

FRJÁLS VERSLUN

KJARNNA KONAN SVAFA

SVAFA GRÖNFELDT er aðstoðarforstjóri Actavis Group, hún er að senda frá sér bók í Bandaríkjunum og hún er lektor við Háskóla Íslands.



**Verra veður,
betri þjónusta.**



NEW YORK DUBLIN BERLIN VIENNA ZURICH MOSCOW WARSAW MADRID STOCKHOLM OSLO HELSINKI PARIS LONDON AMSTERDAM COPENHAGEN ED NEURGH REYKJAVIK

SAND

W O M A N

KRINGLUNNI 553 4141

PHOTOGRAPH BY J. J. JENSEN



SKRIFSTOFAN Í VASANUM



BlackBerry

Sérfrétt, þekkt og ósvikandi
stærðlegu færni til að vita en með
gögu með þess til vinnu lausna.
Takki þér stöð og þæglegt
lyklaborð og stóra skjá.

Windows Mobile

Micro oft stíll
sem gerir þér
lífi að vinnu með
skrápönt o. fl.
Microsoft unntverk.



Apple iPhone

Hugbúnaður sem veitir
afþing af skrápönt,
áspök o. fl. Opnar
er fangi að hafa í
sökkun af vinnu
gerðum GSM síma.

The BlackBerry logo, the Windows Mobile logo, the Apple iPhone logo and the Microsoft logo are trademarks of their respective owners. All rights reserved.

„Ég ferðast mikið og þarf að vera
í góðu sambandi hvar sem ég er“

Kristín Pétursdóttir, framkvæmdastjóri hjá KB

[Redacted text block]



18 – Forsíðugrein:

ÞVAFA Í ACTAVIS

44 – Samningamaðurinn:

Ólafur Jóhann Ólafsson



56 – Skarphéðinn Berg:

SITUR Í MÖRGUM STJÓRNUM

6 – Leiðari:

Þjarmað að Hannesi

- 6** **Leiðari:** Þjarmað að Hannesi Smárasyni.
- 8** **Kynning:** Focal Consulting.
- 10** **Fréttir:**
- 18** **Forsíðugrein:** Svafa Grönfelt, aðstoðarforstjóri Actavis Group, í ítarlegu viðtali um nýja starfið hjá Actavis Group, bókina sem út er að koma eftir hana í Bandaríkjunum og kennsluna við Háskóla Íslands.
- 28** **Frjáls verslun:** Viðurkenning jafnréttisráðs.
- 29** **Stjórnun:** „Tíu leiðir“ fyrir konur til að komast í stjórnunarstörf.
- 30** **Dagbókin:** Helstu viðskiptafréttirnar.
- 34** **Dagbókin:** Kaupin á Sterling.
- 40** **Fjárfesting:** Svava í Sautján kaupir Bolla út.

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 9.300 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:

Sjöfn Sigurgeirsdóttir



LJÓSMYNDARI:

Geir Ólafsson



ÚTLITSHÖNNUN:

Magnús Valur Pálsson

ISSN 1017-3544



30 – Bókamarkaðurinn:

Hvaða bækur verða söluhæstar um jólin?



61 – Aukablað Frjálsrar verslunar:

Spænskir dagar

- 42 Bókamarkaðurinn:**
Hvaða bækur verða söluhæstar um jólin?
- 44 Nærmynd:**
Ólafur Jóhann Ólafsson er stöðugt við samningaborðið.
- 50 Hótelrekstur:**
Ólafur Torfason stækkar Grand Hótel Reykjavík svo um munar.
- 52 Kynning:**
K. Karlsson.

