og Íhaldsflokkinn. Yfirbragð Blair var jafnaðarstefna og rauðar rósir, en það sem hann lét út úr sér og lagði til var aukin markaðshyggja og minni ríkisafskipti. Blair vissi sem var að ekkert stækkaði þjóðarkökuna eins hratt og frjáls verslun, frjáls markaður og kraftmiklir athafnamenn. Staðreyndin er sú að drifandi athafnamenn búa til fleiri störf og stuðla að hækkandi launum, þeir útrýma fátækt fremur en að auka á hana.

Frægt er þegar Tony Blair og breski Verkamannaflokkurinn „stálu“ stefnu Íhaldsflokksins á sínum tíma og gjörsigrúðu John Major og Íhaldsflokkinn.

ÞAD ER HELDUR ekki út af neinu sem Samfylkingin á Íslandi leitar í smiðju Blair og vill hafa á sér yfirbragð nútímalegs jafnaðar-mannaflokks. Flestir hafa hins vegar undrast að í verki sýnist hún hafa mikla trú á frjálshyggju og ríkum athafnamönnum, sem auðvitað er hið besta mál. Samfylkingin var t.d. á móti fjölmiðla-lögunum og leit á þau sem árás á Jón Ásgeir Jóhannesson og fjölmiðlavelði hans, lög sem hún taldi að settu honum of þröngar skorður á markaði fjölmiðlunar. Þá hafa foringjar Samfylkingarinnar sett sig upp á móti lögum gegn hringamyndun sem ætlað væri að skerða athafnafrelsi auðugra kaupþýslumanna undir þeim formerkjum að þeir væri orðnir of stórir fiskar í lítili tjörn.

VEGNA ORDA ÁRNA um „Forbes og fátæktina“ er ekki hægt að horfa fram hjá því að „fátækt er ekki sama og fátækt“. Hugtakið fátæklingur á Íslandi er ekki hið sama og fátæklingur í fátækralöndum. Fátæklingur á Íslandi finnur heldur ekki fyrir skyld-leika við þá fátækustu í Bandaríkjunum. Á Íslandi er samhjálp við fátæka og sjúka, nokkuð sem við frjáls- og markaðshyggjumenn verðum aldrei tilbúnir til að slá út af borðinu. Við fögnum því hins vegar ef þjóðfélagið allt verður ríkara, ef allir hafa meira á milli handanna – þó það kosti að sumir séu ríkari og meira að segja talsvert ríkari en aðrir.

VÍKJUM AFTUR AÐ Forbes. Í forsíðufrétt tímaritsins segir Björgólfur Thor að leit að virðingu hafi drifið sig áfram í viðskiptum. „Virðing er mér efst í huga. Völd og peningar eru aðeins leiðin til virðingar,“ segir Björgólfur og kveðst ekki vilja vera álitinn of valdamikill á Íslandi. „Ég hef öðlast þá virðingu sem ég vildi. Nú get ég hafði seinni helming lífs míns.“

ÉG ER EKKI viss um að allir séu sammála Björgólfi Thor um að völd og peningar séu leiðin til virðingar. Margir bera vissulega virðingu fyrir þeim sem eiga peninga, en orðheldni, heiðarleiki og háttvísi er orðstír sem deyr aldrei. Ég held að ekki sé hægt að kaupa sér virðingu. Fólk ber virðingu fyrir Björgólfi Thor vegna þess að hann hefur útgeislun athafnamanns sem smitar út frá sér og kemur fyrir sjónir sem snjall í viðskiptum, ákveðinn, heiðarlegur og kurteis.

ÉG ÆTLA SVO að enda þetta með orðum gamanleikarans sem ræddi um auð og fátækt. Hann hafði á orði hvað ríkt fólk segði ótrúlega oft að peningar skipti það engu máli og að enginn gæti keypt sér hamingju. Hann sagði: „Kunnið þið annan, frekar vil ég vera ríkur og óhamingjusamur, en fátækur og óhamingju-samur.“

Jón G. Hauksson

VILTU AUKA HAGNAÐINN?



Kjörntu þér kost þess að leiða sérhúsnáðinn framur en að binda peninga í stöðu & kostnað nýsköpunar og umbóta.

Ef þú vilt auka hagnað, styrkja fjárhagsstöðuna eða heikna eignafjórðungið, þá getur Eik Fasteignafélag hf. Mikið hjár.

EIK // Ólafurhúsmúlni 22 // 106 Reykjavík // 660 2250

EIK

FASTEIGNAFÉLAG

SVO FYRITÆKIÐ KLÓMSTYR

Fórum inn á markaðinn á réttum tíma

Klettur fasteignasala er ekki gamalt fyrirtæki, var stofnað í mars á síðasta ári.

Mikil reynsla býr þó að baki fasteignasölnunnar og hafa starfsmenn þess mikla reynslu í sölu fasteigna og eru með viðtæka þekkingu á sínu sviði. Hafa starfað á fasteignamarkaðnum í mörg ár.

TEXTI: **HILMAR KARLSSON**

Sigurður Hjaltsted sölustjóri Kletts segir: „Í upphafi byrjuðum við aðallega með sölu á nýbyggingum fyrir verktaka sem við erum umbjóðendur fyrir. Sú starfsemi hefur síðan vaxið mikið frá því við tókum til starfa og verktökum fjölgað sem við seljum íbúðir fyrir. Meðal byggingarfyrirtækja sem við seljum fyrir má nefna, JB Byggingarfélag, Rúmmeter og Gust. Síðan tók við hvað af öðru, sala á eldra húsnæði hefur aukist til muna hjá okkur á þessu ári og nýlega réðum við sölumann sem hefur það sérsvið að selja atvinnuhúsnæði. Ætlum við að efla þá starfsemi á næstunni. Þá erum við einnig að selja sumarbústaði og byggingarlóðir.“

Mikil og góð sala Sigurður segir að þeir hafi verið heppnir með tíma-
setningu á stofnun fasteignasölnunnar:

„Við fórum inn á markaðinn á réttum tíma og reksturinn hefur gengið framár vonum. Stuttu eftir að við hófum starfsemi fóru bankarnir af stað með húsnæðislánin sín og mikil breyting varð á umhverfi fasteignamarkaðsins. Nú er orðið mun auðveldara að kaupa eign. Í kjölfarið kom af sjálfu sér, þegar svona mikið lánsfjármagn komst í umferð, að fasteignir hækk-uðu og er ekki séð fyrir endann á þeim hækkunum. Það er þó vert að taka fram að þrátt fyrir allar hækkanirnar þá er talið að verð á fasteignum sé 7% lægra í dag en það var fyrir 12 árum, ef miðað er við kaupmátt.“

Starfsfólk Kletts fasteignasölu. Talið frá vinstri: Svavar Geir Svavarsson sölumaður, Hákon R. Jónsson sölumaður, Valþór Ólason sölumaður, Sigurður Hjaltsted sölustjóri, Kristján Ólafsson, hrl. og löggiltur fasteignasali, og Þorbjörg D. Árnadóttir ritari.




Sigurður Hjaltested, sölustjóri Kletts fasteignasölu.

Að sögn Sigurðar hefur salan verið mjög góð að undanförmu, hvort sem er í nýbyggingum eða eldra húsnæði: „Segja má að ef það kemur ný íbúðarblokk til okkar í sölu þá seljast íbúðirnar mjög fljótt. Nýbyggingar hafa það framyfir þær eldri að allt er nýtt í þeim. Kaupandinn gengur að öllu nýju og hluta af innréttingum hefur hann valið sjálfur. Hvað varðar eldra húsnæði þá fer það eftir hverfum. Ef húseign eða íbúð kemur til okkar í eftirsóttu hverfi þá selst hún nánast samdægurs. Í dag er ástandið svo að það er lítið um eignir á markaðnum í eftirsóttum hverfum. Það gerir það að verkum að slíkar eignir eru að hækka mikið í verði, þannig að nýbygging getur í mörgum tilfellum verið besti kosturinn.“

Sýningarsalur Klettur er með starfsemi sína í Skeifunni 11 og er þar með sýningarsal: „Við teljum okkur hafa gert góða hluti með því að vera með sýningarsal, þar sem væntanlegir kaupendur geta á einum stað skoðað þá hluti sem þeir koma til með að þurfa að kaupa í íbúðina. Í stað þess að vera á þönum um alla borg í leit að hentugu gólfefni, eldhúsinnréttingu, gluggatjöldum eða öðru sem þarf í íbúðina þá er þetta allt á einum stað. Hefur sýningarsalur okkar mælst vel fyrir. Við höfum samið við mörg fyrirtæki, meðal annars Harðviðarval, Vougue, HTH innréttingar, Álfaborg og Míru húsgagnaverslun um að þeir sem versli hjá okkur fái afslátt.“

„Við teljum okkur hafa gert góða hluti með því að vera með sýningarsal, þar sem væntanlegir kaupendur geta á einum stað skoðað þá hluti sem þeir koma til með að þurfa að kaupa í íbúðina.“

Klettur er með vandaða heimasíðu sem þeir leggja mikið upp úr og uppfæra reglulega og Sigurður er bjartsýnn á framtíðina fyrir hönd fyrirtækisins: „Það er engin ástæða til annars. Fasteignamarkaðurinn blómstrar og við munum halda áfram að sinna starfi okkar og kúnnum jafn vel og við höfum gert hingað til og leggja áherslu á að Klettur sé og verði öflug fasteignasala.“ 



Klettur fasteignasala býður viðskiptavinum sínum upp á sýningarsal þar sem kaupendur nýrra eigna geta skoðað hluti sem þeir koma til með að þurfa að kaupa í íbúðina.



Klettur fasteignasala er til húsa í Skeifunni 11.



Skeifunni 11

Reykjavík

Sími 534 5400

Netfang: klettur@fk.is


Opnunartími er kl. 9-18 virka daga og 9-17 á föstudögum.



Fanny Hauksdóttir, arkitekt á Akureyri. Hún hefur hannað margar byggingar, m.a. hið glæsilega Safnaðarheimili Akureyrarkirkju. FV-mynd: Geir Ólafsson

Fanny hannaði hús Exel Airways

Frelsi einkennir flugið og höfð var einmitt hliðsjón af því við hönnun nýrra höfuðstöðva flugfélagsins. Allt skrifstofurýmið er opið, gegnsætt og sveigjanlegt og til þess fallið að skapa góð tengsl milli starfsfólks," segir Fanny Hauksdóttir, arkitekt á Akureyri. Hún hannaði nýjar höfuðstöðvar Exel Airways í Bretlandi, dótturfélags Avion Group, sem voru opnaðar í febrúar sl., í anddyri þeirra er meðal annars íslenskt stuðlaberg og fjörugrjót.

Fanny starfar hjá eigin fyrirtæki, AVH, sem er með starfsstöðvar á Akureyri og í Reykjavík. Hún á að baki fimmtán ára feril sem arkitekt og hefur á þeim tíma hannað margar byggingar á Akureyri, svo sem Toyotahúsið, Safnaðarheimili Akureyrarkirkju, höfuðstöðvar Norðurorku og Nemendagarða MA. Einnig byggingar sunnan heiða, svo sem fyrir Air Atlanta, sem leiddu til verkefnisins við höfuðstöðvar Avion Group, sem hún segir hafa verið spennandi og áhugavert. 



„Elegant“ hádegisverður

Fundur, móttökur
og veisluþjónusta.

Sími: 551 0100

Fax: 551 0035



Jómfrúin
smurbrauðsveitingahús • Lækjargata 4
Jakob Jakobsson smørrebrødsjomfru

Sumaropnun:
11:00-22:00
alla daga






Örn Árnason veislustjóri og Bjarni Ármannsson, forstjóri Íslandsbanka, syngja á ítölsku við góðar undirtektir í salnum.

Fjölmenningarárshátíðin

Ekki er vitað til þess að fjölmennari árshátíð hafi verið haldin á Íslandi en árshátíð Íslandsbanka í Egilshöll. Alls mættu 1.750 manns og nutu veitinga frá Jóhannesi Stefánssyni, veitingamanni í Múlakaffi. Í matreiðsluna notaði hann hálf tonn af lambakjöti og 3.500 kartöflur. Hann hafði sér til halds og trausts 22 starfsmenn í eldhúsi til þess eins að skammta á diska og 70 þjónar báru fram réttina á borð og skenktu um 900 lítrum af léttvíni í glös gesta. Örn Árnason var veislustjóri og brá sér í hin ýmsu

Fjölmenningarárshátíðin

1.750 manns í Egilshöll.
Hálf tonn af lambakjöti.
3.500 kartöflur.
900 l. af léttvíni.
22 starfsmenn settu á diskana.
70 þjónar báru þá fram.
Örn Árnason stýrði veislunni.

gervi. Hann kallaði m.a. Bjarna Ármannsson, forstjóra bankans, upp á svið og fékk hann til að syngja eina árú á ítölsku með sér. Papar spiluðu fyrir dansi. 



Stærsta árshátíð fyrirtækis á Íslandi var haldin í Egilshöll.



Þýski sendiherrann á Íslandi, Johan Wenzel, og Tryggvi Jónsson, forstjóri Heklu og stjórnarformaður Öskju.



Hjónin Frosti Bergsson og Halldóra Mathiesen. Við hlið þeirra er Ásta Pétursdóttir.

Opnunarhátíð Öskju

Askja er nýr umboðsaðili Mercedes Benz á Íslandi. Fyrirtækið opnaði glæsilega aðstöðu að Laugavegi 170 hinn 1. mars sl. í 1.200 fermetra húsnæði. Þar er glæsilegur sýningarsalur, fullkomið viðgerðarverkstæði og varahlutalager.

Askja hefur innsiglað samning við DaimlerChrysler og uppfyllir þær ströngu kröfur sem hinn fornfrægi lúxusbílaframleiðandi gerir. Í tilfni opnunarinnar var haldin fjölmenn veisla.

Á meðal gesta var þýski sendiherrann á Íslandi, Johan Wenzel, en auk hans voru 4 fulltrúar frá DaimlerChrysler í Þýskalandi. Framkvæmdastjóri Öskju er Jón Trausti Ólafsson. Starfsmenn verða fyrst um sinn 20 talsins. [T](#)



Jón Trausti Ólafsson, framkvæmdastjóri Öskju, Hans-Georg Deuschle frá Mercedes Benz, Tryggvi Jónsson, forstjóri Heklu, Johann Wenzl sendiherra, og Matthias Feuchter frá Mercedes Benz.



Ný stjórn SÍF. Ólafur Ólafsson, formaður, Aðalsteinn Ingólfsson, Nadine Deswasier, Guðmundur Hjaltason og Hartmut M. Krämer.

Ný stjórn SÍF

Ólafur Ólafsson, stjórnarformaður SÍF, sagði á aðalfundi félagsins að markmið þess væri að verða leiðandi í framleiðslu og sölu á fullnum matvællum í Evrópu. Gagnger endurskipulagning hefði haft í för með sér breyttar og skýrari áherslur í starfseminni en félaginu var skipt í fullvinnslu matvæla annars vegar og sölu og markaðssetningu lítt unninna

sjávarafurða hins vegar. Ný stjórn var kosin á fundinum, en hana skipa: Ólafur Ólafsson, formaður, Aðalsteinn Ingólfsson, Guðmundur Hjaltason, Hartmut M. Krämer, stjórnarmaður Kingfisher plc, Toupargel SA og Herlitz AG, og Nadine Deswasier, framkvæmdastjóri hjá Nestlé í Frakklandi. Varamaður er Guðmundur Ásgeirsson. [T](#)



Rannveig Rist, stjórnarformaður Símans, flytur ræðu sína á aðalfundi félagsins.

Fyrst þú heyrnartólið tekur

Rannveig Rist, stjórnarformaður Símans, sagði í ræðu sinni á aðalfundi félagsins fyrir skömmu að á síðasta ári hefði Síminn hafið stafrænar sjónvarpsútsendingar um símalínur í tíu bæjarfélögum úti á landi þar sem Skjá einum, RÚV og SkjáSporti, ásamt sjö erlendum stöðvum, hefði verið dreift. Auk þess kom fram að

Síminn hefði lagt ADSL kerfi í sex ný bæjarfélög. Hagnaður Símans eftir skatta á síðasta ári var um 3 milljarðar króna og hagnaður fyrir afskriftir og fjármagnskostnað (EBIDTA) um 7,5 milljarðar króna. Mikil spenna ríkir um þessar mundir í kringum sölu Símans, en til stendur að selja hann á næstu mánuðum. [FI](#)



Undirbúningur fundarins var m.a. í höndum Ingibjargar Arnjótstóttur, Hönnu Charlottu Jónsdóttur, Arnars Þórs Sævarssonar og Evu Magnúsdóttur.



Baldur Guðlaugsson, ráðuneytisstjóri í fjármálaráðuneytinu, ásamt Sigurbirni Magnússyni fundarstjóra og Brynjólfri Bjarnasyni, forstjóra Símans.



Rúmlega 110 hluthafar sóttu aðalfund Símans.



Bubbi Morthens tónlistarmaður skrifar undir samninginn við Sjóvá. Við hlið hans eru þeir Þorgils Óttar Mathiesen, forstjóri Sjóvá, og Bjarni Ármannsson, forstjóri Íslandsbanka.

Hvað fékk Bubbi mikið?

„Þessi samningur rokkar feitt“

Miklar vangaveltur hafa verið um það hve Bubbi Morthens tónlistarmaður fékk fyrir sinn snúð þegar Sjóvá keypti Hugverkasjóð hans. Enginn virðist vita fjárhæðina en flestir eru á einu máli um að upphæðin geti varla verið mikið meiri en nokkrir tugir milljóna – og tæplega verið meiri en 40 milljónir. Raunar er athyglisvert

að fjárhæðin skyldi ekki vera gefin upp – en látið var duga að segja að hann væri metinn á tugi milljóna.

Bubbi var hins vegar mjög kokhraustur í viðtölum eftir samninginn. Sagði að samningurinn þýddi að nú gæti hann borgað skuldirnar án þess að svitna og benti á að listamaðurinn Michaelangelo hefði verið gerður

út af auðmönnum og að þetta rokkaði fyrst og síðast feitt.

Samningurinn er tímamótasamningur. Þetta er í fyrsta sinn sem viðskipti af þessu tagi eru gerð á Íslandi. Um er að ræða sérþróaða íslenska útgáfu af svenefndum Pullman-samningi, sem

stórstjómur á borð við David Bowie og Rolling Stones hafa gert í samvinnu við fjármálafyrirtæki á undanförunum árum.

Umræddur Hugverkasjóður Bubba Morthens nær til 530 titla listamannsins og fær Sjóvá allar tekjur af þeim næstu tíu árin. [FI](#)

Poulsen kaupir OSG

Poulsen hefur fest kaup á versluninni OSG, þ.e. Orku Snorra G. Guðmundssonar. Sameiginleg velta þessara tveggja fyrirtækja er áætluð um 700 milljónir árið 2005. Ragnar Matthíasson verður framkvæmdastjóri félagsins. Íslandsbanki var ráðgjafi Poulsen við kaupin.

OSG sérhæfir sig í ráðgjöf, þjónustu og vöruframboði vegna viðgerða og viðhalds ökutækja.

Höfuðáhersla er lögð á ytri byrði bílsins, þ.e. yfirbyggingu og varahluti þar að lútandi.


Saga Poulsen nær aftur til ársins 1910 þegar Valdemar Poulsen, danskur járnstepumeistari, hóf viðskipti með eldfastan leir og ýmsa málma. Eigendur Poulsen eru Ragnar Matthíasson, Lovísa Matthíasdóttir, Matthías Helgason og Kristján E. Jónsson. [FI](#)



Kristján Jónsson markaðsstjóri Poulsen og Ragnar Matthíasson, framkvæmdastjóri Poulsen.

Skrifstofuhótel

Nýtt skrifstofuhótel var opnað í miðborg Reykjavíkur. Það heitir Reykjavík Business Centre og er við Ingólfsstræti 5. Hótelid leigir innlendum og erlendum viðskiptavinum fullbúnar skrifstofur auk fullkomins fundarherbergis með fjarfundabúnaði.

Skrifstofurnar og fundaðstöðuna er hægt að fá leigða í stuttan tíma eða allt frá einum degi upp í nokkra mánuði. Eigendur Reykjavík Business Centre stefna að því að opna 1.000 fermetra skrifstofuhótel fyrir árslok 2006. 



Forsvarsmenn Reykjavík Business Centre eru fv. Ríkarður Ríkarðsson, Helen Sjöfn Færseth, Þorgrímur P. Þorgrímsson og Guðrún Gunnarsdóttir.



**TRYGGINGABANKI VÍS
Á NETINU**

Aukin þægindi, allt á einum stað

Með Tryggingabanki VÍS geta fjármálastjórnar fyrirtæki haft yfirsýn yfir tryggingarnál fyrirtækisins. Aðgangur að Tryggingabanki VÍS er ókeypis og hægt er að sjá allar upplýsingar um tryggingarnál þine fyrirtæki.

- Yfirsýn yfir tryggingar
- Lögð tryggingar
- Greiðslustöða
- Staða á línum



þar sem tryggingar snúast um TÖN
Vís Trygginga- og fjárfestingarbanki - Ásmúg - 101
Símanúmer 590-9000 - www.vis.is

Stóru fréttirnar í viðskiptalífinu eru þær að viðskiptablokkirnar eru að flosna upp. Í þeirra stað eru komnir firmasterkir einstaklingar sem fjárfesta á eigin forsendum og eru ekki málbundnir við „sinn hóp eða sitt lið“.

15 HELSTU FJÁRFESTAR ÍSLANDS

1. **Björgólfur Thor Björgólfsson**
2. **Jón Ásgeir Jóhannesson**
- 3-4. **Ágúst Guðmundsson**
- 3-4. **Lýður Guðmundsson**
5. **Ólafur Ólafsson**
6. **Jón Helgi Guðmundsson**
7. **Hannes Smárason**
8. **Pálmi Haraldsson**
9. **Magnús Þorsteinsson**
10. **Karl Wernersson**
11. **Björgólfur Guðmundsson**
12. **Jóhannes Jónsson**
13. **Þorsteinn Vilhelmsson**
14. **Þorstein Már Baldvinsson**
15. **Róbert Melax**

ÆDRIR SEM KOMU TIL ÁLITA

(Raðað niður af handahófi)

- Kristín Jóhannesdóttir,
- Ingibjörg Pálmadóttir,
- Steinunn Jónsdóttir,
- Gunnþórunn Jónsdóttir,
- Árni Vilhjálmsson,
- Kristján Loftsson,
- Gylfi Héðinsson,
- Gunnar Þorláksson,
- Einar Jónsson (Saxhóll),
- Einar Sveinsson,
- Benedikt Sveinsson,
- Jón Snorrason,
- Kristinn Björnsson,
- Magnús Kristinsson,
- Guðmundur Kristjánsson,
- Jón Þór Hjaltason,
- Jón Kristjánsson,
- Gunnlaugur Sigmundsson,
- Frosti Bergsson,
- Þórður Magnússon,
- Sigurður Gísli Pálmason,
- Jón Pálmason,
- Birkir Baldvinsson,
- Gunnar Björgvinsson,
- Jóhannes Kristinsson,
- Jóhann Óli Guðmundsson,
- Sigurjón Sighvatsson.



1. BJÖRGÓLFUR THOR BJÖRGÓLFSSON

Hann er mjög virkur fjárfestir og ríkastur allra Íslendinga. Markaðsverð eignarhluta hans í fimm félögum er um 123 milljarðar króna. Hann á um 36% hlut í Actavis, um 19% í Landsbankanum, um 8% í Burðarási, um 25% í búlgarska símafyrirtækinu BTC og um 67% í tékkneska símafyrirtækinu Cra. Hann stóð fyrir fjárfestingum upp á 57 milljarða í fjarskiptafyrirtækjum í Búlgaríu og Tékklandi á síðasta ári. Og flestir spá því að hann sitji ekki aðgerðalaus þegar Síminn verður boðinn út.

15

2. JÓN ÁSGEIR JÓHANNESSON

Einn af þekktustu fjárfestum í Bretlandi og svo er komið að nafnið „Baugur“ er á hvers manns vörum í City, breska fjármálaverfinu í London. Jón Ásgeir er stærsti einstaki hluthafinn í Baugi í ljósi þess að hann er stærsti eigandinn í Gaumi, fjárfestingarfyrtæki Bónus-fjölskyldunnar. Eignir Baugs Group í Bretlandi eru metnar á milli 80 til 90 milljarða. Verðmætasta eignin er Big Food Group í Bretlandi. Baugur kemur víða við í fjárfestingum á Íslandi, má af handahófi nefna Húsasmiðjuna og Og Vodafone (sími og fjölmiðlun). Þá er Jón Ásgeir virkur í gegnum Haga á Íslandi sem rekur Bónus, Hagkaup og 10-11. Þá eiga Hagar olúfyrtækið Skeljung.



3.-4.

LÝÐUR OG ÁGÚST GUÐMUNDSSYNIÐ

Bræðurnir í Bakkavör, Ágúst og Lýður Guðmundssynir, eru afar öflugir fjárfestar í gegnum fyrirtækin Bakkavör Group og Meið. Eignarhaldsfélag þeirra bræðra heitir Bakkabræður holding. Meiður er stærsti hluthafinn í Kaupþingi banka, 9. stærsta banka á Norðurlöndunum, með tæplega 17% hlut. Meiður er fjárfestingarfélag í eigu Bakkabræðra holding, Kaupþings banka og nokkurra sparisjóða. Meiði er ætlað að vera virkur fjárfestir í arðbærum verk-efnum. Ýmsir líta svo á að félagið muni bjóða í Símann þegar hann verður seldur. Þess má geta að Kaupþings banki keypti á síðasta ári allt hlutafé í danska bankann FIH fyrir yfir 84 milljarða. Það teljast enn mestu hlutabréfaviðskipti í íslensku viðskiptalífi. Rúsinan í pylsuendanum eru svo nýleg kaup Bakkavarar Group á breska matvælarísanum Geest fyrir 57 milljarða króna og verður sameiginleg velta Bakkavarar og Geest um 121 milljarður króna. Hið sameinaða fyrirtæki verður stærsta fyrirtækjasamsteypa á Íslandi.

HELSTU FJÁRFESTAR ÍSLANDS

Frjáls verslun velur hér 15 helstu fjárfesta landsins. Það eru þeir einstaklingar sem mest hefur borið á í fjárfestingum að undanfögnu.

FRÉTTASKÝRING: JÓN G. HAUSSON

MYNDIR: GEIR ÓLAFSSON

STÓRU FRÉTTIRNAR:

BLOKKIRNAR FRÆGU ERU AÐ FLOSNA UPP

Stóru fréttirnar í viðskiptalífínu eru þær að viðskiptablokkirnar frægu eru að flosna upp og í þeirra stað eru komnir firmasterkir, fjársterkir einstaklingar sem fjárfesta á eigin forsendum og eru ekki málbundnir við „sinn hóp eða sitt lið“. Það merkir samt ekki að þetta gamla og úrelta „að vera í liði með“ sé horfið. Hún er ótrúlega lífseig sú árátta að dæma aðra út frá því „í hvaða liði“ þeir séu í fjárfestingum.

Þrjár viðskiptablokkir hafa algerlega horfið af sviðinu; S-hópurinn, Kolkrabbinn og Samherji/Kaldbakur. Þá hefur Byko-veldið breyst sem fjárfestir eftir að leiðir þeirra Jóns Helga Guðmundssonar og Hannesar Smárasonar skildu. Þá er augljóst að félagarnir þrír í Samson vinna ekki eins náð saman og þeir fara oftast eigin leiðir í fjárfestingum. Bausveldið hefur líka breyst. Þar er mjög skýr verkaskipting á milli þeirra Jóns Ásgeirs, Kristínar og föður þeirra Jóhannesar Jónssonar. Jón Ásgeir stýrir veldinu en hann er stærsti hluthafinn í Gaumi, fjárfestingarfélagi Bónusfjölskyldunnar – sem

Það merkir samt ekki alveg að þetta gamla og úrelta „að vera í liði með“ sé horfið. Hún er ótrúlega lífseig sú árátta manna að dæma aðra út frá því „í hvaða liði“ þeir séu í fjárfestingum.

er helsti hluthafinn í Baugi Group og á þar 65% hlut. Það sakna eflaust einhverjir þeirra Sigurðar Einarssonar, starfandi stjórnarformanns Kaupþings banka, og Bjarna Ármannssonar, forstjóra Íslandsbanka, á listanum yfir 15 helstu fjárfestana. Ástæðan er einföld, hvorugur þeirra vinnur á eigin vegum sem fjárfestir þótt þeir stýri fjárfestingum banka sinna. Þeir eru ekki stórir hluthafar í bönkunum og ekki að leggja sitt eigið fé undir í fjárfestingum bankanna. Ennfremur eru þeir ekki að fjárfesta privat annars staðar. Báðir eru samt með allra valdamestu mönnum viðskiptalífsins og fyrirferðamiklir fjárfestar sem bankamenn.

Sumir segja að viðskiptalífið sé ormagyfja eftir að viðskiptablokkirnar riðluðust. Undanfarnar vikur hafa menn séð átök í kringum Ker þar sem Ólafur Ólafsson er í aðalhlutverki. Þessi átök hafa verið túlkuð þannig í fjölmiðlum að Björgólfur Guðmundsson og Gunnlaugur Sævar Gunnlaugsson, stjórnarformaður TM, séu að gera áhlaup á viðskiptaveldi Ólafs. En taki menn eftir því að S-hópurinn, leifarnar af gamla Sambandinu, kemur þar ekki

við sögu. Sá hópur er einfaldlega ekki lengur til. VÍS er ekkert inni í þessum átökum. Ólafur kemur að vísu við sögu í Kaupþingi banka sem hluthafi en það er í gegnum Ker þar sem hann er orðinn meiri-hlutaeigandi.

Það er líka athyglisvert að Jón Helgi Guðmundsson í Byko sagði í viðtali við Morgunblaðið á skírdag að „hákarlagangurinn“ á íslenskum verðbréfamarkaði væri honum ekki að skapi. Hann bætti því við að hugmyndir manna um verðlagningu á rekstri væru komnar út úr korti. Með „hákarlaganginum“ er Jón Helgi að vísa til þess hve einstaklingar fara núna geyst fram í fjárfestingum og „allir vilja væntanlega vera sem mestir hákarlar“.

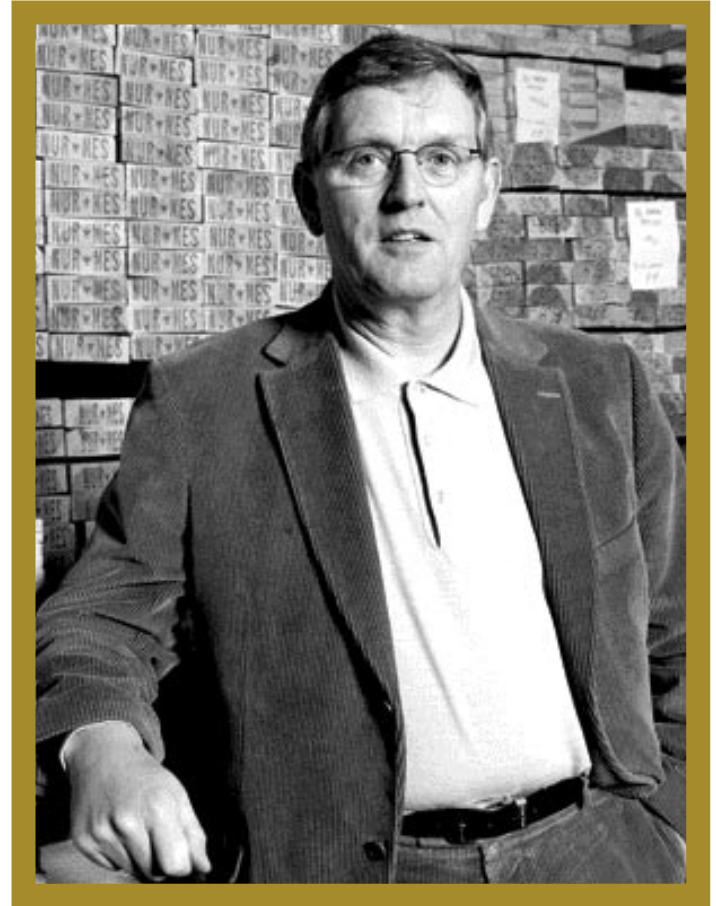
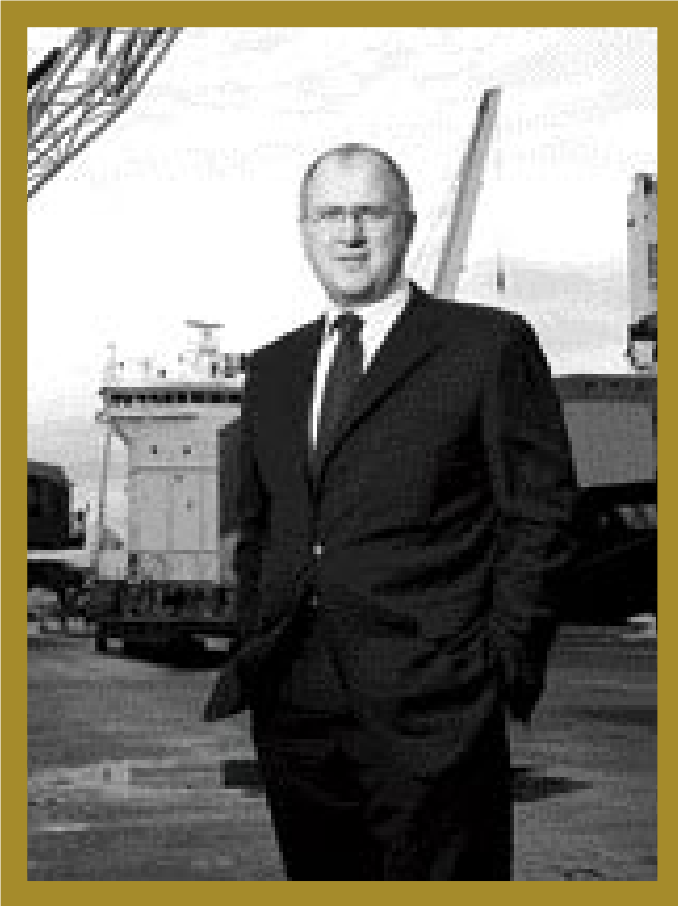
Útrás íslenskra fjárfesta hefur verið stöðugt umræðuefni í erlendum fjölmiðlum. Íslendingar hafa gert stórinna kaup í erlendum fyrirtækjum fyrir um 500 milljarða á síðustu tveimur árum. Síðustu stórfjárfestingarnar eru nýleg kaup Bakkavarar á Geest og kaup Baugs á Big Food Group. Það er þó þannig að kaup Íslendinga á Magasin du Nord í Kaupmannahöfn og Sterling flugfélaginu hafa hringsnúið dönsku pressunni sem veit ekki lengur hvað snýr upp og hvað niður og spyr: Hvernig er þetta hægt? Hvernig geta þeir keypt allt sem á vegi þeirra verður?

Komur erlendra blaðamanna, sem sérhæfa sig í skrifum um viðskipti, eru að verða daglegar og oftast en ekki banka þeir að dýrum hjá Frjálsri verslun til að ræða viðskiptalífið. Algengasta spurningin um „ungu ljónin“ í viðskiptalífínu er sú hvort fjárfestingar þeirra geti verið traustar þegar þeir fjárfesta svona hratt og mikið – og hvar þeir fái allt þetta fjármagn.

Ég hef ævinlega svarað því til að á endanum séu það fjárfestingarnar sjálfar sem verði að bera sig. Allar fjárfestingar í hlutafé séu áhættusamar og að hluthafar fái hagnað af fjárfestingum sínum á tvennan hátt, í gegnum arðgreiðslur og í gegnum hækkandi gengi hlutbréfa – sem að lokum heitir söluhagnaður af bréfunum.

Ég hef ennfremur svarað því til að íslensku víkingarnir séu vel kynntir í helstu bönkum Bretlands og Þýskalands. Það gangi t.d. enginn íslenskur kaupþingamaður inn til bankastjóra Skotlandsbanka og biðji hann að fjármagna kaup á fyrirtæki – og fái ósk sína uppfyllta – nema að viðskiptahugmyndin sé góð. Það lánar enginn banki fjárfesti nema hann trúir því að hann geti greitt lánið til baka.

En lítum betur á listann yfir 15 helstu fjárfesta Íslands. Svona listi orkar eflaust tvímælis. En það orkar hins vegar ekki tvímælis að Björgólfur Thor Björgólfsson og Jón Ásgeir Jóhannesson eru tveir helstu



5. ÓLAFUR ÓLAFSSON

Ólafur hefur farið mikinn í fjárfestingum og þykir mikill „fléttukarl“ svo notuð séu orð manna í viðskiptalífinu. Fjárfestingarfélag hans heitir Kjarar og er það með meirihlutaeign í Keri – en Ker á Olúfélagið, Samskip og fleiri félög. Þá er Ólafur stjórnarformaður SÍF en bæði Ker og Kjarar eru þar stórir hluthafar. Kaup SÍF á franska fyrirtækinu Labeyrie Group í Frakklandi á síðasta ári fyrir um 29 milljarða króna eru á afrekaskrá Ólafs sem fjárfestis sem og nýleg kaup Samskipa á hollenska flutningafélaginu Geest. Ólafur keypti nýlega um 14% hlut í Keri af Vogun og Venus, en þeim félögum stýra þeir Kristján Loftsson og Árni Vilhjálmsson.

6. JÓN HELGI GUÐMUNDSSON

Jón Helgi Guðmundsson í Byko hefur verið mjög áberandi fjárfestir. Byko-veldið hefur þanist út og á eignir víða undir hatti Norvíkur. Jón Helgi keypti mjög óvænt stóran hlut í Flugleiðum á síðasta ári í samvinnu við fyrrum viðskiptafélaga sinn, Hannes Smárason. Jón Helgi hefur selt sinn hlut í Flugleiðum. Auk Byko og Elko verslana á hann Kaupás sem rekur matvörubúðirnar Krónuna, Nóatún og fleiri verslanir. Þá hefur Jón Helgi fjárfest í Lettlandi og Bretlandi þar sem Byko eru með nokkur umsvif. Hann er einnig stór hluthafi í Kaupþingi banka.

fjárfestar Íslands. Hróður þeirra hefur borist víða erlendis. Þeir eru báðir orðnir þekktir menn í bresku fjármálaþessunni. Það er varla til sá fjárfestir í Bretlandi sem ekki hefur heyrt minnst á þetta íslenska fyrirtæki: „Baugur“.

Björgólfur Thor er fjárhagslega sterkastur þeirra félaga í Samson sem keyptu hlut ríkisins í Landsbankanum í lok ársins 2002 og urðu þar með mjög áberandi og fyrirferðamiklir í íslensku viðskiptalífi. Björgólfur Thor kemur við sögu í Burðarási sem stjórnarformaður

félagsins, þá er hann langstærsti hluthafinn í lyfjarísanum Actavis og símafyrirtækjum í Búlgaríu og Tékklandi. Hann hefur verið mjög virkur fjárfestir á sviði fjarskipta og settist nýlega í stjórn Carnegie bankans í Svíþjóð.

Það var síðan rós í hnappagat Björgólfs Thors þegar hann lenti í 488. sæti lista Forbes yfir ríkustu menn heims. Forbes mat eignir hans á 83 milljarða króna. Það var mikill heiður fyrir hann að komast inn á listann, fyrstur Íslendinga. [T](#)



7. HANNES SMÁRASON

Hannes Smáráson, starfandi stjórnarformaður FL Group, er mjög afkastamikill fjárfestir og hefur verið mjög atorkusamur í fjárfestingum fyrir FL Group, m.a. í pöntunum á nýjum flugvélum fyrir tugi milljarða króna. Hann er stærsti hluthafinn í FL Group í gegnum eignarhaldsfélag sitt Oddaflug, sem á 29,3% í FL Group. Hannes hefur einnig unnið mjög náið með Byggingarfélagi Gunnars og Gylfa og Saxhóli (gömlu Nóatúnsfjölskyldunni) að undanfögnu. En Saxbygg á 25,4% í FL Group. Þá hafa fjárfestar farið inn í Húsasmíðjuna og Og Vodafone að undanfögnu og fjárfest í fyrirtækjum tengdum Baugi.



8. PÁLMI HARALDSSON

Pálmi er jafnan kenndur við Feng. Hann hefur verið með allra frískustu fjárfestum að undanfögnu. Hann er „stjórnarformaður Íslands“, þ.e. stjórnarformaður bresku keðjunnar Iceland sem var inni í kaupunum á Big Food Group. Pálmi keypti ásamt viðskiptafélaga sínum, Jóhannesi Kristinssyni í Lúxemborg, Skeljung á síðasta ári. Þeir seldu félagið síðan til Haga. Nýjasta fjárfesting þeirra félaga er kaupin á flugfélaginu Sterling fyrir um 5 milljarða. Pálmi hefur unnið mjög náið með Jóni Ásgeiri og Baugi Group í fjárfestingum í Bretlandi. Ekki aðeins í kaupunum á Big Food Group heldur ekki síður við kaupin á Oasis Stores. Þá kemur Pálmi víða við í ýmsum óskráðum félögum, bæði hér heima og erlendis.

9. MAGNÚS ÞORSTEINSSON

Magnús Þorsteinsson varð skyndilega þekktur á Íslandi í janúar 2002 þegar hann og Björgólfsfeðgar seldu bjórverksmiðjuna Bravo í Pétursborg í Rússlandi. Hann hefur fylgt þeim að mestu í fjárfestingum síðan sem einn þriggja félaga í Samson sem keypti hlut ríkisins í Landsbankanum. Þá er hann annar stærsti hluthafinn í lyfjafyrirtækinu Actavis, á eftir Björgólfi Thor. Kunnastur er Magnús núna fyrir að hafa byggt upp flugrisann Avion Group og hefur hann látið mjög að sér kveða í fjárfestingum við að byggja upp það fyrirtæki. Keypti Altanta, Íslandsflug og Excel-félagið í Bretlandi og sló þeim saman undir heitinu Avion Group sem núna er stærsta leiguflygfélag í heimi.



10. KARL WERNERSSON

Karl hefur verið sérlega virkur fjárfestir. Hann og tvö systkina hans eiga um 14% hlut í Íslandsbanka og eru þar í oddaaðstöðu. Karl situr í stjórn Íslandsbanka. Þá er hann eigandi Lyfja og heilsu sem ásamt Lyfju er með um 85% markaðarins í sölu lyfja á Íslandi. Síðast en ekki síst er Karl í hópi stærstu hluthafa í Actavis í gegnum fjárfestingarfélagið Milestone sem er þar með um 5% hlut.

11. BJÖRGÓLFUR GUÐMUNDSSON

Ástæðan fyrir því að við setjum Björgólf Guðmundsson, stjórnarformann Landsbankans, ekki ofar á listann er sú að hann hefur fyrst og fremst fjárfest í gegnum Landsbankann og ekki verið eins mikið á eigin vegum og félagar hans, Björgólfur Thor og Magnús Þorsteinsson. Hann er stærsti hluthafinn í útgáfufélaginu Eddu. Auðvitað er Björgólfur Guðmundsson afar sterkur fjárfestir og mjög áhrifamikill sem stjórnarformaður Landsbankans og annar stærsti eigandi bankans og sem slíkur kemur hann mjög við sögu í Burðarási – sem á m.a. Eimskip. Björgólfur er með allra þekktustu mönnum viðskiptalífsins.



12. JÓHANNES JÓNSSON

Hann er auðvitað þekktastur sem Jóhannes Jónsson, kaupmaður í Bónus. Bónus er hans ær og kýr. Þar byrjaði líka ævintýrið fyrir nákvæmlega sextán árum. Hann kemur auðvitað mjög við sögu í Baugi Group og Högum sem eigandi í Gaumi ásamt fjölskyldu sinni. Sama má segja um dóttur hans, Kristínu Jóhannesdóttur. Hún er framkvæmdastjóri Gaums. En Gaumur á 65% hlut í Baugi Group og Gaumur stýrir óbeint Högum. En við metum það svo að Jón Ásgeir Jóhannesson sé höfuð fjölskyldunnar í fjárfestingum, auk þess sem hann er stærsti einstaki hluthafinn í Gaumi. Líklegast hafa fáir menn verið eins vinsælir í íslensku viðskiptalífi á undanförunum árum og einmitt Jóhannes Jónsson, kaupmaður í Bónus.



13. ÞORSTEINN VILHELMSSON

Þorsteinn var einn af stofnendum Samherja og var lengi vel þekktastur sem einn þriggja Samherjafrænda. Hann seldi sinn hlut þar mjög óvænt fyrir um fimm árum, í ársbyrjun 2000 fyrir um þrjá milljarða króna. Varð sú sala tilefni ótal blaðaskrifa um kvótapeninga. Síðan hefur Þorsteinn verið mjög virkur í fjárfestingum, fjárfest hér og þar, og verið óragur við að selja. Stærsta eign Þorsteins er í fjárfestingarfélaginu Atorku Group en það félag kemur við sögu í Jarðborunum, Lífi, Sæplasti, Afli fjárfestingafélagi, Low & Bonar, NWF Group. Þorsteinn lagði í fyrstu áherslu á að fjárfesta í sjávarútvegsfyrirtækjum, atvinnugrein sem hann þekkti vel. Núna er hann ekki með neinar fjárfestingar lengur í sjávarútvegi.



14. ÞORSTEINN MÁR BALDVINSSON

Þorsteinn var mjög virkur fjárfestir þegar hann var í Orca-hópnum sem lét til sín taka í Íslandsbanka á sínum tíma. Þá kom hann mjög við sögu í Kaldbaki. En eftir að Kaldbakur og Burðarás sameinuðust undir merkjum Burðarás og Semherji seldi sinn hlut þar hefur Þorsteinn Már fyrst og fremst einbeitt sér að helstu eign sinni, Samherja, þar sem hann er forstjóri. Núna hefur það gerst að stærstu eigendur Samherja, félög sem eiga um 55% hlut, hyggjast gera öðrum hluthöfum yfirtökutilboð og ætla að taka félagið út af markaði í Kauphöll Íslands í kjölfarið. Það gæti raunar bent til þess að Samherji ætli út í frekari fjárfestingar á næstu misserum – jafnvel má velta því fyrir sér hvort breyta eigi félaginu í fjárfestingarfélag. Þorsteinn Már er ótvírátt foringji þeirra Samherjamanna þótt frændi hans, Kristján Vilhelmsson, sem er einn þriggja stofnenda félagsins, sé auðvitað mjög samstíga honum innan Samherja hvað fjárfestingar og eignir snertir.



15. RÓBERT MELAX

Það kemur eflaust ýmsum á óvart að Róbert Melax, eigandi Dags Group, sé hér á listanum. En við teljum að hann eigi erindi á listann sem býsna virkur fjárfestir upp á síðkastið. Hann hóf ferilinn með því að stofna Lyfju ásamt félagi sínum, Inga Guðjónssyni. Eftir að þeir seldu Lyfju hefur Róbert gert sig meira gildandi sem fjárfestir á eigin vegum. Öllum að óvörum keypti hann Skífuna af Norðurljósum og breytti nafni félagsins í Dag Group fyrir nokkrum vikum. Þá hefur Róbert fjárfest í Íslandsbanka að undanförmu og á þar drjúgan hlut. Hann situr í stjórn Íslandsbanka.

BOSS
HUGO BOSS

BOSS SOUL | FRAGRANCE FOR MEN



15 HELSTU FJÁRFESTAR ÍSLANDS

AÐRIR SEM KOMU TIL ÁLITA

Margir aðrir komu til álita sem helstu fjárfestar Íslands, að mati Frjálsrar verslunar. Fjórar konur bönkuðu þar mjög á dyrnar. Það voru þær Kristín Jóhannesdóttir, framkvæmdastjóri Gaums, Ingibjörg Pálmadóttir, eigandi 101 hótels og hluthafi í Baugi, en báðar hafa verið mjög virkar í útrás Baugs, Steinunn Jónsdóttir, einn stærsti hluthafinn í Íslandsbanka og Gunnþórunn Jónsdóttir, einn helsti eigandi Sunds.


Af öðrum þekktum fjárfestum sem hafa látið að sér kveða á markaðnum undanfarin ár má nefna þá félaga Árna Vilhjálmsson og Kristján Loftsson. Byggingaverktarnir Gylfi Héðinsson og Gunnar Þorláksson sem og Einar Jónsson, fyrir hönd Saxhóls, gömlu Nóa-túnsfjölskyldunnar, hafa verið atkvæðamiklir.

Bræðurnir Einar og Benedikt Sveinssynir eru stórir hluthafar í Íslandsbanka og Einar er þar stjórnarformaður. Þeir hafa þó fyrst og fremst verið með fjárfestingar sínar bundnar í bankanum. Það sama má segja um Jón Snorrason, fyrrverandi eiganda Húsasmiðjunnar

sem er stór hluthafi í Íslandsbanka. Kristinn Björnsson og Magnús Kristinsson, útgerðarmaður í Eyjum, hafa einnig látið til sín taka við fjárfestingar í Straumi fjárfestingarbanka.

Fleiri fjárfestar komu mjög til álita inn á listann. Guðmundur Kristjánsson, Tjaldi og ÚA, Jón Þór Hjaltason, Nordic Partners, Jón Kristjánsson í Sundi, sonur Gunnþórunnar Jónsdóttur.

Áfram mætti telja. Gunnlaugur Sigmundsson í Kögum og Frosti Bergsson, fyrrverandi stjórnarformaður Opinna kerfa, hafa verið atkvæðamiklir á hlutabréfamarkaði. Eins má nefna Þórð Magnússon í Eyri. Minna hefur hins vegar farið fyrir bræðrunum Sigurði Gísla og Jóni Pálmasonum hér heima.

Í Lúxemborg eru nokkrir þekktir fjárfestar sem hafa komið við sögu hér heima. Þetta eru þeir Birkir Baldvinsson, Gunnar Björgvinsson og Jóhannes Kristinsson. Sá síðastnefndi hefur fjárfest í félagi með Pálma Haraldssyni að undanförmu, t.d. í Icelandic Express og Sterling. 




**FITUBRENNSLA
VÖBVAUÐBYGGING
AUKIN ORKA**

S3 SPORTPRENA
er góð hlíf fyrir þú sem vilt styrkja sig til árangurs og vinnu gælu í fjörlitum og árangursríkum. Þetta hlíf er þú sem vilt vinnu árangursríka. Hver hlíf er byggð af 33 þvergráum innihaldi 1 fjörlitum. 3 L. Karvólíu og 10 hlíf af árangursríkum hlífum.



„Ef þið eruð að leita að félaga þá hringið í okkur!“

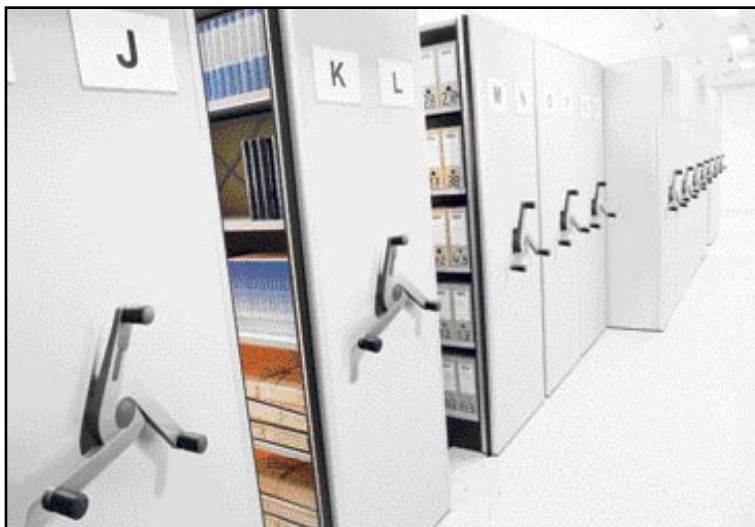
Fyrir rúmu ári hélt Félag viðskiptafræðinga og hagfræðinga fróðlegan hádegisverðarfund þar sem rætt var um auðhringi á Íslandi. Skömmu áður hafði Jón Ásgeir Jóhannesson verið fyrirlesari á hinni þekktu ráðstefnu Retail Week í London og þar sagði hann við bresku pressuna: „Ef þið eruð að leita að félaga þá hringið í okkur!“ Hann lýsti þar Baugi á þá leið að hann hefði þolinmæði, sérþekkingu og ástríðufullan áhuga á verslun.

En í hverja skyldi vera hringt á Ísland ef menn eru að leita sér að félaga í fjárfestingum. Nöfn allra þeirra sem nefndir hafa verið fyrir í þessari grein koma þar við sögu. En sjáum hvernig Yngvi Örn Kristinsson, framkvæmdastjóri hjá Landsbankanum, sem hélt framsögu á fyrrnefndum hádegisverðarfundum hjá Félagi viðskiptafræðinga og hagfræðinga fyrir rúmu ári, svaraði þessari spurningu. Hann nefndi fimmtán fyrirtækja- og fjárfestahópa og má sjá þá á listanum hér til hliðar, sem hefur verið uppfærður frá því að Yngvi flutti erindi sitt. 

Í HVERJA ER HRINGT?

Hverjir eru þessir fyrirtækja- og fjárfestahópar?
(Eftir stafrófsröð)

- **Atorka-Afl-Líf,**
- **Baugur Group-Hagar-Húsasmiðjan-Stoðir,**
- **Engeyingar-Íslandsbanki,**
- **Eyrir,** (Þórður Magnússon),
- **Fengur** (Pálmi Haraldsson),
- **Hof** (Sigurður Gíslí og Jón),
- **Kaldbakur** (Núna Burðarás),
- **Milestone** (Karl Wernersson),
- **Meiður-Bakkavör-Kaupþing banki,**
- **Norvik-Byko-Kaupás,**
- **Samson-Landsbanki-Burðarás-Actavis,**
- **Saxhóll** (gamlá Nóatúnsfjölskyldan),
- **Ker-Samskip-SÍF-Kaupþing banki,**
- **Straumur-H.Ben fjölskyldan,**
- **Vogun-HB Grandi-Hampiðjan.**



Hámarkaðu nýtingu
rýmisins með skápum
frá **RÝMI** ehf.

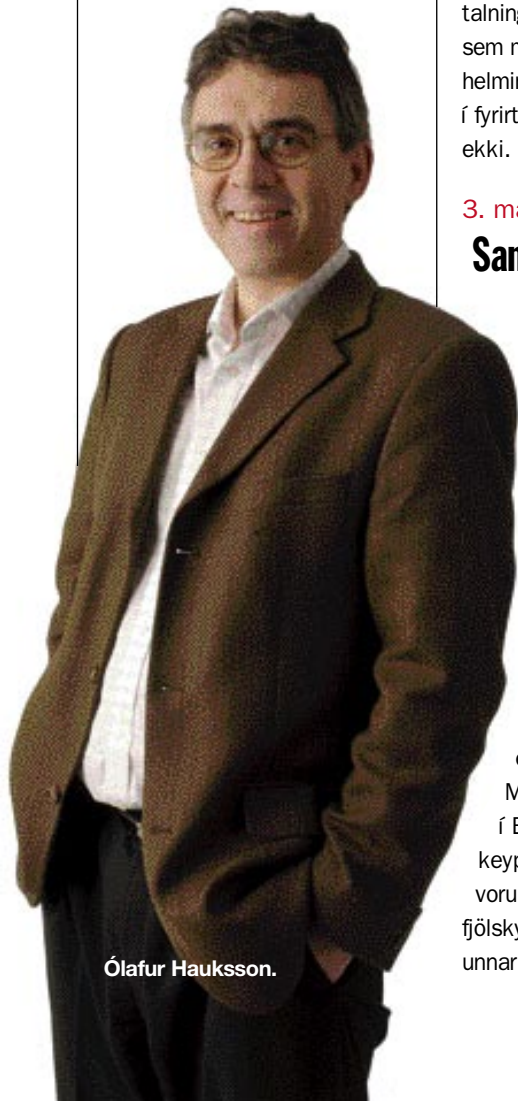


Rými ehf. • Háteigsvegi 7 • 105 Reykjavík • Sími: 511 1100

1. mars

Ólafur Hauksson síðastur til að hætta

Ólafur Hauksson, hinn beitti og ötulli talsmaður Iceland Express, var síðastur af þeim sem stóðu að stofnun félagsins til að hætta. Hann hefur verið í hálfu starfi frá áramótum en frá og með 1. mars sl. tók Almar Örn Hilmarsson, framkvæmdastjóri félagsins, við starfi Ólafs sem talsmaður félagsins. Iceland Express tók til starfa í janúar 2003.



Ólafur Hauksson.

2. mars

20% fyrirtækja rekin af konum

Hún vakti mikla athygli fréttin um að aðeins 20% fyrirtækja á Íslandi væru rekin af konum (þ.e. í eigu kvenna) þrátt fyrir að atvinnuþátttaka kvenna á Íslandi væri með því hæsta sem þekktist í Evrópu. Flest eru fyrirtækin innan verslunar og þjónustu. Þessar upplýsingar komu fram í skýrslu sem birt var um eignarhald og stöðu kvenna í íslensku atvinnulífi. Sumir hafa bent á að um vantar tölningu gæti verið að ræða þar sem margar konur eiga auðvitað helminginn á mótum körlum sínum í fyrirtækjum þótt þær stýri þeim ekki.

3. mars

Samskip kaupa Geest

Það er ekki bara Bakkavör sem kaupir fyrirtæki sem heitir Geest. Samskip keyptu hollenska flutningafyrirtækið Geest North Sea Line í byrjun mars og mun velta Samskipa tvöfaldast við kaupin og verða nálægt 45 milljarðar. Til samanburðar var velta Eimskips í fyrra um 26 milljarðar. Geest er fjölskyldufyrirtæki. Matvælafyrirtækið Geest í Bretlandi sem Bakkavör keypti og hið hollenska Geest voru eitt sinn í eigu sömu fjölskyldunnar, Geest-fjölskyldunnar. Eftir kaupin á Geest



Knútur Hauksson, framkvæmdastjóri Samskipa.

verða um 60% af heildarveltu Samskipa vegna starfsemi utan Íslands, en það er með höfuðstöðvar í Rotterdam og rekur tólf skrifstofur á meginlandi Evrópu, í Bretlandi og á Írlandi.

Nokkur kergja varð hjá forráðamönnum Samskipa í kjölfar orða Baldurs Guðnasonar, forstjóra Eimskips, eftir kaupin en hann sagði að Eimskip hefði skoðað Geest í þrjá mánuði en ekki talið það áhugavert á því verði sem um hefði verið rætt. Hann bætti því við að hugmyndir seljenda hefðu verið 3,5 milljarðar króna. Þessi orð Baldurs féllu ekki í góðan jarðveg.

4. mars

Ný 20 þúsund fermetra verslun Ikea

Ikea ætlar að reisa 20 þúsund fermetra verslun á tveimur hæðum í landi Urriðaholts í Garðabæ. Ráðgert er að reisa þekkingarsamfélag með háskóla og íbúðahverfi í kringum hann í þessu nýja hverfi í Urriðaholti.

Áætlað er að Ikea geti hafið framkvæmdir fljótlega og opnað á nýja staðnum í ágúst á næsta ári, 2006.

4. mars

Enn tapar deCode

Tap á rekstri deCode var um 3,5 milljarðar króna á síðasta ári og jókst það frá árinu áður þegar tapið var um 2,1 milljarður.

Tekjur deCode drógust saman á milli ára og voru 42,1 milljón dollara í fyrra en 46,8 milljónir dollara árið 2003. Félagið hefur tilkynnt að það leggi aukna áherslu á lyfjaþróun og þar með langtímatekjustreymi í stað skammtímatekjustreymi.



Kári Stefánsson.



Smáralind í Kópavogi.

5. mars

Eiga 98% í Smáralind

Það hefur vakið athygli að byggingaverktarnir Gylfi og Gunnar, Saxhóll (gamla

Nóatúnsfjölskyldan) og Hannes Smárason hafa unnið mjög náið með Jóni Ásgeiri Jóhannessyni og Baugi að undanförmu. Þessir fjárfestar komu inn í Húsasmiðjuna og Og Vodafone. Þá eru þeir allir hluthafar í Flugleiðum.

En þeir koma víðar við sögu. Byggingarfélag Gylfa og Gunnars, Saxhóll og Baugur Group hafa eignast um 34% hlut í Fasteignafélagi Íslands sem á verslunarmiðstöðina Smáralind í Kópavogi. Og viti menn, þeir keyptu af Norvik (Jóni Helga í Byko), Vesturgarði og Sveini Valfells og eiga eftir kaupin 98% hlutafjár í Fasteignafélagi Íslands.



7. mars

Meðalskuldir hjóna 11 milljónir

Meðalskuldir hjóna og sambylísólfs á aldrinum 36 til 40 ára voru 11,1 milljón króna að meðaltali á árinu 2003. Þar af var hlutfall húsnæðisskuldna 71,7%. Þetta kom m.a. fram í svari Davíðs Oddssonar, utanríkisráðherra, við fyrirspurn Helga Hjörvar, þingmanns Samfylkingarinnar, á Alþingi.

7. mars

„Grúppiur á stórum fundum“

Það er búið að gera mikið grín að því að öll fyrirtæki á Íslandi eru að fá Group viðskæpti. Flugleiðir urðu FL Group á aðalfundi félagsins. Lítið snýr raunar öfugt í nýju merki félagsins. Skífan tilkynnti í byrjun mars að nafni félagsins hefði verið breytt í Dagur Group. Fyrir eru á markaðnum Baugur Group, Bakkavör Group, Opin kerfi Group og áfram mætti telja.

Í aðsendu bréfi til Morgunblaðsins orti Hallgrímur nokkur Kristinsson um þetta Group æði og endaði vísa hans svona:

Forstjóranir fá sér skrubbb, fægja ímynd löngum stundum, nefnast síðan gjarnan Group, en grúppiur á stórum fundum.

8. mars

Stærsta fyrirtækjasamsteypa á Íslandi

Bakkavör varð stærsta fyrirtækjasamsteypa á Íslandi eftir kaupin á breska matvæla-fyrirtækinu Geest. Starfsmenn verða 13.500 og sameiginleg velta Bakkavarar og Geest nemur yfir 121 milljarði króna. Kaupverðið á Geest er 57 milljarðar króna. Við bætast svo skuldir Geest auk kostnaðar og annarra liða. Heildarpakki viðskiptanna er því um 80 milljarðar króna. Það var Barclays banki sem annaðist fjármögnun viðskiptanna.



Bræðurnir Lýður og Ágúst Guðmundssynir í Bakkavör.

9. mars

„Einelti aldarinnar?“

Sennilega hefur engin ráðning í starf fengið eins mikla umfjöllun undanfarin ár og skipun Auðuns Georgs Ólafssonar í starf fréttastjóra Ríkisútvarpsins. Ef marka mátti viðbrögð fréttamanna og starfsmanna RÚV stefndi í „einelti aldarinnar“ þegar Auðun Georg mætti til leiks. Það kom líka á daginn. Hann dugði í einn dag – svo erfitt var þetta fyrir hann. Markús Örn Antonsson útvarpsstjóri skipaði Auðun – sem hefur verið sölu- og markaðsstjóri Marels – í kjölfar



Markús Örn Antonsson útvarpsstjóri.

þess að meirihluti útvarpsráðs mætti með honum. Útvarpsstjóri réð síðan Óðinn Jónsson sem fréttastjóra. Hann var einn af fimm umsækjendum sem Bogi Ágústsson, framkvæmdastjóri fréttasviðs RÚV, taldi hæfustu umsækjendurna um starfið.



Jón Ásgeir Jóhannesson.

8. mars

Að kaupa tryggingar í matvöruverslun

Jón Ásgeir Jóhannesson, forstjóri Baugs Group, sagði á aðalfundi Samtaka verslunar og þjónustu þar sem hann fjallaði um horfur í verslun á næstu árum, að færri og stærri aðilar verði ráðandi í matvöruverslun í heiminum á næstu árum og að þeir muni leggja aukna áherslu á verðlag.

„Fólk mun fara oftar í matvöruverslanir og versla minna í einu. Krafan um tilbúna rétti mun aukast. Eins má reikna

með að banka- og trygginga-starfsemi muni færast í matvöruverslanirnar,“ sagði Jón Ásgeir á fundinum.

10. mars

6-1 fyrir Íslendinga

Hún var skemmtileg fréttin sem tekin var upp úr blaðinu Birmingham Post í Bretlandi þar sem fjallað er um útrás íslenskra kaupskýslumanna. Þar er sagt var frá því að bræðurnir í Bakkavör hafi kynnst kaupskýslumanninum Guy Green árið 2001 þegar þeir buðu allir í fyrirtækið Wine and Dine. Blaðið segir að Green hafi síðan kynnst fólki hjá Baugi og Kaupþingi og hafi það endað með því að hann hafi skorað á íslensku kaupskýslumennina í knattspyrnuleik fyrir hönd fjármálamanna Birmingham. Þeir hafi flogið til Íslands og tapað 6-1 fyrir Íslendingunum og síðan aftur 2-0 í fyrri. Ekki fylgir sögunni hvaða íslensku kaupskýslumenn hafi spilað fyrir hönd Íslands.



11. mars

„Óvinveitt yfirtaka“ á Morgunblaðinu?

Þær voru alveg stórskemmtilegar fréttirnar, sem fluttar var í flestum fréttatímum föstudaginn 11. mars, um að til stæði að skella Símanum, Mogganum og Skjá einum saman í eina sæng. Undirrot þessara fréttu var tilboð sem borist hafði í 16% hlut Haraldar Sveinssonar í Árvakri, útgáfufélagi Morgunblaðsins.

Íslandsbanki stóð að tilboðinu fyrir hönd „ónefnds hóps fjárfesta“.

Það olli ringulreið að það væri ekki uppi á borðinu hverjir væru á bak við tilboðið. Hins vegar var slúðrað um það. Það var svo hálfum mánuði síðar, eða á skírdag, 24. mars sl, að greint var frá því í bréfi til stjórnar Árvakurs hverjir stæðu að tilboðinu og að það væri gert í nafni óstofnads hlutafélags sem að standi Benedikt og Einar Sveinssynir, Erlendur Hjaltason og Hjalti Geir Kristjánsson og Ágúst og Lýður Guðmundssynir, eða félög í þeirra eigu. Á margan hátt svolítið sérstakur hópur.

Forráðamenn Morgunblaðsins litu svo á að á meðan „ónefndi hópurinn“ gæfi sig ekki fram væri ekki hægt að líta öðru vísi á en að um „óvinveitta yfirtöku“ væri að ræða. Aðrir hluthafar í Árvakri eiga forkaupsrétt á bréfum Haraldar og geta gengið inn í tilboðið.

Annars byrjaði þetta allt á því að „einhver óþekktur aðili“

baud í 10% hlut Johnson fjölskyldunnar í febrúar sl. (Hver skyldi hann hafa verið?) Áður en af þeirri sölu varð komst Kristinn Björnsson, stjórnarformaður Straums, inn í kaupin og keypti hann einkahlutafélag í eigu eigin konu og barna Ólafs Ó. Johnsons heitins, en það félag á liðlega 10% eignarhlut í Árvakri, útgáfufélagi Morgunblaðsins.

Ljóst er að þeir frændur og vinir Hallgrímur Geirsson, framkvæmdastjóri Árvakurs, og Kristinn Björnsson – sem og félög þeim tengd – verða með um 45,2% eignarhlut í Árvakri sameinist þeir um að ganga inn í tilboðið og kaupa 16% hlut Haraldar. En Leifur Sveinsson, sem á 7,8% hlut, hefur sagt að hans hlutur sé ekki til sölu og hann styðji núverandi stjórnendur Morgunblaðsins. Þar með liggur fyrir meirihluti upp á 53%. Aðrir hluthafar í Árvakri eru Valtýr hf. með 30%, Garðar Gíslason hf. með 10% og síðan smærri hluthafar.



Björgólfur Thor í 488. sæti hjá Forbes: „Virðing er mér efst í huga.“

11. mars

Björgólfur Thor í 488. sæti Forbes

Björgólfur Thor lenti í 488. sæti lista bandaríska viðskiptablaðsins Forbes yfir ríkustu menn heims. Tímaritið metur eignir hans á 1,4



Bill Gates, stofnandi Microsoft, er í 1. sæti listans.

milljarða dollara, eða sem svarar til um 83 milljarða kr. Í viðtali við Morgunblaðið skömmu áður kom fram að eignir hans væru metnar nokkuð yfir 100 milljarða króna. Þar var um að ræða markaðsverðmæti eignahluta hans í hinum ýmsum félögum, en ekki var gerð tilraun til að meta skuldir hans á móti þessum eignum. Ríkasti maður heims er Bill Gates, stofnandi Microsoft.

Í viðtali við Forbes segir Björgólfur Thor. „Virðing er mér efst í huga. Völd og peningar eru aðeins leiðin til virðingar.“ Blaðið bætir síðan sjálf til: „Eins og forfeður hans, víkingarnir, varð Björgólfur Thor reiður, hefndi sín og varð mjög ríkur.“

Björgólfur segir síðan við Forbes að hann vilji ekki vera álitinn of valdamikill á Íslandi. „Ég hef öðlast þá virðingu sem ég vildi. Nú get ég hafið seinni helming lífs míns.“

17. mars

Kristín fyrst kvenna rektor HÍ

Kristín Ingólfssdóttir, prófessor í lyfjafræði, hafði betur gegn Ágústi Einarssyni, prófessor við viðskipta- og hagfræðideild, í seinni umferð rektorskjörs við Háskóla Íslands. Þar með braut hún blað í 94 ára sögu skólans því hún er fyrst kvenna til að gegna þessu embætti. Mjött var á muninum í kosningunum. Kristín hlaut 52,3% og Ágúst 46,4%. Auðir og ógildir seðlar voru 1,3%. Kristín tekur við embættinu af Páli Skúlasyni hinn 1. júlí nk.



Kristín Ingólfssdóttir fagnar sigri í rektorskjörinu með fjölskyldu sinni, eiginmanninum, Einari Sigurðssyni, framkvæmdastjóra hjá FL Group, og dætrunum Sóveigu Ástu, 10 ára, og Hildi, 22 ára.



Dollarinn á rúmar 58 kr. Hver hefði trúað því fyrir nokkrum árum?

11. mars

Dollarinn á 58 krónur

Krónan hefur sjaldan verið eins sterk og undanfarnar vikur. Það hefði þótt saga til næsta bæjar þegar krónan hrundi sumarið 2001 og dollarinn fór í 110 krónur í nóvember það ár að hann ætti eftir að vera kominn niður í rúmar 58 krónur í mars 2005. Krónan hefur líka verið sterk gagnvart öðrum myntum. Evran hefur verið í kringum 80 krónur að undanförmu og sterlingspundið um 115 krónur.

12. mars

Kaupa lyfjaverksmiðjur í Barcelona

Það er fleiri en Actavis sem fjárfesta í erlendum lyfjafyrirtækjum. Sagt var frá því þennan dag að íslenska fyrirtækið Invent Farma, hefði keypt tvö lyfjafyrirtæki í Barcelona á Spáni, Inke og Laboratorios Lesvi, en þau sérhæfa sig í framleiðslu samheitalyfja.

Þeir Íslendingar sem standa að Invent Farma eru Friðrik Steinn Kristjánsson, stofnandi Omega Farma sem nú tilheyrir Actavis, Ingi Guðjónsson, forstjóri Lyfju, Frosti Bergsson, stofnandi og fyrrverandi stjórnarformaður Opinna kerfa, og Jón Árni Ágústsson, fyrrverandi stjórnarmaður Omega Farma.

Kaupverð lyfjaverksmiðjanna tveggja er trúnaðarmál. Velta félaganna munu vera um 4,5 milljarðar á ári og var sagt frá



Ingi Guðjónsson.



Frosti Bergsson.

því í Fréttablaðinu að gera mætti ráð fyrir að kaupverð verksmiðjanna væri á áttunda milljarð króna.

13. mars

Pálmi og Jóhannes kaupa Sterling

Þegar sagt var frá því að þeir Pálmi Haraldsson og Jóhannes Kristinsson, aðaleigendur Iceland Express, hefðu keypt lágfargjaldaflugfélagið Sterling

fyrir tæpa 5 milljarða króna, varð mönnum á orði að íslenska flugævintýrið héldi stöðugt áfram. Þeir Magnús Þorsteinsson, eigandi Avion Group, og Hannes Smárason, stjórnarformaður FL Group, hafa verið mest áberandi í fluginu að undanförmu. En með kaupnum á Sterling koma þeir Pálmi og Jóhannes „sterkir inn“. Flestir telja líklegt að Sterling og Iceland Express verði sameinuð, eða a.m.k. hafi með sér nána samvinnu í leiða- og söluneti. Farþega fjöldi Sterling var á um 1,8 milljónir í fyrra.

14. mars

Heimilin skulda 900 milljarða

Hún vakti athygli fréttin um að heildarskuldir heimilanna við lánastofnanir hefðu numið 879 milljörðum króna í lok síðasta árs og að skuldirnar hefðu aukist um 107 milljarða frá fyrra ári, eða um tæp 14%. Skuldir heimilanna nema ríflega 30% af heildarútlánnum lánakerfisins.

17. mars

Það borgar sig að vinna í banka

Það var mörgum brugðið yfir fréttinni um að meðallaun og hlunnindi í viðskiptabönkunum þremur hefðu verið rúmlega 620 þúsund á mánuði á síðasta ári. Takið eftir, þetta eru meðallaun. Um 3.800 manns vinna hjá bönkunum, bæði hér heima og erlendis. Flest stöðugildin voru hjá KB banka, eða 1.500 talsins, og hann greiddi sömuleiðis hæstu



Hreiðar Már Sigurðsson, forstjóri KB banka. Bankinn greiddi um 700 þúsund krónur í meðallaun á mánuði í fyrra.

launin. Að jafnaði greiddi bankinn um 700 þúsund krónur á hvert stöðugildi á mánuði.

14. mars

Hagvöxtur 5,2%

Landsframléiðslan á síðasta ári, 2004, var 859 milljarðar króna, samkvæmt Hagtíðindum Hagstofu Íslands, og óx að raungildi um 5,2% frá árinu áður. Þetta er einhver mesti hagvöxtur í hagsögu landsins. Á árinu 2003 var hagvöxtur einnig mjög mikill, eða um 4,2%.

16. mars

Björgólfur fékk „símafrelsi“

Flestir fjölmiðlar settu það þannig fram að Björgólfur Thor hefði fengið „símafrelsi“ þegar tilkynnt var að Landsbankinn og Burðarás hefðu selt hluti sína í Og Vodafone, samtals tæplega 15% hlut. Kaupandinn var nýstofnað félag, Runnur. Eigendur hans eru Bygg, Mogs, Primus, Saxhóll og Vífilfell.

Primus er félag Hannesar Smárasonar, Bygg er fjárfestingarfélag þeirra Gunnars og Gylfa og Saxhóll er félag gömlu Nóatúnsfjölskyldunnar. Mogs er félag Magnúsar Ármanns sem hann á ásamt Sigurði Bollasyni.

„Símafrelsi“ Björgólfs Thors merkti auðvitað að hann og félagar hans gætu núna undirbúið tilboð í Símann þegar hann verður boðinn út.

17. mars

Björgólfur Thor í stjórn Carnegie

Björgólfur Thor Björgólfsson var þennan dag kjörinn í stjórn sænska Carnegie bankans. Burðarás á 20% hlut í Carnegie bankanum. Auk Björgólfs Thors settist Niclas Gabran í stjórn Carnegie, en Burðarás mun hafa

tilnefnt hann í stjórn. Gabran þessi starfaði um tíma hjá Golman Sachs og hefur mikla reynslu af samrunum og yfirtökum. Hann þekkir mjög vel til sænska markaðarins.

17. mars

Konum fjölgað í stjórnum

Konum hefur fjölgað í stjórnum stórra fyrirtækja að undanfögnu. Inga Jóna Þórðardóttir settist í stjórn Flugleiða í stað Ragnhildar Geirsdóttur. Nadina Deswasiere, framkvæmdastjóri hjá Nestlé í Frakklandi, er komin í stjórn SÍF. Lilja Dóra Halldórsdóttir, aðjúnkt við Háskólann í Reykjavík, hefur tekið sæti í stjórn Samskipa. Guðbjörg Matthíasdóttir, kennari í Vestmannaeyjum, var kjörin í aðalstjórn Landsbankans og Helga Jónsdóttir bankafulltrúi í varastjórn.



KB banka nafnið vann sér traustan sess á mjög skömmum tíma. Spaugstofan gerði grín að tilurð nafnsins í upphafi.

18. mars

KB banki verður Kaupþing banki

Samþykkt var á aðalfundi KB banka að breyta nafni bankans. Nýtt nafn félagsins er Kaupþing banki. Ýmsum þykir breytingin skjóta skökku við þar sem KB

banka nafnið var mjög þjálgt og hafði á mjög skömmum tíma unnið sér traustan sess í hugum fólks. Með nafnabreytingunni er nafn Búnaðarbankans, sem hóf starfsemi 1930, endanlega úr sögunni. Fyrir rúmu ári var nafni bankans breytt úr Kaupþing Búnaðarbanki í KB banka.

Bankinn starfar erlendis undir heitinu Kaupþing Bank.

21. mars

Actavis með tékkheftið í Tékklandi

Actavis keypti tékkneska lyfjafyrirtækið Pharma Avalanche þennan dag. Þetta er 30 manna fyrirtæki með höfuðstöðvar í Prag. Pharma Avalanche var stofnað árið 2000 og hefur aðallega lagt áherslu á sölu og markaðssetningu á samheitalyfjum í Tékklandi og Slóvakíu. Þar með er Actavis komið með beinan aðgang að bæði tékkneska og slóvakíska markaðnum. Og vegna fyrirsagnarinnar: Það fer hver að verða síðastur að leika sér með orðið „tékkhefti“ í fréttum. Komin er fram kynslóð sem veit ekki hvað það þýðir og svo eru allar greiðslur orðnar rafrænar.

19. mars

Sturla mætti með Héðinsfjarðargöngin

Það var nánast eins og poppstjarna hefði komið og haldið tónleika í Batahúsinu á Siglufirði, svo dýnjandi var lófatakið þegar Sturla Böðvarsson samgönguráðherra tilkynnti á fundinum að Héðinsfjarðargöng yrðu boðin út aftur í haust. Gert er ráð fyrir að framkvæmdir hefjist næsta sumar og að jarðgangagerðinni verði lokið í árslok 2009.

Áætlað er að um 350 bílar fari að jafnaði um göngin á sólarhring. Þau eiga að liggja úr Siglufirði yfir í Héðinsfjörð og þaðan yfir í Ólafsfjörð. Þegar verkið var boðið út fyrir tveimur árum og Íslenskir aðalverktakar buðu lægst var kostnaðaráætlun Vegagerðarinnar í kringum sex milljarðar króna.

Þótt dýnjandi lófatak hafi verið í Batahúsinu eru afar margir á móti göngunum og vilja miklu frekar setja féð í vegaframkvæmdir á höfuðborgarsvæðinu þar sem arðsemi þess er mest, t.d. í Sundabraut. Þá eru háværar kröfur um að veggjald um Hvalfjarðargöng verði lagt niður.



Sturla Böðvarsson tilkynnir um Héðinsfjarðargöng í Batahúsinu á Siglufirði við dýnjandi lófatak.

Um páskana var svo sagt frá því að hópur á vegum samgönguráðuneytis hefði unnið að tillögum um það hvar mætti setja upp vegtolla á höfuðborgarsvæðinu.

21. mars

Skandia var það heillin

Menn hafa oft rætt um rígin sem er á milli Burðaráss og KB banka. Þau hafa núna bæði fjárfest í sænska tryggingafélaginu Skandia. Burðarás hefur keypt um 3,4% eignarhlut í því. En nokkrum dögum áður var tilkynnt að dótturfélag KB banka í Svíþjóð hefði keypt 2,5% hlut í Skandia.

22. mars

Actavis í FTSE 100

Þennan dag var vitnað í viðtal sænska viðskiptablaðsins Dagens Industri við Björgólf Thor Björgólfsson um að hann reiknaði með því að Actavis Group gæti komist inn á lista þeirra fyrirtækja sem mynda FTSE 100 hlutabréfavísitöluna í Englandi.

Actavis hefur stefnt að skráningu í Englandi mjög lengi. Það hefur mikla þýðingu fyrir félagið að komast inn í FTSE 100 þar sem félagið yrði þar með mjög aðgengilegur kostur ytra fyrir fjárfestingarsjóði, t.d. sjóði sem fjárfesta eingöngu í vísitölu-sjóðum.

22. mars

Starfslok Jóhannesar

Það kom mögum á óvart að Jóhannes Siggeirsson, framkvæmdastjóri Sameinaða lífeyrissjóðsins, hefði gert mjög digran samning við stjórn sjóðsins í maí árið 2000 ef til starfsloka hans kæmi. Á þennan samning reyndi í febrúar þegar Jóhannesi var sagt upp og komst samningurinn í háamæli í öllum fréttatímum. Það varð til þess að Fjármálaeftirlitið óskaði eftir upplýsingum um þennan samning og starfslok Jóhannesar.

24. mars

„Hákarlagangur“ á markaði

Jón Helgi Guðmundsson í Byko var í athyglisverðu viðtali við Morgunblaðið á skírdag. Þar sagði hann að „hákarlagangurinn“ á íslenskum verðbréfamarkaði væri honum ekki að skapi.

Jón Helgi sagðist hafa ákveðið að fara sér nú mjög hægt í fjárfestingum í fyrirtækjum á Íslandi. „Mér finnst verðlag á öllum íslenskum fyrirtækjum á markaði og hugmyndir manna almennt



Jón Helgi Guðmundsson.

um verðlagningu á rekstri, vera komnar út úr korti. Verðið er orðið alltof hátt.“

29. mars

Baugur ekki einn um Somerfield

Samkvæmt fréttum virðist sem Baugur Group sé kominn í keppni við aðra um Somerfield. Baugur lagði í byrjun febrúar fram óformlegt yfirtökutilboð í Somerfield sem fól í sér að verð á hlut var 190 pens. Stjórn Somerfield hafnaði tilboðinu í endaðan febrúar og sendi Baugur þá Kauphöllinni í London bréf um að verði væri að fara yfir málið og að líklega yrði annað tilboð sent inn síðar. Vel á minnst: Somerfield rekur yfir 1.300 matvöruverslanir í Bretlandi undir heitunum Somerfield og Kwik Save. Baugur á þegar um 4% í félaginu.

Orðrómur er hins vegar um að Baugur hafi fengið Skotann Tom Hunter í lið með sér, en hann kom að yfirtöku Baugs á Big Food Group.

Breska pressan segir að a.m.k. þrjú berjist um bitann þegar boðið verður í Somerfield. Írönsku bræðurnir, Robert og Vincent Tchenguiz eru sagðir ætla að bjóða 205 pens á hlutinn. Ensku Livingstone-bræðurnir, Ian og Richard, er taldir ætla að bjóða jafnhátt og Baugur, sem upphaflega bauð 190 pens á hlut. Rætt er um að Baugur hækki verðið og bjóði allt að 210 til 215 pens á hlut.

30. mars

Samherja yfirtekinn

Stærstu eigendur Samherja ætla að leggja fram yfirtökutilboð til annarra hluthafa í fyrirtækinu

og taka síðan fyrirtækið út af markaði. Þetta ákváðu þeir í kjölfar kaupa Fjarðar ehf. á 7,33% eignarhlut í Samherja hf. af Burðarási. Eigendur Fjarðar eru Þorsteinn Már Baldvinsson, forstjóri Samherja, Kristján Vilhelmsson, útgerðarstjóri, og Finnþogi A. Baldvinsson.

Að samkomulagi stærstu hluthafa Samherja standa þeir Kristján Vilhelmsson, Þorsteinn Már Baldvinsson, Fjárfestingarfélagið Fjörður, Bliki ehf., Tryggingamiðstöðin hf., F-15 sf., Finnþogi A. Baldvinsson og fjárhagslega tengdir aðilar, sem samtals eiga 55,48% hlutafjár í félaginu. Væntanlegt yfirtökutilboð miðast við gengið 12,1 sem er hæsta gengi hlutabréfa sem aðilar samkomulags þessa hafi átt viðskipti með í Samherja síðastliðna sex mánuði.



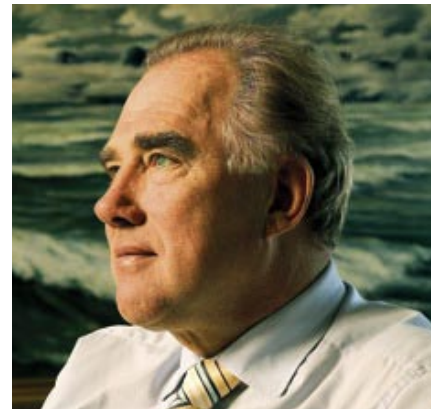
Þorsteinn Már Baldvinsson.

30. mars

SÍF selur Iceland Seafood

SÍF hf. hefur selt 55% hlut í dótturfélagi sínu, Iceland Seafood International ehf., sem stofnað var um hefðbundið sölu- og markaðsstarf félagsins með lítt unnar sjávarafurðir,

eins og saltfisk. Kaupandi hlutarins er fjárfestingafélagið Feldir ehf. sem er í eigu Mundils ehf., Benedikts Sveinssonar, Kristjáns Þ. Davíðssonar, Bjarna Benediktssonar og Hjörleifs Jakobssonar. Kristján Davíðsson, sem áður varð aðstoðarforstjóri HB Granda, verður forstjóri Iceland Seafood.



Halldór Ásgrímsson.

30. mars

Halldór vill skoða Evrana

Halldór Ásgrímsson forsætisráðherra sagði á aðalfundi Seðlabankans að Íslendingar gjaldi þess hve íslenski fjármálamarkaðurinn sé lítil í samanburði við alþjóðamarkaðinn. Tiltölulega litlar fjármagnshreyfingar inn og út úr landinu geti skapað miklar sveiflur í gengi íslensku krónunnar.

„Ég held að þetta sé staða sem við verðum að búa við á meðan við höfum okkar eigin gjaldmiðil. Með þessu er ég ekki að segja að upptaka evrunnar myndi leysa öll vandamál. Hún gerði það ekki. En þetta er eitt þeirra atriða sem hlýtur að koma til skoðunar þegar sveiflur gengisins eru brotnar til mergjar,“ sagði Halldór.

Átökin um Ker

7. og 13. mars

Er verið að hjóla í Ólaf?

Um fátt hefur verið eins mikið rætt í viðskiptalífinu og átökin um Ker, móðurfélag Olúfélagsins. Út á hvað ganga þessi átök eiginlega? Jú, þau hafa verið útskýrð þannig í fréttum að Björgólfur Guðmundsson, stjórnarformaður Landsbankans, og Gunnlaugur Sævar Gunnlaugsson, stjórnarformaður TM, og félög þeim tengd, séu að sækja að veldi Ólafs Ólafssonar í þeim tilgangi að yfirtaka Ker og ná Olúfélaginu. Þeir blésu til sóknar með því að fjárfestingarfélagið Grettir keypti um 34% hlut í Ker af Sundi (Jóni Kristjánssyni) og Nordic Partners (Jóni Þór Hjaltasyni). Ólafur og hans menn líta á þá Jón Kristjánsson og Jón Þór Hjaltason sem „Júdasa“, svikarana í þessu máli. Þeir Jónar líta hins vegar svo á að Ólafur sjálfur sé svikari sem hafi ætlað að selja sjálfum sér Essó.

Þetta er allt hið undarlegasta mál. En í ítarlegri fréttaskýringu Morgunblaðsins var sagt frá því að Grettir hefði gert þeim Kristjáni Loftssyni og Árna Vilhjálmsyni tilboð í þeirra hluti í Ker, en Vogun (Hvalur) átti 17% og Venus 2%, á sama gengi og fjárfestingarfélagið Grettir keypti 34% hlutinn í Ker. Grettir er sagður hafa greitt um 10 milljarða fyrir þennan hlut og því hefðu þeir Kristján og Árni fengið um 5,6 milljarða fyrir hluti Vogunar og Venusar.

Þeir Kristján Loftsson og Árni Vilhjálmsson sögðu hins vegar „þvert nei“ við tilboði Grettis og stóðu því þétt við hlið Ólafs Ólafssonar sem átti þegar þarna var komið sögu um 41% í Ker í gegnum félag sitt Kjalar. En nokkrum dögum síðar seldu þeir Ólafi um 12% hlut Vogunar í Ker og 2% hluta Venusar. Þar með var Ólafur (Kjalar) kominn með öruggan meirihluta í Ker, með um 55% hlutafjárins.

Í fréttaskýringu Morgunblaðsins sagði ennfremur: „Daginn sem gengið var frá kaupum Grettis í Ker buðu Björgólfur Guðmundsson og Gunnlaugur Sævar Gunnlaugsson, stjórnarformaður Grettis og SH, þeim Kristjáni Loftssyni og Árna Vilhjálmsyni til fundar í Landsbankanum. Var þeim tilkynnt um fyrirhuguð viðskipti og jafnframt boðið að kaupa þennan 34% hlut Grettis, með þeim orðum Björgólfs og Gunnlaugs að þeir vildu ekki „lokast inni“ sem minnihluti í Ker.“

Ennfremur sagði að innan meirihluta Kers væri einnig óánægja gagnvart eigendum Sunds og Nordic Partners fyrir að hafa ekki virt munnlegt samkomulag um forkaupsrétt á bréfum félaganna í Ker.

7. mars

Sameining SH og Sjóvíkur

Samhliða kaupum Grettis á 34% hlutnum í Ker undirrituðu stjórnir SH og Sjóvíkur (en Sund er þar aðaleigandi) samning um sam-



Ólafur Ólafsson.

einingu félaganna undir merkjum SH, Sölumiðstöðvar hraðfrystihúsanna. Með þessum samruna eignuðust hluthafar í Sjóvík 33% hlut í SH.

7. mars

Hver er hann þessi Grettir?

Fjárfestingarfélagið Grettir var fyrir kaupin í Ker í eigu Landsbankans og TM. En framkvæmdastjórinn Stefán I. Bjarnason, átti þar um 0,4% hlut. Eftir kaupin í Ker eru helstu hluthafar Grettis þessir:

Sund	37,4%
TM	34,9%
Landsbankinn	17,4%
Nordica Partners	10,0%
Stefán Bjarnason	0,4%

23. mars

Nú var það lögbann, takk

Átökin um Ker voru áfram í deigluinni þennan dag. En nú var komið að félaginu Festingu sem á og rekur fasteignir Olúfélagsins og Samskipa.