- 54 Markaðsmál:**
Hvernig á að kanna vörumerki?
- 56 Stjórnarseta:**
Skarphéðinn Berg Steinarsson situr í mörgum stjórnnum.
- 58 Lundúnapistill Sigrúnar:**
Hendrikka Waage.
- 61 Aukablað:**
Spænskir dagar Frjálsrar verslunar

- 74 Kvikmyndir**
Nicolas Cage spáir í veður.
- 76 Úr einu í annað:**
- 80 Fólk**



KAUP FL GROUP Á STERLING:

Þjarmað að Hannesi Smárasyni

Pálmi Haraldsson hefur fjárfest svo náíð með Jóni Ásgeiri undanfarin ár að honum hefur verið líkt við skuggann af Jóni Ásgeiri. Það ætti því ekki að koma á óvart að mörgum finnist „nálægðin mikil“ þegar Sterling er keypt af Pálma.

ÞAÐ HEFUR VERIÐ þjarmað hressilega að Hannesi Smárasyni, forstjóra FL Group, fyrir að kaupa danska flugfélagið Sterling fyrir 15 milljarða króna af góðum vini Jóns Ásgeirs Jóhannessonar, Pálma Haraldssyni, sem er annar tveggja eigenda Fons sem átti Sterling. Þótti mörgum sem Hannes hefði lent á hálfgerðum „tætara“ þegar hann svaraði fyrir kaupin í Kastljósi og fannst ýmsum sem hann hefði þar átt undir högg að sækja. Baugur Group er stór hluthafi í FL Group, Jón Ásgeir situr í stjórn félagsins og formaður stjórnar kemur frá Baugi, Skarphéðinn Berg Steinarsson. Ofan á allt þetta bætist að Pálmi Haraldsson er annar tveggja eigenda Iceland Express flugfélagsins sem Icelandair hefur skilgreint sem höfuðóvin sinn í áætlunarflugi til og frá Íslandi. Spurt hefur verið: Kaupir maður danskt félag á uppsprengdu verði af helsta keppinaut sínum hér á landi? Pálmi er að vísu búinn að setja Iceland Express í sölu.

ÞÁ HAFNA FRÉTTAMENN saumað að Hannesi vegna kaupverðsins og eðlilega spurt hvort 15 milljarðar séu ekki alltof hátt verð fyrir Sterling sem á sér langa tapsögu og hvað þá þegar það yfirtók annað félag, Maersk Air, sl. haust sem hefur tapað enn meira fé á árinu. Er galdrar í spilinu? Getur allt þetta tap orðið að hagnaði með töfrasprota? Tap Maersk verður yfir 2 milljarðar króna á þessu ári. Sterling tapaði 460 milljónum króna á fyrsta fjórðungi þessa árs. Það var samt ögn skárna en tapið á fyrsta fjórðungi í fyrra þegar tapið var 600 milljónir króna.

KAUP FL GROUP á Sterling eru skilyrt í bak og fyrir. Þau miðast fyrst og fremst við að hagnaður fyrir fjármagnskostnað, afskriftir og skatta, (EBITDA), nemi um 3,4 milljörðum króna árið 2006. Náist þetta markmið ekki getur kaupverðið lækkað um allt að 5 milljörðum króna en það getur að sama skapi hækkað um sömu fjárhæð verði EBITDAN hærri. Skilyrðin eru fleiri.

EN ER HANNES SMÁRASON, helsti eigandi FL Group, svona „rosalega vitlaus“ að kaupa „vonlaust Sterling“ á uppsprengdu verði? Er Jón Ásgeir Jóhann-

esson, forstjóri Baugs Group, og Skarphéðinn Berg Steinarsson, stjórnarformaður FL Group, sem og öll stjórn FL Group, svona galin að kaupa flugfélag á 15 milljarða, greiða 11 milljarða út í beinhörðum peningum, ef það er einskis virði? Hafa þeir sýnt það til þessa að vera svona grunnhyggjur? Nei, að vísu ekki. En það er ekki þar með sagt að þeir séu ekki að reikna eitthvað vitlaust núna. Litlu hluthafarnir í Flugleiðum hafa áhyggjur af því að kaupin fáist ekki staðist. En séu áhyggjurnar að buga þá geta þeir þá bara ekki selt sinn hlut í snatri? Þeir eru hvort sem er farþegar í aftursætinu hjá Hannesi.