Og nú var það lögbann, takk fyrir. Sagt var frá því að meirihluti eigenda í Ker hefði lagt fram lögbannskröfu hjá embætti sýslumannsins í Reykjavík vegna hlutafjárukningar í fasteignafélaginu Festingu – sem keyrð hafði verið í gegn í ósátt eigenda um 80% hlutfjár í Festingu, þ.e. Kers og fleiri félaga. Meðal eigenda í Festingu eru Sund og Nordic Partners, með tæpan 20% eignarhlut.

Ertu að ná til
viðskiptavinarins?

BETRI MARGMIÐLUNARLAUSNIR

Sterkarl mynd – Aukinn árangur

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



[Redacted text block]





Jón Þór Hjaltason.



Gunnaugur Sævar Gunnlaugsson.



Kristján Loftsson.



Sigurður G. Guðjónsson.



Björgólfur Guðmundsson.



Árni Vilhjálmsson.

Festing var stofnuð haustið 2003 þegar eignum Kers var skipt upp og fasteignir Olúfélagsins og síðar Samskipa voru settar undir hatt Festingar. Í stjórn Festingar settust þeir Guðmundur Hjaltason, forstjóri Kers, Páll Þór Magnússon, framkvæmdastjóri Sunds og mágur Jóns Kristjánssonar í Sundi, og Jón Þór Hjaltason, aðaleigandi Nordic Partners.

Þrátt fyrir söluna í Keri til Grettis í óþökk Ólafs Ólafssonar voru þeir Páll Þór og Jón Þór engu að síður í meirihluta í þriggja manna stjórn Festingar, þótt þeir væru fulltrúar aðeins 20% eigenda í félaginu. Aðalfundur Festingar verður haldinn 13. apríl og þá verður skipt um stjórn.

Í tilkynningu Kersmanna segir að áður en ákvörðun hafi verið tekin um hlutafjárukninguna hafi stjórn Festingar verið kynnt yfirlýsing hluthafa, sem hafa að baki sér meirihluta hlutafjár í Festingu, þar sem þess var krafist að engar mikilvægar ákvarðanir yrðu teknar varðandi Festingu fyrr en á aðalfundi 13. apríl nk. Þeirri beiðni var hafnað.

Þeir Páll Þór og Jón Þór óskuðu hins vegar eftir stjórnarfundum föstudaginn 18. mars og lögðu þeir til hlutafjárukningu

í Festingu og að allt viðbótarhlutaféð yrði selt Angusi, nýstofnuðu félagi í eigu Jóhanns Halldórssonar, framkvæmdastjóra Festingar.

Með þessari hlutafjárukningu næðu félög tengd Sundi, Nordic Partners og Angusi um 53% eignarhlut í Festingu og þar með yfirráðum yfir félaginu.

24. mars

„Sýslumaður mun hafna lögbannskröfu“

Það var kominn skírdagur og enn voru átökin um Ker og Festingu í brennidepli. Morgunblaðið birti þennan dag viðtal við Sigurð G. Guðjónsson, stjórnarmann í Keri og lögmann Jóns Kristjánssonar í Sundi. Þar taldi hann einsýnt að sýslumaður myndi hafna lögbannskröfu meirihlutaeigenda Kers um hlutafjárukningu í Festingu. Einnig kom fram hjá Sigurði G. að fjárfestingarfélagið Grettir hefur boðist til þess að kaupa allt hlutafé í Olúfélaginu Esso, dótturfélagi Kers, á um 8,5 milljarða króna.

Sigurður sagði ennfremur í þessu viðtali við Morgunblaðið: „Upphaflega átti aðalfundur Festingar að vera haldinn 14. mars og það var ekki einu sinni haft fyrir því að boða hann með

löglegum hætti, heldur bara hringt og sagt að nú skyldi haldinn aðalfundur. Þá spurðum við á móti, hvort ársreikningur Festingar væri tilbúinn en svörin voru á þá lund, að það væri hann ekki, en hann yrði það, þegar fundurinn yrði haldinn.

Tilkynnt var, þegar boðað var til fundarins, að kona Ólafs, Ingibjörg Kristjánsdóttir, ætti að taka sæti í stjórn Festingar, í stað Jóns Þórs Hjaltasonar, eins af aðaleigendum Nordic Partners. Þegar þetta var, þá voru engin viðskipti með kaup Grettis í Keri orðin opinber.

Það er alveg kristaltært, að áform Ólafs Ólafssonar á þessum tíma, voru þau að ná undirtökunum í Festingu, með því að henda út Jóni Þóri Hjaltasyni, setja konu sína inn og halda Guðmundi Hjaltasyni, forstjóra Kers áfram inni í stjórninni. Þar með hefði Ólafur haft frítt spil að ráðskast með allar eignir Festingar að vild.

Eina ráðið sem skjólstæðingar mínir höfðu, var að óska eftir stjórnarfundum í Festingu. Láta stjórnina nota þá heimild sem hún hafði til þess að auka hlutaféð, þannig að það yrði ekki hægt að breyta valdastrúktúrnum í félaginu, þannig að valdastrúktúrinn í Keri breyttist

líka og því var ákveðið á þessum stjórnarfundum að selja 100 milljónir af þessu nýja hlutafé, af þeim 500 milljónum sem heimilt er að selja, til Jóhanns Halldórssonar, framkvæmdastjóra Festingar,“ sagði Sigurður G. í umræddu viðtali.

24. mars

Reyndi að selja sjálfum sér Essó

Á sama tíma og Morgunblaðið birti viðtalið við Sigurð G. Guðjónsson var Fréttablaðið með viðtal við Pál Þór Magnússon, framkvæmdastjóra Sunds, undir mjög harðri fyrirsögn og án gæslalappa: Reyndi að selja sjálfum sér Essó. Ljóst er að skotin gengu á víxl á milli fylkinga. Páll Þór segir í Fréttablaðinu: „Óheilbrigðir viðskiptahættir Ólafs Ólafssonar, aðaleiganda Kers, og tilraun hans til að ná meirihluta í félaginu varð til þess að traustið milli stærstu hluthafa Kers brast um mitt síðasta ár.“ Páll Þór bætti því síðan við að síðasta sumar hefði Ólafur talað fyrir því meðal stærstu hluthafa að selja Essó út úr Keri. Síðar hafi komið í ljós að væntanlegur kaupandi hafi verið félag sem m.a. var í eigu hans sjálfs. [f](#)

Nýtt og fullkomnara gjaldryisviðskiptakerfi í KB Netbanka



Meðal nýjunga er myndræn
framséining gjaldryisviðskipta
sem gerir kleift að skoða
gjaldryis kaup eftir:

- fyrirtækjum
- myndum
- löndum

Höstu hefur þarfið

- Sparar tíma og hestíð og sígur úr hættu á villum
- Notandur getur sjálf greitt erendum viðskiptavörum sínum beint
- Köttun er sendi samstundis til móttakara, hægt er að veita um 14 tungumál
- Hægt er að millfara leitir af gjaldgæslalöngum
- Köttunir þeyma 17 ár
- Kerfið veitir allar upplýsingar um língja og stuðveit er að fletta þeim upp
- Aftur ségerðir á rauntíma þannig að hægt er að uppfæra bókhald skýrslugæms
- Hægt er að kaupa erenda bankaríða sem bankinn sér um að senda
- Hægt er að flytja kortanúmer, sem skráðnar eru af viðskiptakerfi hvers fyrirtæki, yfir í bókhaldskorti fyrirtækisna

Staði og skýrframséining sem veitir beiri yfirlit
yfir gjaldryisviðskipti fyrirtækisna og stuðveitir
skýrslugæms.

ÞEIR HAFA STÝRT STÓRSKOTAHRÍÐINNI



Guðmundur Marteinnsson, framkvæmdastjóri Bónuss.



Guðjón Stefánsson, framkvæmdastjóri Samkaupa sem reka Samkaup, Nettó og Kaskó.

EINS OG Í VILLTA

Átökin á matvörumarkaðnum eru þau mestu í áraraðir. Krónan „skaut“ verðið fyrst niður og miðaði á Bónus. Ætla má að lágvöruverðsbúðirnar nái til sín um 2ja til 3ja milljarða veltu af öðrum stórmörkuðum. Frjáls verslun metur tap matvörubúða um 400 til 500 milljónir á þessu stríði.

Stríðsátökin á matvörumarkaðnum síðustu vikunnar eru þau mestu í áraraðir. Sumir hafa líkt ástandinu við Villta vestrið. „Ó, þetta er indælt stríð,“ segja neytendur. „Álagning matvöruverslana var lítil fyrir, svo svigrúmið er ekki mikið,“ segja kaupmenn.

Frjáls verslun metur það svo að lágvöruverðsbúðirnar nái til sín um 2ja til 3ja milljarða veltu á árinu af öðrum verslunum þegar upp verður staðið. Það er stóra afleiðing þess stríðs.

Verði þetta raunin verða lággjaldaverslanir á Íslandi komnar með næstum helming alls markaðarins (50%) og er það hlutfall hvergi eins hátt og hér á landi. Frjáls verslun metur það einnig svo að tap matvöruverslana af stríðinu – herkostnaðurinn – liggi á bilinu 400 til 500 milljónir og að útilokað verði fyrir þær að ná þessu tapi aftur í hærri vöruverði síðar.

Átök viðskiptavelda Rætt hefur verið um að þessu matvörustríði fylgi nokkur tilfinningasemi. Að þarna séu stórveldi í viðskiptum að takast á. Á bak við Bónus-veldið eru feðgarnir Jóhannes Jónsson og Jón Ásgeir Jóhannesson, en þeir eru stærstu hluthafarnir í Högum sem eiga Bónus, Hagkaup og 10-11. Á bak við Kaupás, sem á Krónuna, Nóatún og 11-11, er hins vegar Jón Helgi Guðmundsson í Byko. Þessir kaupsýslumenn takast á af miklu affli á markaði byggingavara. Þar eru Byko og Húsasmiðjan erkílfjendurnir. Þá má geta þess að fyrrum viðskiptafélagi Jóns Helga, Hannes Smáráson, stjórnarformaður Flugleiða, hefur unnið náðið með þeim Bónusfeðgum upp á

Sigurður Arnar Sigurðsson, forstjóri Kaupáss sem rekur Krónuna, Nóatún og 11-11 verslanirnar.

VESTRINU

TEXTI: **JÓN G. HAUSSON**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

síðkastið. Hann er orðinn meðeigandi þeirra í Húsasmiðjunni og einnig í síma- og fjölmiðlafyrirtækinu Og Vodafone.

Það var Krónan sem hóf leikinn laugardaginn 26. febrúar og tilkynnti með yfirlýsingu í fjölmiðlum að hún ætlaði að lækka vöruverð um 20 til 25% á helstu neysluvörum og að hún myndi framvegis stilla sér upp við hliðina á Bónusi í verði. Bónus hefur hins vegar sagt neytendum í sextán ár að Bónus byði best. Það sé ímyndin á bak við vörumerkið. Þess vegna var þetta ekki flókið. Átök voru óumflýjanleg.

Bónus hefur í sextán ár verið með lægsta verðið og hefur það vegið langþyngst þar sem keðjan er stærst, með langmesta

veltu á matvörumarkaðnum. Þótt Kaskó hafi undanfarin tvö ár verið nálægt Bónusi í verði hefur það ekki vegið eins þungt þar sem aðeins eru fjórar Kaskó-verslanir á öllu landinu og allar fremur smáar. Nettó hefur komið þar fyrir ofan í verði og síðan Krónan.

Fyrstu tvær vikur stríðsins fóru Kaskó og Nettó í eltingarleik við Bónus og Krónuna. Nettó hægði þá á sér í leiknum og veifaði „hvítu flaggi“ eins og einhver orðaði það. Þær verðkannanir sem gerðar hafa verið á stríðstímanum eru umdeildar. Enda er mesta vitið í könnunum

þar sem „einhverjir óþekktir könnuðir“ koma og fylla kerrurnar með nákvæmlega sömu vörum í öllum verslunum og taka

strimilinn og bera síðan saman heildarupp-
hæðirnar.

Kannanir, sem birta sundurliðun á vörum, eru alltaf viðkvæmari – svo ekki sé nú talað um ef ekki er vandað til kannana og nákvæmlega sömu vörur ekki bornar saman. Eins og kílóaverð af oststykki á móti niðursneiddum osti. Hálfðós á móti heildós og svo framvegis.

Svo virðist sem Krónan hafi náð því markmiði sínu að komast upp að Bónusi og Kaskó í verði. Stóra spurning er hins vegar hvort henni takist að halda úti þeirri verðstefnu. Takist það er það ótvírætt skrautfjöldur fyrir Sigurð Amar Sigurðsson, forstjóra Kaupáss, en hann opnaði Elko á sínum tíma fyrir Byko og síðar stórverslun Byko í Breiddinni. Hann hefur því talsverða reynslu af svona slag. Eins hafa þeir hjá Nettó sagt að í framtíðinni verði Nettó við hliðina á Bónusi, Kaskó og Krónunni – en ekki rétt fyrir ofan þær í verði.

MATVÖRUMARKAÐURINN ER 57 MILLJARÐAR

Frjáls verslun áætlar að veltan á matvörumarkaðnum sé um 57 milljarðar kr. Við áætlum að skiptingin sé svona eftir verslunum:

HAGAR

Bónus	17 milljarðar
Hagkaup	6 milljarðar
10-11	4 milljarðar

KAUPÁS

Nóatún	7 milljarðar
Krónan	5 milljarðar
11-11	2 milljarðar

SAMKAUP

Nettó	4 milljarðar
Samkaup (Úrval og Strax)	4 milljarðar
Kaskó	1 milljarður

FJARÐARKAUP

Fjarðarkaup.....	2 milljarðar
------------------	--------------

AÐRIR

Europris, Kaupfélag Skagfirðinga og yfir 100 litlir kaupmenn í höfuðborginni og úti á landi	5 milljarðar
Samtals:	57 milljarðar

HLUTUR LÁGVÖRUVERÐSVERSLANA

af öllum markaðnum er 48%. En hann verður 50% nái þær varanlega auknum viðskiptum upp á 2 til 3 milljarða.

FYRIR STRÍÐ

(Velta í milljörðum)	
Bónus	17 milljarðar
Krónan	5 milljarðar
Nettó og Kaskó	5 milljarðar
Samtals:	27 milljarðar

EFTIR STRÍÐ

Fer í 29-30 milljarða.

HLUTUR LÁGVÖRUVERÐS- VERSLANA EFTIR LÖNDUM

Ísland	50%
Noregur	45%
Þýskaland	38%
Frakkaland	16%
Bretland	6%
Danmörk	20%
Austurríki	22%

Flest önnur lönd Evrópu eru undir 10%, eins og Spánn, Holland, Portúgal og Grikkland.

VERÐBIL Á MILLI VERSLANA

Verðbilið á milli ódýrustu verslunarinnar, Bónuss, og þeirra dýrustu, klukkubúðanna, hefur verið um 40 prósent. Stríðið hófst með því að Krónan lækkaði sig um 20 til 25 prósentustig til að fara niður í verð Bónuss.

Mestu stríðsátökin hafa verið á milli Bónus, Kaskó, Nettó og Krónunnar. Þær eru allar lágvöruverðsverslanir, þ.e. Krónan er komin í þann hóp eftir lækkunina. Engu að síður hafa verslanir eins og Hagkaup, Nóatún og Samkaup tekið þátt í leiknum með alls kyns, tímabundnum tilboðum.

Sumir kalla þetta stríð „mjólkurstríðið“. Þegar átökin voru sem mest gáfu búðirnar mjólkina. Margar aðrar vörutegundir voru um skeið lækkaðar niður í „ekki neitt“ – og það í bókstaflegri merkingu. Furðuleg kaupmennska? Já. En stundum verður ekki við neitt ráðið, þegar keppinautarnir eru komnir með vöruverð niður í eina krónu. Þá er næsti leikur að gefa vöruna eigi að bæta um betur.

Afleiðingar stríðsins Þetta stríð hefur verið áróðursstríð. Það hefur snúist um að ná aukinni hlutdeild í markaðnum og verja vígi sitt. Öll stríð ganga út á að einhver sækir

inn á annars land. En hverjar verða afleiðingarnar? Kalt mat: Bónus, Krónan, Nettó og Kaskó munu allar bæta við sig og auka markaðshlutdeild sína á kostnað verslana sem eru um miðbik skalans sem og þeirra dýrustu.

Frjáls verslun metur stærð matvöru- markaðarins um 57 milljarða kr. í veltu. Það er í ljósi þess mats sem við áætluðum að 2 til 3 milljarðar í veltu færist varanlega yfir til lágvöruverðsmarkaðarins. Krónan, sem hóf stríðið, mun bæta við sig, þótt engan veginn sé víst að hún nái markmiði sínu um þá markaðshlutdeild sem hún lagði upp með. Stríðið bitnar jafnmikið á systurfélögunum, Nóatúni og 11-11, eins og höfuðóvininum, Bónusi.

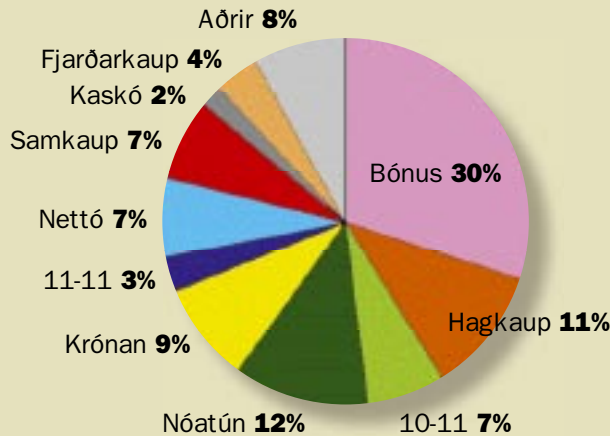
Tap verslana af stríðinu er 400 til 500 milljónir kr., að mati okkar á Frjálsri verslun. Markaður upp á 57 milljarða króna þýðir vikusölu upp á 1,1 milljarð kr. Við gefum okkur að afslættir, gjafir og óvænt, sérstök



Þegar allt fór að snúast um hversu marga lítra fólk fengi heim til sín af mjólk breyttist slagorðið „Mjólk er góð“ í „Mjólk er óð“.

tilboð hafi kostað allar verslanirnar um 110 til 120 milljónir á viku í hita leiksins. Það þýðir um 400 til 500 milljónir þær fjórar vikur sem átökin voru hvað hörðust.

MARKAÐSHLUTDEILD Á MATVÖRUMARKAÐI



VERÐSKALINN FYRIR STRÍÐ

(Ódýrustu verslanir efst)

Bónus
Kaskó
Nettó
Krónan,
Fjarðarkaup
Hagkaup/Nóatún/Samkaup
10-11/ 11-11

VERÐSKALINN EFTIR STRÍÐ

(Ódýrustu verslanirnar efst)

Bónus/Krónan
Kaskó
Nettó
Fjarðarkaup
Hagkaup/Nóatún/Samkaup
10-11/11-11

(* Stóra spurningin: Tekst Krónunni að vera við hlíðina á Bónus í verði til lengdar?)

FÖLDI VERSLANA

HAGAR

Bónus 21
Hagkaup 7
11-11 20

KAUPÁS

Krónan 11
Nóatún 14
11-11 13

SAMKAUP

Samkaup 25
Nettó 4
Kaskó 3

FJARÐARKAUP

Fjarðarkaup 1

AÐRIR

Um 100 smáar verslanir

MATVÖRUMARKAÐURINN

Ríkið tapaði líka verulegu fé í gegnum virðisaukaskattinn á þessu stríði. „So what,“ segja eflaust einhverjir. Innskatturinn hjá verslunum var sá sami en útskatturinn hrundi niður í stríðinu. Miðað við 500 milljóna kr. verðlækkun í formi afsláttá, gjafa og óvæntra tilboða er ríkið að tapa um 100 milljónum kr. á í virðisaukaskatt á þessu stríði.

Guðmundur Marteinnsson Krónan byrjaði. En var nauðsynlegt fyrir hina að svara á móti? „Það kom aldrei neitt annað til greina. En ég minni á að það er annað að langa til að selja ódýrt og hafa burði til þess. Viðskipti hjá okkur hafa alltaf aukist í kjölfar svona verðstríða. En þau taka sinn toll auðvitað,“ segir Guðmundur Marteinnsson, framkvæmdastjóri Bónus. „Við höfum sagt frá upphafi að Bónus bjóði best og við höfum gætt þess að setja alltaf ávinninginn af mikilli verslun hjá okkur út til viðskiptavina í formi lægra vöruverðs. Fyrir vikið eru væntingar til okkar miklar og við viljum standa undir þeim. Þess vegna hefur Bónus stækkað af eigin verðleikum. Bónus vinnur á mjög svipaðri álagningu og best gerist í Evrópu, eins og t.d. hjá Aldi, þ.e. 12 til 14%.“

Guðmundur segir enn fremur að markmið Bónuss sé að bjóða ódýrustu vörurnar en að sama skapi þurfi reksturinn að vera réttum megin við strikið. „Það hefur okkur tekist. En það vita það allir sem koma að þessu að það er ekki mikill tekjuafgangur í rekstri matvöruverslana – svo hörð er samkeppnin þótt sumir haldi að hún sé lítil. Þetta er eilíft maraþonhlaup og það furðar mig þegar ég heyri stjórnmálamenn og keppinauta okkar ræða um að það sé lítil samkeppni á matvöruumarkaðnum vegna þess að við séum svo stórir. Ég bendi á að Krónan þurfti að lækka sig um yfir 20 til 25 prósentustig til að fara niður í okkar verð. Það sýnir best hvað við höfum verið með lágt verð og að svigrúmið til að lækka frekar er ekki mikið.“

Sigurður Arnar Sigurðsson En hvað segir Sigurður Arnar Sigurðsson, forstjóri Kaupáss sem rekur Krónuna og hratt stríðinu af stað? „Ég tel að Bónus sé að verja stefnu sem ekki er hægt að verja nema menn séu markaðsráðandi. Það getur ekki verið virk samkeppni ef einn er markaðsráðandi. Þess vegna lækkuðum við verðið í Krónunni og fórum niður í Bónus í verði. Við erum

komnir til að vera þar. Við ætlum okkur að vera trúverðugur valkostur við Bónus á þessum lágvöruverðsmarkaði,“ segir Sigurður Arnar.

Að sögn Sigurðar Arnars undirbjó Krónan sig vel fyrir þessi átök. „Við undirbyggjum okkur mjög vel, gerðum ítarlegar markaðsrannsóknir og kannanir þar sem fram kom að fólk væri tilbúið til að skipta við aðra en Bónus ef raunverulegur nýr kostur kæmi fram á sjónarsviðið. Viðbrögðin hafa ekki látið á sér standa. Það hefur verið algjör sprenging í innliti og verslun í Krónunni og við erum fullvissir um að við höldum

okkar nýju viðskiptavinum. Krónan mun ekki hvika frá nýrri verðstefnu.“

Guðjón Stefánsson Þegar Krónan lækkaði sig í verði var það ekki einungis Bónus sem svaraði fyrir sig. Samkaup á Suðurnesjum reka Samkaup/Úrval og Samkaup/Strax sem og lágvöruverðsverslanir Nettó og Kaskó. Síðarnefndu tvær keðjurnar hafa verið undir Fjarðarkaupum og Krónunni í verði. Kaskó hefur síðustu misseri fylgt Bónusi eftir í verðum og Nettó hefur fundið sér sína syllu á markaðnum með því að bjóða talsvert meira vöruval en aðrar lágvöruverðsverslanir. Þá eiga Fjarðarkaup í Hafnarfirði afar sterkan hóp viðskiptavina sem standa með fyrirtækinu í blíðu og stríðu.

En var nauðsynlegt að svara fyrir sig og taka þátt í stríðinu? „Við gátum ekki setið


kyrrir í þessu stríði,“ segir Guðjón Stefánsson, framkvæmdastjóri Samkaupa. „Þetta var ekki spurning um það hvort Krónan hefði náð í viðskiptavinum af Bónusi. Stóra spurningin var auðvitað hvað hefði gerst ef við hefðum ekki svarað Krónunni líka og mætt samkeppninni af fullu afli.“

Guðjón segir að auðvitað sé það engin kaupmennska þegar verslanir séu farnar að gefa vörur eða selja þær langt undir kostnaðarverði. „Það er ekkert vit í slíku. Það getur líka verið tvíbent fyrir neytendur til lengri tíma ef einhverjar verslanir eru að tapa stórfé og heltast jafnvel úr lestinni með þeim afleiðingum að hinn eini stóri á markaðnum verði enn stærri. Neytendur fá slíka „hagræðingu“ fljótt í fangið aftur.“

En það eru ekki bara þessir þrír herra-menn sem hafa leikið aðalhlutverkið í þessu stríði. Þegar Krónan lækkar verðið svo skarpt er mjög líklegt að hún taki viðskipti frá verslunum eins og Nóatúni, Hagkaupum, 11-11 og 10-11. Það sama á við um Bónus. Stóraukinn straumur fólks þangað bitnar mjög líklega á verslunum Hagkaupa og Nóatúns. Þannig verða tilfærslur á markaðnum innan Haga og Kaupáss.

Stóra málið í matvöruverslun sem annarri kaupmennsku er auðvitað að eignast viðskiptavinum til langs tíma. Fólk er ótrúlega fljótt að setja innkaupin í reglu. Kaupir ákveðnar vörur í lágvöruverðsbúðum, fer svo í stóru búðirnar eftir meira vöruvali og síðan skjótast menn í reddingar í klukkuverslanir eins og 10-11 og 11-11.

Ætla verður að svona stríð á matvöru-markaði komi við kaunin á klukkuverslunum sem eðli málsins samkvæmt eru í dýrasta kantinum. Mennt verða eflaust tregir til að gera stórinnaupin þar.

„Mjólker er óð“ En stríðsins, sem Krónan hóf laugardaginn 26. febrúar, verður í annálum líklegast minnst sem „mjólkurstríðsins“. Allt bendir til að það hafi haft varanlegar tilfærslur í för með sér á markaðnum. Mjólkursamsalan auglýsti lengi vel: „Mjólk er góð“. En þegar fjörugir viðskiptavinir stórmarkaðanna fengu mjólkina gefins og allt fór að snúast um hversu marga lítra fólk fengi heim til sín af mjólk breyttist slagorðið í: „Mjólk er óð“. 



Friðs verslun metur það svo að tap matvöruverslana af stríðinu – herkostnaðurinn – liggja á bilinu 400 til 500 milljónir króna.



[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

3 GSM SÍMAR
MYNDA HÓP



[Redacted text]





VISA gefur út fyrstu örgjörvakortin hér á landi

Fyrstu íslensku VISA örgjörvakortin, sem nefnd hafa verið Snjallkort, eru komin í notkun. Snjallkortin eru með örgjörva sem svipar til símkorts í farsíma. Örgjörvinn er í raun lítil tölva sem getur keyrt forrit og geymt upplýsingar. Örgjörvinn verður til að byrja með aðeins í VISA kreditkortum, en VISA Electron debetkortin munu síðan fylgja í kjölfarið. Segulröndin verður þó áfram á greiðslukortunum þar sem snjallkorta-lesarar eru ennþá ekki alls staðar fyrir hendi í heiminum.

TEXTI: HILMAR KARLSSON

Hjá VISA Íslandi hafa Júlíus Óskarsson, sviðsstjóri tækni sviðs, og Þórður Jónsson, sviðsstjóri korthafasviðs, haft umsjón með gerð og útgáfu kortanna, en Leifur Steinn Elísson, aðstoðarframkvæmdastjóri og sviðsstjóri markaðs- og rekstrarsviðs, gerir hér grein fyrir þróun mála. Hann segir að notkun örgjörva í greiðslukort sé ekki ný uppfinning: „Frakkar voru fyrstir til að taka í notkun greiðslukort með örgjörva, en það var fyrir rúmum áratug. Á þeim tíma voru kortasvik að sliga frönsku bankana en með tilkomu þessarar nýju tækni snarminnkuðu svikin og urðu með þeim minnstu sem þá þekktust í stærri löndum Evrópu. Örgjörvi Frakkanna var gerður samkvæmt þeirra eigin stöðlum, svo að ekki var hægt að nota hann í öðrum löndum. Tæknin hefur síðan þróast og örgjörvarnar í dag eru gerðir samkvæmt alþjóðlegum stöðlum (EMV), þannig að örgjörvakort geta nú gengið án vandkvæða alls staðar í heiminum, þ.e.a.s. ef móttökubúnaður (posar) er fyrir hendi. Þess má geta að Frakkar eru nú að breyta sínum kortum og setja í þau örgjörva samkvæmt alþjóðastöðlunum.“

Mun meira öryggi Meginorsök þess að Visa International ákvað að ráðast í það mikla og kostnaðarsama verkefni að settur yrði örgjörvi í öll greiðslukort og skipt um allan móttökubúnað í heiminum, var sú staðreynd að kortasvik voru að aukast, svo mikið að kortafyrirtækin sáu fram á að með óbreyttu fyrirkomulagi yrðu kortin ónothæf sem greiðslumiðill innan fárra ára. Þess má geta að kortasvik náðu nýju hámarki í Bretlandi á síðasta ári og urðu um 500 milljón GBP eða um 60 milljarðar króna.

Kortasvikin í dag byggjast aðallega á tvennu: að gefin eru upp röng kortnúmer á Netinu og í símsölu og að tekið er afrit af segulröndinni. Tiltölulega auðvelt er að taka afrit af segulrönd greiðslukorts, jafnvel án þess að korthafi verði var við. Segulröndin er síðan sett á annað kort, þar sem allt aðrar upplýsingar eru skráðar á kortið sjálft. Svo er verslað fyrir háar fjárhæðir áður en hægt er að stöðva viðskiptin.

„Þessi glæpastarfsemi hefur undið upp á sig eftir því sem greiðslukortin hafa orðið útbreiddari og notkunin aukist á hvern korthafa. Nú er svo komið að skipulögð glæpasamtök eru komin í þetta í mörgum löndum. Ef kortið er eingöngu búið örgjörva er þetta ekki





Þórður Jónsson, sviðsstjóri korthafasviðs, og Júlíus Óskarsson, sviðsstjóri tæknisviðs, hafa haft umsjón með gerð og útgáfu örgjörva-kortanna. Hægra megin við þá er Leifur Steinn Elísson, aðstoðarframkvæmdastjóri og sviðsstjóri markaðs- og rekstrarsviðs.

mögulegt. Örgjörvinn er þannig varinn að útilokað er að ná upplýsingum úr honum eða taka af honum afrit. Auk þess verða ýmsar upplýsingar í örgjörvanum sem ekki eru á segulröndinni og gera áhættustýringu í kortaviðskiptum auðveldari.

Mjög er misjafnt hversu hratt hin ýmsu lönd fara í að setja örgjörva í sín greiðslukort og skipta um móttökubúnað, en flest Evrópulönd munu væntanlega ljúka því á þessu og næsta ári.

Líklegt þykir að kortasvik muni fljótt færast yfir á þau kort sem ekki eru með örgjörva og til þeirra landa sem ekki eru með hæfan móttökubúnað og er þegar farið að bera á þessu. VISA Ísland vill því ekki hætta á neitt í þessum efnum og vera í fararbroddi í nýrri tækni eins og ávallt,“ segir Júlíus.

Tvö ár í undirbúningi „Auk þess sem örgjörvinn veitir mun meira öryggi þá býður hann útgefendum kortanna upp á mikla möguleika í nýrri þjónustu og fríðindakerfum fyrir korthafa. Örgjörvar, sem í raun virka eins og tölvur og geta bæði keyrt sjálfstæð forrit og geymt gögn, eru stöðugt að verða öflugri og í framtíðinni er þess vænst að þeir muni í raun gjörbreyta notkun greiðslukorta eins og við þekkjum hana í dag,“ segir Þórður.

Hann segir undirbúninginn fyrir þessa breytingu hafa verið langan á heimsvísu: „Hjá okkur hefur þessi tækni verið í undirbúningi í um

tvö ár og nú er svo komið að við erum búnir að gefa út fyrstu kortin og þau virðast virka vel þar sem hægt er að nota þau. Hér á landi eru ekki enn komin tæki sem lesa þessi kort. Hins vegar höfum við verið að skipta út gömlum posum fyrir nýja og erum langt komnir með

það. Þessir nýju posar geta lesið bæði segulrönd og örgjörva. Sjálfur hugbúnaðurinn, sem stjórnar vinnslunni í posanum, er ekki fullbúinn frá framleiðandanum, en það styttist í að svo verði og einnig er unnið að því að breyta hraðbönkum og kassakerfum í verslunum þannig að þessi afgreiðslukerfi taki örgjörvann sem og segulröndina. Sú stund mun um síðir renna upp að posar, hraðbankar og kassakerfi verði eingöngu fyrir örgjörvann, enda verða öll kort í framtíðinni með örgjörva.“

VISA gefur í fyrstu út hin hefðbundnu VISA kreditkort með örgjörva. Þegar ferlið með kreditkortin verður komið vel á veg kemur röðin að örgjörvaæðingu VISA Electron debetkorta. [T](#)

Sú stund mun renna upp að posar, hraðbankar og kassakerfi verði eingöngu fyrir örgjörvann, enda verða öll kort í framtíðinni með örgjörva.



VISA Ísland
Álfabakka 16,
109 Reykjavík,
Sími 525 2000, Fax 525 2020,
Netfang: visa@visa.is



Ingi Guðjónsson, forstjóri Lyfju. „Við fögnum allri samkeppni. Hún hvetur okkur til að gera enn betur.“



BLÁSIÐ Í HER

Þorvaldur Árnason, eigandi Lyfjaval. Hann hefur opnað fyrsta bílalúgu-apótekið á Íslandi.



Aðalsteinn Steinþórsson, stjórnarformaður Lyfjavers. „Við lágum náttúrulega yfir þessu með lögfræðingum okkar áður en við fórum af stað með þessa viðskiptahugmynd.“



Hrund Rudolfssdóttir, framkvæmdastjóri Lyfja og heilsu. „Samkeppnin er mikil. Dæmi eru um að fólk gangi inn í apótek og semji um verð á vörum.“

LÚÐRA Á LYFJAMARKAÐI

Aukin harka hefur færst í samkeppni á lyfjamarkaði eftir að Lyfjaver bauð ókeypis heim-sendingarþjónustu á lyfjum úti um allt land og Lyfjaval opnaði fyrsta bílalúguapótekið á Íslandi.

TEXTI: **HELGA DÍS SIGURDARDÓTTIR**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

Aukin harka hefur fæst í samkeppni í sölu lyfja. Lyfjaver blés í herlúðra nýlega og tilkynnti á blaðamannafundi, sem haldinn var um hádegi á sunnudegi, að það byði framvegis fría heim-sendingarþjónustu á lyfjum úti um allt land. Um svipað leyti opnaði Lyfjaval bílalúgu í apóteki sínu við Hæðarsmára í Kópavogi. Það er fyrsta bílalúguapótekið á Íslandi.

Keppinautarnir eru ekki hressir með að Lyfjaver bjóði fría heimsendingarþjónustu út á land og segja að póstepótek sé bannað með lögum og eru þess fullvissir að Lyfjastofnun stöðvi þessa þjónustu að fullu. Forráðamenn Lyfjavers segja hins vegar að þetta sé ekki póstverslun og að þeir hafi farið af stað með þetta markaðsátak sitt eftir að hafa legið yfir því með lögfræðingum.

Um 11 milljarða markaður Eftir nokkru er að slægjast í smásölu á lyfjum og skiptir markaðshlutdeildin miklu máli. Tvær keðjur ráða

„Okkar sérstaða felst fyrst og fremst í því að við bjóðum viðskiptavinum okkar upp á markvisst sölukerfi á ókeypis heimsendingum út um allt land og sama verð fyrir lyfin óháð því hvar á landinu þeir búa.“

- Aðalsteinn Steinþórsson,
stjórnarformaður Lyfjavers.



„Við bjóðum heimsendingarþjónustu á höfuðborgarsvæðinu. En við reiknum fastlega með því að Lyfjastofnun stöðvi að fullu póstsendingar á lyfjum. Þær eru að mínu mati ólöglegar á þann hátt sem Lyfjaver ætla sér að stunda.“

- Hrunn Rudolfsdóttir,
framkvæmdastjóri Lyfja og heilsu.



markaðnum. Það eru Lyfja og Lyf og heilsa. Frjáls verslun metur markaðinn svo að velta allra apóteka í smásölu á síðasta ári hafi verið nálægt 11 milljörðum. Við áætluðum að samanlögð velta risanna tveggja, Lyfju og Lyf og heilsu hafi verið um 9,5 milljarðar á síðasta ári og að velta Lyfjavers og Lyfjavals í smásölu hafi verið á bilinu 800 til 900 milljónir. Ætla má að aðrir, 8 önnur apótek, hafi selt lyf fyrir um 500 til 600 milljónir. Samkvæmt þess eru keðjurnar tvær með um 85% af markaðnum. Forráðamenn Lyfjavers segjast stefna að því að auka markaðshlutdeild sína í smásölu um 5 prósentustig á næstu þremur árum.

Lyfjaval rekur tvö apótek, annað í Mjóddinni og hitt í Kópavogi. Apótek þess í Mjóddinni er talið 5. til 6. söluhæsta apótek landsins – og það þrátt fyrir að þar séu þrjú apótek í einum hnappi og að Lyf og heilsa hafi opnað apótek nánast ofan í apóteki Lyfjavals. Langsöluhæsta apótek landsins er Lyfja í Ármúla. Apótek Lyfju í Smáranum í Kópavogi er einnig mjög sterkt.

Lyfjaver er ólíkt öðrum apótekum. Það rekur vissulega apótek við Suðurlandsbraut. En sala þess byggist þó fyrst og fremst á því að það býður upp á tölvustýrða lyfjaskömmun fyrir fólk sem þarf að taka margar tegundir af lyfjum. Lyfin eru sett í litla poka en á hvern og einn er merkt hvenær dagsins skammturinn skuli tekinn inn. Lyfjaver útbýr núna lyfjaskammta fyrir tæplega 4 þúsund einstaklinga vítt og breitt um landið í heimahúsum eða á heilbrigðisstofnunum.

Lyfjaver boðaði til hins sögulega blaðamannafundar um hádegisbilið á sunnudegi til þess að kynna heimsendingarþjónustu sína. Keppinautunum fannst fyrirtækið vera með býsna mikla flugeldasýninu því heimsendingarþjónusta hefði verið til staðar hjá apótekum á höfuðborgarsvæðinu. En hún virðist þó ekki hafa verið



MARKAÐURINN 11 MILLJARÐAR

Apótekin berjast og eftir nokkru er að slægjast í smásölu á lyfjum. Tvær keðjur, Lyfja og Lyf og heilsa, ráða markaðnum og eru með um 85% markaðshlutdeild.

STÆRÐ MARKAÐARINS 11 MILLJARÐAR

Velta Lyfju og Lyfja og heilsu:
Um 9,5 milljarðar kr.

Velta Lyfjavers og Lyfjavals:
Um 800 til 900 milljónir kr.

Önnur apótek, 8 talsins:
Um 500 til 600 milljónir kr.

Lyfjamarkaðurinn allur er talinn um 14 milljarðar króna. Sala

lyfja í smásölu (apótek) er 80% og lyfjakaup sjúkrahúsa og heilsugæslustofnana eru um 20%.

Niðurstaða: Þessi aðferð gefur veltu apóteka upp á 11,2 milljarða og lyfjakaup sjúkrahúsa upp á 2,8 milljarða.

FJÖLDI LYFSEÐLA

Tryggingastofnun afgreiðir um 2 milljónir lyfseðla á ári (þar af 1,8 – 1,9 milljónir rafrænt).

110 AFGREIÐSLUR

Alls er hægt að fá lyfseðils-skyld lyf afgreidd á 110 stöðum á Íslandi en þar af eru „hefðbundin“ apótek aðeins 61.

með jafn skipulögðum hætti og Lyfjaver boðar og ekkert hampað neitt sérstaklega. Auk þess hefur hún ekki verið ókeypis úti um allt land.

Eftir því sem Frjáls verslun kemst næst hefur Lyfjaval sent lyf ókeypis til allra, sem þess hafa óskað, allt frá því að það opnaði sitt fyrsta apótek árið 1996. Lyf og heilsa hafa sent frítt heim frá opnun keðjunnar, en miðað er við að lágmarksverð lyfjasendingar sé ekki undir 5 þúsund krónum. Lyfja hefur verið með heimsendingarþjónustu frá því fyrsta apótek hennar var opnað árið 1996. Lyfja sendir öllum lífeyrisþegum (elli- og örorkuþegum) frítt, en aðrir þurfa að borga gjald fyrir heimsendinguna sem mun láta nærri að vera 450 krónur.

Bílalúguapótek Lyfjavals Bílalúguapótek Lyfjavals var opnað í byrjun mars. Að sögn Þorvalds Árnasonar, lyfjafræðings og eiganda fyrirtækisins, hefur bílalúgan hlotið góðar viðtökur. Hún er í apóteki fyrirtækisins við Hæðarsmára í Kópavogi og er þar opið til miðnættis alla daga vikunnar. Þorvaldur segir að fleiri hafa átt viðskipti í gegnum lúguna en í hefðbundnu afgreiðslunni síðan opnað var. Hann bendir á að þau þægindi sem fylgja því að geta fengið lyfin afgreidd beint í bílinn séu ómetanleg, til dæmis fyrir öryrkja. „Við höfum fengið mjög góðar móttökur og fólk er mjög ánægt með þessa þjónustu. Ég held að ég megi alveg fullyrða að þeir sem koma og versla í lúgunni muni koma aftur.“

Ingi Guðjónsson, forstjóri Lyfju, segist fagna allri samkeppni, hún hvetji þau til að gera enn betur og hann segist fylgjast með því af kostgæfni hvernig bílalúguapóteki Lyfjavals reiðir af. „Við finnum engan mun á markaðnum enn sem komið er, en það er áhugavert að fylgjast með nýjungum.“

„Bílalúguapótek okkar er opið til miðnættis alla daga vikunnar og hafa fleiri átt viðskipti í gegnum lúguna en í hefðbundnu afgreiðslunni síðan opnað var. Það eru t.d. ómetanleg þægindi fyrir öryrkja að fá lyfin afgreidd beint í bílinn.“

- Þorvaldur Árnason,
eigandi Lyfjavals.



„Við finnum engan mun á markaðnum enn sem komið er eftir útspil Lyfjavers og bílalúgu Lyfjavals. Við höfum boðið upp á heimsendingarþjónustu á lyfjum á höfuðborgarsvæðinu frá árinu 1996.“

- Ingi Guðjónsson, forstjóri Lyfju.



HEFÐBUNDIN APÓTEK

- **Lyfja** rekur 21 apótek.
- **Lyf og heilsa** reka 29 apótek.
- **Lyfjaval** rekur 2 apótek
- **Lyfjaver** rekur 1 apótek og vélskömmtun lyfja.
- **Aðrir lyfsalar**, einstaklingar, reka 8 apótek.

HEIMSENDINGARÞJÓNUSTA Á HÖFUÐBORGARSVÆÐINU

Það mun hafa verið **Laugavegs-apótek** sem fyrir mörgum árum auglýsti fyrst allra apóteka heimsendingarþjónustu – og fékk fyrir vikið kaldar kveðjur frá keppinautum.

Lyfjaval hefur sent frítt heim frá opnun fyrsta frjálsa apóteksins 1996. Lyfjaval sendir jafnt til allra, ekkert lágmarksgjald.

Lyf og heilsa hefur sent frítt heim frá opnun keðjunnar 1999. Framan af var þjónustan þó hvorki auglýst né skipulögð, að því er virðist. Lyf og heilsa sendir jafnt til allra, en miðað er við að lágmarksverð lyfjasendingar fari ekki undir u.þ.b. 5.000 krónur.

Lyfja hefur verið með heimsendingarþjónustu frá 1996. Lyfja sendir öllum lífeyrisþegum (elli- og örorkuþegar) frítt, en aðrir þurfa

að borga um 450 króna gjald fyrir ferðina.

Lyfjaver býður skipulegt sölukerfi á ókeypis heimsendingum hvert á land sem er og sama verð fyrir lyfin óháð því hvar á landinu viðskiptavinirnir búa.

SKIPTING MARKAÐARINS



Aðalsteinn Steinþórsson, stjórnarformaður Lyfjavers, er um að fylgjast með viðtökunum Lyfjavals, en segir Lyfjaver ekki hafa áform um að feta í fótspor Lyfjaþessu sviði. Áður en Lyfjaval reið aðið höfðu hins vegar bæði Lyf og eilsa og Lyfja skoðað möguleikana á því að afgreiða lyf í gegnum lúgu en fallið frá þeirri hugmynd að svo stöddu. „Við töldum ekki grundvöll fyrir því en þetta er athyglisverð tilraun,“ segir Hrund Rudolfsdóttir, framkvæmdastjóri Lyfja og heilsu. Hvorugt fyrirtækið vill þó útiloka möguleikann á afgreiðslu í gegnum lúgu þegar fram líða stundir. Þorvaldur gíst hins vegar viss um að önnur ufyrrtæki fylgi í kjölfar Lyfjavals sjá hversu vel þetta gangi.



reliði fyrir 9 árum „Samkeppnin í g hörð síðan lyfsala var gefin frjáls

fyrir 9 árum,“ segir Þorvaldur. „Ég átti fyrsta apótekið, sem var opnað eftir að frjálsræðið var aukið, og það hefur alla tíð síðan verið barist hart á þessum markaði. Maður er stöðugt í samkeppni um viðskiptavininn og reynir að halda honum hjá sér.“

Hrund Rudolfsdóttir tekur undir þetta og nefnir sem dæmi að fólk komi inn í apótek og gefist kostur á að semja um verð á vörum. „Það er ekki í mörgum greinum smásölu sem þetta er hægt. Dettur nokkrum manni í hug að hægt sé að ganga inn í Bónus og reyna að semja við starfsmann á kassa um verð á mjólk? Fólk sem tekur mörg lyf er hins vegar mjög meðvitað um verð og öflugir neytendur að því leyti.“

Flestir bjóða heimsendingu á höfuðborgarsvæðinu Að sögn Aðalsteins Steinþórssonar felst heimsendingarþjónusta Lyfjavers í því að vera með skipulagt kerfi í heimsendingum, allt frá því að lyfseðill berst þar til þau eru afhent heim. Viðskiptavinir geta einnig fengið kvittanir fyrir fjölnota lyfseðlum og fylgst með stöðu þeirra, auk þess sem fólki gefst kostur á að fá verðtilboð; þ.e. semja um verð.

„Ég veit ekki til þess að heimsendingar hinna apótekanna hafi náð um allt land. Okkar sérstaða felst fyrst og fremst í því að við gerum þetta með mjög skipulögðu sölukerfi, auk þess sem þetta eru ókeypis heimsendingar og verðið á lyfjunum er óháð því hvar fólk býr á landinu.“

Hann bætir við að þeir sem nýti sér vélskómmun fyrir-tækisins á lyfjum geti einnig nýtt sér heimsendingarþjónustuna.


Eru heimsendingar út á land ólöglegar? Heimsendingarþjónusta Lyfjavals einskorðast við höfuðborgarsvæðið. „Við erum með fríar heimsendingar á höfuðborgarsvæðinu þar sem starfsmenn okkar afhenda lyfin beint til viðskiptavina, en við teljum okkur ekki mega senda lyf út á land með póstinum. Ef það reynist heimilt, þá gerum við það líka,“ segir Þorvaldur.

Ingi Guðjónsson hjá Lyfju og Hrund Rudolfsdóttir hjá Lyfjum og heilsu líta svipað á málið. „Lyfja sendir einnig lyf heim innan höfuðborgarsvæðisins, en póstsendir ekki út á land. Við viljum fylgja lögum og reglum og í okkar huga er í reglugerð skýrt kveðið á um að einungis sé heimilt að póstsenda lyf í undantekningartilvikum,“ segir Ingi.

Heimsendingarþjónusta er líka í boði hjá Lyfjum og heilsu innan allra þeirra þéttbýliskjarna sem fyrirtækið starfar í. „Póstapótek eru bönnuð með lögum,“ segir Hrund. „Við reiknum fastlega með því að sjá Lyfjastofnun grípa inn í það ferli til fulls þar sem þessi starfsemi er að mínu mati ólögleg á þann hátt sem Lyfjaver ætlar sér að stunda hana.“

Aðalsteinn Steinþórsson fullyrðir hins vegar að þjónusta Lyfjavers sé fullkomlega lögleg. „Póstverslun er ekki það sama og heimsendingarþjónusta. Þegar talað er um póstverslun er t.d. átt við vörulista sem fólk getur pantað af og eitthvað slíkt. Við erum hins vegar með okkar eigin sérþjálfuðu starfsmenn í heimsendingarþjónustunni á höfuðborgarsvæðinu sem afhenda lyfin heim til fólks. Síðan höfum við samið við Póstinn um dreifingu úti á landi, með ábyrgðarsendingum sem eru einnig afhentar heima hjá kaupendum.“

Bæði Hrund og Ingi líta svo á að einungis sé leyfilegt að póstsenda lyf í undantekningartilfellum, til dæmis þegar fólk hefur ekki aðgang að apóteki í eigin byggðarlagi eða nágrenni. Aðalsteinn er annarrar skoðunar. „Í lyfjalögnum segir að um póstsendingar lyfja skuli kveða á í reglugerð um lyfsöluleyfi og lyfjabúðir og að setja eigi reglugerð um póstsendingar. Síðan kemur fram í 37. grein reglugerðar nr. 426 að heimilt sé að auglýsa og kynna þjónustu lyfjabúða, svo sem heimsendingarþjónustu, verð og fleira. Við lágum náttúrlega yfir þessu með lögfræðingum okkar áður en við fórum af stað með þessa viðskiptahugmynd og við stöndum klár á því að þetta er lögmætt.“

Fróðlegt verður að sjá hvernig framvindan verður á þessum umtalaða markaði. Kaupendur lyfja eru kröfuharðir og fagna aukinni samkeppni apótekanna. 

LISA í 1. sæti



Í fyrsta skipti er visir.is í 1. sæti samkvæmt samnemndri vefmælingu Modernus fyrir vikuna 21. til 27. febrúar. Tæplega 160 þúsund manns heimsóttu Vísir síðustu hella vikuna í febrúar og varð það til þess að vefurinn er kominn í efsta sæti á lista Modernus yfir þá vefi sem flestir netnotendur fara inn á.

visir.is er í LISA frá Inn og sá Inn um ráðgjöf, verkstjórn, forritun og uppsetningu á visir.is.

Þú kemst í 1. sæti með LISA frá Inn.

LISA

„Étt er að hafa góðar hugbúnaðarlausnir og annað góða þjónu. Sem betur fer býr Inn yfir hvort þveggja.“

Sigurður Fjalar Árnason,
vefmaðill
Fjölskráðastofninn Dæðisheiti

„LISA veitir EIS þann mæðgjaf sem nauðsynlegur er til að mæta þörfum breytilegrar starfsmál.“

Guðbjörgur Óm Árnason,
frávörðingstjóri
Íbúðarsviðs EIS

„Jón banki hefur Étt árangursrík samkipti við Inn til margra ára. Samið er með á annan tug verkefna sem eru öll í LISA.“

Sigurjórn Ólafsson,
vefmaðill EIS Banka

inn

Inn hf - Síðifarni 0 - 100 Reykjavík - Sími: 594 0000 - www.inn.is

Margir hváðu þegar hinn rótgróni Flugleiðamaður, Steinn Logi Björnsson, var ráðinn forstjóri Húsasmiðjunnar. Hvaða vit hefur hann á timbri og skrúfum? Þekkir hann ekki bara til reksturs flugfélaga? Hann er sagður taka þetta starf með trukki, slík sé keppnisharkan í honum.

TEXTI: **GEIR A. GUÐSTEINSSON**

MYND: **GEIR ÓLAFSSON**

Úr fluginu

Rótgróinn Flugleiðamaður í Húsasmiðjuna. Margir hváðu. Þannig var það nú samt með Stein Loga Björnsson. Þessi fyrri-verandi framkvæmdastjóri markaðs- og sölusviðs Icelandair og stjórnarformaður Loftleiða Icelandic, tók föstudaginn 11. mars sl. við starfi forstjóra Húsasmiðjunnar.

Steinn Logi hefur nánast allan sinn starfsferil starfað í fluginu, eða í hartnær 20 ár. Hann er með BA-gráðu í hagfræði frá Drew University í New Jersey í Bandaríkjunum og með MBA-gráðu frá Columbia University Business School í New York.

Það hljóta að hafa verið Steini Loga viss vonbrigði þegar Hannes Smárason, stjórnarformaður Flugleiða, tilkynnti um miðjan febrúarmánuð að Ragnhildur Geirsdóttir yrði næsti forstjóri Flugleiða og Jón Karl Ólafsson forstjóri Icelandair. Ýmsir gerðu ráð fyrir að Steinn Logi yrði fyrir valinu.

„Þegar það lá fyrir að mér byðist ekki starf forstjóra Flugleiða þá var það mjög nærtækt fyrir mig að líta í kringum mig. Ég var búinn að vera hjá sama vinnuveitenda í 20 ár og hafði komið þar víða við kringum flugrekstur og ferðaþjónustu. Ég kom nálægt því að marka stefnu Icelandair ásamt fleirum og skilgreina það sem ferðaþjónustufyrirtæki en ekki bara flugfélag. Félagið keypti Ferðaskrifstofu Íslands og ég var



Í skrúfurnar

Þar stjórnarformaður en því var síðan skipt upp í þrjú fyrirtæki; flugrekstur, ferðaþjónustu og hótélrekstur. Ég gat verið áfram, mér bauðst að vera áfram í mínu starfi jafnframt öðrum tækifærum innan samsteypunnar. Ég var ákveðinn í að hætta áður en mér bauðst þetta starf forstjóra Húsasmiðjunnar, en þá komu nýir eigendur, m.a. Hannes Smárason, til mín og buðu mér þetta starf.“

-Bandaríkjamenn segja gjarnan að nauðsynlegt sé að skipta um atvinnu tvisvar til þrisvar á ævinni. Var þetta í takt við það?

„Ég mundi segja að það hafi verið mjög rökrétt fyrst ég varð ekki forstjóri Flugleiða. Þetta var tíminn. Ég hef verið stjórnarformaður Loftleiða Icelandic og mun hætta því enda hafa stjórnarformenn systurfyrirtækjanna komið úr móðurfélaginu. Ég mun einnig hætta sem stjórnarformaður Íslandsferða.“

Ekki spenntur í upphafi -*Það hefur verið mikil samkeppni á byggingamarkaðnum undanfarin ár, ekki síst milli Húsasmiðjunnar og BYKO. Fannst þér áður sem venjulegum neytanda þessi samkeppni vera sanngjörn?*

„Mér fannst þetta eðlileg samkeppni sem skilaði neytendum í mörgum tilfellum lægra verði. En þessi samkeppni á eftir að aukast þegar þýski risinn Bauhaus kemur inn á markaðinn vorið 2006 og opnar hér stórverslun.

En það er bara verkefni sem við munum takast á við, er bara gífurleg ögrun og að baki okkar standa metnaðarfullir og fjársterkir eigendur. Ég verð að viðurkenna það að þegar fyrst var nefnt við mig að taka við starfi forstjóra Húsasmiðjunnar, var ég ekkert óskaplega spenntur því ég hef ekki mikið fylgst með þessum atvinnurekstri, hef lengi verið í alþjóðlegu umhverfi og samkeppni og er auk þess ekki mjög handlaginn maður.

ég mjög áhugasamur. Samkeppnin við BYKO og fleiri fyrirtæki í þessum rekstri er af hinu góða fyrir neytandann og hvetur alla starfsmenn til þess að sinna sínu starfi af kostgæfni til hagsbóta fyrir neytandann.“

-Íslensk fyrirtæki hafa verið í útrás erlendis. En er Húsasmiðjan að huga að aukinni útrás undir þinni stjórn, og ef svo er, þá með hvaða hætti?

„Þessi breyting á mínum högum er kannski það allra besta sem gat gerst. Ég hef verið á toppnum í flugheiminum og nú tekur byggingamarkaðurinn við. Það er ljóst að eigendur Húsasmiðjunnar og starfsmennirnir eru ekki alltaf með hugann við samkeppni við BYKO, en þetta eru metnaðarfullir eigendur sem sækjast eftir tækifærum til vaxtar og aukins hags innan þessa sviðs. Auðvitað verður hugað að einhvers konar útrás.“

Ekki í byggingaverktakastarfsemi -*Kemur til greina að Húsasmiðjan taki allan „pakkann“, þ.e. byggji hús frá grunnni og selji síðan fullbyggð með gólfefnum, innréttingum og öðru sem krafist er við kaup á nýjum íbúðum í dag?*

„Nei, ég sé það alls ekki fyrir mér í dag jafnvel þó að meðal eigenda fyrirtækisins séu byggingaverktakar, en í eigendahópnum eru einnig verslunareigendur. En það eru auðvitað engin takmörk fyrir því í hvaða átt fyrirtæki getur þróast. En Húsasmiðjan er fyrst og fremst í verslunarekstri en ekki í byggingastarfsemi.

Það er heldur enginn áætlun um það að fara að selja nýjar vörur eða aðra vöruflokka. En það er stefnumótun sem þarf að fara fram sem fyrst. Það þarf einnig að skilgreina markaðssvæðið sem við störfum á og innan hvaða geira verslunarinnar við ætlum okkur að þróa okkur áfram. Því gætu fylgt einhverjar breytingar á vörusamsetningu en ekki í þungavörurni þar sem við erum mjög sterkir. Við þurfum að bæta okkur í sérvörurni, sjáum heilmikil tækifæri þar. Það stendur ekki til að draga saman seglin á einhverju svæði eða landshluta, fremur hið gagnstæða þó við séum þegar mjög sterkir á landsbyggðinni.

Svo erum við með Blómaval innan okkar vébanda og teljum að það sé mjög góð „blanda“ við byggingavöruverlun. Það tengist því áhugamáli fólks að rækta húsið sitt og garðinn sinn. Það hefur tekist vel á Selfossi og við ætlum að byggja við á Skútuvoginum til að koma til móts við þær þarfir og óskir almennings. Fólk mun á næstunni sjá þessa samsetningu Húsasmiðjunnar og Blómavals mun

STJÓRNUN

víðar, Blómaval verður mun sýnilegra, verður hluti af Húsasmiðjuupplifuninni.

Það verður opnuð ný verslun í Grafarholti í maímánuði, og þar verður einnig Blómaval. Þessi verslun verður hrein viðbót við okkar starfsemi, það verður engri verslun lokað á sama tíma.“

Steinn Logi hefur lengst af starfsævinnar verið í þjónustustarfi og segir að enn taki við þjónustustarf, þó með öðrum hætti sé. Hann segist treysta sínum undirmönnum fullkomlega, hann sé ekki að líta yfir öxlina á þeim til að fylgjast með, hann líti fremur á sig sem eins konar leiðtoga fremur en forstjóra. Það sé mun farsælla til lengdar, bæði fyrir forstjóran og aðra starfsmenn fyrirtækisins. „Í þjónustufyrirtæki getur forstjórinn ekki stýrt samskiptum starfsmanns við viðskiptavin með því að vera á staðnum. Enda væri það ekki nokkur leið í fyrirtæki með um 700 starfsmenn. Nærveran gæti jafnvel verið óheppileg og óþægileg. Andinn meðal starfsfólks er góður, fólk er stolt af því að starfa hjá Húsasmiðjunni, enda starfsmannavelta ekki mikil.“

Mjög vinnusamur -Þú ert sagður mjög vinnusamur og í vinalópi þínum er stundum kvartað yfir því hversu erfitt er að fá þig til að taka þátt í félagslífi eða einhverjum gleðskap með litlum fyrirvara. Ertu „gíftur“ starfinu?

„Já, og geri mér fulla grein fyrir því að kannski hefði ég átt að eiga meiri tíma með fjölskyldu og vinum. Eins og margir karlmenn sé ég þegar börnin vaxa úr grasi að þar fer tækifæri til að taka meiri


„Þegar það lá fyrir að mér byðist ekki starf forstjóra Flugleiða þá var það mjög nærtækt fyrir mig að líta í kringum mig.“

þátt í uppeldinu burtu. En ég held að allir feður hugsi þannig á ýmsum tímamarkum. En þrátt fyrir það að vera svona vinnusamur hef ég getað notið lífsins, og því ekki mjög sanngjarnt að segja að ég hafi sinnt illa fjölskyldu og vinum.

Á síðustu fjórum árum hef ég verið í hestamennsku og það tekur nokkurn tíma eigi að sinna því af kostgæfni þó ég sé ekki með margra hesta

og eigi hesthús með öðrum í Hafnarfirði. Það er óvenju hressst og skemmtilegt fólk sem stundar hestamennsku, enda er það svo afskaplega gaman. Þetta er skemmtilegur lífsstíll, mikil lífsgleði.

Ég er ennfremur í hádegisverðarklúbbi með nokkrum skólafélögum mínum úr Verslunarskólanum og stelpurnar eru í saumaklúbbi. Svo hittist allur hópurinn þess á milli, fer á hestbak eða ferðast saman með öðrum hætti. Ég tók þar þátt í félagslífinu af lífi og sál, var bæði forseti nemendafélagsins og ritstjóri Viljans, og svo kynntist ég konunni minni á þessum árum, gaf mér tíma til þess! Minn vinalópur er nánast allur frá þessum tíma.

Ég var í unglingslandslíðinu í körfubolta og spilaði með ÍR og tók þátt í fleiri íþróttum. Núna les ég aldrei íþróttasiður blaðanna og horfi aldrei á fótboltaleiki, en minnst með gleði þeirra tíma þegar íþróttirnar tóku mikinn tíma af mínum frítíma. Tímanum sem varið var til íþróttaiðkana í mínu lífi er einfaldlega lokið. Ég hef hins vegar gaman af að elda og nýtt góðs matar og góðra vína með góðum vinum. En það verður seint sagt um mig að ég sé einhver meistarakokkur,“ segir Steinn Logi Björnsson. 

enginn vandræði“

þjá um bakstur og matargerð við hin ýmsu tækifæri enda sama hátt finnst mér best að láta sérfræðinga sjá um tölvu- riti mér að því sem ég geri best. Ég treysti fólkinu hjá ANZA um því að ségrein þess er örugg vistun gagna, hjáing og fyrir fyrirtæki eins og mitt.“

þlega varð Jón Feli fyrir því ólíkt að brotist var inn til hans og tölvu ens stólið og tapaði hann við það nokkur af gögnum sínum. Í kjölfar es fór hann ANZA vistun tölvugagna sína. Örugg gagna vistun ANZA egur verulega úr hættu á að gögn tapist í tölvukum sem þessum.

ANZA

þgur rekstur tölvukerfis

Rekstur ANZA er í samræmi við vottað öryggikerfi sem byggir á staðlinum ISO 17799 um stjórnum upplýsingaöryggi.





GÓÐUR FUNDUR



IH
ICELANDAIRHOTELS

Nordica • Loftleiðir • Flughótel • Flúðir • Rangó • Kloustur • Héroð

OFURNEFND RÁÐUNEYTISSTJÓRANNA

TEXTI: **GEIR A. GUÐSTEINSSON** • MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON ofl.**

Ríkisstjórnin ákvað að skipa alla tólf ráðuneytisstjórana í starfshóp til að fjalla um stöðu útlendinga á íslenskum vinnumarkaði. Þetta er einsdæmi. Og tilefnið? Kárahnjúkavirkjun!

Ríkisstjórn Íslands ákvað á fundi sínum 11. janúar sl. að skipa alla tólf ráðuneytisstjórana í starfshóp til að fjalla um stöðu útlendinga á íslenskum vinnumarkaði. Þetta er sögulegur starfshópur því það gerist ekki á hverjum degi í Stjórnarráði Íslands að allir ráðuneytisstjórnarnir séu skipaðir í eina og sömu nefndina eða starfshópinn. Hópurinn hefur verið nefndur ýmsum nöfnum, eins og „ofurnefnd ráðuneytisstjóranna“ og „postularnir tólf á Íslandi“.

Tilefni til svo víðtækra aðgerða eru álita- eða deilumál sem upp hafa komið í tengslum við byggingu Kárahnjúkavirkjunar á Austurlandi, sem er ein stærsta framkvæmd Íslandssögunnar og með þeim stærri í dag í allri Evrópu. Skipan starfshópsins undirstrikar mikilvægi virkjanafarmkvæmdanna við Kárahnjúka og ekki síður að þeim ljúki á tilsettum tíma, þ.e. árið 2007.

Ráðuneytisstjórnarnir tólf Ráðuneytisstjórnarnir tólf sem mynda starfshópinn er eftirfarandi:

- Bolli Þór Bollason**, forsætisráðuneyti.
- Þorsteinn Geirsson**, dóms- og kirkjumálaráðuneyti.
- Ragnhildur Arnljótsdóttir**, félagsmálaráðuneyti.
- Baldur Guðlaugsson**, fjármálaráðuneyti.
- Davíð Á. Gunnarsson**, heilbrigðis- og tryggingaráðuneyti.
- Kristján Skarphéðinsson**, iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti.
- Guðmundur B. Helgason**, landbúnaðarráðuneyti.
- Guðmundur Árnason**, menntamálaráðuneyti.
- Ragnhildur Hjaltadóttir**, samgönguráðuneyti.
- Vilhjálmur Egilsson**, sjávarútvegsráðuneyti.
- Magnús Jóhannesson**, umhverfisráðuneyti.
- Gunnar Snorri Gunnarsson**, utanríkisráðuneyti.

Undirbúningsframkvæmdir vegna Kárahnjúkavirkjunar hófust af fullum krafti vorið 2003 eftir að skrifað hafði verið undir samninga um álver á Austurlandi og tilheyrandi orkukaup við hátíðlega athöfn á Reyðarfirði 15. mars 2003. Í framkvæmdaáætlun virkjunarinnar er gert ráð fyrir að byrjað verði að safna vatni í Háslón í september 2006. Gangi það eftir verður hægt að afhenda orkukaupanda rafmagn til álversins í byrjun apríl 2007 og taka Kárahnjúkavirkjun formlega í notkun í byrjun júní 2007.

Ávirðingar íslenskrar verkalýðsforystu Ásakanir og ábendingar íslenskrar verkalýðsforystu hafa verið mjög áberandi vegna starfsemi ítalska verktakafyrirtækisins Impregilo við byggingu Kárahnjú-

RÁÐUNEYTISSTJÓRNARNIR TÓLF:



Bolli Þór Bollason, forsætisráðuneyti.



Þorsteinn Geirsson, dóms- og kirkjumálaráðuneyti.



Ragnhildur Arnljótsdóttir, félagsmálaráðuneyti.



Baldur Guðlaugsson, fjármálaráðuneyti.



Davíð Á. Gunnarsson, heilbrigðis- og tryggingaráðuneyti.



Kristján Skarphéðinsson, iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti.



Frá fyrsta fundi starfshóps allra ráðuneytisstjóranna. Bolli Þór Bollason, ráðuneytisstjóri í forsætisráðuneytinu, er formaður starfshópsins.

úkvirkjunar. M.a. sendi ASÍ greinargerð um málið í ársbyrjun til Árna Magnússonar félagsmálaráðherra, sem hann kynnti svo á ríkisstjórnarfundinum 11. janúar sl.

Upphaflega áttu 10 af 12 ráðuneytisstjórnunum að skipa starfshópinn, en síðar var ákveðið að þeir yrðu allir, þar sem málið var talið snerta alla stjórnsýsluna. Aðkoma ráðuneytisstjóra sjávarútvegsráðuneytisins vakti þó talsverða eftirtekt vegna eðlis þess máls sem fjalla á um. Allmörg dæmi eru þess í seinni tíð að nokkrir ráðuneytisstjórar hafi verið skipaðir í sömu nefndina. Ráðuneytisstjórar munu koma saman eftir þörfum til að ræða málefni og skipulag Stjórnarráðs Íslands. Fagleg mál munu þó ekki hafa verið þar á dagskrá.

Útlendingarnir á vinnumarkaðnum Bolli Þór Bollason, ráðuneytisstjóri forsætisráðuneytisins, er í forsvari fyrir starfshópi ráðuneytisstjóranna. Hann segir að aðeins hafi verið haldinn einn fundur allra ráðuneytisstjóranna og síðan hafi málið verið í áframhaldandi vinnslu hjá viðkomandi ráðuneytum. Verkefnum hafi ekki verið skipt milli allra ráðuneytisstjóranna, heldur hafi nokkrir þeirra farið til baka með hugmyndir og jafnvel tillögur til úrlausnar eða til frekari skoðunar.

Nokkrir ráðuneytisstjórnunum hafi komið með tillögur á fund starfshópsins, en flestir verið með hreint borð. Ráðuneytisstjórar þeirra ráðuneyta sem höfðu mál til meðferðar eða úrlausnar hittust svo skömmu síðar til að bera saman bækur sínar. „Til þessa hafa verið að koma hingað til lands 5 til 10 verkamenn á einu bretti, en nú eru þeir margfalt fleiri, og allnokkrir bíða leyfis. Það gefur fullt tilefni til þess að endurskoða þessar reglur allar.“


- Á að skoða fleira en stöðu útlendinga á íslenskum vinnumarkaði?

„Þetta verkefni starfshópsins er að mestu bundið við það, þ.e. starfsleyfi útlendinga á hérlendum vinnumarkaði sem teygir sig til ákvæða um starfsréttindi, kröfur af ýmsum toga og heilbrigðisvottorða. Skattamál koma einnig inn á borð okkar en segja má að þar sé tiltölulega hreint borð, því skattamálin snúast um mismunandi túlkun á gildandi reglum. Segja má að það mál sé í eðlilegum farvegi.“

Önnur mál eru meira á „gráu“ svæði, s.s. afstaða til þess þegar sótt er um atvinnuleyfi fyrir kannski 50 útlendinga á einu bretti. Það er svo stór „pakki“ að það er á mörkunum að kerfið ráði við það.

Við þurfum að skoða hvaða lög og reglur gilda, og kannski skerpa svolítið á túlkun regnanna, svo að þegar hliðstæð mál koma upp í framtíðinni sé ekki neinum vafa undirorpið hvaða eigi að gera, og hvernig. Séu miklir hnökkrar á framkvæmdinni gæti það leitt til þess að það þurfi að breyta lögum.“

-Er ykkur ráðuneytisstjórnunum falið að móta einhverjar tillögur til úrbóta?

„Venjan er sú að svona vinnu sé stýrt af forsætisráðuneytinu en þau mál sem þarf að leysa verða leyst á vettvangi viðkomandi ráðuneytis. Það koma því ekki neinar tillögur frá þessum hópi sem heild, nema ef viðkomandi ráðuneyti, t.d. félagsmálaráðuneytið, gerir grein fyrir afstöðu sinni og skýrir frá því hvort þörf sé á að grípa til einhverra aðgerða,“ segir Bolli Þór Bollason. 



Guðmundur B. Helgason, landbúnaðarráðuneyti.



Guðmundur Árnason, menntamálaráðuneyti.



Ragnhildur Hjaltadóttir, samgönguráðuneyti.



Vilhjálmur Egilsson, sjávarútvegsráðuneyti.



Magnús Jóhannesson, umhverfisráðuneyti.



Gunnar Snorri Gunnarsson, utanríkisráðuneyti.

BORGAR SIG AÐ FARA Í SKÓLA?

TEXTI: ÓLI JÓN JÓNSSON
MYND: GEIR ÓLAFSSON

Því er haldið fram að nám sé góð fjárfesting fyrir einstaklinga. En er það svo í raun og veru? Oftast. Samkvæmt nýrri rannsókn borgar sig hins vegar ekki að mennta sig sem grunnskóla-kennari. Þeir hafa ekki fjárhagslegan arð af háskólanámi sínu.

Háskólanám borgar sig að jafnaði frekar fyrir konur en karla, þ.e. í krónum og aurum talið, en framhaldsskólanám skilar körlum almennt meiri arðsemi en háskólanám. Þetta er meðal niðurstaðna rannsóknar hagfræðinemanna Þórhalls Ásbjörnssonar og Jóns Bjarka Bentssonar sem unnin var með styrk úr Nýsköpunarsjóði námsmanna sumarið 2003.

„Upphafið að þessu var það að ég var að undirbúa grein um menntamál í Stúdentablaðið og rakst þá á rannsókn á arðsemi menntunar sem gerð hafði verið í tíu OECD-ríkjum,“ segir Þórhallur þegar hann var spurður um aðdragandann að rannsókninni. „Þannig kviknaði hugmyndin.“

Auk styrksins úr Nýsköpunarsjóði námsmanna fengu þeir Þórhallur og Jón Bjarki mótframlag frá Háskól-

anum í Reykjavík og hagfræðistofnun HÍ. Rannsóknin var unnin undir leiðsögn Tryggva Þórs Herbertssonar, forstöðumanns hagfræðistofnunar, en tilgangurinn var m.a. að meta hvort munur sé á arðsemi menntunar fyrir einstaklinginn annars vegar

og samfélagið hins vegar og að stuðla að upp- lýstri umræðu um hagrænt gildi menntunar.

Hægt að bera menntun saman við aðra fjárfestingu Reiknuð var út annars vegar einka- arðsemi menntunar, þ.e. sá ávinningur sem í henni felst fyrir þann einstakling sem sækir sér menntunina, og hins vegar samfélagsleg arðsemi sem birtist í þeirri auknu verðmæta- sköpun í samfélaginu sem af menntuninni leiðir. Arðsemi menntunar var reiknuð á hlið- stæðan hátt og arðsemi annarra fjárfestinga.

**Þegar arðsemi háskóla-
menntunar eftir starfs-
stéttum er skoðuð,
kemur í ljós að hún er
mest hjá verkfræðingum,
læknum, tæknifræð-
ingum og viðskipta- og
hagfræðingum.**

Fórmarkostnaður menntunar, sem m.a. felst í því að fólk er tekjulaust meðan það er í námi, er veginn á móti þeim ávinningi sem menntunin færir í formi hærri launa. Þannig er í raun hægt að bera menntun saman við hvaða fjárfestingu sem er, t.d. hluta- bréf eða fasteignir.

Út frá niðurstöðum launa- könnunar sem Gallup fram-

kvæmdi og öðrum gögnum voru reiknuð með- allaun mismunandi menntunarhópa og borin saman. Gengið var út frá þeirri forsendu að munurinn á meðallaunum hópanna endur- speglaði þann ávinning sem í menntuninni felst. Þórhallur segir að vissulega megi gagn- rýna þessa forsendu. „Það má bæði halda því

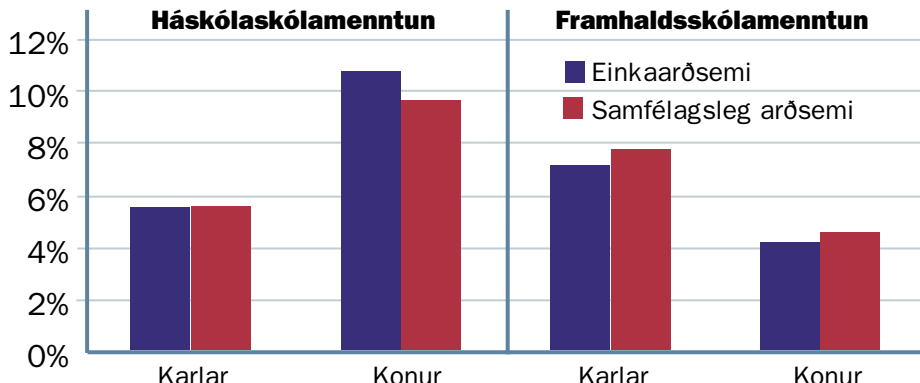
Þórhallur Ásbjörnsson hagfræði-
nemi. Hann vann ásamt Jóni Bjarka
Bentssyni mjög athyglisverða rann-
sókn um arðsemi menntunar.

ARÐSEMI MENNTUNAR

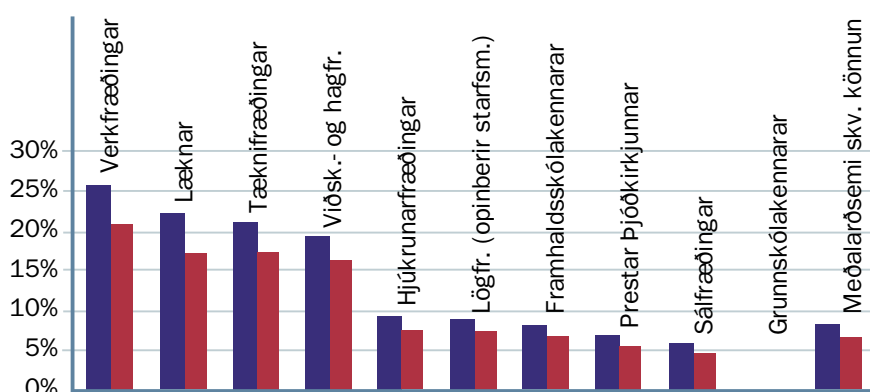
fram að með þessu sé ábatinn ofmetinn og eins að hann sé vanmetinn. En í öllu falli gefur þessi aðferð góðar vísbendingar um arðsemi menntunar.“

Háskólanám skilar konum meiru Helstu niðurstöður þeirra Þórhalls og Jóns Bjarka eru þær að háskólamenntun kvenna skili að meðaltali mestri einkaardsemi eða tæplega 11%. Ávinningur kvenna af því að sækja sér háskólanám er þannig að jafnaði mun meiri en karla. Með öðrum orðum, konur hækka laun sín hlutfallslega meira en karlar með því að ljúka háskólanámi. Háskólanám karla skilar þeim að jafnaði 5,5% einkaardsemi meðan nám á framhaldsskólastigi skilar þeim að meðaltali rúmlega 7% einkaardsemi. „Samkvæmt þeim gögnum sem við unnum út frá eru framhaldsskólamenntaðar konur að jafnaði með litlu hærri laun en þær konur sem eingöngu hafa lokið grunnskólaprófi. Laun kvenna taka hins vegar mikið stökk upp á við þegar þær ljúka háskólanámi. Hins vegar er munurinn milli framhaldsskólalagenginna og háskólalagenginna karla miklu minni. Svo virðist sem hluti af skýringunni á þessum mun milli kynja liggja í því að framhaldsskólalagengnir karlar vinna almennt mun meira en konur með sömu menntun. Almennt gildir að atvinnuþátttaka kvenna með háskólamenntun er miklu meiri en annarra kvenna. Í þessu birtist ákveðið samfélagsmynstur,“ segir Þórhallur.

Neikvæð arðsemi kennaranáms hjá körlum Þegar arðsemi háskólamenntunar eftir starfsstéttum er skoðuð, kemur í ljós að hún er mest hjá verkfræðingum, læknum, tæknifræðingum og viðskipta- og hagfræðingum. Hjá þessum hópum er einkaardsemi og samfélagsleg arðsemi menntunar á bilinu 15-25%. Aðrar starfsstéttir háskólamenntaðra koma almennt mun verr út í rannsókninni. Er þá um að ræða menntun sem oftast leiðir til starfa hjá hinu opinbera. Athygli vekur að arðsemi menntunar grunnskólakennara er neikvæð fyrir karla. Það þýðir að meðallaun karlkyns grunnskólakennara eru lægri en meðallaun karla sem aðeins hafa lokið framhaldsskólamenntun. Þetta á einnig við um karla í öðrum hefðbundnum „kvenna-störfum“ sem búa við svipuð launakjör.



HELSTU NIÐURSTÖÐUR eru þær að háskólamenntun kvenna skilar hæstri arðsemi, en arðsemi hennar er tæplega 11%.



ARÐSEMI HÁSKÓLANÁMS. Grunnskólakennarar hafa ekki fjárhagslegan arð af háskólanámi sínu.

Jaðarskattar draga úr arðsemi hér Þegar Ísland er borið saman við önnur OECD-ríki kemur í ljós að einkaardsemi hér er heldur minni en víðast hvar annars staðar. „Ástæðan er sú að skattar hér draga meira úr arðseminni en í öðrum ríkjum. Almennt er skattbyrði hér ekki meiri en víða annarsstaðar en jaðarskattar í neðri tekjuhópunum eru tiltölulega háir og valda þessum áhrifum. Annað sem eykur einkaardsemi í hinum OECD-ríkjunum er að hætta á atvinnuleysi minnkar þar mjög með aukinni menntun, t.d. eykur þessi þáttur arðsemi framhaldsskólamenntunar í Frakklandi um 8 prósentustig. Atvinnuleysi skiptir hins vegar mun minna máli fyrir arðsemina á Íslandi þar sem það er svo lágt. Þriðja atriði sem skýrir minni arðsemi náms hér er að tekjumunur er minni hér en almennt innan OECD,“ segir Þórhallur.

Annað atriði sem kemur í ljós þegar Ísland er borið saman við önnur OECD-ríki er að munur á einkaardsemi og samfélagslegri arðsemi er minni hér en víðast hvar. „Í Danmörku til dæmis er háskólamenntun

Arðsemi allra þessara hópa var á bilinu 6 til 10% nema hjá grunnskólakennurum. Þeir hafa ekki fjárhagslegan arð af háskólanámi sínu.

meira en tvöfalt arðsamari að meðaltali fyrir einstaklinginn en samfélagið. Ástæðan er að háir styrkir til námsmanna valda því að fórnarkostnaður tengdur námi er stórlega minni í Danmörku en hér. Þetta þýðir þó ekki endilega að verr sé búið að námsmönnum hér en skyldi, a.m.k. ekki ef verið er að hugsa um það sem er þjóðhagslega hagkvæmast. Best er ef einkaardsemi og samfélagsleg arðsemi helst nokkurn veginn í hendur því það þýðir að einstaklingar eru að taka ákvarðanir sem samræmast þjóðarhag,“ segir Þórhallur.

LÚÐRA ÞYTUR



Ímark hátíðin var haldin 25. febrúar. Fróðleikur og fjör einkenndi daginn, þar sem veitt voru verðlaun fyrir auglýsingar í alls 12 flokkum. Tilnefningar voru alls um 400 og sýna vel gróskuna í íslenskri auglýsingagerð.

TEXTI: **SIGURÐUR BOGI SÆVARSSON**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON ofl.**

OPINN FLOKKUR

2006 EHF.

Gott fólk McCann-Erickson

Meira en Múlalundarmappa

Í opnum flokki Ímarkverðlaunanna fékk 2006 ehf. lúðurinn fyrir kynningarefni það sem fyrirtækið lét framleiða vegna baráttu sinnar fyrir því að verðlaunahátíð MTV verði haldin hér á landi á næsta ári. Að sögn Björns Steinbekk, sem hefur verið í forsvari fyrir þetta verkefni, var svörunin mjög góð. „Svörunin var eingöngu mælanleg með viðbrögðum MTV sem sögðust sjaldan hafa fengið jafn vel framleidda kynningu á nokkru landi.“

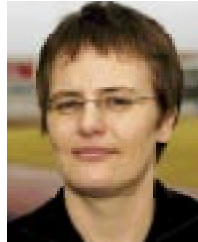
Björn segir að þegar ná eigi stórverkefni hingað til lands þurfi að leggja talsvert undir. „Við erum að tala um dæmi upp á 1,7 milljarða og þá er ljóst að ekki nægir að senda út Excelskjal innbundið í Múlalundarmöppu. Því fórum við þá



Eftirvænting og aukin aðsókn

Með skemmtilegum auglýsingum þar sem farnar hafa verið nýstárlegar leiðir í framsetningu hefur aðsókn á leiki kvennalandsliðsins í knattspyrnu aukist stórum og áhuginn á liðinu orðið meiri. Á ÍMARK - hátíðinni vann Knattspyrnusamband Íslands lúðurinn í tveimur flokkum, það er fyrir dagblaðaauglýsingu og markpóst ársins. „Með aukinni umfjöllun og auglýsingum hefur með lágmarkskostnaði tekist að vekja athygli á landsleikjum kvenna,“ segir Klara Bjartmarz hjá KSÍ, sem hefur þar á bæ umsjón með málefnum kvennalandsliðsins.

Fyrsta auglýsingin sem var framléidd sérstaklega fyrir kvennalandsliðið var fyrir leik gegn Ítalíu sumarið 2001. Hún vakti mikla athygli. Í framhaldinu var farið að framléiða auglýsingu fyrir hvern leik með ákveðnu þema sem tengdist leiknum og mótherjanum. „Reynt var að byggja upp eftirvæntingu um hvernig auglýsing myndi birtast næst. Þær voru líka hluti af undirbúningi liðsins, sem hafði mikinn metnað í því að vekja athygli á leikjum sínum og ná árangri,“ segir Klara



Klara Bjartmarz.

– sem segir þetta vera formúlu sem hafi virkað og áhorfendum hafi fjölgað til muna. „Næsta sumar á ég fastlega von á því að skoðaðir verða nýir möguleikar í auglýsingum og markaðssetningu.“

Auglýsingar kvennalandsliðsins voru unnar í samstarfi KSÍ og Góðs fólks McCann-Erickson. Samstarf okkar við starfsfólks auglýsingastof-

unnar hefur frá upphafi verið frábært,“ segir Klara – sem segir svörunina við auglýsingunum hafa verið mjög góðar. „Ef við lítum til baka til ársins 2001 hefur margt gerst, meðal annars vegna þessara auglýsinga og sakir góðs árangurs liðsins. Í fyrra urðu þau tímamót að kvennalandsliðið fékk í fyrsta sinn sérstakan stuðningsaðila, Íslandsþóst, sem er mikil viðurkenning fyrir kvennaknattspyrnuna á Íslandi. Sá bakhjarl hefur verið mjög mikilvægur meðal annars í tengslum við markpóst sem sendur er út til að kynna liðið. Auglýsingastofan Gott fólk hefur líka reynst okkur mjög vel í þessu samstarfi og án aðstoðar hennar hefðu þessar auglýsingar ekki orðið að veruleika.“



Fyrirliðinn. Ásthildur Helgadóttir tók við Lúðrinum, fyrir hönd kvennalandsliðsins í knattspyrnu, úr hendi Margrétar Kr. Sigurðardóttur á Morgunblaðinu.



Björn Steinbekk.

myndin líka, stutt, súrrealísk og fyndin. Vefsíðan meira hugsuð sem upplýsingabanki fyrir starfsmenn MTV sem vinna með okkur að verkefninu,“ segir Björn.

leið að búa til eina heild sem samanstóð af vefsíðu, stuttmynd og bók. Hugmyndafraeðin er að tala við MTV á þeirra tungumáli ef svo má segja. Allt mjög vel hannað. Texti Hallgríms Helgasonar var hnitmiðaður og skemmtilegur. Stutt-

Samstarfið við auglýsingastofuna Gott fólk - McCann Erickson segir Björn að hafi verið sérdeilis gott. „Geiri digitalhönnuður vann verkið og fékk mjög frjálssar hendur í samvinnu við mig. Við Gunnlaugur Práinsson, eigandi Góðs fólks, náðum að vinna mjög vel saman og sömuleiðis Ari Magg ljósmyndari sem átti 90% þeirra mynda sem notaðar voru í bókina,“ segir Björn. „Verðlaunin eru skemmtileg viðbót og viðurkenning fyrir okkur og Gott fólk. Þau eru staðfesting á að við gerðum eitthvað sem hafði áhrif á fólk og var vel gert.“



2006 ehf. fékk verðlaun fyrir kynningarefni sem framléitt var í því augnamiði að MTV hátíðin yrði haldin hér á landi að ári. Gunnlaugur Práinsson frá Góðu fólki og Björn Steinbekk í pontu.

SJÓNVARPSAUGLÝSINGAR

AUGLÝSINGAHERFERÐIR

KB BANKI
ENNEMM

Glaðværð og góður valkostur

„Aðalatriðið var að ná athygli með glaðværðum hætti því bankarnir virtust í augum flestra námsmanna veita samþærileg kjör. Markmiðið var að festa KB-banka í sessi sem góðan valkost og reyna að fá námsmenn til að hugsa fyrst til okkar við ákvörðun um viðskipti,“ segir Steinunn Hlíf Sigurðardóttir, markaðsstjóri KB-banka. Á ÍMARK -háttíðinni vann bankinn lúðurinn í tveimur flokkum, það er fyrir sjónvarpsauglýsingu og auglýsinga-herferð ársins.

Í auglýsingum var skapaður hinn eini og sanni Námsmaður og keyrt á slagorðinu Nám er lífsstíll. „Hugmyndafræðin var sú að bregða á leik með ungu fólki og reyna að vera í liði með því á þeirra eigin forsendum, fremur en prédika um hvað væri þeim fyrir bestu í fjármálum,“ segir Steinunn um auglýsingarnar sem unnar voru á auglýsingastofunni ENNEMM - með Þorstein Guðmundsson í hlutverki námsmannsins. „Hugmyndavinnan gekk hratt fyrir sig og við vorum samstíga frá upphafi um hver markmiðin væru og hvert stefna skyldi.“



Steinunn Hlíf Sigurðardóttir.

Í framhaldi af sjónvarps- og blaðaherferð vorum við með kynningar í skólum þar sem útibú bankans seldu og kynntu Námsmannalínuna, stundum með því að Námsmaðurinn sjálfur steig á stökk og skemmti viðstöddum. Námsmaðurinn er jafnframt

orðinn vinsæll veislustjóri á árshátíðum nemendafélaga og það segir Steinunn sýna glöggð hve vel þessi auglýsingaferð hafi lukkast. „Í könnun sem Gallup gerði meðal ungs fólks kom í ljós að 33% ungmenna telja að KB-banki höfði mest til ungs fólks en næsti banki á eftir var með rúm 26%.“

Að sögn Steinunnar Hlífar hefur KB-banki lagt sig fram um að veita bestu námsmannakjörin og veita alla þá þjónustu sem uppfyllir kröfur námsmanna. „Þetta er bankanum mikilvægur markhópur, líkt og aðrir einstaklingar sem þurfa á fjármálaþjónustu að halda, og ungt fólk þarf góða þjónustu þegar fyrstu skrefin í fjárfestingum eru stigin að námi loknu,“ sagði Steinunn að lokum.



Úr námsmannaauglýsingum KB sem heppnuðust vel og vöktu athygli.



Vinsæll banki. Steinunn Hlíf og tekur við Lúðrinum fyrir sjónvarpsauglýsingu ársins. Verðlaunin gaf Skjár 1 og Magnús Ragnarsson sjónvarpsstjóri afhenti.

ÚTVARPSAUGLÝSINGAR

ÍSLENSKAR GETRAUNIR
ENNEMM

Hringt í Göran

Í flokki útvarpsauglýsinga voru það auglýsingar Íslenskra getrauna sem bestar þóttu. „Undanfarin ár hefur salan á Lengjunni minnkað yfir sumartímam en til þess að breyta þeirri þróun var ákveðið að fara í útvarpsferð yfir sumartímam þar sem aðaláherslan var lögð á EM í knattspyrnu og íslenska boltann. Þetta bar árangur því síðasta sumar og raunar árið allt var einstaklega

gott í sölu,“ segir markaðsstjórinn Stefán Pálsson. Auglýsingin sem fékk verðlaunin gekk út á að Þórhallur Sverrisson, Tóti, sem er velþekktur fyrir leik sinn í kvikmyndinni Íslenska draumnum reynir að hafa uppi á Sven Göran Ericsson, þjálfara enska landsliðsins.

„Þetta var reyndar hluti af stærri auglýsingaferð sem gekk út að Tóti hringdi í íslenska þjálfara og leikmenn og



66°NORÐUR

Jónsson og Le'mack



Liðsmenn Jónsson og Le'mack og 66°N taka við verðlaunum fyrir tímaritaauglýsingu ársins. Fróði gaf verðlaunin og þeirra maður er stendur fyrir miðju.



Íslendingar og fortíðin. Þannig má lýsa auglýsingum 66°N.

Útgáfa af gamla Íslandi

Fötin sem þú þarft til að lifa af á Íslandi. Þetta var hugmyndafræðin á bak við auglýsingar 66°Norður sem fengu Lúðurinn sem tímaritaauglýsingar ársins. Þær voru framleiddar af auglýsingastofnunni Jónsson & Lemacks og hafa auk þess hér heima fengið verðlaun í samkeppnum sem haldnar eru á evrópska vísu. Í auglýsingum sést fólk klætt í skjólgóðan fatnað, standandi undir blýgráum himni og skila-boðin eru einföld og myndmálið skýrt.

„Við drögum fram nútímalega útgáfu af gamla Íslandi. Drungalegt myndmál, veðurbarin sjávarþorp, þungur himinn og svipmikið fólk sem stendur á kraftmikinn hátt út úr umhverfi sínu. Þetta teljum við endurspegla hugmyndir Íslendinga um sjálfa sig

og fortíðina,“ segir Elmar Freyr Vernharðsson, markaðsstjóri 66°Norður.

Árangurinn og svörunin við þessum auglýsingum var frábær segir Elmar Freyr. „Okkur finnast auglýsingarnar í takt við þá ímynd sem fyrirtækið er að reyna að skapa sér og gerir 66°Norður meira áberandi vörumerki. Það var góð söluaukning á árinu en vissulega er alltaf erfitt að einangra einn þátt í markaðsstarfinu,“ segir Elmar – og bætir við að samstarf við Jónsson & Lemacks hafi gengið vel. Nauðsynlegt sé í verkefni eins og þessu að allir gangi í takt og hafi fókus á sama punkti.



Elmar Freyr Vernharðsson.

Aðspurður um markhópinn, sem verðlaunaðar auglýsingarnar beindust að, svarar Elmar Freyr því að vörulína fyrirtækisins sé breið og markhópurinn sömuleiðis. Barnafatnaður til að mynda skipi stóran sess í framleiðslunni fyrir-tækisins. Það framleiði fötin fyrir fólkíð í landinu; flispeysu fyrir göngutúr niður Laugavegin og dúnúlpuna í skólann.

„Því er mikilvægt að hafa skýra aðgreiningu frá öðrum vörumerkjum en í staðinn þurfa auglýsingar 66°Norður að hafa breiða skírskotun og endurspegla veruleikann eins og Íslendingar skynja hann,“ segir Elmar Freyr.

reyndi að verða sér út um innherjaupplýsingar varðandi liðsuppstillingu og leikkerfi til þess að nota við spilamennsku sína á Lengjuni,“ segir Stefán. „Þegar koma að Evrópukeppninni lá beinast við að hann reyndi að hafa upp á erlendum þjálfurum, í þessu tilviki Sven Göran Ericsson, þjálfara Englendinga. Við áttuðum okkur á að borin von væri að ná í hann sjálfan. En Tóti er þekktur fyrir að deyjja ekki ráðalaus og reyndi allt sem hann gat til þess að hafa upp á Sven Göran. Hann hringdi í 118 á Íslandi, sams konar þjónustu Svþjóð og að síðustu í skiptiborð símafyrirtækisins Sony - Ericsson.“



Stefán Pálsson.

Stefán segir að samstarf Íslenskra getrauna, Gunnars Árnasonar hjá Upptekið og auglýsingastofunnar ENNEMM við gerð þessara auglýsinga hafi gengið mjög vel. „Allir sem komu að verkefninu er miklir áhugamenn um fótbolta og því skildu menn hver annan alveg fullkomlega. Markmiðið var að gera skemmtilegar og hnyttar auglýsingar sem skapa myndu jákvæða og frísklega ímynd, koma knattspyrnumönnum í gott skap og auka þannig líkurnar á því að þeir spiluðu á Lengjuni jafnframt því að horfa á knattspyrnuleiki. Allt saman gekk þetta vel og auglýsingaherferðin sem hófst í maí stóð í alls sex mánuði samanlagt.“

ALMANNAHEILLAAUGLÝSINGAR - LJÓSVAKAMIÐLAR



UMFERÐARSTOFA

Hvíta húsið

Vatnsenda-Rósu hefði líkað vel

„Ég er viss um að Vatnsenda-Rósu hefði látið sér vel líka að heyra vísurnar sínar fluttar í þessum tilgangi. Hvað þá ef hún hefði heyrt undurfagan söng Ragnheiðar Gröndal,“ segir Sigurður Helgason hjá Umferðarstofu. Herferðin Hægðu á þér fékk viðurkenningu ÍMARK sem besta auglýsingin á sviði almanneilla í ljósvakamiðlum – en hún fór í loftið í júlí og gekk fram á haust. Þá valdi almenningur þessar sömu auglýsingar sem hinar bestu á árinu 2004.



Sigurður Helgason.

Umferðarstofa stóð að herferðinni, en í upphafi var leitað til fjögurra auglýsingastofa um útfærslur og hugmyndir. „Við gáfum fólki mjög frjálssar hendur og máttum svo útkomuna. Þegar við fengum útfærslur Bjarneyjar Hinriksdóttur hjá Hvíta húsinu keyptum þær nánast um leið – og ég tel reynsluna sína að það var rétt ákvörðun. Auglýsingarnar náðu í gegn og fólk tók eftir þeim, sem verður sífellt erfiðara,“ segir Sigurður.

ALMANNAHEILLAAUGLÝSINGAR - PRENTMIÐLAR

LANDLÆKNISEMBÆTTIÐ

Fítan

Viðbrögðin voru sterk

„Viðbrögðin sem við fengum þegar þessi veggspjöld fóru í umferð voru mjög sterk, en með þeim var áherslunni einkum beint að unga fólkinu. Þá ekki síst ungum körlum, en reynslan sýnir að þeir eru yfirleitt seinni til en konur að leita sér aðstoðar í andlegum þrengingum,“ segir Salbjörg Bjarnadóttir, geðhjúkrunarfræðingur hjá Landlæknisembættinu. Auglýsingar þess fengu lúðurinn á ÍMARK-hátíðinni í flokki veggspjalda og almanneilla-auglýsinga.



Salbjörg Bjarnadóttir.

Veggspjöldin eru hönnuð af auglýsingastofunni Fítan. Heilbrigðis-

yfirvöld hafa vaxandi áhyggjur af geðrænum sjúkdómum og reyna í auknum mæli að ná fyrr til fólks sem glímur við geðræna sjúkdóma sem og aðstandendur þeirra. „Með veggspjöldunum vildum við hvetja fólk til að skoða liðan sína og leita sér aðstoðar sem fyrst. HJÁLPARVANA, SVARTNÆTTI OG VONLEYSI voru titilorð auglýsinganna – en skilaboðunum var komið á framfæri með því að strika yfir seinni liðinn í hverju orði. Þannig stóð eftir HJÁL, SVAR, og VON.“



Lýðheilsa og lúðurinn. Vilborg Ingólfssdóttir, yfirhjúkrunarfræðingur og sviðstjóri gæða- og lýðheilsusviðs Landlæknis, til vinstri tekur við verðlaunum úr hendi Hörpu Leifsdóttur markaðsstjóra Actavis á Íslandi.



Birgir Hákonarson frá Umferðarstofu tekur við lúðri ÍMARK. Í báðum flokkum almannaheillauglýsinga var það Actavis sem gaf verðlaunin.

Í baráttunni fyrir bættri umferðarmenningu er áherslan ævinlega á hið sama; það er hraðakstur, ölvun undir stýri og notkun bílbelta og annars öryggisbúnaðar. Á þessi atriði er sífellt minnt, en það verður að gerast með sífellt nýjum hætti. „Auðvitað kostuðu þessar auglýsingar sitt, en slysin eru þjóðféluginu líka dýr. Að minnsta kosti tel ég að þeim peningum sem við settum í þetta verkefni hafi verið vel varið.“



Með þessari auglýsingu var reynt að ná til fólks með geðræna sjúkdóma.

Alþjóða geðheilbrigðisdagurinn er haldinn 10. október ár hvert – og það var þá sem þessar auglýsingar fóru í loftið. Þær voru meðal annars birtar í dagblöðum, en einnig sem veggspjöld í framhaldsskólum, heilbrigðisstofnunum og víðar. „Við settum þessi skilaboð einnig í loftið á vefpóstinum Fimmurni og Púlsinum og svörin við því var mjög sterk. Símhringingum í 1717, hjálparsíma Rauða krossins, fjölgaði að mun og sömuleiðis heim-sóknum á vefsetur landlæknis, ww.thunglyndi.landlaeknir.is, þar sem er að finna haldgóðar upplýsingar varðandi kvíða, þunglyndi og sjálfsvígisatferli. Einnig væntum við þess að fólk hafi orðið sér betur meðvitað um þá þjónustu á þessu sviði sem heilsugæslan veitir,“ segir Salbjörg.

FIRMAMERKI

ACTAVIS

Hvíta húsið



Eldmóður og rísandi sól

Á Ímark hátíðinni fékk Actavis lúðurinn í þeim flokki sem spannaði besta nýja vöru- og firmamerkið á síðasta ári. Það var kynnt í maímánuði þegar núu fyrir-tæki í allmörgum löndum voru sameinuð undir einu merki – þar á meðal Delta og Pharmaco hér heima. „Í merkinu er leitað við að skilgreina ein-kenni og menningu fyrirtækisins. Merkið táknar töflu, eða hnött sem vísar í alþjóð-leikann, jafnvel rísandi sól. Appelsínuguli liturinn táknar þann eldmód og kraft sem einkennir starfsemina og lítið eitt hallandi letrið táknar framsækni og framkvæmda-gleði,“ segir Elísabet Hjaltadóttir hjá Innri og ytri samskiptum Actavis.



Elísabet Hjaltadóttir.

Hönnun merkisins var afrakstur náins samstarfs starfsfólks Actavis, starfsfólks Hvíta hússins og ráðgjafa okkar hjá Financial Dynamics í London. „Áður en farið var af stað settum við fram í sameiningu skilgreiningu sem starfsfólk auglýsingastofunnar hafði til hliðsjónar við hönnun merkisins, þannig að línurnar voru mjög skýrar,“ segir Elísabet – sem bætir við að lögð hafi verið áhersla á að merkið væri einfalt í notkun, nútímalegt, kraftmikið og skæri sig frá keppinaut-unum. „Við lögðum líka mikla áherslu á að við gætum skráð það og tryggt okkur einkaleyfi á því. Okkur fannst líka kostur að hægt væri að stimpla merkið á töfl-

urnar sem eru framleiddar í verksmiðjum okkar,“ segir Elísabet og bætir við að merkið hafi uppfyllt allar þær væntingar sem fólk hafði. „Okkar mesta áskorun var að fylkja að baki þessu merki 7.000 starfsmönnum með mjög svo ólíkan menningarlegan bakgrunn, en þessi

glæsilega hönnun auglýsingastofunnar Hvíta hússins á merkinu og allri áýnd fyrirtækisins á eflaust stóran þátt í því hversu vel tókst til með það. Niðurstöður kannana sýna jafnframt að ímynd fyrirtækisins hér á landi er gríðarlega sterk og að fyrirtækið þykir framsækið og traust.“



Framsækni og framkvæmdagleði. Fulltrúi Actavis, Elísabet Hjaltadóttir, tekur við Lúðrinum og Hrafnhildur Júlíusdóttir frá Hvíta húsinu til hægri.

UMHVERFISGRAFÍK

SÍMINN

ENNEMM og Gláma-Kím

Síminn flottur og frumlegur

Í flokknum umhverfisgrafík fékk Síminn lúðurinn góða, það er fyrir nýtt og breytt útlit á verslunum fyrirtækisins jafnhliða því þegar ný ásjóna og merki fyrirtækisins var kynnt snemma á þessu ári. Áður hafði farið fram víðtæk stefnumótunarvinna innan Símans, þar sem hlutverk, gildi og markmið voru endurmetin. „Með breyttri ásjón fyrirtækisins var nauðsynlegt að breyta umhverfi verslana einnig. Verðlaunin eru mikil viðurkenning fyrir þær breytingar sem gerðar voru á verslunarumhverfi Símans í kjölfar mörkunar í byrjun árs 2004,“ segir Eva Magnúsdóttir, forstöðumaður upplýsingasviðs Símans.

„Helstu áherslubreytingar sem urðu við endurskipulagninguna varð útlit. Lögð var rík áhersla á framsetningu vara, upplýsingagiöf og aukna fræðslu til handa viðskiptavinum Símans sem og að yfirbragð verslananna væri nútímalegt og ferskt. Endurspeglaði þann kraft og sveigjanleika sem býr í Símanum og þá tækni og nýjungar sem Síminn selur og veitir þjónustu. Líttleiki og sveigjanleiki eru lykilorð við hönnun verslananna. Markmiðið var að breytingarnar höfðu til allra mark-



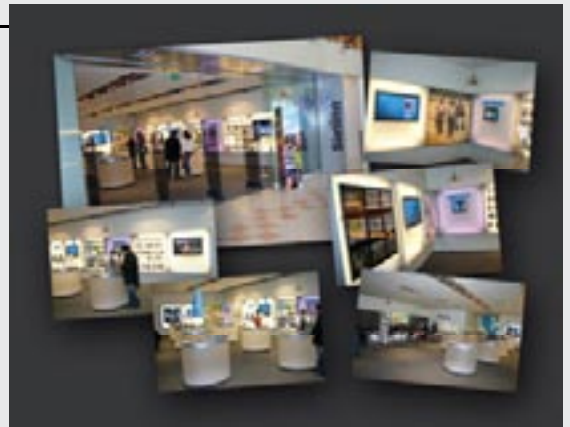
Eva Magnúsdóttir.

hópa Símans og þannig er ætlunin að mismunandi markhópar geti fundið þær vörur sem þeim hentar á einum stað í viðkomandi verslun.“

Eva Magnúsdóttir segir að þegar þetta breytingastarf hófst hafi allir aðilar verið vel upplýstir og innstilltir á það hvernig útkoman ætti að verða.

„Helsti samstarfsaðili Símans í þessu stóra verkefni er arkitektastofan Gláma-Kím. Samstarfið gekk afar vel og starfsmenn stofunnar eiga stóran þátt í því hvernig til tókst.“

Samkvæmt ítarlegri ímyndarmælingu, sem unnin er eftir þekktri alþjóðlegri aðferðafræði, kom í ljós að á árinu hefur ímynd Símans styrkst markvert, og fleiri telja, að sögn Evu, Símann vera flottan, skemmtilegan og frumlegur en í fyrra. „Leiða má líkum að því að skýr skilaboð, eftirtektarverðar auglýsingar og sú staðreynd að markaðsefni og áherslum er haldið á lofti í verslunum fyrirtækisins séu þess valdandi að viðskiptavinir taka betur eftir því sem Síminn hefur á boðstólum.“



Útlit verslana Símans breyttist í fyrra í samræmi við nýja ásjón fyrirtækisins.



Starfsfólk Símans, ENNEMM og Glámu-Kím tekur við Lúðrinum fyrir umhverfisgrafík.

VEGGSPJALD ÁRSINS

ÞJÓÐMINJASAFN ÍSLANDS

Fítan

Biskupsbagall og róðukross

Þjóðminjasafn Íslands fékk verðlaun Ímark fyrir veggspjald ársins en það var kynnt á haustmánuðum í tengslum við enduroppnun safnsins í septemberbyrjun. Fyrir um áratug fékk safnið verðlaun íslensks markaðsfólks fyrir núverandi einkennismerki sitt, sem er bókstafurinn Þ, sem myndað er úr haugfé og táknar Þjóðminjasafnið. Veggspjaldið verðlaunaða


ber yfirskriftina Merki úr mörgum hlutum. Það er útfærsla á merki safnsins: ýmsum munum safnsins er raðað saman út frá merki safnsins. Meðal safngripa í merkinu má nefna biskupsbagal, róðukrossa, Þórslíkneski, Grundarstól Þórunnar og Valþjófsstaðahurðina og er þá fátt eitt nefnt. „Enduroppnun safnsins kallaði á endurskoðun á starfsemi



Margrét Hallgrímsdóttir.

safnsins almennt, auk þess sem móta þurfi alveg nýja ímynd safnsins,“ segir Margrét Hallgrímsdóttir, sem segir að samstarf safnsins og auglýsingastofunnar Fítan hafi tekist einkar vel. Sýn fólks á viðfangsefnið hafi verið hin sama; að koma með nýstárlegar auglýsingar með sterka skírskotun til menningararfs Íslendinga og þess sem Þjóðminjasafnið hefur ætíð staðið fyrir,

þ.e. faglegt - virðulegt- ferskt.

„Ég er sátt við árangurinn af því markaðs- og kynningarstarfi sem við þurftum að fara út í vegna enduroppunar safnsins. Hingað er jafn og stöðugur straumur gesta og margir koma aftur og aftur. Ef til vill er það besti dómurinn um hvernig til hefur tekist,“ segir Margrét. 



Veggspjaldið góða. Merki úr mörgum hlutum.



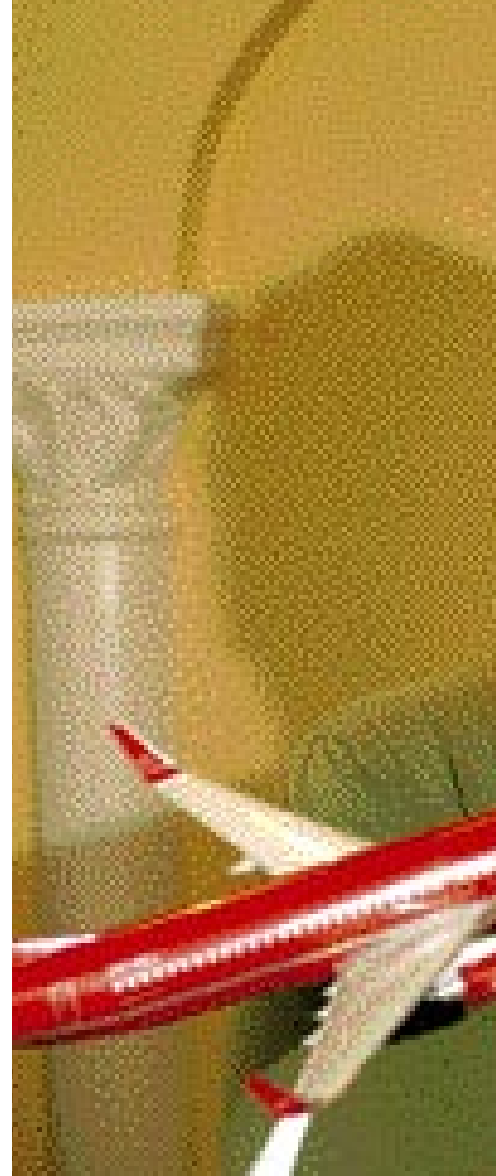
www.glitnir.is

Ertu í stellingum fyrir stór verkefni?

*Við erum sérfræðingar í fjármágnun atvinnutækja, skrifstofubúnaðar og atvinnuútlánsmála.
Hafðu samband í síma 440 4400 eða kynntu þér málið á glitnir.is.*

Breytum hugmyndum í veruleika





Magnús Þorsteinsson, eigandi Avion Group.

FLUGGARPAR ÍSLANDS



Pálmi Haraldsson, annar tveggja eigenda Iceland Express og Sterling.

Magnús Þorsteinsson, eigandi Avion Group, Hannes Smárason, stjórnarformaður FL Group, og þeir Pálmi Haraldsson og Jóhannes Kristjánsson hjá Iceland Express eru hinir nýju fluggarpar Íslands. Þeir hafa brotið blað í íslenski flugsögu.



Hannes Smárason, starfandi stjórnarformaður FL Group og stærsti eigandi félagsins. Hann hefur sett aukinn kraft í hreyflana hjá félaginu með miklum fjárfestingum.

Þeir eru ekki í brúnum leðurjökkum og með leðurhúfur eins og frumherjarnir í fluginu. Þeir eru í dökkum jakkafötum, að hætti kaupsýslumanna. Fyrir fáeinum árum voru þeir að vafstra í allt öðru; bjórframleiðslu, líftæknirannsóknum og sölu grænmetis. En núna fljúga þeir hátt og hafa brotið blað í íslenski flugsögu, sem allt frá upphafi hefur haft yfir sér nokkurn ævintýrablað.

Magnús Þorsteinsson hefur búið til stærsta félag heims í leiguflugi, Avion Group. Hannes Smárason hefur haft forystu um stórfelld ný kaup FL Group á nýjum þotum fyrir marga tugi milljarða króna og er maðurinn á bak við kaup félagsins á Bláfugli og á 10% hlutum í EasyJet. Þeir Pálmi Haraldsson og Jóhannes Kristjánsson, eigendur Iceland Express, keyptu nýlega danska flugfélagið Sterling, stærsta laggjaldaflugfélag á Norðurlöndunum.

Í fáum orðum sagt: Ör vöxtur, framrás á alþjóðlega markaði, stöðugt hækkandi gengi hlutabréfa, hjartsýni og tækifæri. Þetta einkennir nýju fluggarpana. Flugfélög þeirra blómstra sem útsprungnar rósir, svo við séum skáldmæltir. Félögin eru leiðandi á sínu sviði og þau fyrirtæki sem fjármálaheimurinn og fjölmiðlar veita mikla athygli.

TEXTI: **SIGURÐUR BOGI SÆVARSSON**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

Umsvifin aldrei meiri Undir merkjum Oddaflugs á Hannes Smárason, starfandi stjórnarformaður FL Group, rétt tæplega 30% hlut í FL-Group,



Söguleg stund. Forráðamenn Flugleiða skrifa undir samning um kaup á tíu nýjum Boeing þotum fyrir 40 milljarða.

áður Flugleiðum. Nýja nafnið var kynnt á aðalfundi félagsins á dögunum og er táknrænt fyrir þær miklu breytingar sem gerðar hafa verið á rekstri félagsins síðustu ár. Undanfarið hefur nýtt fólk verið komið til sögunnar í yfirstjórn félagsins. Ragnhildur Geirsdóttir var nýlega ráðin forstjóri FL-Group og Jón Karl Ólafsson stýrir Icelandair. Félagið er með 20 þotur í útgerð og 2.200 starfsmenn og hafa umsvifin aldrei verið meiri né afkoman betri.

Hagnaður af rekstrinum í fyrra var 3,4 milljarðar kr. Ein birtingarmynd þessa er gengi hlutabréfa sem þann 15. mars sl. stóð í 14,4 – en var 7,35 fyrir réttu ári. Heildarvelta FL-Group í ár er áætluð 43 milljarðar.

Stærsta leigufélag heims Magnús Þorsteinsson er aðaleigandi Avion Group, sem er stærsta félag heimsins á sviði leiguflegs. Félagið varð formlega til nú um áramót, en það er eins konar móðurskip sem nær utan um rekstur sex fyrirtækja. Stærst þeirra eru Atlanta Air, Air Atlanta Europe og Excel Airways, en hið síðastnefnda starfar í Bretlandi og einbeitt sér að laggjaldamarkaðinum.

Hjá dótturfélögum Avion Group, sem eru með alls 67 þotur í rekstri, vinna í dag tæplega 3.200 manns hjá starfsstöðvum um allan heim. Velta félagsins í ár er áætluð um 75 milljarðar íslenskra króna. Af því koma um það bil $\frac{2}{3}$ frá Excel Airways sem flýgur frá Bretlandi til 47 ákvörðunarstaða; einkum við Miðjarðarhafið, Karíbahafið og í norðanverði Afríku. Farþegar félagsins í fyrra voru alls um 4,4 milljónir en allt útlit er fyrir að þeir verði umtalsvert fleiri í ár. Áformað er að Avion Group fari á hlutabréfamarkað seinna á þessu ári.

Grænmeti og flug Pálmi Haraldsson er þriðji íslenski kaupsýslumaðurinn sem rennir sér fótskriðu í fluginu. Nokkur ár eru liðin síðan hann blandaði sér fyrst í leikinn, fyrst sem hluthafi í Flugleiðum en á síðasta ári kom hann í félagi við Jóhannes Kristinsson, flugstjóra í Luxemborg, að rekstri Iceland Express sem stór hluthafi. Nú hafa þeir félagar fært út kvíarnar á þessu sviði.

Um miðjan mars var tilkynnt um kaup þeirra á Sterling, danska laggjaldaflugfélaginu. Hafa þeir lýst því yfir að þeir sjái möguleika meðal annars felast í samnýtingu á kröfum Iceland Express og Sterling, en ljóst megi vera að ferðaþjónusta á norðlægum slóðum sé í örur vexti. Samanlagt verða þessi félög með tólf þotur í rekstri, 700 starfsmenn og veltan verður samanlagt 22 milljarðar.

Hvert á sinni syllu Flugrekstur er í eðli sínu landamæralaus og verkefni, sem íslensku

flugfélögin sinna, eru yfirleitt mjög ólík. Enda kannski óþarfi að menn séu að slást hver við annan þegar heimurinn allur er undir í atvinnugrein sem er í ævintýraleikum vexti. Það einasta er að Icelandair og Iceland Express keppa um farþega sín á milli á tveimur og bráðum þremur flugleiðum - og Loftleiðir, dótturfélag FL-Group, og Avion-Group eru bæði í leiguflegi.

Svo virðist sem hvert félag hafi fundið sína syllu – og sé að gera ágæta hluti.

Ævintýraljómi En aftur til árdaga flugsins á Íslandi. Ævi og störf manna eins og Arnar Ó. Johnson og Alfreðs Elíassonar hafa í frásögnum fengið á sig ljóma og kannski af skiljanlegum

Þeir eru ekki í brúnum leðurjökkum og með leðurhúfur eins og frumherjarnir í fluginu. Þeir eru í dökkum jakkafötum, að hætti kaupsýslumanna.

ástæðum. Öðru fremur var það flugið sem rauf einangrun afskekktara byggða á Íslandi – og með millilandafluginu komst fólk á hinn einangruðu eyju norður í höfum loks í reglulegt samband við umheiminn. Bæði þeir Örn og Alfred voru menntaðir flugmenn og störfuðu sem slíkir framan af, en tóku seinna við stjórn flugfélaga sinna og gerðu að stórveldum.

Bakgrunnur þremmenninganna, sem í dag eru í forystusveit flugsins á Íslandi, er allur annar og enginn þeirra er alinn upp í fluginu eins og frumherjarnir.

Nýir vendir sópa best Hannes Smárason er 38 ára, viðskiptafræðingur og MBA, menntaður í Bandaríkjunum. Eftir að námi lauk starfaði hann um nokkurra ára skeið hjá Íslenski erfðagreiningu, síðast sem aðstoðarforstjóri. Frá því í byrjun síðasta árs hefur hann verið starfandi stjórnarformaður FL-Group og hefur þar heldur betur tekið til hendi. Síðasta haust var gengið frá kaupum á tæplega 10% hlut í lággjaldafélaginu EasyJet í Bretlandi.

Í janúar sl. voru undirritaðir samningar um kaup á tíu flugfélögum af gerðinni Boeing 737-800 sem verða leigðar til Kína. Fraktflugfélagið Bláfugl, sem rekur fimm Boeing 737 vélar, var keypt í febrúar og síðustu daga þess mánaðar var samið við um kaup á tveimur Boeing 787 breiðþotum fyrir Icelandair. Samningum þeim fylgir kaupréttur á fimm flugvélum til viðbótar. Vélar sem koma til afhendingar 2010. Hannes Smárason hefur því ekki setið auðum höndum – og einhvers staðar segir að nýir vendir sópi best.

Einkaflugmaður frá Akureyri Magnús Þorsteinsson er Samvinnuskólagenginn – og starfaði lengi við bjórframleiðslu. Fyrst á Akureyri og síðar í St. Pétursborg í Rússlandi í samvinnu við Björgólfsfeðga.

Þannig græddist Magnúsi fé sem fór til kaupanna á Landsbankanum og síðar Atlanta, en úr flugfélaginu spann Magnús áfram svo að til varð Avion Group. Magnús er einkaflugmaður, á flugvél og hefur flogið mikið. Hann er búsettur í Bretlandi og sinnir þaðan ýmsum fjárfestingarverkefnum, bæði hér heima, í Bretlandi og í Rússlandi.

Úr grænmetinu í flugið Þriðji flugkappinn, Pálmi Haraldsson, er hagfræðingur að mennt og var að hefja doktorsnám í Svíþjóð




þegar hann sneri dæminu við. Fortíð hans er í grænmetinu. Árið 1991 varð hann framkvæmdastjóri Sölufélags garðyrkjumanna, sem á þeim tíma stóð mjög tæpt. Pálma tókst að rétta rekstur þess við – en kunnugir telja þó að hjólin hafi fyrst farið að snúast Pálma í hag þegar hann náði undirtökunum í Feng, eignarhaldsfélagi Sölufélagsins.

Síðustu ár hefur hann verið umsvifamikill í viðskiptalífni og komið að mörgum fjárfestingarverkefnum heima og heiman, meðal annars í samvinnu við Baug og Jón Ásgeir Jóhannesson. Helsti viðskiptafélagi Pálma er þó Jóhannes Kristinsson og saman eiga þeir meðal annars Skeljung og flugfélögin tvö, Iceland Express og Sterling.

Vikingar nútímans Á hverjum tíma er meiri áhugi fyrir fjárfestingum í tilteknum atvinnugreinum en öðrum. Fyrir ríflega

áratug var hér á landi hvað mestur áhugi á sjávarútvegi og síðar fjármálafyrirtækjunum, það er þegar ríkið fór í smáskömmtum að losa um eignarhluti sína í bönkunum. Í kringum aldamótin beindust sjónir manna helst að líftækni og netfyrirtækjunum, en fjárfestingar á því sviði reyndust í fæstum tilvikum ferðir til fjár. Nú eru það flugfélögin sem eru að ná góðum árangri og gildir þá nánast einu hvaða viðmið er lagt til grundvallar. Helmingshækkun bréfa í FL-Group, eina skráða flugfélaginu á Íslandi, skýrir málið ágætlega og þar með þann áhuga sem fjárfestar og fjölmiðlar sýna.

Nýtt ævintýri í flugsögu Íslendinga er hafið og heimurinn er undir. Saga Íslendinga í flugsamgöngum heimsins síðustu hálfa öldina er merk og við opnun höfuðstöðva Excel Airways í Lundúnum á dögnum nefndi Ólafur Ragnar Grímsson, forseti Íslands, að þar byggju að baki þeir sömu eiginleikar og knúðu víkinga foraldar til að sigla yfir ókunn höf og nema land á nýjum slóðum. 

UMSVIF FLUGGARPANNA

AVION GROUP

Flugfloti: 67 þotur
Velta: 75 milljarðar kr.
Starfsmenn: 3.200

FL GROUP

Flugfloti: 20 þotur.
Í þöntun: 12 þotur.
Velta: 43 milljarðar kr.
Starfsmenn: 2.500

ICELAND EXPRESS og STERLING

Flugfloti: 12 þotur.
Velta: 22 milljarðar
Starfsmenn: 700



Höfuðstöðvar Excel Airways eru við Gatwickflugvöll suður af Lundúnum.

Excel-húsið við Gatwick

Nýjar höfuðstöðvar Excel Airways eru við Gatwickflugvöll suður af London, í 4 þúsund fermetra byggingu. Þar er jafnframt aðsetur Air Atlanta Europe.

TEXTI: **SIGURÐUR BOGI SÆVARSSON**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

Það kom í hlut Ólafs Ragnars Grímssonar, forseta Íslands, að opna nýjar höfuðstöðvar Excel Airways við Gatwickflugvöll suður af London. Ólafur seldi Arngrími Jóhannssyni þjódarþotuna á sínum tíma og úr varð Atlanta-ævintýrið.

Nýju höfuðstöðvarnar eru 4.000 fermetra bygging. Og þar er jafnframt aðsetur Air Atlanta Europe. Excel Airways og Air Atlanta eru tvö af dótturfélögum Avion Group. Húsið er fimm ára gamalt en var allt tekið í gegn og endurhannað svo það gæti sem best hentað fyrir flugrekstur.

Excel Airways veltir í ár tæpum 50 milljörðum íslenskra króna. Það má teljast fantagóður árangur, því félagið er aðeins sex ára gamalt, stofnað árið 1999. Framkvæmdastjórinn, Steven Tomlison, er enginn


nýgræðingur á þessu sviði. Hann hóf störf hjá British Airways árið 1979 og var þar og síðar hjá dótturfélögum allt fram til þess tíma að Excel Airways var sett á laggirnar. Í dag er hann með gríðarlega verðmætt félag í höndunum, sem giskað er á að sé með um 10% af öllu flugi í orlofsferðum Breta.

Styrkir baklandið „Vöxtur félagsins síðustu árin hefur verið hraður og okkur hefur gengið mjög vel. Lágjaldafélög eru það sem fólkið kys. Það er í samræmi við að fólk ferðast meira og skipuleggur ferðir sínar í vaxandi mæli sjálft. Okkur virðist því sem reksturinn sé samkvæmt býsna góðri formúlu, sem ég vona samt að keppinautarnir færi sig ekki inn á,“ segir Steven Tomlison í samtali við Frjálsa verslun.

„Aðkoma íslensku fjárfestanna í Avion Group hefur tvímælaust styrkt okkur,“ segir Steven og bendir á að innan samstæðunnar séu alls 67 flugvélar í rekstri. Í dag sé Excel Airways með 10 til 25 vélar í útgerð, en hafi jafnframt aðgang að flota Avion Group sem styrki baklandið.

Útrás og alþjóðleg velgengni Starfsemi Excel Airways byggist meðal annars á því að settar eru upp ferðir á ákveðnum leiðum og seld sæti til ferðaskrifstofa og -heildsala. Auk þess er félagið sjálft að auka sína eigin markaðssókn, því að í ríkari mæli skipuleggur fólk og kaupir sínar ferðir á Netinu. Því hefur félagið eftt þjónustu sína á vefsetrinu www.xl.com sem hefur gefist vel.

Við opnun höfuðstöðva Excel Airways gerði forseti Íslands að umtalsefni aðkomu sína að Atlanta þegar félagið var að slíta barnsskónum. Þetta var 1990 og Ólafur Ragnar á þeim tíma fjármálaráðherra. Óhræddur seldi Ólafur Arngrími Jóhannssyni og Þóru Guðmundsdóttur þjóðarþotuna svonefndu; þotu Arnarflugs sem ríkið tók í pant vegna skulda. Þotan góða varð upphafið að veldi Atlanta – sem nú heitir Avion Group.

„Með viðbótinni, sem felst í Excel Airways, hefur grunnurinn verið lagður fyrir enn frekari landvinninga og eftirtektarverða útrás í þessari óvenjulegu sögu alþjóðlegrar velgengni,“ sagði forseti Íslands við þetta tilefni. 



Afhjúpun. Magnús Þorsteinsson, stjórnarformaður Avion Group, og Ólafur Ragnar Grímsson, forseti Íslands, afhjúpa hér áletraðan platta á Excelbyggingunni; tákn formlegrar opunar hússins.

Steven Tomlison, framkvæmdastjóri Excel Airways, á að baki áratuga feril í fluginu. „Aðkoma íslensku fjárfestanna hefur styrkt okkur.“



Forsetahjónin voru áhugasöm þegar þau skoðuðu starfsemi Excel Airways undir leiðsögn stjórnenda fyrirtækisins.

3-PLUS ÞENST ÚT

TEXTI: ÍSAK ÖRN SIGURÐSSON
MYNDIR: GEIR ÓLAFSSON o.fl.

Fyrirtækið 3-PLUS þenst út. Það var stofnað í kringum markaðshugmyndina dvd-kids og InteractTV. Samningar við Fisher Price og franska fyrirtækið Bercet brutu ísinn.

Fyrtækið 3-PLUS hf. hefur vakið athygli vegna góðs árangurs við alþjóðlega markaðssetningu gagnvirkra leiktækja og leikja fyrir börn á aldrinum 3 til 7 ára. Þeir Helgi G. Sigurðsson og Jóhannes Þórðarson stofnuðu 3-PLUS árið 1999.

„3-PLUS var stofnað í kringum markaðshugmyndina dvd-kids og InteractTV og hefur þróast út í það að vera leiðandi fyrirtæki í þróun tæknileikfanga fyrir börn frá þriggja ára aldri. 3-PLUS hefur gengið í gegnum það ferli sem fyrirtæki af þessu tagi gera á byrjunarstigum, fjármögnun, þróun viðskiptahugmyndarinnar, koma hugmyndinni í vöru og vörunni síðan á markað og eru vörur þess nú þegar orðnar vinsælar í Bandaríkjunum og Evrópu. Þetta ferli tók tæp 4 ár og er óhætt að segja að við séum nokkuð sáttir við árangurinn,“ segja þeir Helgi og Jóhannes, en hjá fyrirtækinu starfa nú 14 starfsmenn í 3 löndum.

„Aðalskrifstofur 3-PLUS eru á Íslandi en einnig er fyrirtækið með skrifstofu í París og í Herning á Jótlandi. Vöruþróun er á Íslandi og í Hong Kong en stór hluti framleiðslunnar fer fram í Kína.



3-PLUS er íslenskt ævintýri. Fyrirtækið er orðið leiðandi í þróun tæknileikfanga fyrir börn frá 3ja ára aldri.



Þeir stofnuðu 3-PLUS árið 1999, Helgi G. Sigurðsson og Jóhannes Þórðarson.

FV-mynd: Geir Ólafsson.

Á þessum 4 árum hefur 3-PLUS byggt upp tengslanet út um allan heim hvað varðar þróun, leyfissamninga og dreifingu. Meðal samstarfs- og samningsaðila eru Mattel og Disney sem eru ein stærstu og öflugustu fyrirtæki heims í leikfanga- og afþreyingariðnaði fyrir börn.

Allt þróunarferlið fer í gegnum prófanir, bæði hjá 3-PLUS og samstarfsaðilum. Í leikjunum leiða þekktar teiknimyndapersónur barnið í gegnum ýmsar þrautir, t.d. fillinn Babar, skjaldbakkan Franklín og Bangsímón. Tækin eru þannig prófuð bæði af börnum og foreldrum.

Við byrjuðum á því að semja við efniseigendur en það var aðalþröskuldurinn sem við þurftum að yfirstíga. Þessi iðnaður er allur byggður á réttindum. Doddi er t.d. þannig að þeir sem að honum standa selja sjónvarpsréttinn, myndabandsréttinn og dvd-réttinn. Til að koma okkar framleiðsluvöru á framfæri þurftum við að fá það tilgreint hjá lögfræðideild Dodda-fyrirtækisins að

við værum með nýjan rétt. Mikill áfangi var í húsi þegar það náðist. Fjárfestarnir og dreifiaðilarnir hafa trú á þessu og mikil markaðsvinna hefur farið fram um allan heim," segir Jóhannes.

Fyrirtækið 3-PLUS hf. hefur vakið athygli erlendis vegna góðs árangurs við alþjóðlega markaðssetningu gagnvirkra leiktækja og leikja fyrir dvd-spilara. Leikirnir eru fyrir börn á aldrinum 3 til 7 ára.

Markaðshugmyndin „Markaðshugmyndin gengur út á það að selja leiktækið dvd-kids í stóru upplagi og selja síðan þroskandi fræðsluleiki byggða á þekktum sögupersónum fyrir leiktækið. Gera má ráð fyrir að líftími dvd-kids sé allt að þrjú ár og hver notandi kaupir að meðaltali fjóra leiki á líftíma tækisins. Í byrjun var erfitt að sannfæra eigendur efnis um það að

dvd-kids gæti orðið grunnur til að byggja frekar á með hjálp dvd-tækninnar og enn erfiðara var að sannfæra dreifiaðila og verslanir um að dvd-kids væri framtíðarverkefni. Þeir höfðu eingöngu áhuga á því að selja tækið með þekktum sögupersónum. Þetta var því í upphafi stál í stál," segir Jóhannes, en hann er markaðs- og þróunarstjóri 3-PLUS.



„Framtíðarsýn okkar er áframhaldandi þróun og að komast inn á nýja markaði. Frá því að fyrirtækið fór að koma vörum á markaði, höfum við aldrei verið með minna en 100% aukningu á milli ára og er stefnt að 200% aukningu í ár.“

Dvd-kids leiktækið er mjög einfalt í notkun. Börnin þurfa ekki hjálp frá fullorðnum til að nota það.

„Ísinn var brotinn með tveimur stórum samningum á árinu 2000. Snemma árs 2001 gerðum við samning við fyrsta dreifiaðilann, franska fyrirtækið Bercet. Síðan hefur fjöldi samstarfssamninga bæst við og þetta hefur verið eins og snjóbolti sem hleður utan á sig. Síðla árs 2001 var samið við Fisher Price fyrir enskumælandi markað,“ segir Helgi sem er framkvæmdastjóri fyrirtækisins.

„Fyrirtækið hefur í dag lokið og er að ljúka samningum um dreifingu í allri Evrópu og í undirbúningi er dreifing í Japan, Suður-Kóreu, Tævan og Kína. Gefnir hafa verið út yfir 15 mismunandi leikir á 12 mismundandi tungumálum bæði fyrir Evrópu og Bandaríkjamarkað og eru aðrir 10 í undirbúningi.


Styrkur 3-PLUS er sá að vera fyrst á markaðinn og hafa með því náð forskoti. Við vorum fyrstir í heiminum til að koma með þroskaleiktæki á dvd-spilurum fyrir börn. Ég held að óhætt sé að segja að leikföng okkar séu meðal þeirra fullkomnustu fyrir börn á aldrinum 3-7 ára. Dvd-kids leiktækið er mjög einfalt í notkun, gengið er út frá því að börnin þurfi ekki hjálp frá fullorðnum til að nota það. Inni í tækinu er kubbur með upplýsingum um tækið.

Það eru alltaf að koma nýir dvd spilarar á markaðinn sem er vandamál sem við vorum ákveðnir í að leysa. Við bjóðum kaupendum að hringja og viðmælandinn í þjónustusíma 3-PLUS býður kaupandanum að smella símtólinu ofan á tækið og kóði á nýju dvd tæki er sendur í gegnum hljóðmerki í

tækið. Það er enginn annar aðili í heiminum sem býður upp á slíka þjónustu,“ segir Jóhannes.

„Þetta er því fremur kleift að við erum búnir að safna saman í kubb rúmlega 95% af kóðum þeirra dvd-spilara sem framleiddir eru á heimsvísu. Ekkert annað fyrirtæki er með svo stórt hlutfall kóða, kannski í mesta lagi nokkra tugi pró-senta,“ segir Helgi.

Engar kreddur „Ég held að Íslendingar hafi ágætis hæfileika til að koma sér áfram á alþjóðamarkaði. Hér eru flestir vel menntaðir og frekar opnir fyrir tækifærum. Styrkur landans liggur að mörgu leyti í því að við erum ekki stórþjóð og það ríkjja engar kreddur gagnvart okkur hjá öðrum löndum. Við eigum auðvelt með að vinna með hverjum sem er. Íslendingar eru almennt séð frekar áræðnir og hafa þann hæfileika að „sjá skóginn fyrir trjánun“. Engin ástæða er fyrir Íslendinga að vera með neina minnimáttarkennd, þeir eiga í flestum tilfellum fullt erindi inn á erlenda markaði,“ segir Helgi.

„Framtíðarsýn okkar er áframhaldandi þróun og að komast inn á nýja markaði. Frá því að fyrirtækið fór að koma vörum á markaði, höfum við aldrei verið með minna en 100% aukningu á milli ára og er stefnt að 200% aukningu í ár. Nú er þriðja tekjuár 3-PLUS að byrja og sjáum fram á að okkar stóru tekjuár verði árin 2007 og 2008. Við notum þó enn töluvert fjármagn í þróun nýrra vara,“ segir Jóhannes. 



AMERÍSKIR DAGAR

FRJÁLS VERSLUN AUKABLAÐ

Frjáls verslun efnir hér til Amerískra daga. Það hefur sjaldan verið eins hagkvæmt að kaupa bandarískar vörur og núna. Sömuleiðis hefur sjaldan verið hagstæðara að ferðast til Bandaríkjanna.

Umsjón aukablaðs:

Sigurður Bogi Sævarsson

Myndir: Geir Ólafsson o.fl.

Krónan í 12 ára hámarki:

Dollarinn undir 59 krónur

UMSJÓN: **HILMAR KARLSSON**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

Það hefur sjaldan verið eins hagstætt að kaupa bandarískar vörur og núna. Gengi Bandaríkjadollars er komið undir 59 krónur og hefur hann ekki verið svo ódýr frá árinu 1992. Allir velta því fyrir sér hvort krónan haldi áfram að styrkjast og að dollarinn verði kominn niður í 50 krónur þegar líða fer á árið eða er „stór gengisfelling“ framundan.

Fulltrúar bankanna eru spurðir:


1. Hver er skýringin á firnasterkri stöðu krónunnar gagnvart dollaranum?
2. Hvernig telur þú gengið muni þróast á næstunni?
3. Er möguleiki á að gengið hriðfalli í haust?



Edda Rós Karlsdóttir, forstöðumaður greiningardeildar Landsbanka Íslands:

Krónan styrkst meira gagnvart dollara en evru

Mikilvægt að gera greinarmun á stöðu krónunnar gagnvart öðrum myntum annars vegar og veikri stöðu dollarans hins vegar. Gríðarlegur viðskipta- og fjárlagahalli í Bandaríkjunum ógnar stöðu dollarans, en við þetta bætist að seðlabankar í Asíu eru margir að breyta samsetningu gjaldeyrisforðans og auka vægi evru á kostnað dollara. Hingað til hefur dollarinn fyrst og fremst lækkað gagnvart Evrópumyntum, en mjög takmarkað gagnvart myntum í Asíu og Suður- og Mið-Ameríku. Þetta hefur m.a. leitt til þess að krónan hefur styrkst mun meira gagnvart dollara en evru.

Gengi krónunnar er að mínu mati töluvert hærra en fær staðist til lengdar og ég geri ráð fyrir að krónan gefi eitt-hvað eftir á þessu ári. Ég á hins vegar ekki von á miklu gengisfalli fyrir en líður á næsta ár. Mikill styrkur krónunnar skýrist m.a. af auknum áhuga erlendra fjárfesta á krónunni, en háir vextir eru helsta aðráttaraflíð. Erlendu fjárfestarnir horfa margir til mjög skamms tíma og því má segja að krónueign þeirra sé orðinn ákveðinn áhættuþáttur í kerfinu. Því meira sem krónan styrkist frá núverandi gildi og því lengur sem hún helst svona sterk, því meiri líkur verða á snörpu gengisfalli. 



Edda Rós Karlsdóttir, Landsbankanum: „Ég á ekki von á miklu gengisfalli fyrir en líður á næsta ár.“




Snorri Jakobsson, greiningardeild KB-banka:

Fær ekki staðist til lengdar

Að hluta til er skýringanna að leita í veikri stöðu dollarans almennt gagnvart helstu gjaldmiðlum en mikill viðskiptahalli í Bandaríkjunum og minna vægi dollarans í heimsviðskiptum hefur leitt til þess að dollarinn hefur veikst. Einnig er skýringanna að leita hér heima en allt stefnir í að hagvaxtarskeiðið, sem nú er gengið í garð, verði það öflugasta í áratugi og sjást ummerki þess hvert sem litið er. Methækkanir hafa verið á öllum eignamörkuðum, blainnflutningur stefnir t.d. í að slá fyrra met frá skattlausa árinu og uppgangur í byggingariðnaði hefur sjaldan verið meiri. Neyslan og fjárfestingin virðist að stórum hluta vera fjármögnuð með erlendra lántöku og innstreymi fjármagns vegna

erlendar lántöku nam 350 milljörðum á seinasta ári og fjórfaldaðist frá árinu áður.

Erfitt er að spá fyrir um þróun gengisins, sérstaklega nákvæmar tíma-setningar. Hins vegar er ljóst að gengi krónunnar helst hátt á meðan innflæði vegna erlendar skuldsetningar er jafn mikið og raun ber vitni. Hins vegar er núverandi gengi krónunnar verulega yfir því sem að við teljum að fái staðist til lengdar, sem sést m.a. á miklum viðskiptahalla. Sú hætta er fyrir hendi að um leið og fer að draga úr lántökunni gefi gengi krónunnar snögg eftir og það gæti gerst fyrr en seinna. Gjaldreyismarkaðir hafa löngum verið dyntóttir og þeim hættir jafnt til undirskota sem yfirskota frá raunvirði. 

Snorri Jakobsson, KB banka: „Sú hætta er fyrir hendi að um leið og fer að draga úr lántökunni gefi gengi krónunnar snögg eftir.“



Ingólfur Bender, forstöðumaður greiningardeildar Íslandsbanka:

Dollarinn gæti lækkað enn meira

Sterk staða krónunnar gagnvart dollaranum helgast bæði af efnahagsástandinu hér á landi sem og efnahagsástandinu í Bandaríkjunum en þar hefur viðskiptahalli ásamt halla á fjárlögum ríkisins grafið undan styrk myntarinnar. Vextir í Bandaríkjunum og almennt í helstu viðskiptalöndum eru lágir og hefur það ásamt háum og hratt hækkandi skammtímavöxtum hér á landi kallað á miklar erlendar lántökur og þar með spurn eftir krónum. Hækkun skammtímavaxta hér á landi endurspeglar með hvaða hætti hagstjórnin tekur á aukinni innlendri eftirspurn þar sem þunginn í aðhaldinu hefur verið lagður á Seðlabankann.

Ég tel að gengi dollarans geti lækkað enn meira gagnvart krónunni á næstunni, þ.e. fram yfir mitt ár. Mótast það meðal annars af miklum mun innlendra og erlendra vaxta og því að enn er nokkur tími í lok stóriðjuframkvæmda. Í Bandaríkjunum eru fremur líkur á því að ójafnvægið í efnahagslífinu og stefnan í ríkisfjármálum grafi enn frekar undan dollaranum á næstunni.

Sá mikli viðskiptahalli sem myndast hefur á hagkerfinu mun fyrir lok þessa tímabils stóriðjuframkvæmda leiða til lækkunar á gengi krónunnar. Hvort þetta muni gerast nákvæmlega í haust eða síðar er erfitt að segja til um. Gjaldeyrismarkaðurinn er hins vegar í eðli sínu framsýnn og af þeim sökum má reikna með því að lækkunin eigi sér stað nokkuð áður en að lokum stóriðjuframkvæmdanna kemur, þ.e. fyrir árið 2007. Við erum því að tala um að þetta gerist í haust eða einhvern tíma á næsta ári. Lækkunin gæti þá orðið talsverð. Krónan er að okkar mati um 20-25% yfir því gildi sem tryggir innra og ytra jafnvægi þjóðarbúsins. Lækkun af þeirri stærðargráðu kæmi mér því ekki á óvart.“

Ingólfur Bender, Íslandsbanka: „Þunginn í aðhaldinu hefur verið lagður á Seðlabankann.“



MAREL

Kaupendur vestra kröfu- harðir

Bandaríkjamarkaður er okkur hjá Marel ákaflega mikilvægur enda skapast þar um það bil þriðjung af okkar veltu. Kaupendur vestra eru mjög kröfuharðir, en takist fyrirtækjum að standa í stykkinu og uppfylla kröfur eru mikil tækifæri vestra,“ segir Pétur Guðjónsson, framkvæmdastjóri sölu- og markaðsmála hjá Marel hf. Fyrirtækið er með umfangsmikla starfsemi vestanhafs og rekur þar sjálfstætt dótturfyrirtæki, Marel USA, sem er með höfuðstöðvar í Kansas City. Staðsetninguna segir Pétur hentuga með tilliti til áherslna félagsins og helstu markaðssvæða þess. Hjá fyrirtækinu starfa um fjórutíu manns og er lungi starfsmannanna úti á örkinni í sölu, uppsetningu tækjabúnaðar eða sinnir annarri þjónustu gagnvart viðskiptavinum.

Kjötlausnir reynast vel Pétur Guðjónsson segir að sókn Marels inn á markaðinn vestanhafs sé í stórum dráttum tvíþætt. „Við seljum mikið af búnaði fyrir sláturhús og kjötvinnslur í kjúklingsframleiðslu og þau fyrirtæki eru einkum í suðausturhluta landsins. Við höfum lagt talsvert mikla áherslu á að framleiða tæki fyrir þann iðnað, enda hafa lausnir okkar reynst mjög vel. Vinnslufyrirtæki sem við höfum smíðað tækjabúnað fyrir starfa fyrir flestar þekktustu skyndibitakeðjurnar, til að mynda Burger King, Mc Donalds og Kentucky Fried Chicken,“ segir Pétur.

Hinn áherslupunkturinn í starfi Marels í Bandaríkjunum er framleiðsla og sala á búnaði til fyrirtækja sem framleiða úr nautakjöti og þau eru einkum og helst í Texas og í Norðurrikkjunum sem liggja að landamærum Kanada. „Verslanir í Bandaríkjunum eru margar hverjar að hverfa frá því að vera með eigin kjötbörð vegna hættu á einhvers konar smiti eða sýkingum og til að geta afhent ódýrari matvæli. Úrvinnsla og þökkun er í ríkari mæli að færast inn í vinnslufyrirtækin sjálf sem þurfa að fara út í miklar fjárfestingar af þessum sökum,“ segir Pétur.

Mörg fyrirtæki í nautakjötsiðnaði hafa átt viðskipti við Marel og í sumum tilvikum hefur skapast náð samstarf milli aðila. Stór kjötvinnsla í Texas flagnar til dæmis íslenska fánanum fyrir utan húsa-kynni sína á hverjum einasta morgni svo enginn þurfi að velkjast í vafa hvaðan vinnslulína hennar komi. Nýlega var gengið frá pöntun




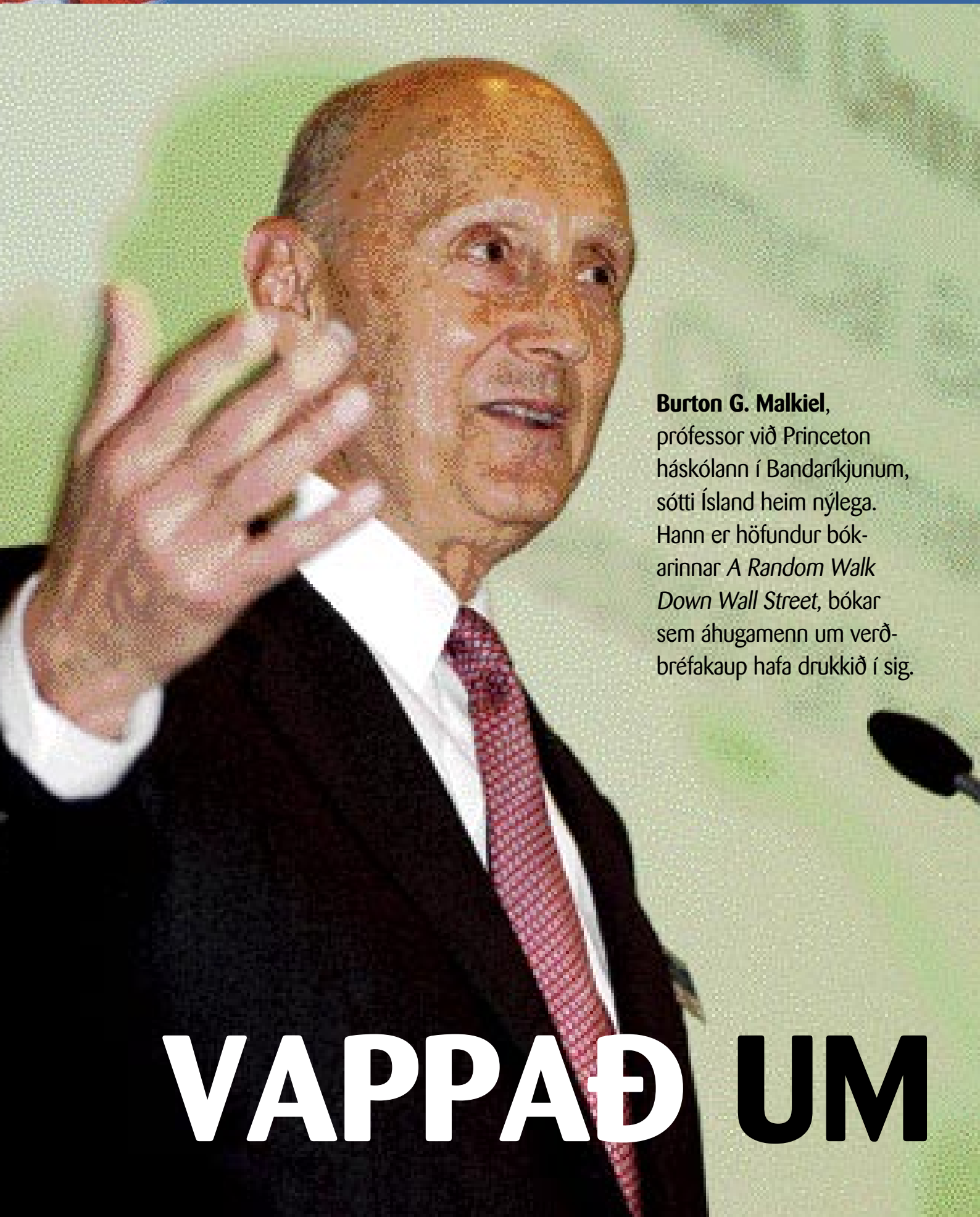
„Takist fyrirtækjum að standa í stykkinu eru mikil sóknarfæri vestra,“ segir Pétur Guðjónsson, framkvæmdastjóri sölu- og markaðsmála hjá Marel.

á tækjabúnaði í aðra kjötvinnslu sem er í eigu þessara sömu aðila – og það þykir Marelsmönnum ánægjuleg staðfesting á gæðum framleiðslu sinnar.

Vöruþróun skapar forskot Marel sækir einnig á Bandaríkjamarkað með framleiðslu á sölu fyrir fiskiðnaðinn, til dæmis fyrir vinnsluhús sem vinna úr vatnafiskinum leirgeddu – sem víðar er ræktaður í vötnum. Þjónusta fyrir sjávarútveg er þó stærsti þátturinn. Á vegum Carnitech, sem er dótturfyrirtæki Marels í Danmörku, er rekin starfsstöð í Seattle en 50 starfsmenn þar annast framleiðslu, sölu og þjónustu á ýmiss konar búnaði fyrir til að mynda frystitogara frá Alaska. - Þá er ótalin starfsemi á vegum Marel í Halifax á Nova Scotia sem einkum beinist að sjávarútveginum í Kanada. Pétur

Guðjónsson leggur þó áherslu á að Marel sé fyrirtæki sem starfi á heimsvísu og sé með starfsstöðvar víða um lönd. Starfsmenn samtæðunnar séu samanlagt um 850 talsins – þar af um 320 hérlendis.

„Marel hefur náð mjög góðum árangri vestanhafs við sölu á búnaði fyrir kjötiðnað og athyglisvert er að þar eigum við í mestri samkeppni við fyrirtæki í Evrópu. Þrátt fyrir mikla tæknikunnáttu og ríka verkmenningu leggja Bandaríkjamenn ekki sömu áherslu og er gert til dæmis hér á landi á hvers konar tækni- og vöruþróun. Minni fjármunir eru lagðir til þess starfs vestra en í mörgum fyrirtækjum hér á landi - og slíkt skapar okkur óneitanlega ágæta stöðu í samkeppni sem er afar hörð. Þetta hefur skapað okkur sess á markaðnum í Bandaríkjunum þar sem hefð er fyrir því að leita alltaf fyrst til innlendra fyrirtækja,“ segir Pétur Guðjónsson. 



Burton G. Malkiel,
prófessor við Princeton
háskólann í Bandaríkjunum,
sótti Ísland heim nýlega.
Hann er höfundur bók-
arinnar *A Random Walk
Down Wall Street*, bókar
sem áhugamenn um verð-
bréfakaup hafa drukkið í sig.

VAPPAÐ UM

Ísland er svo sannarlega að nálgast það æ meira að verða nafli alheimsins. Hingað flykkjast frægar poppstjörnur og tenórar í heimsklassa og í byrjun mars bættist góður gestur í hóp Íslandsvina, Burton G. Malkiel, prófessor við Princeton háskóla í Bandaríkjunum. Malkiel er þekktastur sem höfundur bókarinnar *A Random Walk Down Wall Street*, en hana hafa áhugamenn um verðbréfa kaup drukkið í sig undanfarna áratugi. Íslandsbanki stóð fyrir heimsókn Malkiels hingað til lands en hann er í stjórn Vanguard sjóðsins sem bankinn er í tengslum við. Í ljós kom að Malkiel er ekki aðeins afbrigðis rithöfundur heldur líka fyrsta flokks fyrirlesari. Hann talaði á Hótel Nordica fyrir troðfullu húsi; hátt

á sjöunda hundrad manna kom að hlýða á gúrúinn. Það er óhætt að segja að þeir sem komu hafi ekki orðið fyrir vonbrigðum.

Ein helsta kenning Malkiels er að menn skuli halda sig við vísitölusjóði, þ.e. hlutabréfasjóði sem endurspeglir hlutabréfavísitöluna. Hann sýnir að aftur og aftur hafa vísitölusjóðirnir náð betri ávöxtun en tveir þriðju hlutar sjóða sem er stýrt af virkum sjóðstjórum. Hann hafði orð á því að ókosturinn við virku sjóðina væri líka sá að á þeim væri oft mikil hreyfing og þeir þyrftu því að greiða mikið í umsýslugjöld og drægi þannig enn úr því sem eftir væri fyrir fjárfesta.


Malkiel er líka talsmaður ævisafna þar sem hann leggur til að menn hafi aldur og æviskeið að leiðarljósi þegar þeir velja sér fjárfestingar. Þetta kemur einmitt fram í bókum hans eftir 1990. Hann sagðist þó

sjálfur gjarnan viðurkenna að hann ætti eigin hlutabréfasafn sem hann veldi í sjálfur, óháð vísitölu. „Það er svo gaman að velja bréfin sjálfur og sjá hvernig maður stendur sig,“ sagði hann við FV þegar við hittum hann stuttlega eftir fyrirlestur yfir starfsmönnum bankans.

Malkiel sagðist búast við því að ávöxtun á hlutabréfum, sem hefði verið 10-12% yfir lengri tíma, færi lækkandi í framtíðinni. Menn ættu að venja sig á það að í framtíðinni væru 7-8% nær lagi. Hann taldi að verðlagning á hlutabréfum í Bandaríkjunum væri eðlileg núna og sýndi fram á hve sterk fylgni væri milli þess að V/H hlutfall (verð hlutabréfa deilt með hagnaði) væri hátt og vextir lágir og öfugt. Þegar miklu

munaði væri markaðurinn yfirleitt fljótur að leiðrétta sig.

Aðspurður sagði Malkiel að Bandaríkjamenn sæju að sumu leyti svipaða hluti gerast og hér á landi, að tiltölulega fáir sjóðir ættu stóran hluta af hlutabréfunum. Í Bandaríkjunum væru þetta þó 30 til 40 sjóðir meðan stóru spilaramir hér væru vel innan við tíu.

Í Bandaríkjunum væri það líka ekki eins algengt að innherjar úr sjóðunum sætu í stjórn hlutafélaganna. Hann sagði að það væri enn í fullu gildi sem hann hefði skrifað í bókinni fyrir löngu að innherjar næðu yfirleitt betri árangri í sínum fjárfestingum en aðrir. „En í Bandaríkjunum er mikið unnið gegn því að menn misnoti aðstöðu sína. Nú eru fræg mál í gangi sem vonandi verða mönnum víti til varnaðar.“ 

TEXTI: **BENEDIKT JÓHANNESSON**
MYND: **GEIR ÓLAFSSON**

Ein helsta kenning Malkiels er að menn skuli halda sig við vísitölusjóði, þ.e. hlutabréfasjóði sem endurspeglir hlutabréfavísitölur.

Aftur og aftur hafa vísitölusjóðirnir náð betri ávöxtun en tveir þriðju hlutar sjóða sem er stýrt af virkum sjóðstjórum.

Malkiel segir að Bandaríkjamenn sjái að sumu leyti svipaða hluti gerast hjá sér og orðið hafa hér á landi, að tiltölulega fáir sjóðir eigi stóran hluta af hlutabréfunum.

WALL STREET

NORÐLENSKA MATBORÐIÐ

Lambahryggur vinsæll vestra



Norðlenska hefur náð góðum árangri í útflutningi á lambakjöti til Bandaríkjanna.

Norðlenska hefur á síðustu misserum náð góðum árangri í útflutningi lambakjöts á Bandaríkjamarkað. Að sögn Sigmundar Einars Ófeigssonar hefur verið nokkuð jafn stígandi í þessum viðskiptum og ekkert bendir til annars en svo verði áfram. Fyrirtækið er í samstarfi við verslunardejuna Whole Foods sem rekur verslanir um öll Bandaríkin en hefur þó hvað sterkasta stöðu á austurströndinni. Verslanirnar leggja áherslu á árstíðarbundnar neysluvörur, þá ekki síst villibráð eins og íslenska lambið - sem er í kjötbörðinu frá í ágúst og fram undir áramót. Alls flutti Norðlenska í fyrra út um 100 tonn af lambakjöti, sem unnin voru úr umtalsvert meira magni afurða, en þetta markaðsstarf er unnið í tengslum við Áform – útflutningsverkefni sem Baldvin Jónsson hefur leitt á vegum Bændasamtakanna og fleiri aðila.

„Við höfum þetta markaðsstarf fyrir sex til sjö árum og gætum verið komnir talsvert lengra í þessu markaðsstarfi en reyndin er. Höfum hins vegar ákveðið að halda að okkur höndum meðan gengi dollarans er jafn lágt og nú,“ segir Sigmundur Einar. Norðlenska hefur í þessum útflutningi einkum lagt áherslu á að flytja út lambahrygg sem er fjórtekinn og fitusnyrtur eftir öllum kúnstarinnar reglum. „Í verslunum Whole Food eru starfandi menn sem þekkja til uppruna hráefnisins. Þeir geta svarað kröfuhörðum neytendum um flest sem þá fýsir að vita um kjötið, en þetta eru þægindaverslanir sem hafa efri millistéttina sem markhóp,“ segir Sigmundur Einar.

Spjallað við bændur „Þeir sem standa vaktina í kjötbörðinu hafa margir komið hingað til lands og kynnt sér aðstæður í íslenskum sauðfjárbúskap. Hafa komið í vinnslustöðvar okkar og einnig farið út um sveitir og spjallað við bændur. Þetta er meðal annars gert í þeim tilgangi að verslunardejjan geti sett sér ákveðna staðla og viðmið varðandi meðhöndlun vörunnar. En það sem hefur vakið sérstaka athygli þessara manna er að aðeins líða fjórir mánuðir frá burði þar til lömbin koma af fjalli rígvæn til slátrunar. Þetta

Útflutningur Norðlenska á lambakjöti er í sókn. 100 tonn – og tvöföldun líkleg á næstu árum. Gert út á þægindaverslanir. Fitusnyrtur hryggur er vinsæll vestra.

er mun yngri lömb heldur en t.d.í sauðfjárbúskap á Nýja-Sjálandi þar sem lömbum er slátrað um 11 mánaða gömlum. Fyrir vikið bera menn mikla virðingu fyrir okkar vörum og óneitanlega verður allt auðunnara þegar maður skynjar slík viðhorf.“

Á síðasta ári var á vegum Norðlenska slátrað alls um 114 þúsund dillkum eða um 1.750 tonnum. Þar af var útflutningsskyldan um 36% eða tæp 500 tonn. „Vegna betri framsetningar og úrvinnslu jókst sala á lambakjöti hér heima talsvert í fyrra, þannig að mér finnst sennilegt að í ár verði okkur gert að flytja umtalsvert minna af framleiðslunni úr landi. Tæpur fjórðungur finnst mér sennilegt. Fyrir vikið ættum við að geta breytt áherslum í útflutningsstarfinu. Valið markaðssvæði úr og gert út á þau sem bjóða besta skilaverðið. Þar er ég einkum að tala um Bandaríkin. Þar höfum við fengið langbestu verðin, að ég tali nú ekki um ef gengi dollarans hækkar frá því sem nú er. Ég er því afskaplega bjartsýnn á framhald mála.“

Ábatasamt og lærdómsríkt Sigmundur Einar telur sennilegt að innan fárra ára geti útflutningur Norðlenska til Bandaríkjanna verið kominn í 200 tonn. Fyrir því séu raunar allar forsendur. „En þetta samstarf við Bandaríkjamenn getur ekki aðeins aukið sölnu á lambakjöti út því það hefur líka áhrif á sölnu hér heima,“ segir hann og bendir á að í verslunum Whole Food sé lögð áhersla á varan sé vel unnin og fallega framreidd. Fulltrúar SVP – Samtaka verslunar og þjónustu hafi meira að segja kynnt sér það sérstaklega, í því augnamiði að auka megi sölu. Samstarfið sé því ekki einasta ábatasamt, heldur líka lærdómsríkt á ýmsa lund sem sé ánægjulegt. [T](#)

„Þeir bera mikla virðingu fyrir okkar vörum. Það er allt auðunnara þegar maður skynjar slík viðhorf,“ segir Sigmundur Einar Ófeigsson, framkvæmdastjóri Norðlenska.



MEIRA KJÖT Á BEINUNUM



Norðlenska er eitt stærsta og öflugasta framleiðslufyrirtæki landsins á sviði kjötvöru. Við bjóðum einungis upp á framúrskarandi gott íslenskt hráefni auk þess sem gæði í meðhöndlun og vinnslu eru ávallt í öndvegi.

Njóttu þess besta!

NORÐLENSKA

- *landbóta gæði*

KEA

GÖBI





„Við aðstoðum viðskiptavini okkar við að leita að draumabílum,“ segir Snorri Páll Jónsson, framkvæmdastjóri IB á Selfossi.

IB ehf.

Bandarískir bílar raunhæfur kostur

Sala á amerískum bifreiðum hefur verið mikil allt síðasta ár og við teljum hana síst á undanhaldi. Spár okkar gera raunar ráð fyrir því að þetta verði okkar besta ár í sölu nýrra bifreiða. Bindum vonir um enn frekari markaðshlutdeild í sölu nýrra bifreiða með því að bjóða enn fjölbreyttara úrval amerískra fjórhjóladrifsbíla,“ segir Snorri Páll Jónsson, framkvæmdastjóri IB á Selfossi.

Ford, GM, Jeep og Chrysler IB ehf. sérhæfir sig í innflutningi nýrra amerískra bifreiða, svo sem Ford, GM, Jeep og Chrysler hvort heldur er frá Bandaríkjunum eða Kanada. IB veitir tveggja ára ábyrgð af öllum nýjum ökutækjum og býður fullkomna varahluta-, ástands- og viðgerðapjónustu á staðnum. Fyrirtækið var stofnað í júní 1996 af Ingimar Baldvinsyni, sem áður hafði um nokkurra ára skeið starfað á þessum vettvangi.

Meðal sérverkefna fyrirtækisins á liðnum árum hefur verið innflutningur sjúkrabíla fyrir Rauða kross Íslands, sem og slökkvi- og björgunarsveitabíla. Sjúkrabílarirnir voru keyptir eftir opið útbod innan EES, en síðan breytt hér á landi af samstarfsaðilum IB.


Snorri Páll segir að í margra huga sé Selfoss Mekka bílamennningar á Íslandi, enda séu þar mörg verkstæði og bílasölur sem helgist af miklum bílaáhuga Sunnlendinga. „IB hefur sérhæft sig í sölu og markaðsetningu á stærri bifreiðum og óhætt er að segja að enginn á Íslandi selji eins mikið af pallbílum eins og við,“ segir Snorri. Hann nefnir Ford F-350 sem dæmi um vinsælan og hentugan VSK-bíl, meðal annars fyrir verktaka og bændur. Slíkur bíll með aukabúnaði, svo sem leðurklæðningu, aksturstölvu, aukastillingum í stýrisbúnaði

og dráttarbeisli, kosti rétt tæpar 4,3 millj. kr. með VSK. Vinsælasti pallbíll Bandaríkjamanna, Ford F150, er einnig mikið seldur hjá IB og kostar flottasta útgáfa King Ranch af þeim bíl, það er með 8 cyl. bensínvél, svipað og F-350 týpan.

Henta íslenskum aðstæðum Þróun Bandaríkjadals gagnvart íslensku krónunni að undanförmu segir Snorri hafa haft mikil áhrif á sölu

bandarískra bíla hér á landi. Á síðustu tólf mánuðum hafi vinsælar bifreiðar hjá IB lækkað í verði í kringum 10%. Dýrari, stærri og öruggari bílar frá Bandaríkjunum séu orðnir raunhæfur kostur fyrir neytendur í samanburði við smærri bíla frá Evrópu, Japan og Kóreu. Án þess þó að umhverfi stafi ógn af útblæstri, enda bifreiðar frá Bandaríkjunum búnar vélum sem menga mun minna en hefðbundnar bensínvélar bíla annarra vinsælla framleiðenda.

„Við bjóðumst til að aðstoða viðskiptavini okkar við leitina að draumabílum, notuðum sem nýjum,“

segir Snorri Páll, sem segir IB hafa frá stofnun verið leiðandi í sölu á bandarískum bílum hér á landi. Stóru umboðin í Reykjavík hafi lítið sinnt svokallaðri umboðssölu á þeim bifreiðum í fjölda ára. „Bandarískir bílaframleiðendur eru stærstu bílaframleiðendur heims og hafa á undanförmum árum keypt verksmiðjur margra þekktustu bílaframleiðenda í Evrópu, Japan og Kóreu. Bandarískir bílar hafa í gegnum árin verið traustir bílar, búnir besta fánlega öryggisbúnaði á hverjum tíma, enda gríðarlegar kröfur gerðar í Bandaríkjunum til öryggis og umhverfismála. Þessir bílar henta afar vel hér á landi, enda framleiddir með það fyrir augum að nýtast vel við erfiðustu aðstæður.“ 

Bandarískir bílar lækka um 10% í verði á einu ári. Henta íslenskum aðstæðum. Öruggir og sterkir.



Stavolta de l'ib.is (Societate)
Specializarea: Serviciu Clienti



Varăneț - Săla - Așyrgă - Djăneț - Săpanta

Sîmi 4 80 80 80 Fossnesi 14 800 Selfossi

ICELANDAIR - CARGO

Fraktflug í sókn



Starfsemi okkar hefur verið í mikilli sókn á síðustu misserum. Gildir þar einu hvort horft er til útflutnings héðan eða innflutnings að vestan. Á síðasta ári jukust flutningarnir til dæmis um rúm 70% og sá vöxtur er síst á undanhaldi,“ segir Pétur Jakob Petersen, stöðvarstjóri Icelandair Cargo í Bandaríkjunum. Í viku hverri flýgur fraktvél félagsins, sem er af gerðinni Boeing 757 – 200, fimm ferðir í viku á milli New York, Keflavíkur og Liege í Belgíu.

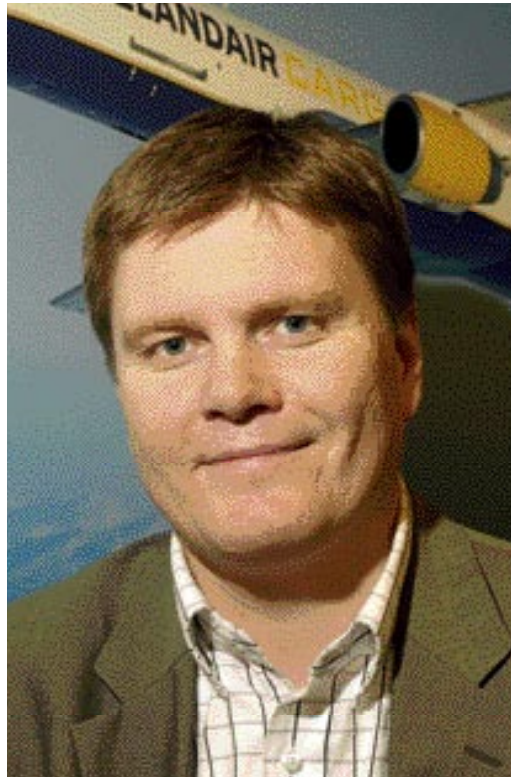
Auk þessa er frakt flutt með þotum Icelandair til og frá áfangastöðum félagsins vestra, sem eru Orlando, Baltimore, Boston, New York og Minneapolis. Um miðjan maí hefst vesturstrandarflug til San Francisco. Til þessara staða er flogið þrisvar og allt upp í sjö sinnum í viku, en líklegt má telja að ferðir til sumra þessara ákvörðunarstaða verði tíðari þegar fram líða stundir. Icelandair Cargo veitir viðtæka þjónustu til og frá Ameríku með tengingum við veröldina.

Hestar, bílar og grænmeti Skrifstofa Icelandair Cargo í Bandaríkjunum er á JFK-flugvelli. Þar starfa sjö manns, sem hafa umsjón með allri starfseminni í Bandaríkjunum, en í fyrra flutti fyrirtækið 15 þúsund tonn af vörum yfir Atlantshafið. Skrifstofan heldur utan um öflugt flutninganet innan Bandaríkjanna til og frá Kanada, Mexíkó og S-Ameríku, sem alþjóðlegir jafnt sem íslenskir viðskiptavinir nýta sér.

„Þetta er allt mögulegt, til dæmis hestar, bílar, grænmeti, snjósleðar, lyf, varahlutir og fleira. Flutningar okkar á milli Evrópu og Bandaríkjanna hafa farið vaxandi. Þar erum við með fasta samninga við stóra aðila eins og TNT, franska póstin og United States Postal Service. Þá er íslenski markaðurinn í miklum vexti, bæði til og frá Ameríku. Mikil aukning varð á flutningum til Íslands á síðasta ári, og má örugglega rekja þá aukningu til hagstæðs gengis krónunnar gagnvart Bandaríkjadal. Þá flytjum við einnig mikið magn af ferskum fiski frá Íslandi til Bandaríkjanna. Daglegt fraktflug til Bandaríkjanna skiptir sjávarútveginn miklu,“ segir Pétur.

Innflutningur á flestra færi Gengisþróun Bandaríkjadals gagnvart íslensku krónunni hefur aukið mjög allan innflutning að vestan síðustu mánuði og það í öllum vöruflokkum. „Vitaskuld nýtir fólk

Fraktflug Icelandair Cargo til Bandaríkjanna er í sókn. Innflutningur á vörum er á flestra færi. Ný sóknarfæri fyrir útflytjendur.




Vesturstrandarflug opnar nýja möguleika í bæði inn- og útflutningi, segir Pétur Jakob Petersen hjá Icelandair Cargo í Bandaríkjunum.

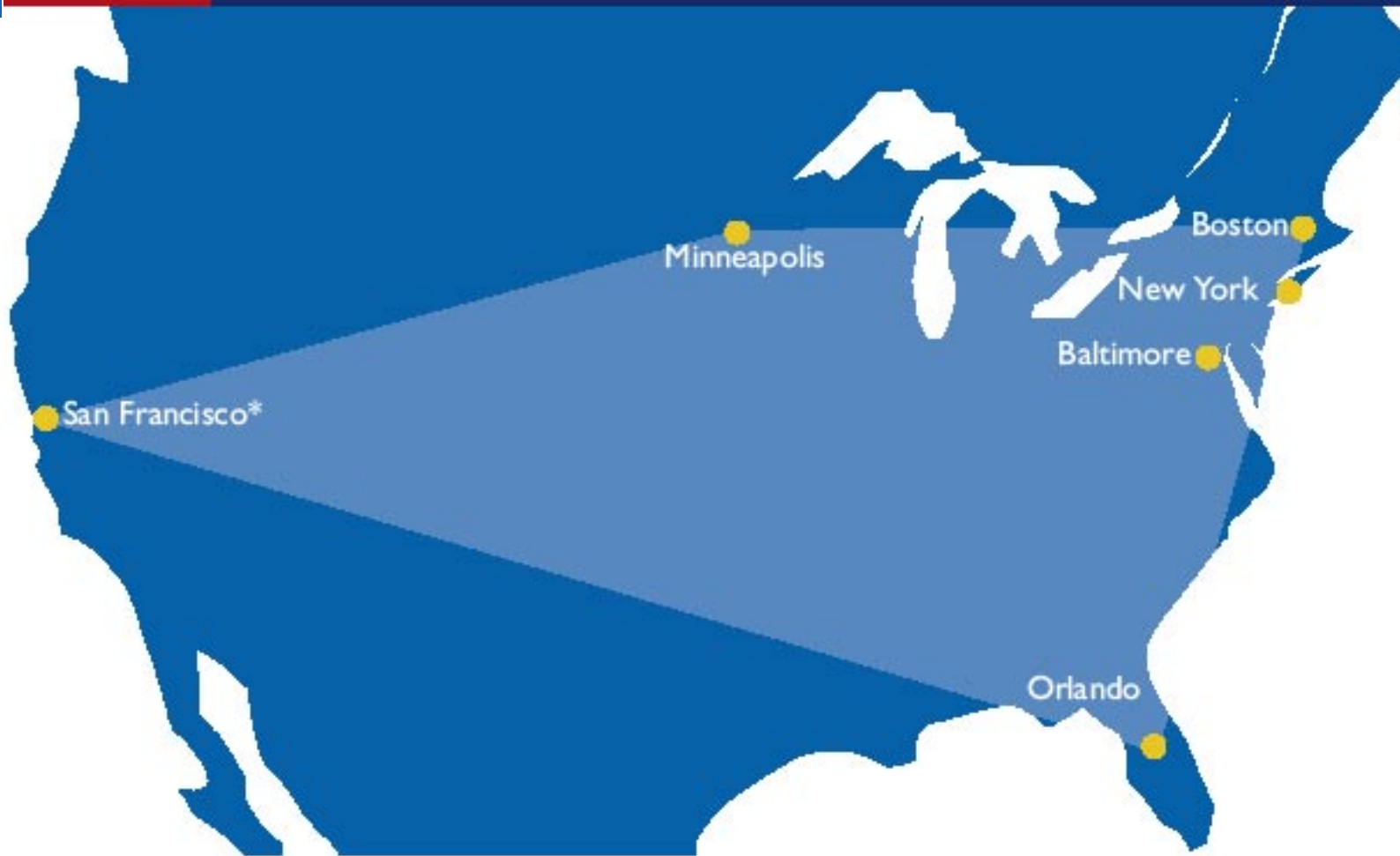
sér tækifærið nú þegar dollarinn er kominn niður í 60 krónur,“ segir Pétur. Hann segir innflutningsfyrirtæki á Íslandi hafa aukið innflutning að vestan, en ekki síður einstaklinga. Æ fleiri panta á Netinu og flytja inn, enda er slíkt orðið á flestra færi.

Samanburður á farmgjöldum í flugi eða með skipum er, að mati Péturs, ekki fullkomlega raunhæfur enda þurfi að taka marga þætti inn í breytuna. „Að fá vöruna að utan næsta dag sparar mikinn tíma og eykur veltuhraða. Að geta pantað vöruna og komið strax í sölu sparar líka birgðakostnað, starfsfólk og fleira. Dæmið er alls ekki einfalt. Það getur skipt sköpum á kröfuhörðum neytendamarkaði að varan sé komin til neytenda innan nokkurra daga frá pöntun. Á meðan flutningaskip er á leið til Íslands þá förum við yfir fimmtán ferðir til og frá New York með fraktvélinni.“

Vesturströndin opnar möguleika Sem fyrr segir hefst reglulegt áætluðarflug Icelandair til San Francisco um miðjan maí næstkomandi og flogið verður fjórum sinnum í viku fram til hausts. Í hverri ferð verður hægt að flytja alls tólf tonn af varningi. „Með flugi til vesturstrandarinnar opnast viðskiptavinum Icelandair Cargo stórkostlegir möguleikar að eiga bein viðskipti við

öflugasta framleiðslufylki Bandaríkjanna: Kaliforníu,“ segir Pétur. Hann nefnir í því sambandi að í dag flytji Icelandair Cargo hingað til lands yfir vetrarmánuðina mikið af grænmeti frá Kaliforníu í gegnum New York, en nú komi flutningstíminn til með að styttest og auka fjölbreytni þessa innflutnings. Sama gildi með útflutning – og fyrir íslenskan sjávarútveg komi sér vel að eiga greiða leið að markaðssvæðinu við Kyrrahaf þar sem ríkhefð sé fyrir fiskneyslu sem hafi verið að aukast undanfarin ár. 

Geymdu það ekki til morguns sem þú getur gert í dag.



25 flugferðir í viku

[Redacted text block containing 25 flight routes]





Ragnar Guðmundsson
formaður Amerísk-
íslenska verslunar-
félagsins.

Viðskiptin við Bandaríkjamenn:

Verðum að hafa eitthvað að selja umfram aðra

Ragnar Guðmundsson, formaður Amerísk-íslenska verslunarráðsins, segir viðskipti Íslendinga og Bandaríkjamanna standa á gömlum merg. Markmiðið sé hins vegar að auka þessi viðskipti sem frekast er kostur.

Amerísk-íslenska verslunarráðið hefur það að markmiði að stuðla að hverskonar samskiptum á milli Íslendinga og Bandaríkjamanna. Félagar í samtökunum geta orðið þeir Íslendingar sem starfa að viðskiptum og eða öðrum mikilvægum samskiptum á milli Íslands og Bandaríkjanna og aðrir sem hafa áhuga á slíkum samskiptum. Ragnar Guðmundsson, framkvæmdastjóri fjármála- og stjórnunarsviðs Norðurláns er formaður ráðsins.

„Markmið verslunarráðsins er að auka viðskipti á milli Bandaríkjanna og Íslands,“ segir Ragnar. „Það eru og hafa verið ákveðnar hindranir í að Íslendingar geti nýtt sér hinn stóra markað í Bandaríkjunum, sem er mjög skilvirkur og virkar eins og sá markaður sem Evrópa stefnir að. Hindranir felast til dæmis í merkingarmáli sem er öðruvísi þar en hér.“

Merkingarreglur frá EBS Íslendingar hafa tekið upp merkingarreglur frá Evrópusambandinu sem eru ekki samræmanlegar við þær sem eru í Bandaríkjunum. Markaður okkar er ekki stór svo það er dýrt að breyta merkingum til innflutnings til okkar. Það er þó gert við einstaka vöru sem seljast það vel hér á landi að það borgar sig að breyta merkingum. Má nefna Cheerios og önnur morgunkorn í því sambandi. Þegar svo komið er að stærri vörum eins og bílum þá hefur hindrunin aðallega verið vegna tolla, en bandarískir bílar eru yfirleitt með stærri vél heldur en evrópskir og japanskir bílar og hér á landi er tolað eftir vélarstærð. Bílannflutningur frá Bandaríkjunum er þó að aukast og þar er aðalástæðan lágt gengi dollarans.


Fleiri hindranir eru á viðskiptum við Bandaríkin. Má nefna rafmagnstæki. Í Bandaríkjunum er notast við 110 volta kerfi, en 220 hér á landi og í Evrópu. Einnig er sjónvarpskerfið öðruvísi. Þá er flutningskostnaður meiri frá Bandaríkjunum en frá Evrópu. Þannig að það eru nokkur ljón í veginum fyrir því að viðskipti milli Íslands og Bandaríkjanna geti gengið hnökralaust.“

Fríverslunarsamningur við Bandaríkin? Ragnar segir þá stjórn sem hann hefur veitt formennsku í eitt ár hafa velt fyrir sér hvernig hægt sé að auka viðskiptin við Bandaríkin. „Það sem hefur komið út úr þeirri vinnu er hvort við getum ekki gert fríverslunarsamning við Bandaríkin. Þeir eru að vinna að fríverslunarsamningum við nokkur ríki og nú teljum við gott tækifæri fyrir Ísland að komast inn í þá umræðu. Við höfum þegar rætt þetta mál við utanríkisráðuneytið og

sendiherra Bandaríkjanna hér á landi og það virðist vera einhver vinna í gangi hjá þessum aðilum um þetta mál. Við viljum að Íslendingar geti notið þess að versla með evrópskar og bandarískar vörur á jafnréttisgrundvelli og teljum þetta vera leiðina til þess.“

Ragnar segir verslunarráðið ekki koma nálægt neinum kynningum á bandarískum vörum: „Við erum ekki í stakk búin til þess. Við sem störfum innan ráðsins erum öll upptekin annars staðar. Við komum að fundahöldum og ráðstefnum um bandarískar vörur og þjónustu og erum þar í samvinnu við Verslunarráð Íslands og fleiri aðila, en beinum vörukynningum höfum við ekki getað sinnt. Við reynum einnig eftir

megni að aðstoða fyrirtæki sem vilja komast inn á bandarískan markað og bandarísk fyrirtæki sem vilja komast inn á íslenskan markað.“

Að lokum er Ragnar spurður hvar við getum sett fótinn niður í sambandi við útflutning til Bandaríkjanna: „Við verðum að hafa eitthvað að selja umfram aðra, skapa okkur sérstöðu. Fiskidnaðurinn hefur verið með gæðavörur og Marel og Össur hafa með yfirburðatækniþekkingu verið að ná góðum árangri, svo er um önnur fyrirtæki sem hafa verið að reyna fyrir sér, fyrirtæki sem byggja á tækni eða gæðum. Við getum ekki keppt við þjóðir sem ráða yfir ódýru vinnuaffli.“ 



„Viðtökurnar voru góðar enda eru þetta frábærir bílar,“ segir Benedikt Eyjólfsson, framkvæmdastjóri Bílabúðar Benna.

BÍLABÚÐ BENNA

Chevrolet og sérpantanir

Bílabúð Benna fékk á haustmánuðum umboð fyrir þá Chevrolet bíla sem General Motors er með á Evrópumarkaði. Þetta eru fólksbílamir Kalos, Lacetti og Evanda en Evrópufrumsýning var einmitt hér á landi í nóvember sl. „Viðtökurnar voru góðar enda eru þetta frábærir bílar. Sakir þess hve gengi krónunnar er hátt um þessar mundir hefur líklega sjaldan verið jafn hagstætt að kaupa bifreiðar. Greiningardeildir bankanna spá að þetta ástand vari alveg fram á haust sem fólk ætti að nýta sér hafi það innkaup á þrjónunum,“ segir Benedikt Eyjólfsson, framkvæmdastjóri Bílabúðar Benna.

Lækkað um 7% Bendikt segir að þegar Chevrolet bílarnir komu á markaðinn hér á landi sl. haust hafi verið á þeim verið hagstætt vegna stöðu krónunnar. Gengi hennar hafi síðan haldið áfram að styrkjast og á þeim fimm mánuðum sem liðnir eru síðan hafi verið lækkað um allt að 7%. Þannig kostar Kalos SE í dag 1.199 þús. kr. og hefur lækkað um 90 þús. kr. Lacetti Sport kostar 1.499 þús. kr. – og verðlækkunin frá haustmánuðum eru sléttar 100 þús. kr. Mest er lækkunin á Evanda Executive, bílar þeirrar gerðar kosta nú um 2,390 þús. kr. og hafa lækkað um 200 þús. kr.

„Við seljum mikið af þessum bílum þessa dagana og það er gaman þegar við fáum svona frábærar undirtektir viðskiptavina. Auðvitað hefur verið og gengisþróun hér mikil áhrif, en mestu skiptir þó hvað þetta eru frábærir bílar. Þægilegir í akstri og vel búnir að öllu leyti,“ segir Benedikt.


Á síðustu árum hefur Bílabúð Benna selt á annað þúsund Musso-jeppa og varð þessi tegund á skömmum tíma stór hluti af jeppaflota landsmanna. Vinsældir bílanna eru síst á undanhaldi og í dag seljast pallbílamir vel. Nýjasta afkvæmið eru jeppar af gerðinni Rexton með Benz-vélbúnaði. Þeir eru hannaðir á Ítalíu, með 5 cyl. díselvélum, sem eru 165 hestöfl og verð á vel búnunum Rexton er aðeins 3.690.000 kr.

Porsche Cayenne lækkar um 11% Undanfarin misseri hefur verið góð sala í Porsche-jeppum. Í dag er Cayenne V6 vinsælasta gerðin og kostar eftir 11% lækkun 5.990 þús. kr. Þetta eru bílar sem eru með 250 hestafla vél, stöðugleikakerfi og sjálfvirkri spólvörn. Bíllinn er búinn háu og lágu drifi og læstum millikassa. Sérstök þægindi í bílnum eru leðurklædd sæti, rafstillir framsólar, tólf hátalarar og hanskahólf með kælingu og er þá fátt eitt nefnt af staðalbúnaði. „Einfaldlega besti bíll sem ég hef ekið um ævina“ segir Benedikt.

Chevrolet selst vel í Bílabúð Benna. Kalos, Lacetti og Evanda. Hagstætt verð á bílum. Sérpantanir varahluta í sókn.

Sérpantanir í sókn Í tímans rás hafa Íslendingar valið sér bíla af mörgum gerðum og ekki síst er úrval bíla frá Ameríku fjölbreytt. „Sannleikurinn er samt að þegar þessir bílar koma á göturnar hér eru þeir svoflitið munaðarlausir, enda liggja varahlutirnir ekki í verslunum. Í flestum tilvikum er mjög lítið til á lager, nema hvað varahlutaverslunin hér í Bílabúð Benna er með helstu slithluti eins og stýrisenda, kúplingsdiska

og fleira. Að öðru leyti verður fólk að stóla á sérpantanir varðandi alla sértækari hluti,“ segir Bendikt, sem leggur áherslu á þennan þátt starfseminnar.

„Í sérpöntunum felast möguleikar viðskiptavina til að geta verið á sérstökum bílum og geta fengið varahluti með skömmum fyrirvara. Við erum í beinu sambandi við birgja í Ameríku og fáum sendingar að utan tvisvar í viku. Eftirspurn eftir sérpöntun varahluta á eftir að aukast mikið í framtíðinni og varahlutaverslanir munu að minni hyggju ekki sjá ástæðu til að liggja með stóran lager,“ segir Benedikt Eyjólfsson, sem bætir við að ætlunin sé að efla verkstæðisþjónustu Bílabúðar Benna fyrir bíla framleidda í Bandaríkjunum – sem var raunar snar þáttur í starfseminni þegar fyrirtækið var sett á laggimar fyrir réttum þrjátíu árum. 

EIMSKIP

Frekari uppbygging í Ameríku

– skrifstofa í Seattle

Ameríkuflutningar eru einn af hornsteinum í þjónustukerfi Eimskips, en félagið hóf þangað siglingar 1916. Í gegnum tíðina hefur félagið markvisst unnið að því að byggja upp heildarþjónustu gagnvart viðskiptavinum og nær hún um öll Bandaríkin ásamt Kanada,“ segir Bragi Þór Marinósson, framkvæmdastjóri alþjóðasviðs Eimskipafélagsins. Félagið mun í byrjun apríl opna eigin umhledslu- og dreifimiðstöð í Norfolk í Bandaríkjunum; 2.000 fermetra byggingu þar sem verður sinnt geymslu, pökkun, endurmerkingum og svo dreifingu. „Hér erum við að mæta þörfum okkar viðskiptavina sem hafa óskað eftir margþættari þjónustu. Það teljum við best gert með eigin rekstri,“ segir Bragi.

Uppbygging siglingaáætlunar Eimskips er á þá lund að Ameríkuskip félagsins, Skógafoss og Brúarfoss, hafa viðkomu í Norfolk, Philadelphiu og Everett í Bandaríkjunum - en auk þess kemur Ameríkuleið við í Kanada, í Shelburn í Nova Scotia og Argentia á Nýfundnalandi, á tveggja vikna fresti. Bodið er uppá viðkomu á þessum stöðum á tveggja vikna fresti – en til að mæta frekari þörfum viðskiptavina um aukna tíðni býðst jafnframt vikuleg þjónusta frá Bandaríkjunum.

Innflutningur aukist mikið „Innflutningur frá Bandaríkjunum hefur aukist mikið að undanförmu, væntanlega vegna lágs gengis Bandaríkjadals gagnvart krónunni. Jafnframt hafa flutningar frá Kanada aukist, væntanlega af sömu ástæðu,“ segir Bragi. Innflutning á bílum segir hann mjög áberandi um þessar mundir. „Við flytjum líka mikið af sjávarafurðum. Einkum frosinn fisk til Bandaríkjanna en helst rækju frá Kanada. Bæði iðnaðarrækju sem fer til vinnslu hér á Íslandi og pakkaða rækju sem fer á neyslumarkaði í Evrópu og víðar.“

Útflutningurinn frá Íslandi er fyrst og fremst frystar sjárvarafurðir til Bandaríkjanna, sem hefur þó heldur dregist saman. „Til að veða


Ameríka er mikilvæg hjá Eimskip. Uppbygging og nýjar starfsstöðvar eru vestra.



„Ameríkuflutningar er einn af hornsteinum í þjónustukerfi Eimskips,“ segir Bragi Þór Marinósson hjá Eimskipafélaginu.

upp á móti því flytjum við ýmislegt frá Evrópu til Ameríku sem er umskipað á Ísland. Þar má nefna varning sem tengist olíuvinnslu og öðrum stórfamkvæmdum á Nýfundnalandi, en okkar áætlun hentar mjög vel fyrir þá flutninga.“

Ný skrifstofa í Seattle Eimskip stofnaði í ágúst árið 2004 fyrirtækið Eimskip Reefer Logistic í Hollandi og er markmið þess að veita sjávarútvegsfyrirtækjum um allan heim þjónustu utan áætlanasiglinga félagsins. Mikil vöxtur er í frystiflutningum en mikilvægur þáttur er uppbygging þjónustunets með eigin skrifstofum eða umboðsmönnum um heim allan, segir Bragi.

„Eimskip tók fyrsta skrefið í uppbyggingu á þessu þjónustuneti með opnun á eigin starfsstöð í Qingdao í Kína og þegar er félagið komið með 13% markaðshlutdeild í flutningum í frystigámum frá Qingdao til Evrópu. Nú í lok mars mun næsta skref verða tekið þegar Eimskip opnar starfsstöð í Seattle í Bandaríkjunum. Þetta er fyrsta skref Eimskips með eigin starfsstöð á vesturströndinni, en Seattle og Alaska eru mikilvægt svæði í þjónustu við sjávarútveg. Með þessari skrifstofu mun Eimskip opnast nýr aðgangur að sjávarútvegsmarkaði sem er yfir tvær milljónir tonna að stærð. Samhliða mun byggjast upp markviss þjónusta frá vesturströnd Ameríku til Austurlanda fjær sem og Evrópu,“ segir Bragi Þór Marinósson. 



Reyktur Verðmannaor, Bakkajóhll Sundhöfndi

RÉTT MEÐHÖNDLUN er...

forgangatriði í heimi þar sem ferðaleiki skiptir öllu máli. Eimskip gagnir forystuhlutverkið flutningum á frosnum vörum um Norður-Atlantshaf. Við nýjum á hag komaman hjótt til fjölda áfangastaða sem veita gróðan aðgang að öllum helstu mörkuðum. Þó leggur tú ferðaleikann. Við komum honum til skila.



SHIPPING | LOGISTICS | INLANDS | INTERNATIONAL

EIMSKIP Kóngshólar 2 104 Reykjavík Sími 528 7000 Fax 528 7009 www.eimskip.is

EIMSKIP
SHIPPING

ICELANDAIR

Vesturferðir æ vinsælli

Víð höfum orðið vör við mikinn áhuga almennings á því að ferðast vestur um haf og allar markaðsrannsóknir hafa stutt þessa tilfinningu okkar. Gengi dollarans og aukid framboð ferða hefur ýtt undir þennan ferðaáhuga að okkar mati. Í dag eru bókanir á New York, Boston og Orlando um 50% fleiri en á sama tíma í fyrra, sem er jafnvel meira en búist var við,“ segir Stefán Sveinn Gunnarsson, markaðsstjóri hjá Icelandair.

Í áraradur hafa ferðir til Evrópu eða á sólarströnd verið fyrsti valkostur landans þegar kemur að því að ákveða hvert halda skal erlendis í sumarleyfinu. Með nýrri kynslóð virðist þetta vera að breytast og ferðir til Bandaríkjanna eru komnar mun ofar á blaðið.

Sól og sumarylur

„Síðustu ár höfum við orðið varir við breytta ferðahegðun hjá Íslendingum,“ segir Stefán. „Í stað þess að ein ferð sé farin á ári fer fólk nú orðið oftar til útlanda og svo virðist sem viðskiptavinir okkar séu að bóka sig með mun skemmri fyrirvara en áður. Dollarinn ýtir undir þetta, gengið hefur verið í algeru lágmarki, hægt er að gera góð kaup og ekki síður ferðast og njóta lífsins.“

Varla ætti að koma á óvart að sólarparadísin á Flórída sé vinsæll áfangastaður farþega Icelandair, enda eru ferðamenn frá Íslandi öðru fremur að sækjast eftir sól og sumaryl þegar þeir fara út fyrir landssteina. „Orlando lítur út fyrir að verða vinsælasti áfangastaðurinn,“ segir Stefán Sveinn. „Það kemur ekki á óvart, æ fleiri Íslendingar eru að uppgötva hvað Flórída er þægilegur staður. Mikið er um að vera fyrir fjölskyldufólk, veðrið gott, veðursveiflur litlar og svo er þetta paradís golfara.“

Kalifornía er mögnuð Fleiri ákvörðunarstaðir Icelandair vestra njóta vinsælda og þar nefnir Stefán Sveinn sérstaklega Boston. Bókanir þangað séu nær helmingi meiri en á sama tíma fyrir ári – sem geti

Bandaríkin eru æ vinsælli hjá Icelandair. Dollarinn hvetur fólk til að ferðast á nýjar slóðir vestra. Aukin ferðatíðni er yfir hafið.



„Bókanir á New York, Boston og Orlando eru nánast 50% fleiri en á sama tíma í fyrra,“ segir Stefán Sveinn Gunnarsson, markaðsstjóri hjá Icelandair.

meðal annars helgast af því að áhrifa frá Evrópu gæti mjög sterkt þar, meira en í flestum borgum Bandaríkjanna. „Í Boston sjást mikil áhrif frá evrópski menningu, hvort sem er í mat, tísku eða atferli fólks,“ segir Stefán Sveinn.

Sem kunnugt er mun Icelandair hefja flug til San Fransisco um miðjan maní næstkomandi – og virðist þessi nýi ákvörðunarstaður ætla að ná vinsældum miklum. „Við erum mjög stolt af því að bjóða loks beint flug til vesturstrandar Norður-Ameríku og fólk er að átta sig á því hve magnaður staður Kalifornía er. Vegna hnattstöðu og leiða er flugið til San Fransisco litlu lengra en til Orlando, þannig að flugtími ætti ekki að vera nein fyrirstaða. En fyrst og fremst er ævintýri að koma til Kaliforníu; fallett landslag og margir skemmtilegir staðir að skoða. Það er til dæmis upplifun að aka um vesturströnd Bandaríkjanna og koma til Las Vegas og fleiri staða.“

Ferðatíðni eykst um 15% Hlutur Icelandair í farþegaflutningum yfir Atlantshafið er allstór – og staða félagsins hvað það varðar styrkist með aukinni ferðatíðni. Í ár fjölga ferðum félagsins um nær 10%, þar af til Bandaríkjanna um nær 15%. Á Evrópuleiðum er fjöldi ferða héðan og til Helsinki, Berlínar og München aukinn verulega.

„Sérstaklega hafa aukist flutningar yfir hafið frá Pýskalandi og Finnlandi. Aukið framboð sem styrkir leiðakerfið í heild sinni, auk þess sem okkar fólk í Bandaríkjunum er að gera góða hluti í að markaðssetja Icelandair sem hagstæðasta kostinn vestur um haf. Á hitt ber þó auðvitað að líta að þó hátt gengi dollarans geri ferðir vestur hagstæðan kost fyrir Íslendinga er engu að síður merkilegt að skrifstofa okkar í Bandaríkjunum skuli ná jafn góðum árangri og raun ber vitni þar við sölu ferða til Evrópu, því að gengi dollarans gerir starfið á vetrarmörkuðum óhjákvæmilega erfiðara en ella,“ segir Stefán Sveinn Gunnarsson. [T](#)

Bandaríkjaferðir á frábæru verði



Verð frá 36.900 kr.*

*Innifalið: Flug, flugvallarskattar og eldsneytisgjald

ICELANDAIR
www.icelandair.is



VÉLASVIÐ HEKLU HF.

Caterpillar
í öndvegi

Umsvif Vélasviðs Heklu hafa aukist jafnt og þétt síðustu misseri - og sem fyrr er sala og þjónusta á vélum og tækjum frá Caterpillar mikilvægur hluti starfseminnar. „Markmiðið er að veita viðskiptavinum okkar bestu þjónustu sem völ er á. Stór hluti af velgengni okkar er það traust sem viðskiptavinir sýna. Slíkt er ómetanlegt. En ekki er sjálfgefið að ná einum besta árangri í heiminum við sölu Caterpillar, miðað við markaðsstærð, eins og gerðist hér á landi í fyrra. Þetta var engu að síður raunin og við fengum sérstaka viðurkenningu framleiðandans fyrir árangur og erum ákaflega stolt af því,“ segir Ásmundur Jónsson, framkvæmdastjóri Vélasviðs Heklu.

Framkvæmdir kalla á þjónustu Höfuðstöðvar Caterpillar eru í Peoria í Illinois í Bandaríkjunum. Starfsemin teygir þó anga sína um heim allan og verksmiðjur eru víða, svo sem í Evrópu, Asíu, Suður-Ameríku, auk Bandaríkjanna. Mest af þeim vélum sem Hekla selur hér á landi eru framleiddar í Evrópu en ýmsar stærri vélar koma þó frá Bandaríkjunum og Suður-Ameríku. Caterpillar framleiðir flestar gerðir vinnuvéla, svo sem traktorskröfur, belta- og hjólagrófur, jarðýtur, hjólaskóflur, veghefla, námutrukka, liðtrukka og fleira.

Áhrif stórfamkvæmda í landinu hafa sett sitt mark á rekstur Vélasviðs Heklu. Framkvæmdir til að mynda á Austurlandi: við Kárahnjúkavirkjun og álver í Reyðarfirði hafa kallað á meiri þjónustu og athygli og samhliða því hefur sala véla og tækja aukist. Á liðnu ári voru alls fluttar inn til landsins um 320 nýjar vinnuvélar, stórar og smáar og árið 2003 var innflutningurinn um 350 vélar í heildina talið. Þetta er ríflega helmingi meiri en gerist í meðalári. Hlutdeild Caterpillar á markaðnum hvort ár um sig var um fjórðungur.

Áreiðanleiki og gæði „Flest stærri verktakafyrirtæki landsins eru í hópi ánægðra viðskiptavina okkar. Stjórnendur þeirra leggja áherslu á áreiðanleika og gæði tækjanna og þjónustu við þau og eiga að geta gengið að slíku vísu hjá okkur,“ segir Ásmundur.

Innflutningur og sala á Caterpillar lyfturum hefur einnig verið í örurum vexti. „Við lögðum ekki áherslu á þennan markað að ráði fyrr en




Tryggvi Jónsson, forstjóri Heklu og Ásmundur Jónsson, framkvæmdastjóri Vélasviðs Heklu. „Flest stærri verktakafyrirtæki landsins eru í hópi ánægðra viðskiptavina okkar.“

Pungavinnuvélar seljast sem aldrei fyrr. Hagkvæmar lausnir, góð aðstaða og frábær þjónusta hjá Vélasviði Heklu.



árið 2001. Það ár var Caterpillar með 5% markaðshlutdeild í sölu lyftara hér á landi en núna erum við komin upp í rétt tæp 20% af kökunni. Línan hefur verið nánast beint upp. Þetta er ánægjuleg þróun og í fullu samræmi við þann árangur sem fyrirtækið hefur náð í heild sinni. Heildarvelta vélasviðsins í fyrra var rúmir 3,2 milljarðar og hlutur Caterpillar er um helmingur af því,“ segir Ásmundur.

Vélasvið Heklu selur einnig Caterpillar aflvélar í skip og báta – sem og rafstöðvar fyrir landnotkun og annast þjónustu við þessi tæki. Árangur hefur verið mjög góður, þó markaðurinn hafi heldur dregist saman undanfarin ár. Stærsti jarðbor landsins, Geysir, sem er í eigu Jarðborana, er knúinn af þremur stórum Caterpillar rafstöðvum, sem framleiða alls rúmlega 3 MW. Rafstöðvar þessarar gerðar eru einnig í notkun víða um land hjá mörgum fyrirtækjum og stofnunum.

Þjónustunet um allt land Fyrir hálfu öðru ári fluttist aðsetur Vélasviðs Heklu frá Laugavegi 170 í Klettagarða 8-10 í Reykjavík. Alls er aðstaðan 4.350 fermetrar og þjónustuverkstæðið þar er búið fullkomnasta búnaði sem býðst. „Við erum með þjónustunet um allt land, en auk þjónustumiðstöðvarinnar við Klettagarða erum við með aðra slíka undir merkjum Heklu á Austurlandi ehf. á Reyðarfirði, sem við eigum og rekum í samvinnu við heimamenn eystra. Þá er Vélasvið Heklu einnig með þjónustu og varahlutalager við Kárahnjúka þar sem við sinnum vélum helstu verktaka við framkvæmdir þar. Í samstarfi við Trukkinn ehf. á Akureyri er veitt þjónusta á Norðurlandi,“ segir Ásmundur sem bætir því við að þjónusta við atvinnutæki sem næst vinnusvæðum skipti sköpum fyrir verktakafyrirtækin. Því fyrr sem hægt er að bregðast við, því greiðar gangi verkin, frátafir verði minni og verulegir fjármunir sparist. 

Forsenda framfara



HEKLA - VÉLASVIÐ
Kistubólum 9-10, Reykjavík
Austurvegi 20, Reykjavík
Húsnúmer 6, Akureyri

HEKLA®

CAT

PR-ráðgjafar Karls með allt niðrum sig

TEXTI: **SIGRÚN DAVÍÐSDÓTTIR**

Brúðkaup Karls og Camillu einkennist af röð mistaka í almannatengslum. Það er ekki eitt, heldur allt. Ráðgjafar Karls og konungsfjölskyldunnar virðast vera með allt niðrum sig í ráðgjöfinni.

Það er ekki eitt, heldur allt. Brúðkaupstilkynningunni var klúðrað, mamman ætlar ekki að mæta og svo geisa deilur um hvað lög Guðs og manna segi um brúðkaupið. Samt hefur prinsinn úr tólf milljónum punda að móða árlega – og heila hirð ráðgjafa á sínum snærum. En þeir virðast vera með allt niðrum sig, svo mikið er klúðrið vegna hins væntanlega brúðkaups Karls prins og Camillu.

Þegar miðaldra fólk stefnir á vígslu eftir 34 ára ástarsamband vekur það varla athygli. Öðru máli gildir ef prins á í hlut þó engan óraði fyrir þeirri röð óheppilegra uppákoma sem fylgdi. Var þetta veraldarfirrtum hirðmönnum að kenna eða dómsyrvaldinu Goldsmith lávarði?

Lávarðurinn, sem er það næsta sem kemst því sem við köllum dómsmálaráðherra, liggur þegar undir ámæli fyrir ólöglegar aðfarir í stuðningi við Tony Blair forsætisráðherra og Írakstríðið og tók líka brúðkaupsmálin ófimum höndum. Meðan sumir biðja fjölmiðla nú blessaða að hætta að ausa fréttum af konungsfjölskyldunni yfir saklausa þjóðina velta aðrir því fyrir sér hvaða áhrif þetta hafi á framtíð konungdæmisins.

Dygg lagskona Bretaprins Það hefur hvergi dulist að Camilla Parker Bowles væri dygg lagskona Bretaprins. Hún býr að hluta á sveitasetri hans, en hefur ekki verið við opinber tækifæri. Á ríkisafmælistónleikum Elísabetar drottningar hafði mæðrahjartað þó meyrmað og Camillu var boðið að vera á senunni en bara ekki hjá Karli. Þetta þótti þó merki um að Camilla væri næstum viðurkennd af fjölskyld-



Tilhugalíf í 34 ár. Þessi skemmtilega opna er úr tímaritinu Time. Myndin af Karli og Camillu er frá árinu 1975.

unni. Reyndar á Camilla heiður skilinn fyrir langlundargeð og þrautseigu. Hugsíð ykkur bara hvernig það er að vera úti í kuldunum hjá fjölskyldu ástmannsins í yfir 30 ár!

Sagan segir að Karl hafi þurft að ganga mjög á eftir Camillu við að koma reglu á samlífið. Hann var hundleður á að geta ekki haft hana sér við hlið hvar og hvenær sem hann vildi. Það var sagt að hann hefði afþakkað boðið í brúðkaup danska stéttarbróður síns krónprinsins, því hann nennti ekki að fara einn. Camilla er ekki mikið fyrir umstang og athygli og henni hraus hugur við fyrirsjáanlegu írafári.

Miðað við að tilfinningakuldi og -höft geisla af fjölskyldunni þá hefur varla verið auðvelt fyrir Karl að brydda upp á brúðkaupi. Hjónaleysein ræddu líka við Rowan Williams, Kantaraborgarbiskup og hæstráðanda bresku biskupakirkjunnar. Hér er sá hængur á að sem ríkisarfi verður Karl verndari kirkjunnar, ef honum endist aldur til að verða konungur.

Nú er það auðvitað svo að breska biskupakirkjan væri ekki til nema vegna ástar- og hjónabandsflækju forvera Karls, Hinriks VIII (1509-1547), sem var kaþólskur. Hinrik hafði viðamiklar sérþarfir í kvennamálum, meðal annars af því hann vildi eignast syni og ekki bara dætur, svo hann gat ekki fellt sig við bann kirkjunnar um að skipta um konur eins og honum sýndist.



Karl prins og Camilla á Edinborgarhátíðinni í fyrra.



Opna út tímaritinu Time.

Á myndinni má sjá hvar þau Karl og Camilla

skýra frá brúðkaupinu. Og Camilla í hinum sögulega rauða kjól.

Pó dæmi væru um konunglega skilnaði sagði páfinn nei, svo Hinrik sleit sig einfaldlega undan páfaveldinu og stofnaði sína einkakirkju, sem varð þá um leið kirkja allra landsmanna.

Þess vegna finnst ýmsum ögn skondið að nú eigi kirkjan í smá tilvistarkreppu vegna væntanlegs brúðkaups. Hinrik gat nefnilega ekki að fullu strokað yfir andúð kirkjunnar á skilnaði. Í grundvallaratriðum viðurkennir breska kirkjan ekki skilnað, svo að sá sem hefur gifst/kvænst í kirkju getur ekki leikið þann leik aftur. Ríkið viðurkennir skilnaði og á þess vegum mega menn gera þetta eins oft og þeir komast til. Með þetta í huga hafði biskupinn lagt viturlega til að vígslan yrði veraldleg, færi fram í Windsor kastala í veraldlegum vistarverum, en síðan blessaði hann brúðhjónin í kapellunni, svo bæði ríki og kirkja fengu sitt.

Prinsinn er prinsinn af Wales – og þegar hann giftist Díönu Spencer varð hún prinsessan af Wales og þekkt undir því nafni. Af því hún er í dýrlingatölu hjá sumum þótti ekki fært að konan, sem var þriðji aðilinn í hjónabandi hinnar einu og sönnu Walesprinsessu, fengi bæði manninn og titilinn. Einn af titlum prinsins er hertoginn af Cornwall, svo Camilla fær kvenkynsútgáfu hans. Verði prinsinn kóngur verður hún lagskona hans, „consort“, ekki drottning. Lög-lærðir segja þetta einungis yfirvarp. Í raun verði hún bæði prinsessa af Wales og drottning síðar, því það sé ekki hægt að stroka þetta út, þó prinsinn og fjölskyldan ákveði að nota ekki titlana.

Snilldarlega úthugað – en fjandinn varð laus Allt þetta var snilldarlega úthugað. Svo átti að tilkynna væntanlegt brúðkaup með fréttatilkynningu og þau síðan að hitta blaðamenn í vernduðu umhverfi. En þá tók raunveruleikinn á hlemmiskeið. Þegar það spurðist út dag einn að blað nokkurt vissi af brúðkaupinu voru góð ráð dýr.

Fyrstu fréttir hirðarinnar voru fjarska óljósar, brúðkaup væri líklega í vændum, en svo kom skýr útgáfa og blaðamönnum sagt að þeir gætu hitt hjónaleysin sama kvöld í einni af höllum prinsins, þar sem þau hefðu verið að halda vinum sínum boð.

Blaðamenn mynduðu hring í anddyrinu, nokkrir gestanna komu út og svo komu prinsinn og Camilla. Hún geislaði í kapp við stærðar gimstein í trúlofunarhringnum frá prinsinum. Amma hans átti hringinn. Í þessari fjölskyldu er nóg af glingri til að endurnýta. Camilla hélt hringhendinni á maganum, svo það voru ekki önnur ráð en að láta sjónvarpsvélina dvelja á þeim líkamshluta í um 10 sekúndur, sem hljómar kannski ekki sem langur tími en er heil eilífð mælt í sjónvarpstíma.

Sjónvarpsáhorfendum gafst því tækifæri til að virða fyrir sér hringinn, rauða kjólinn úr glitrandi teygjuefni og því sem leyndist undir kjólnum, sem er bara þetta venjulega sem föngulegar konur komnar undir sextugt bera með sér. Prinsinum varð ógreitt um svör. Fyrstu orð Camillu bentu til að hún væri harmi slegin, en þegar blaðamenn hváðu tókst henni að lýsa gleði sinni.

Fréttinni fylgdi auðvitað alls kyns upprifjun á fyrri fréttum um samband þeirra. Á öllum sjónvarpsstöðvum voru birtir kaflar úr viðtali við Díönu, þar sem hún nefndi að Camilla hefði verið þriðji aðilinn í hjónabandinu og þrír í hjónabandi væri meiri manngrúi en hollt væri. Svo voru rifjaðar upp neyðarlegir lekar eins og þegar einhverjum tókst að taka upp þegar Karl hvíslaði því að Camillu í símtali að hann vildi óska að hann væri tampaxið hennar. Einhverjar konur hefði kannski óskað sér ögn rómantískari ímyndar – en prinsinn er alla vega jarðbundinn, ófeiminn að vita af tíðahringnum og ekkert að pakka þessu inn.

BRÚDKAUP KARLS PRINS

Heldur kauðskt – en þó bara byrjunin Þetta var allt svona heldur kauðskt, en þó bara byrjunin. Nokkru síðar var tilkynnt að samkvæmt bestu manna ráðum yrði vígslan færð úr höllinni í ráðhúsið í Windsor. Orðið „ráðhús“ hér bregður upp mynd af subbulegri skrifstofubyggingu frá 7. áratugnum með gráum nælontteppum, en Windsor-ráðhúsið er reyndar eitt fallegasta og elsta ráðhús landsins.

Ástæða breytingarinnar er nokkuð sérstök. Nýlega hefur verið leyft að framkvæma hjónavígslur hvar sem er, svo fremi sem sótt hefur verið um leyfi. Auk kirkna og ráðhúsa er því hægt að láta vígja sig í kjörbúðum, sundlaugum og bara hvar sem fólk hefur hugmyndaflug til að bera niður. Þar með hefði Windsor-höll orðið gjaldgengur vígslustaður – og einhverju ljósinu datt í hug að þetta gæti leitt til ofurásóknar í staðinn. Af hverju krúnan hefði ekki getað beitt valdi sínu til að neita fólk um að láta pússa sig saman inni á gólfi hjá drottningu kom aldrei fram, en hér átti sum sé að hafa vaðið fyrir neðan sig. Eftir sem áður á þó að blessa í hallarkapellunni.

Breytingunni fylgdi „smá reikningur“ til skattborgaranna, eða upp á um 1 milljón pund. Ef vígslan hefði farið fram í Windsor hefði konungsfjölskyldan þurft að greiða fyrir öryggisgæslu, en núna er það sveitafélagið, sem borgar hana. Þar eru menn áhyggjufullir. Þeir vita enn ekki hverjir koma, hvort það verða kóngar og drottningar heimsins eða bara vinir brúðhjonanna.

Um leið og þetta var tilkynnt var dagsetningunni breytt og með fylgdu enn önnur mistök in í almannatengslum, nefnilega þau að hnýta því við að drottningin ætlaði ekki að vera viðstödd vígsluna. Hvað finnst fólk um brúðkaup, þar sem móðirin vill ekki vera viðstödd? Það sendir alla vega ákveðin skilaboð, ekki satt... Það hlýtur að þurfa fremur víti firrtan pr-sérfræðing til að sjá ekki þetta samhengi.

Sex aðilar hafa kært brúðkaupið Í kjölfar alls þessa hafa svo fylgt endalausar vangaveltur bæði löglærðra og andlega lærðra hvort brúðkaupið stangaðist á við lög manna eða Guðs eða hvor tveggja. Seint og um síðir lýsti Goldsmith lávarður því yfir að lagalega séð væru engir annmarkar á brúðkaupinu. Í þessu máli, líkt og í Íraks málinu, hefur hann ekki tiltrú allra og hluti af klúðrinu skrifast á hans reikning. Sex aðilar hafa kært brúðkaupið, þar á meðal einhverjir harðsvíraðir prestar, sem ku ætla að mæta og láta vanþóknun sína í ljós.

Þegar ég flutti úr danska konungdæminu í það breska hélt ég í einfaldni minni að þar væri ekki mikill munur á. En hér í Bretlandi eru óholl áhrif konungsfjölskyldunnar miklu áþreifanlegri. Ekki endilega af því að þetta sé slæmt fólk, heldur af því að þessi stofnun, sem fjölskyldan er, teygir anga sína svo víða og er svo áberandi. Þegar danska þingið er sett, kemur drottningin og fjölskylda hennar




Díana og Camilla árið 1980. Camilla er sögð hafa hvatt Karl til að kvongast Díönu.

akandi að þinghúsinu, gengur inn, sest í þingstúku sína og hlustar á forsætisráðherra flytja stefnuræðu sína. Hér kemur drottningin í gull-hestakerru frá höllinni, með kórónu og í rauðri skikkju, kemst auðvitað ekki hratt yfir í þessum skrúða svo hún lúsast í hásetið, þar sem hún les ræðuna, sem forsætisráðherra hefur skrifað fyrir hana. Það þarf kannski ekki að hafa mörg orð um hvað þeim lestri fylgir lítill sannfæringarkraftur.

En í hverju felst óhollustan? Jú, hér liggur stéttahugsunarhátturinn eins og mara á þjóðfélaginu og kjarni hans er að maður veit sinn stað og á bara að vera þar. Fólk er einfaldlega oft haldið ótrúlegri minnimáttarkennd yfir uppruna sínum, foreldrum sínum, hvernig það talar og allir eru stöðugt að horfa á umheiminn með þessum óþolandi stéttagleraugum – þó útlendingar sleppi undan þessu leiðinda augnaráði. Auðvitað hefur þetta minnkað, en þetta er samt alltof áberandi og er dragbítur á öllu hér.

Ofan á þessu öllu trónir konungsfjölskyldan eins og stöðug áminning um þessa skiptingu í undir- og yfirstétt. Drottningin útteilir titlum, sem fólk fer stjórnuhlatt að taka á móti og gengur þá í gegnum seremóníur til að fá að hitta hana – eða bara að sjá hana ef titillinn er ómerkilegur. Fjölskyldan og merking hennar gengur einfaldlega þvert á öll þau gildi, sem nútímaþjóðfélag byggir á: Okkur er kennt að við eigum að nýta það sem við höfum í okkur til að afla okkur menntunar og videruæris – en á meðan trónir þarna heil fjölskylda, sem hefur ekkert annað sér til ágætis en að vera fædd inn í hlutverk sitt og dregur síðan stóran hóp með sér og sem um leið nýtur óverðskuldaðra forréttinda fjölskyldunnar. Svona forréttindi eru aldrei holl, en hér eru þau einkar skaðleg því þau bætast við stéttavitundina sem fyrir er – og er nú ekki á bætandi.

Hvort brúðkaupið mun hafa áhrif á skoðun almennings á fjölskyldunni á eftir að koma í ljós. Camilla er óvinsæl. En kannski er það mesti misskilningur, því hún virðist koma til dyranna eins og hún er klædd, kann vel við sig með leðjuna upp fyrir haus á veidum, er hestakona eins og elskhuginn og þiggur glas af gini og sigarettu síðla dags. Hún er ekki frjálslæg og eðlileg í framkomu af því hún er feimin.

Jafnvel þó hún hafi hræst innan um aðalsmenn allt sitt líf og sé því langt frá því að hafa lifað venjulegu lífi þá er samt eitthvað ögn hressilegt við hana, því hún er svo laus við að vera pen. Það er einmitt þessi grófa hlið hennar, sem gamanleikarar falla alltaf fyrir og gera sér mat úr. Hvað henni finnst um lífið og tilveruna vitum við ekki, því það hafa enn ekki birst nein viðtöl við hana, en vísast kemur að því. Á meðan keppist hluti þjóðarinnar við að hafa skoðanir á henni og öllu sem snertir tengdafjölskyldu hennar – meðan aðrir reyna að láta þetta sem vind um eyru þjóta. 

Enn meiri ávinningur með
Safnkortinu!*

Safnkort

ESSO

Sparaðu tíma borgaðu við dæluna! á næstu ESSO stöð*

Veldu hraða!

Hjá ESSO getur þú nú sparað tíma og borgað við dæluna þegar þú velur sjálfsafgreiðslu.

Veldu þægindi!

Láttu okkur um að dæla á bílinn og nýttu þér um leið þá þjónustu sem ESSO er þekkt fyrir.

Veldu ódýrara bensín!

Þegar þú dælir sjálf(ur) á ESSO stöðvunum getur þú treyst því að fá eldsneyti á hagstæðu verði.



FINNVEDIS FINESSA

*Á höfuðborgarsvæðinu, Akureyri, Keflavík, Hveragerði og Selfossi. Safnkortsáttáttur er í formi punkta.

PANNIG HÓFST ÆVINTÝRIÐ:

Frosti leitaði lengi að flugi til Nice

Frosti Sigurjónsson lenti í því að leita lengi á Netinu að flugi frá Keflavík til Nice. Hann varð ópolinmóður. Afleiðingin? Hann stofnaði nýtt fyrirtæki, dohop.is, sem er leitar á Netinu að hagkvæmasta flugi með lággjaldaflugfélögum.

TEXTI: ÍSAK ÖRN SIGURÐSSON
MYND: GEIR ÓLAFSSON o.fl.

Vefleitarvélin dohop.is var sett á laggimar í janúar 2005, en aðstandendur eru þeir Frosti Sigurjónsson, Atli Þorbjörnsson, Kristján Guðni Bjarnason og Sigurður H. Pálsson. Frosti er stofnandi og framkvæmdastjóri dohop ehf. og segir hann að hugmyndin að stofnun fyrirtækisins hafi orðið til í desember árið 2003.

„Þá var einn stofnenda búinn að leita mjög lengi á Netinu að flugi frá Keflavík til Nice í Frakklandi. Það tók ansi langan tíma og gekk illa, enda komst viðkomandi að því að það var ótrúlega flókið og tímafrekt að finna flug á netinu og gera ferðaáætlun. Í framhaldinu vaknaði sú spurning hvort það væri ekki bara hægt að gera eitthvað í þessu máli og mögulegar útfærslur á lausnum skoðaðar. Brátt var komið í gang sprotafyrirtæki

skípað færur hugbúnaðarsérfræðingum og þróun dohop.com komin á fullan skrið,“ segir Frosti.

Frosti er rekstrarhagfræðingur frá London Business School. Hann hefur áður starfað sem forstjóri Nýherja, fjármálastjóri Marel, markaðsstjóri Tölvusamskipta, ráð-

gjafi hjá Kaupþingi og forritari.

- En af hverju nafnið

dohop?

„Við fengum áreiðanlega hundrað hugmyndir að nöfnum áður en við duttum niður á nafn sem enginn átti

og okkur líkaði sæmilega við. Við vildum hafa nafnið stutt, það mátti ekki vísa of þröngt í flug heldur endurspegla frekar þá stefnu félagsins að „gera“ eitthvað í málunum. Svo vísar „hop“ líka til þess hvað við viljum gera ferðalög einföld fyrir notendur okkar.“

Nú þegar er hægt að finna flug frá Íslandi til um 100 borga á einum degi og úrvalið fer vaxandi.

- Hvað gerir dohop?

„Dohop er leitarvél sem setur saman flugáætlanir, hún sparar fólki tíma með því að hafa allt á einum stað sem áður þurfti að leita að á vefsíðum 30 flugfélaga. Nú getur leitarvélin hjálpað fólki að fletta upp sæta-verði hjá þessum félögum og seinna munum við bæta við bókunar-„álfi“ sem sér um að bóka flugin fyrir notendur á einfaldan hátt, en í dag bóka notendur sjálfir þau flug sem þeir finna.“

Drífa í hlutunum „Nú er dohop fyrsta vefsíðan sem finnur flug og setur upp flugáætlanir með evrópskum lággjaldafélögum og við vonum að sú sérstaða hjálpi okkur að breiða út dohop.com. Það er reyndar undarlegt að þetta hafi ekki verið leyst áður, en lággjaldafélögin hafa líklega ekki viljað borga þau færslugjöld sem hefðbundin bókunarkerfi eins og Amadeus þurfa að fá fyrir sína þjónustu.

Framtíðarmarkmið dohop er að auðvelda notendum að skipuleggja allar sínar ferðir, hvort sem er með flugi, lestum eða ferjum, og hjálpa notendum að finna hótél, bílaleigur og fleira. Að skipuleggja ferðalög með dohop kostar ekkert fyrir einstaklinga, fyrirtækið fær tekjur sínar af vefauglýsingum og þóknunum frá ferðafyrirtækjum. Í Evrópu eru á ári hverju seld um 100 milljón flugsæti með lággjaldafélögum og nálægt 200 milljón sæti með öðrum flugfélögum. Dohop gerir sér hóflegar væntingar um markaðshlutdeild, væru mjög ánægðir með 0,5% af markaðinum enda yrði þá góður hagnaður af rekstri félagsins.

Þess má geta að dohop er ennþá í BETA-útgáfu en það þýðir að þó vefurinn sé orðinn nothæfur er enn verið að slípa hann til. BETA-þróun vefsvæða hefur rutt sér mjög til rúms á síðustu tveim árum, enda reynst góð leið til að finna út hvað notendur vilja. Google og Skype eru til dæmis alltaf með eitthvað nýtt í BETA-prófunum.

Nú þegar er hægt að finna flug frá Íslandi til um 100 borga á einum degi og úrvalið fer vaxandi. Um 30 flugfélög eru í kerfinu og þau fljúga milli 329 staða. Meðal þeirra má nefna Iceland Express, Easy Jet, Ryanair, Sterling, Maersk Air, og

fjöldi annarra evrópskra flugfélaga. Til að byrja með verður lögð áhersla á evrópsk lágfargjaldaflugfélög en síðar verður bætt við tengingum við hefðbundin flugfélög. Þegar þetta er ritað er einmitt verið að þróa tengingu kerfisins við Icelandair.

Nýlega var bætt við þeim möguleika að finna flugáætlanir sem innifela næturgingu á leiðinni. Með því opnast leiðir til mun fleiri áfangastaða, enda þá hægt að ná morgunflugi t.d. frá Kaupmannahöfn.“

Um 30 flugfélög eru í kerfinu og þau fljúga milli 329 staða. Meðal þeirra má nefna Iceland Express, Easy Jet, Ryanair, Sterling, Maersk Air, og fjöldi annarra evrópskra flugfélaga.



Frosti Sigurjónsson var forstjóri Nýherja. Hann söðlaði um og fluttist til Frakklands, og hefur m.a. verið ráðgjafi og stjórnarformaður hjá CCP hf., sem fékk útflutningsverðlaunin í ár.



Frosti heldur uppi merki dohop.is, en fyrirtækið hjálpar ferðalögum að finna hagstæðustu flugfargjöldin á Netinu.

Til að byrja með verður lögð áhersla á evrópsk lágfargjaldaflugfélög en síðar verður bætt við tengingum við hefðbundin flugfélög. Þegar þetta er ritað er einmitt verið að þróa tengingu kerfisins við Ícelandair.

- Nú ert þú búsettur í Frakklandi og fjarlægðir miklar á milli ykkar stjórnenda fyrirtækisins. Gerir það ykkur ekkert erfitt fyrir?

„Við vinnum þetta ennþá allir heiman frá okkur og það er ágætt að hafa mig hér úti því ég sé um tengslavinnu við flugfélögin sem flest eru í Evrópu. Við notfærum okkur nettækni og höldum nánast daglega símafundi yfir netið.

Við hittumst síðan einu sinni í mánuði á Íslandi. Ég neita því ekki að það væri miklu skemmtilegra að vera allir á einum stað þó að þetta gangi alveg svona til að byrja með. Þetta væri auðvitað ekki hægt nema af því að við þekkjumst vel og getum unnið sjálfstætt. Þegar félagið fer að hafa einhverjar tekjur og starfsmönnum fjölgar verður sett upp skrifstofa á Íslandi.

- Ert þú að gera eitthvað fleira?

„Já, ég hef mjög gaman að nýsköpunarverkefnum. Ég er svo heppinn að vera þátttakandi í mörgum spennandi sprotafyrirtækjum á Íslandi og sú reynsla kemur sér vel núna í starfi mínu hjá dohop.“

Frosti hefur m.a. verið ráðgjafi og stjórnarformaður hjá CCP hf., sem fékk útflutningsverðlaunin í ár, Spurl ehf., 3-Plus hf., sem framleiðir dvd-kids, og Vísindagörðum Háskóla Íslands.

- Þið eruð stöðugt að vinna að endurbótum á dohop.

„Já, flugleitavélin er bara byrjunin á miklu stærra verkefni. Við vinnum markvisst að því að


gera dohop sífellt öflugra verkfæri til að hjálpa fólki að finna alla þá ferðamöguleika sem eru í boði á Internetinu. Mikilvæg viðbót þegar við náum að bóka ferðalög fyrir notendur. Við erum með lista yfir ýmsar áhugaverðar nýjungar sem við munum kynna á næstu vikum og mánuðum.

- Þið notið Ísland sem reynslumarkað.

„Við ákváðum að kynna dohop eingöngu á Íslandi í fyrstu. Íslendingar virðast vera óvenju áhugasamir þegar kemur að nýjungum og tækni og kröfuharðir í þeim efnum. Ef okkur tekst að standa undir væntingum Íslendinga er líklegra að aðrir Evrópubúar verði líka ánægðir með okkur. Ísland er vel afmarkaður markaður sem hægt er að ná til án mikils markaðskostnaðar. Þetta hefur tekist vel fram að þessu og við erum mjög þakklátir öllum þeim sem hafa sent okkur ábendingar um það sem mátti betur fara. Nú stýttist óðum í að við getum hafið kynningarstarf dohop í Evrópulöndum.“

- Ætlar dohop víðar en til Evrópu í náinni framtíð?

„Við stefnum auðvitað á allan heiminn en áttum okkur á því að þetta þarf að vaxa í skrefum og við megum ekki dreifa kröftunum of mikið meðan við erum smáir. En

það eru margir að biðja okkur um að bæta inn Asíu og Bandaríkjunum og það er mikilvægt að verða við því sem fyrst. Það myndi samt tefja okkur í að klára aðra mikilvæga þætti kerfisins eins og bókunarþáttinn sem við viljum endilega bjóða upp á sem allra fyrst.“ segir Frosti. 

Engar áhyggjur



Símkerfi & simabúnaður

Alcatel OmniPCX Office símkarfi

- OmniPCX símstíla með eitt að 4 x ISDN grunnangingum
- Talhólfakarfi
- Kynningarömur / skilaboð
- Tölvuálmur
- 3 x Alcatel Easy símkarfi
- 1 x Alcatel Advanced símkarfi
- Rafspennir
- Húðum til þjófþjófvarna
- 3000 námskra símaskrá
- Hugbúnaður fyrir algengustu breytingar fylgir með

Helstu eiginleikar símkarfiðs

- Stækkanlegt í eitt að 236 símkarfi
- Stækkanlegt í eitt að 12 x ISDN grunnangingar
- Stækkanlegt í eitt að 3 x vafangangingar
- Uppfærslugjöf í IP símkarfi
- Fullkomið tölvuþjálfaðarótt ísamlegt
- Mægt að nota símkarfið fyrir fjölskráðar þjónustur tölvubæra eins og tölvupóst, e-dógg, heimaangingu starfsmanna o.fl.

Tilboðsverð 189.900 kr.

Fyrirtæki gera kröfu um lausnir sem bresta niður þeirra og gera hann stöðvart. Í mörgum tilvikum er ekki nægjanlegt að vera með einoklaða símabúnað hokur eru fyrirtæki karin að gera kröfu um lausnir sem sula samoklaða- og þjónustubæfni þeirra. Sú tækni sem hefur þróast hvað hraðast undanfarið er IP samoklaðatækni og eru stölin milli tölvubæra, símkarfa og gagnaneta stöðugt að verða stjórna.

Opin kerfi eru heit samoklaðatækni Alcatel á Íslandi og eitt vafelli Alcatel Premium Business Partner.



OPIN KERFI

Helldóttir 9 / Sími 579 1000 / www.dka

ALCATEL

KAUPIN Á EYRINNI Í HOLLYWOOD

TEXTI: HILMAR KARLSSON

Stóru kvíkmyndafyrirtækin í Hollywood þrífast á stórum og dýrum kvíkmyndum. Ef allar þær myndir, sem gerðar eru út á að fá mikla aðsókn á komandi sumri og hausti, falla ekki í kramið hjá hinum almenna áhorfanda þá hriktir í iðnaðinum. Allt er sett undir í dýrar og íburðarmiklar kvíkmyndir.

Það hefur samt aldrei verið neitt öruggt í kvíkmyndabransanum hvað varðar aðsókn og verður ekki í ár. Hverjum hefði dottið í hug fyrirfram að The Passion of The Christ, myndi ná inn 370 milljónum dollara í Bandaríkjunum einum og verða jafnvinsæl og Spider Man 2. Ekkert stóru kvíkmyndafyrir-

tækjanna vildi snerta á mynd Mel Gibsons,

sem varð til þess að hann fjármagnaði hana að mestu sjálfur og er orðinn milljarðamæringur fyrir vikið. Þessi mikla aðsókn varð að sjálfsögðu á kostnað mynda sem „áttu“ að fá mikla aðsókn. Á þessu ári eru væntingarnar í draumasmíðjunni í Hollywood miklar og hér fer á eftir listi yfir tíu rándýrar kvíkmyndir sem samkvæmt spám og væntingum eiga að ná mikilli aðsókn og verða að gera það eigi endar að ná saman.

Star Wars: Episode III - Revenge of the Sith: Sjötta og síðasta Stjörnustríðsmyndin. Þær verða ekki fleiri, segir George Lucas og ætlar að snúa sér að gæluverkefnum og taka áhættu. Segist vel hafa efni á því. Ekkert getur komið í veg fyrir að myndin fái mikla aðsókn. Það hefur ekki brugðist með hinar fimm. Heildaraðgangseyrir í heiminum af fimmtu myndinni, Episode II - Attack of the Clones, varð \$649.000.000. Fyrir þá fjölmörgu sem hafa haft gaman af Stjörnustríðsævintýrinu verður mest spennandi að fylgjast með því í lok myndarinnar þegar Anakin geimgengill verður að Svarthöfða. *Frum-sýnd 19. maí.*

War of the Worlds: Nýjasta kvíkmynd Steven Spielbergs er gerð eftir klassískri vísindaskáldsögu H.G. Wells. Eins og kunnugt er gerði Orson Welles frægt útvarpsleikrit eftir sögunni á fyrri hluta síðustu aldar, sem þótti svo raunverulegt að margir trúðu því að hafin væri innrás á jörðina utan úr geimnum. War of the Worlds skartar Tom Cruise í aðalhlutverki. Ekkert hefur verið sparað við gerð myndarinnar og að sögn eru tæknibrellur með þeim allra bestu sem sést hafa. *Frum-sýnd 29. júní.*

Kingdom of Heaven: Ævintýramynd sem gerist á þrettánda öld og fjallar um járnsmið sem gerist riddari og hjálpar til við að verja Jerúsalem. Eins og vera ber í ævintýrum er myndin um baráttu góðs og ills og koma við sögu prinsar og prinsessur. Leikstjóri er Ridley Scott og með helstu hlutverk fara Orlando Bloom, Liam Neeson, Jeremy Irons og Edward Norton. *Frum-sýnd 6. maí.*

Batman Begins: Þrátt fyrir að Batmanmyndirnar hafi verið misjafnar að gæðum hafa þær allar fengið ágæta aðsókn. Batman Begins er fimmta myndin



um Batman og nú er farið til upphafsins og skýring fæst á því af hverju Bruce Wayne varð Batman. Christian Bale leikur Batman og fetar þar með í fótspor Michael Keatons, Val Kilmers og George Clooney. Aðrir leikarar eru Michael Caine, Liam Neeson, Gary Oldman, Morgan Freeman, Katie Holmes og Rutger Hauer. Leikstjóri er Christopher Nolan (Memento, Insomnia). *Frum-sýnd 17. júní.*

The Island: Michael Bay hefur leikstýrt nokkrum innihaldslausum og dýrum kvíkmyndum. Varla fara Pearl Harbour og Armageddon í sögubækur sem góðar kvíkmyndir þó aðsókn hafi verið góð. Honum er samt ekki alls varnað og er The Rock, dæmi um hvað hann getur. The Island er vísindaskáldsaga sem gerist á næstu öld. Farið er að klóna mannaverur til að byggja upp forðabúr af eftirsóttum líkamshlutum. Með aðalhlutverkin fara Ewan McGregor og Scarlett Johansson. *Frum-sýnd 22. júlí.*

Harry Potter and the Goblet of Fire: Harry Potter hefur ekki klikkað enn sem komið er og ekki er hægt að búast við öðru en að fjórða

Batman Begins: Christian Bale leikur Bruce Wayne sem bregður sér í gervi Batmans þegar berjast þarf við hin illu öfl í Gotham City.



Star Wars: Episode III - Revenge of the Sith. Obi-Wan Kenobi (Ewan McGregor) og Anakin Skywalker (Hayden Christensen) tilbúna að berjast við vélmenni.

myndin í seríunni eigi eftir að verða jafn vinsæl og fyrri myndirnar. Við stjórnmölinn er Mike Newell (Four Weddings and a Funeral, Donnie Brasco) og enn sem komið er halda Daniel Radcliffe, Rupert Grint og Emma Watson hlutverkum sínum, hvað sem síðar gerist, þau eldast hraðar en Harry Potter, Ron Weasley og Hermione Granger. Mikill fjöldi þekktara breskra leikara er í aukahlutverkum, má nefna Ralph Fiennes, Michael Gambon, Gary Oldman, Mirinda Richardson, Timothy Spall, Robbie Coltrane, Maggie Smith og Alan Rickman, en þau þrjú síðastnefndu hafa verið í öllum Harry Potter myndunum. *Frumskýnd 18. nóvember.*

The Pink Panther: Já, Bleiki pardusinn er aftur kominn á kreik. Í fimm kvikmyndum, sem Blake Edwards leikstýrði, gerði Peter Sellers Inspector Clouseau ódauðlegan og nú er það spurning hvort Steve Martin nær að heilla almenning í sama hlutverki. Hann má búast við óvæginni gagnrýni takist honum ekki vel upp. Peter Sellers lést 1980 og hafa verið gerðar síðan nokkrar myndir um Clouseau sem ekki standast samanburð við myndir hans. Þarna er því tekin mikil áhætta. Í hlutverki hins seinheppna Dreyfuss lögreglustjóra er Kevin Kline. Leikstjóri er Shawn Levy. *Frumskýnd 23. september.*

The Legend of Zorro: Sex árum eftir að The Mask of Zorro sló í gegn kemur framhaldsmyndin. Það eru Antonio Banderas og Catherine Zeta Jones, sem endurtaka hlutverk sín. Nú eru Alejandro og Elena gift, sest að í San Francisco og eiga 10 ára gamlan son. Þau reyna að halda bardagagleðinni í skefjum, en allt kemur fyrir ekki þegar hættulegur óvinur birtist og Zorro fer aftur á stjá. Martin Campbell leikstýrði fyrri myndinni og gerir það aftur. *Frumskýnd 4. nóvember.*

King Kong: Hér er kvikmynd sem margir bíða spenntir eftir. Það er sjálfur Peter Jackson sem er við stjórnmölinn og verður forvitnilegt að sjá hvernig honum tekst upp við endurgerð klassískrar kvikmyndar frá fjórða áratug síðustu aldar. Eins og með Hringadróttinssögu valdi Jackson að kvikmynda á heimaslóðum á Nýja Sjálandi. Með helstu hlutverk fara Naomi Watts, Adrian Brody og Jack Black. Það kæmi þó engum á óvart ef stjarna myndarinnar verður 400 kílóa górfilluapi. *Frumskýnd 14. desember.*

The Pink Panther: Þannig lítur Steve Martin út í hlutverki Inspector Clouseau.



Aishwarya Rai, vinsælasta kvikmyndastjarna Indverja, er fyrrum Ungfrú heimur.

Heimur kvikmyndanna

Íslendingar fara oftast allra í bíó, miðað er við mannfjölda. Heildartala okkar er þó lítil í samanburði við Indland, þar sem 3,4 milljarðar manna fara árlega í bíó. Það er langmesta aðsókn í heiminum í einu landi. Indland er einnig það land sem framleiðir flestar kvikmyndir á ári. Árið 2003 voru 1100 myndir settar á markaðinn í Indlandi.

Indland er þó ekki það land þar sem aðgangseyrir er mestur. Þar kostar nefnilega aðeins um 15 krónur að meðaltali fyrir manninn að fara í bíó. Í Bandaríkjunum er mestra peninga aflað í aðgangseyri. Þar voru heildartekjur árið 2003 9,5 milljarðar dollara eða 43% af heildartekjum aðgangseyris í heiminum. 1,6 milljarðar manns borguðu þennan aðgangseyri í Bandaríkjunum. Japanir hafa vinningin þegar kemur að verði aðgangsmiða. Þar getur miðaverðið farið upp í 1700 krónur.

Annars er kvikmyndahúsamennin mjög misjöfn eftir heimshlutum. Í fátækum Afríkuþjófum er hún nánast engin og ef við tökum Nígeríu sem dæmi þá eru mjög fá kvikmyndahús í höfuðborginni Lagos. Kvikmyndasýningar fara yfirleitt fram á veitingastöðum eða á einkaheimilum.

Þær kvikmyndir sem hafa gefið mest af sér eru allar bandarískar og sú sem er á toppnum er Titanic, en tekjur af henni á heimsvísu voru 1,8 milljarðar dollara.

10 stærstu framleiðslulönd kvikmynda 2003

Indland	1100
Bandaríkin	593
Japan	287
Frakkland	212
Stóra Bretland	175
Kína	140
Ítalía	117
Spánn	110
Þýskaland	107
Bangladesh	96

TEXTI: **SVAVA JÓNSDÓTTIR**

MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON o.fl.**

Myndlist:

LÍTIL ÆVINTÝRI

Lítill stúlka. Þrjú lömb. Hver og einn getur samið sitt eigið ævintýri við að horfa á þetta málverk Línu Rutar.

„Ég legg áherslu á ævintýri í verkum mínum,“ segir Lína Rut. „Ég elska ævintýri.“

Málverkin hennar eru kúpt. Þetta byrjaði allt fyrir einkasýningu í Gallerí Fold sem opnuð var á menningarmótt árið 2000. Sýningin hét „Nú mánuðir – níu sögur – ævintýri sem ég fékk aldrei tækifæri til að segja þér“.



„Ég legg áherslu á ævintýri í verkum mínum. Ég elska ævintýri.“

Þar talaði hún til látinnar dóttur sinnar, Sigrúnar Gunnarsdóttur,



Lína Rut elskar ævintýri.

sem lést árið 1997, skömmu eftir fæðingu.

„Lögun verkanna er eins og lögun konunnar á meðgöngunni. Mig langaði að gera eitthvað fallegt úr sorginni. Ég hef haldið áfram með þessar kúptu myndir en nú geri ég þetta vegna tilbreytingarinnar. Þetta hefur ekkert lengur með meðgöngu að gera.“

Ekki eru öll málverk Línu Rutar kúpt. Sum eru hefðbundin í forminu.



Æskumyndin

Æskumyndin er af Ara Sæmundsen, framkvæmdastjóra Gróco, og var hann um fimm ára þegar hún var tekin.

Ari skorar á Róbert Hlöðversson, tæknistjóra hjá Frumherja, að láta birta af sér næstu æskumynd. Þeir hafa verið vinir í mörg ár – hafa leikið saman badminton í um 20 ár og tefla oft á föstudögum.



Ari Sæmundsen, framkvæmdastjóri Gróco.

Uppáhaldsveiðistaðurinn:

Í NÁVIST ÁLFA

Uppáhaldsveiðistaður Margrétar Kristmannsdóttur, framkvæmdastjóra Pfaff-Borgarljósa, er í Norðurá og kallast Breiðan. Staðurinn er í landi Grafarkots; nánar tiltekið á milli Munaðarness og Bifrastar.

„Þessi staður er í upphaldi hjá mér vegna þess að hann er í landi sem fjölskyldan á,“ segir Margrét. „Hann tengist rótunum. Þetta er gríðarlega gjöfull veiðistaður og lygn. Á móti honum er klettaveggur og sagt er að hann sé fullur af álfum. Staðurinn er fallegur og seiðmagnaður. Hægt er að fara yfir á bát, ganga upp á klettinn og horfa niður í ána og sjá þar allt að 30-40 laxa í einu.“

Margrét fer oft að staðnum seiðmagnaða þar sem álfkona fylgist með veiðinni. Hins vegar veiðir hún ekki alltaf sjálf heldur finnst henni jafnskemmtilegt að fylgjast með öðrum – eins og álfkonan.

„Ég á nákomna sem hafa séð huldukonur koma úr klettunum. Þegar ég veiði finnst mér gaman að velta því fyrir mér hvort það sé verið að fylgjast með mér.“



Uppáhaldsveiðistaður Margrétar Kristmannsdóttur, framkvæmdastjóra Pfaff-Borgarljósa, er í Norðurá og kallast Breiðan.



BeoSound 9000 frá Bang & Olufsen.

Hönnun:

FYRIR EYRU OG AUGU

Manni finnst hljómflytningstækin frá Bang & Olufsen alltaf bera af – bæði hvað varðar hljómburð og útlit. Tækin eru eins og skúlptúrar og eru bæði fyrir eyru og augu. Þetta eru fallegir hlutir og er auðsýnt að um iðnhönnun í toppklassa er að ræða. Í versluninni Bang & Olufsen fengust þær upplýsingar að tækin eru smíðuð úr bestu fánlegu efnum.

BeoSound 9000 ku vera tækja-búnaður af fullkomnustu gerð. Í hljómtækjasamstæðunni er geislaspilari og útvarp auk þess sem hægt er að spila stafræna tónlist í gegnum BeoLink.

Boðið er upp á ýmsa uppsetningarmöguleika hvað þennan skúlptúr varðar. Hægt er að hengja tækið upp á vegg – annaðhvort lárétt eða lóðrétt – og setja tækið á gólfstand eða borðstand.



Söfnunarárátta:

ALÆTA HVAD BÆKUR ÁHRÆRIR

Guðrún Lárusdóttir, framkvæmdastjóri Stálskípa, safnar bókum. Bæði hefur hún erfð bækur og eins kaupir hún reglulega áhuga-verðar bækur, m.a. á bóka-mörkuðum. Hún tekur þó fram að hún hafi of lítinn tíma til að sökkva sér í bóka-lestur – önnur affreying truflar, auk þess sem hún vinnur mikið.

Guðrún segist vera alæta á bækur. „Af erlendum höfundum held ég upp á Karen Blixen og Knut Hamsun. Þeir íslensku höfundar sem ég held upp á eru Guðmundur Hagalín og Arnaldur Indriðason.

Það er ein bók sem ég kíkí oft í og heitir Book of

everyday wisdom, auk þess sem ég kíkí líka í aðra bók sem heitir Having our say. Báðar eru þær um Delany systur sem voru bandarískar blökkukonur. Önnur varð 106 ára. Þær

voru báðar vel menntaðar. Önnur var tannlæknir en hin háskólakennari. Faðir þeirra var fæddur í ánaud.

Í Book of everyday wisdom eru m.a. mataruppskriftir og uppskriftir af sápum. Annars er sagt frá lífi og starfi systranna á



Guðrún Lárusdóttir, framkvæmdastjóri Stálskípa, safnar bókum.

skemmtilegan hátt, svo og framförum á mörgum sviðum á síðustu öld.“ Nú er Guðrún að lesa Híbýli vindanna og Öxin og jörðin.

„Mér þykir gaman að lesa það sem mætti kalla atvinnu-

sögu Íslands og ævisögur sem lýsa þróun sem hefur átt sér stað á ótrúlega skömmum tíma, s.s. Sögu Tryggva Ófeigssonar og fleiri frumkvöðla sem sköpuðu velmegun sem við búum við í dag með áræði sínu og dugnaði.“

Bíllinn:

325 HESTAFLA VÉL

„Ég á Ford King Ranch pallbíl, árgerð 2005,“ segir Ævar Guðmundsson, framkvæmdastjóri Freyju. „Ég keypti bíllinn fyrir fjórum mánuðum en ég hef átt jeppa síðan 1987.“

Jeppinn er koparrauður og grár, fjórhjóladrífinn og með 325 hestafla dísilvél.

Aðspurður hvers vegna hann kjósi jeppa segir Ævar að það henti mjög vel þar sem hann er með hesta og þurfi

öflugan bíl til að draga hestakerruna og gott er að hafa pallinn undir reiðtygi og annað dót. „Ég gæti ekki verið jeppalaus.“

Ævar kaus leðurklædd sæti – ástæðan er að það er auðveldara að þrifa þau og þau henta betur vegna hestamennskunnar.

Ævar ferðast öðru hverju með pallhýsi innanlands og utan auk þess að fara á rjúpna- og gæsaskytteir.



„Ég gæti ekki verið jeppalaus.“ segir Ævar Guðmundsson.

Tískan fyrir karla:

TEINÓTT JAKKAFÖT

„Dökk jakkaföt eru ráðandi og ég vil líka nefna teinótt jakkaföt,“ segir Anna F. Gunnarsdóttir, hjá Önnu og útlitinu, þegar hún er spurð um hvað sé í tísku hjá körlum í viðskiptalífinu. „Það er toppurinn í Bretlandi að vera í teinóttum jakkafötum og íslenskir karlmenn eru farnir að tileinka sér breska ímynd.“

Þá segir Anna að buxur séu þrengri en áður. Hún bendir á að ekki sé sniðugt að jakkar séu með tveimur hnöppum þegar viðkomandi er kominn með ístru. Þegar svo er er betra að vera í jökkum með þremur eða fjórum hnöppum.

„Eina nýjungin – burtséð frá teinóttum jakkafötum - eru röndóttar skyrtur. Í Bretlandi er

vinsælt að kraginn sé hvítur en að afgangurinn af skyrtunni sé röndóttur. Rendurnar eru grófar og í sterkum litum.“

Hún segir að vinsælt sé að vera með röndótt bindi – með skárendum. Hún nefnir að bindishútar séu stórir eða svokallaður „tvöfaldur windsor“.

„Í dag er umfram allt að nota sér alla þá sterku og skemmtilegu liti sem eru í tísku í skyrtum og bindum. Passa þarf þó upp á að setja ekki saman tvö myndur, s.s. teinótt jakkaföt, röndóttu skyrtu og röndótt bindi.“

Litir skipta máli þegar

kemur að vinnufötum. „Brúnt tákna skoðanaleysi, blátt tákna heiðarleika, grátt tákna stöðugleika og svart tákna klassík. Svört jakkaföt benda til að viðkomandi taki enga áhættu.“



„Dökk jakkaföt eru ráðandi og ég vil líka nefna teinótt jakkaföt.“



Hönnun:

SJÖAN FIMMTUG!

Hálf öld er liðin síðan danski arkitektinn Arne Jacobsen hannaði stólinn „sjöuna“ sem er vinsæll á heimilum landsmanna í dag – enda um sígilda hönnun að ræða. Jacobsen hannaði ekki eingöngu húsgögn heldur hús, verksmíðuhús, vegg-lampa, hann var textílhönnuður. Á meðal stóla sem hann hannaði má nefna „maurinn“, „eggjó“ og „svaninn“. Þetta eru skemmtileg nöfn á stólum. Minna svolítið á ævintýri. Það má líka segja að hönnunin sé ævintýri líkust.

Hjá Ksenia Ólafsson í EPAL, þar sem „sjöan“ fæst, fengust þær upplýsingar að stólana, sem eru spónlagðir og með stálfætur, sé hægt að fá í ýmsum litum auk þess sem þeir fást úr hlyni, beyki, aski, kirsuberjavið og hnotu. Þeir sem eru hrifnir af mikilli litadýrð geta keypt stóla í mismunandi litum.



Hálf öld er liðin síðan danski arkitektinn Arne Jacobsen hannaði stólinn „sjöuna“

Seldi blóm og kristal á sunnudegi, — hlaut kæru fyrir

Gjafdrögnunargendum hefur lengi væð í augum fólk lengi opnunartími Blómaverslanir og seldu blóm og kristal á sunnudegi, — hlaut kæru fyrir

Skúli fram, að aðeins Skúli og Erla Vilhjálmisdóttir í Tékk-kristal tóku upp á því að selja blóm og kristal á sunnudegi og keppa þannig við blómaverslanir sem máttu hafa opið á sunnudögum og seldu ekki bara blóm, heldur gjafavörur líka. Á þessum tíma var opnunartími verslana háður leyfum borgarráðs. Skúli vildi fá úr því skorið hvort verslanir í höfuðborginni ættu að stíja við sama borð varðandi opnunartíma, eða hvort mismuna ætti mönnum eftir því hvort þeir seldu blóm líka.

Blómaverslanir sjálfráðar um opnunartíma. Hafa blómaverslanir rétt á að vera lengur opnar en aðrir verslanir þessari opnunartími skiptur upp í tugarni. Þegar tíð er yfir það hefur verið senn er á bóðstólum í þessum verslunum. Áð vísu eru

Frjáls verslun fyrir 25 árum

Blómaverslanir sjálfráðar um opnunartíma. Hafa blómaverslanir rétt á að vera lengur opnar en aðrir verslanir þessari opnunartími skiptur upp í tugarni. Þegar tíð er yfir það hefur verið senn er á bóðstólum í þessum verslunum. Áð vísu eru

Blómaverslanir sjálfráðar um opnunartíma.

Hafa blómaverslanir rétt á að vera lengur opnar en aðrir verslanir þessari opnunartími skiptur upp í tugarni. Þegar tíð er yfir það hefur verið senn er á bóðstólum í þessum verslunum. Áð vísu eru

Blómaverslanir sjálfráðar um opnunartíma. Hafa blómaverslanir rétt á að vera lengur opnar en aðrir verslanir þessari opnunartími skiptur upp í tugarni. Þegar tíð er yfir það hefur verið senn er á bóðstólum í þessum verslunum. Áð vísu eru

Blómaverslanir sjálfráðar um opnunartíma. Hafa blómaverslanir rétt á að vera lengur opnar en aðrir verslanir þessari opnunartími skiptur upp í tugarni. Þegar tíð er yfir það hefur verið senn er á bóðstólum í þessum verslunum. Áð vísu eru

Sælkeri mánaðarins:

SALTFISKUR Í SPARIFÖTUM

Katrín Pétursdóttir, framkvæmdastjóri Lýsis, segist ekki elda mikið, heldur sé það eiginmaðurinn, Jón Guðlaugsson, sem annast matargerð á heimilinu.

„Hins vegar hef ég stundum fengið góðar tillögur frá einkaþjálfara mínum, Guðbjörgu í Yndisauka. Hún er reyndar svo sniðug í þessu að hún hefur nú sett á laggirnar sælkeraverslun í lðu við Lækjargötu þar sem hún hjálpar fólki eins og mér sem er með minnimáttarkennd í eldhúsinu.

Eftirfarandi uppskrift er frá Yndisauka og er hreint frábær og öllum fær að framkvæma með frábærum árangri þannig að maður lítur út fyrir að hafa áralanga reynslu í matargerð.“

Saltfiskur í sparifötum:

600-700 g útvatnaður saltfiskur
100 g peppadew
100 g franskur geitaostur
100 g pistilhjórtu
1 stk. rauðlaukur, saxaður
1 stk. gul paprika, smátt skorin
4 hvítlauksrif, söxuð
2 stíklar ferskt rósmaín
2 dl gæða ólífuolífa
2 1/2 dl maukaðir tómatar
1 dl hvítvín
nýmalaður pipar

Fyllið peppadew með geitaostinum. Helmingurinn af olíunni er hitaður á pönnu og rauðlaukurinn og hvítlaukurinn er látinn gyllast í olíunni. Síðan er papriku og rósmaín bætt út á og látið malla aðeins. Þá er hvítvíninu hellt út á og látið sjóða aðeins niður. Loks er tómataukinu bætt við og látið malla í nokkrar mínútur við vægan hita. Afgangnum af olíunni er bætt út í og sósan sett til hliðar.

Saltfiskurinn er steiktur á roðliðinni í stutta stund og roðið brúnað.

Sósan er sett í botninn á eldföstu móti og saltfisknum raðað þar ofan á með roðliðina upp. Pistilhjórtum og peppadew er raðað með og piprað eftir smekk.

Eldfasta mótið er sett í 185 gráðu heita ófn í 10 mínútur eða þar til fiskurinn er tilbúinn.

Kartöflumús eða soðnar kartöflur eru góðar með réttinum.



Katrín Pétursdóttir, framkvæmdastjóri Lýsis, gefur góða uppskrift.



„Í mínum huga er Jökulsárlón fallegasti staður á Íslandi.“

Fallegasti staður á Íslandi:

JÖKULSÁRLÓN

„Í mínum huga er Jökulsárlón fallegasti staður á Íslandi.

Það er ekki spurning,“ segir Þórunn Reynisdóttir, framkvæmdastjóri AVIS. „Staðurinn hefur svo yfirmátturlega krafta. Það er ekki hægt að lýsa því með orðum. Það þarf að upplifa það á staðnum.“

Þórunn segist þurfa að komast að Jökulsárlóni um tvisvar sinnum á ári – henni þykir nauðsynlegt að komast þangað.

„Fegurðin er svo mikil og staðurinn er svo sérstakur. Maður upplifir náttúruna, kraftinn og aðdráttaraflíð. Allt spilar þetta saman. Umhverfið er svo breytilegt. Staðurinn hefur aldrei verið eins þegar ég hef komið þangað. Það er alltaf eitthvað sem hefur breyst.

Við Íslendingar erum því miður alltaf að leita langt yfir skammt því landið okkar Ísland hefur upp á svo margt



Þórunn Reynisdóttir, framkvæmdastjóri AVIS.

að bjóða að það er erfitt að velja. Því er að sjálfsögðu hreint frábært að keyra um landið og sjá breytileikann í landslaginu sem er aldrei eins eftir árstímum og sjá þessa víðáttu sem hér er.“

Svo mörg voru þau orð

„Hins vegar legg ég höfuðáherslu á að sala Símans verði jákvæð, ekki neikvæð.“

Halldór Ásgrímsson forsætisráðherra. Fréttablaðið 26. febrúar.

„Propaganda var ævintýri líkast. Í raun og veru vissum við ekkert hvað við vorum að gera.“

Sigurjón Sighvatsson kvikmyndaframleiðandi. Morgunblaðið 24. febrúar.

„Flugvélin hafði verið kölluð „þjóðarþotan“ og sem fjármálaráðherra hafði ég gert í henni fjárnám. Þá birtist óþekktur flugmaður og sagði: „Ég vil kaupa hana og ég ætla mér að skapa farsælt flugfélag.“

Ólafur Ragnar Grímsson, forseti Íslands. Úr ræðu við opnun nýrra höfuðstöðva Avion Group í Bretlandi. Morgunblaðið 3. mars.

Guðmundur Ásgeirsson

hjá Á. Guðmundsson

TEXTI: ÍSAK ÖRN SIGURÐSSON

MYND: GEIR ÓLAFSSON

Á Guðmundsson er tæplega 50 ára gamalt fjölskyldufyrirtæki, stofnað af föður mínum. Við erum framleiðslufyrirtæki, erum að framleiða skrifstofu-, stofnana- og skólahúsgögn. Aðalframleiðsluvörur fyrirtækisins eru skrifstofuhúsgögn, en framleiðsla skóla- og leikskólahúsgagna gegna einnig stóru hlutverki,“ segir Guðmundur Ásgeirsson sem er framkvæmdastjóri fyrirtækisins.

„Á. Guðmundsson framleiðir og selur eigin húsgögn og við erum með eina fjóra íslenska hönnuði í starfi hjá okkur. Ný lína í skrifstofuhúsgögnum okkar er kölluð Flex T. Sú lína er hönnuð af Guðrínu Margrétu Ólafsdótturog Oddgeiri Þórðarsyni húsgagnahönnuðum. Skrifstofuborðin í henni er mjög auðvelt að hækka um 8 sm með handhækkun og síðan erum við einnig með rafknúin borð.“

Hjá Á. Guðmundssyni er einnig unnið mikið í hönnun og framleiðslu stóla, bæði skrifstofustólum og gesta- og viðskiptamannastólum, með Pétri Lútherssyni húsgagnaarkitekt. „Einnig höfum við starfað með Sturlu Má Jónssyni húsgagnaarkitekt til fjölda ára en hann hefur hannað mikið af skóla- og leikskólahúsgögnum fyrir okkur. Mjög góður árangur hefur náðst með Mark skrifstofustólana. Þeir eru hannaðir af Pétri en allir nýhlutir koma erlendis frá. Mikil



„Ný lína í skrifstofuhúsgögnum okkar er kölluð Flex T. Sú lína er hönnuð af Guðrínu Margrétu Ólafsdótturog Oddgeiri Þórðarsyni húsgagnahönnuðum,“ segir Guðmundur Ásgeirsson, framkvæmdastjóri Á. Guðmundssonar.


áhersla er lögð á nýjungar í framleiðslu okkar, við erum að koma með nýjungar í skrifborðsstólum og einnig í nýju skrifstofuhúsgagnalínunni. Breytingar á þessum markaði hafa verið örar síðustu ár og mikilvægt að setja stöðugt nýjungar á markað. Aðaláherslurnar hafa verið á hreyfanleika húsgagnanna, sem er krafa nútímans.“

Framleiðsla Á. Guðmundssonar er nánast eingöngu fyrir íslenskan markað. „Við tókum þó þátt í alþjóðlegu húsgagnasýningunni Stockholm Furniture Fare í febrúar sl. Við erum enda langmest í samkeppni á Íslandi við skandinavísk fyrirtæki.“

Húsnæði Á. Guðmundssonar að Bæjarlind 8-10 er rúmlega 3.200 fermetrar, en er þó fyrir löngu fullnýtt. „Árið 1999 fluttum við hingað frá Skemmuvegi þar sem við vorum í tæplega 1.800 fermetra húsnæði en Á. Guð-

mundsson flutti í Kópavoginn 1962 og hefur verið innan þess bæjarfélags síðan.

Húsnæðið í Bæjarlind var hannað með það fyrir augum að þar yrði rekin húsgagnaframleiðsla og öll starfsemi fyrirtækisins, framleiðslan, reksturinn og skrifstofurnar. Hér vinna um 30 manns að jafnaði en við erum mikið fjölskyldufyrirtæki. Ásgeir Guðmundsson er stjórnarformaður, ég er framkvæmdastjóri, Sigmundur bróðir minn er framleiðslustjóri, mágur minn er afgreiðslu- og samsetningarstjóri og móðir mín er einnig hér í hlutastarfi í bókhaldinu. Það er alltaf mikilvægt að hafa gott starfsfólk og við búum við mjög góðan vélakost, keyptum mikið af nýjum vélum á síðasta ári.“

Guðmundur neitar því ekki að áhugamál hans tengist að miklu leyti vinnunni, en þar fyrir utan má segja að hann sé forfallinn golfari. „Ég stundaði íþróttir mikið á yngri árum, aðallega fótbolta, en spila núverandi eingöngu golf hjá Golfklúbbi Reykjavíkur. Ég spila mikið á sumrin en reyni oft að lengja tímabilið með því að fara í golfferðir erlendis á haustin, fór t.d. til Spánar síðasta haust sem var mjög skemmtilegt,“ segir Guðmundur. 

Nafn: Guðmundur Ásgeirsson.

Fæddur: 1958 í Reykjavík.

Flutti í Kópavoginn 6 ára og hefur verið búsettur þar síðan.

Móðurættin úr Borgarfirði og föðurættin úr Hafnarfirði.

Menntun: Próf í húsgagnasmíði úr Iðnskólanum í Reykjavík.

Fjölskylduhagir: Kvæntur Helgu Ólafsdóttur, starfsmanni Flugmálastjórnar.

Börn Guðmundar og Helgu: Ásgeir Haukur, stúdent, og Kristín Helga, sem er í grunnskóla.

„Námið hefur hjálpað mér að taka við nýju starfi sem starfsmanna- og fræðslustjóri á mestu umbreytingartímum í sögu Eimskipafélagsins.“

Ingunn Björk Vilhjálmisdóttir

starfsmannastjóri hjá Eimskip

TEXTI: ÍSAK ÖRN SIGURÐSSON

MYND: GEIR ÓLAFSSON

Ingunn Björk Vilhjálmisdóttir var nýverið ráðin starfsmannastjóri Eimskips og veitir starfsmannasviði forstöðu, en það svið ber ábyrgð á starfsmanna-, fræðslu og launamálum hjá Eimskip, auk skrifstofureksturs.

„Hlutverk Eimskips er að reka hagkvæma alhliða vöruflutningaþjónustu, sem sniðin er að þörfum viðskiptavina, einkum á heima-markaði félagsins, Norður-Atlantshafi. Eimskip er markaðsinnáð fyrirtæki sem byggir starf sitt á opnum samskiptum, upplýsingamiðlun og metnaði,“ segir Ingunn.

„Í júlí 2004 voru gerðar breytingar á skipulagi Eimskips. Markmiðin með breytingunum voru meðal annars að samþætta betur framleiðsluferfi samstæðunnar hér heima og erlendis til að efla þjónustuframboð, bæta þjónustuna við viðskiptavinum og auka hagkvæmni.

Ég hóf störf hjá Eimskip 1998. Þetta hefur verið mjög lærdómsríkur tími. Eimskip hefur ávallt lagt mikla áherslu á fræðslu og starfsþróun. Til þess að fyrirtæki geti áfram vaxið og haldið forystu sinni í síbreytilegu umhverfi er mikilvægt að starfsmenn fái tækifæri til að auka við þekkingu sína og færni.

Örar breytingar munu einkenna allan rekstur í framtíðinni og því er mikilvægt að halda fókus í starfsmannamálum. Við gáfum nýlega út fræðsludagskrá þar sem við leggjum áherslu á þrjú hluti: frumkvæði,

þekkingu og þjónustu. Síðustu mánuðir hafa verið mjög krefjandi. Við höfum fækkað um 160 stöðugildi og erum að innleiða nýtt upplýsingakerfi. Á tímum breytinga skiptir miklu máli að hlúa vel að starfsfólki.

Framtíðarsýn Eimskips er að vaxa á arðsaman hátt og vera leiðandi flutningafyrirtæki á Norður-Atlantshafi. Við höfum sett af stað fjölmörg verkefni sem stuðla að umtalsverðum breytingum. Ég lít björtum augum á framtíðina, fyrirtækið hefur aldrei verið jafn spennandi, fullt af tækifærum, bæði heima og erlendis.

Það er mikill drifkraftur í hópnum og það smitar út frá sér.“


Árið 1991 fór Ingunn Björk til Chile sem skiptinemi frá námi sínu í Fjölbraut í Breiðholti. „Fjölskyldan sem ég bjó hjá var alveg einstök, faðir minn var yfirhershöfðingi yfir sjóhernum í Norður-Chile og held ég enn miklu sambandi við þau.

Eftir stúdentinn lá leiðin í HÍ og lokaritgerðin mín þaðan fjallaði um starfsánægju. Árið 1998 gaf ég út bók um starfsánægju ásamt Jóhönnu Kristínu Gústavsdóttur. Ég

er að ljúka MBA-námi frá Háskólanum í Reykjavík. Námið hefur hjálpað mér að taka við nýju starfi sem starfsmanna- og fræðslustjóri á mestu umbreytingartímum í sögu Eimskipafélagsins.

Þetta ár hefur verið krefjandi, fjölbreytt og skemmtilegt. Dagskráin hefur verið ansi þétt hjá mér síðustu mánuði og tekur stundum á að samþætta vinnu, skóla og einkalíf. En ég tel að námið hafi hjálpað mér líka að slaka aðeins á þó undarlega megi virðast. Námið hjálpar manni að sjá heildarmyndina, forgangsraða

og tapa sér ekki í smáatriðum.“

Fjölskylda Ingunnar Bjarkar á jörð í Laugardalnum þar sem þau eyðum miklum tíma saman. „Á sumrin finnst mér frábært að geta farið beint úr vinnunni austur í bústað. Fjölskyldan og vinir er aðaláhugamál mitt, við ferðumst mikið en hluti af fjölskyldunni býr í Bandaríkjunum og Danmörku. Mér finnst frábært að fara í langar hestaferðir um hálendi Íslands, þar upplifir maður náttúru landsins á allt annan hátt,“ segir Ingunn Björk. 

Nafn: Ingunn Björk Vilhjálmisdóttir

Fædd: Í júlí 1973.

Á ættir að rekja til Suðurlands en alin upp í Neðra-Breiðholti.

Menntun: Stúdent frá FB.

BA í félags- og atvinnufélagsfræði frá Háskóla Íslands

Lokaritgerð: Starfsánægja.

Er að ljúka MBA-námi frá HÍ

Fjölskylduhagir: Gift Ólafi Erni Guðmundssyni flugmanni hjá Flugleiðum. Dóttir þeirra, Bryndís Ólafsdóttir, er 2½ árs.

Lilja Dóra Halldórsdóttir

í stjórn Samskipa

TEXTI: ÍSAK ÖRN SIGURÐSSON

MYND: GEIR ÓLAFSSON

Vöxtur Samskipa hf. er ævintýri líkastur og á nokkrum árum hefur félagið náð þeim áfanga að kallast alþjóðlegt flutningafyrirtæki. Það er að þakka öflugri stjórn og starfsfólki sem trúir því að allt sé hægt, sé viljinn fyrir hendi,“ segir Lilja Dóra Halldórsdóttir, sem nýverið settist í stjórn Samskipa.

„Stjórnarsetan í Samskipum hf. kom þannig til að haft var samband við mig og eftir stutta íhugun ákvað ég að slá til, enda verkefnið spennandi. Ég hlakka til að takast á við það og vonandi get ég lagt mitt á vogarskálarnar við frekari framþróun félagsins og þau ógrandi verkefni sem vinna þarf að.“

Eftir að Lilja Dóra útskrifaðist frá lagadeild HÍ fór hún að starfa sem lögræðingur Skeljungu. „Það var ágætur skóli atvinnulífsins, margs konar verkefni sem féllu til í stóru fyrirtæki og gott samstarfsfólk.

Árið 1998 flutti ég og fjölskylda mín til Belgíu vegna starfa Jónasar, mannsins míns, fyrir Eftirlitsstofnun EFTA. Upphaflega átti þetta að vera 2-3 ára dvöl, en okkur leið mjög vel úti og árin urðu sex áður en við vissum af. Ég var svo heppin að fá að starfa að ýmsum verkefnum í Eftirlitsstofnuninni sem sérfræðingur frá Íslandi, en stærstu verkefni voru á sviði opinberra útboða og landamæraeftirlitsstöðva fyrir fisk. Þá fór ég í tveggja ára MBA-nám við Vlerick skólann í Leuven, sem var gríðarlega skemmtilegt og kynntist ég þar fólki víðs vegar að úr heiminum. Samfélag Íslendinga í Belgíu er einstakt, þarna búa um 300 manns, flestir þekkjast og margir hittast reglulega, í og utan vinnu.“

Lilja Dóra kom aftur heim til Íslands fyrir rúmu ári og hóf störf í Háskólanum í



Nafn: Lilja Dóra Halldórsdóttir.

Fædd og uppalin: í Vestmannaeyjum.

Foreldrar: Halldór Guðbjarnason, forstjóri VISA, og Steinunn Brynjúlfssdóttir, meinataeknir.

Menntun: Stúdent frá MR og kandídatpróf frá lagadeild HÍ. MBA frá Vlerick í Belgíu.


Fjölskylduhagir: Gift Jónasi Fr. Jónssyni, lögmanni og MBA, framkvæmdastjóra Eftirlitsstofnunar EFTA (ESA).

Börn Lilju Dóru og Jónasar: Steinunn Dóra 14 ára og Jónas Rafnar 7 ára.

„Vöxtur Samskipa hf. er ævintýri líkastur og á nokkrum árum hefur félagið náð þeim áfanga að kallast alþjóðlegt flutningafyrirtæki. Það er að þakka öflugri stjórn og starfsfólki sem trúir því að allt sé hægt, sé viljinn fyrir hendi,“ segir Lilja Dóra Halldórsdóttir.

Reykjavík. „Þar gegni ég stöðu aðjunktis. Ég kenni í ýmsum námskeiðum í BS-náminu og í stjórnendaskóla HR, flestum tengdum stjórnun og stefnumótun fyrirtækja. Tíminn í HR hefur verið einstaklega lærdómsríkur og gefandi, bæði samstarfsfólk og nemendur starfa hér af miklum krafti og metnaði sem smitar út frá sér. Mér finnst mikils virði hvað nemendur og kennarar eiga opin og góð samskipti, ólíkt því sem ég kynntist í námi mínu í lagadeild HÍ á sínum tíma, þar sem próffessorar voru ósnertanlegir og kærðu sig jafnvel ekki um spurningar í tímum. Það eru auðvitað forréttindi að vakna á hverjum morgni og hlakka til að fara í vinnuna, finna

að maður hefur einhverju að miðla en ekki síst að fá tækifæri til að vinna með frábæru fólki og læra eitthvað nýtt sjálfur.“

Áhugamálin eru og hafa alltaf verið mörg hjá Lilju Dóru. „Ég reyni að komast nokkuð reglulega út í náttúruna, á skíði, í bakpokakerðalag eða jeppaferð. Þá á fjölskyldan tvo hunda sem eru miklir gleðigjafar. Fjölskyldan er annars stærsta áhugamálið en það tók sinn tíma að koma henni allri aftur heim á frón, börnin komu í haust, hundarnir komu svo fyrir jól og um þessar mundir er Jónas að klára störf sín hjá ESA. Þar með er kominn punktur aftan við Belgíuævintýri fjölskyldunnar – í bili,“ segir Lilja Dóra. 

menswear | sportswear | accessories



fierra
GARDURINN

-klæðir þig vel

KINGIAN · SMÁRAUNÐ

strellson