ÉG ER EKKI undrandi á því þótt margir fitji upp á trýnið og finnist það ótrúverðugt að FL Group með viðskiptafélagana Hannes Smárasyn og Jón Ásgeir Jóhannesson saman um borð kaupir flugfélag af Pálma Haraldssyni sem hefur fjárfest svo náíð með Jóni Ásgeiri undanfarin ár að haft hefur verið á orði að Pálmi sé eins og skugginn af Jóni Ásgeiri. En á að banna þeim að eiga Sterling-viðskiptin vegna vinskaparins? Varla.

ÞÓTT KAUPIN Á STERLING hafi á sér blæ ótrúverðugleika - og ýmsum kunni að finnast þau á gráu svæði - þá er það ótvíræð traustyfirlýsing við Hannes Smárasyn og FL Group að Kaupþing banki og Landsbankinn hafa ákveðið að kaupa hlutafé fyrir samtals 8 milljarða í fyrirhuguðu 44 milljarða króna hlutafjárútbóði FL Group og séu reiðubúin að sölutryggja til viðbótar 5 milljarða sem stefnt er að því að afla. Þá hafa lykilstarfsmenn bókað sig fyrir 3 milljörðum í útböðinu og stærstu hluthafarnir fyrir 28 milljörðum. Þá hefur Kaupþing banki komið að fjármögnun stórfelldra flugvélakaupa FL Group að undanfögnu. Segir það ekki eitthvað? Loks sagði Greiningadeild Íslandsbanka í Morgunkorni Íslandsbanka um kaupin á Sterling að þau „teljist hagfelld“ gangi áætlanir eftir.

BURTSÉÐ FRÁ ÞVÍ hvort kaupin á Sterling reynist hagkvæm þegar allt kemur til alls þá ætti það ekki að koma stærstu eigendum FL Group á óvart að mörgum finnist nálægðin mikil þegar keypt er af Pálma Haraldssyni, einum nánasta félagi Jóns Ásgeirs Jóhannessonar í fjárfestingum, og höfuðóvini Icelandair til þessa í flugi til og frá Íslandi.

Jón G. Hauksson



Heildarlausnir fyrir fundarherbergi

BETRI HLJÓÐ- OG MYNDLAUSNIR

Veldu traustan samstarfsaðila og faglega ráðgjöf sérfræðinga

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



Hversu stórt er „svartholið“ í þínu fyrirtæki?

Parfaggreining og ráðgjöf í gæða-, skjala- og mannauðsstjórnun

FOCAL Consulting er hluti FOCAL Software & Consulting, sem hefur sérhæft sig í gerð og innleiðingu hópvinnulausna fyrir kröfuhörð fyrirtæki og stofnanir sem líta til alþjóðlegra staðla og viðurkenndra aðferða í stjórnun. Fyrirtækið er einnig þekkt undir nafninu Hópvinnukerfi ehf.

Breyttar áherslur Fyrirtækið, sem er tíu ára um næstu áramót, starfaði lengi við hugbúndaðarlausnir í Lotus Notes, sem voru fyrst og fremst tengdar gæða-, starfsmanna-, skjala- og markaðsstjórnun. Á þessu ári var sú breyting gerð að stofnað var ráðgjafarsvið, sem sérhæfir sig í faglegri ráðgjöf á ofanefndum sviðum og lausnum fyrir Microsoft umhverfið var bætt við lausnamengið.

Forstöðumaður FOCAL Consulting er Svala Rún Sigurðardóttir, en hún er með BA gráðu í iðnaðarhagfræði og MS gráðu í vinnusálfræði.

Hugbúnaðarkerfin einn þáttur innleiðingar „FOCAL Consulting er tilkomið vegna þarfa viðskiptavina okkar, sem eru að taka upp mannauðsstjórnun, gæða- eða skjalastjórnun og þurfa að fá faglega ráðgjöf í aðferðafræðinni auk aðstoðar við innleiðingu upplýsingakerfa. Mjög oft ganga slík verkefni út á að tengja saman skjalastjórnun og gæðastjórnun. Það hefur verið vöntun á slíkri aðstoð og því miður er oft verið að selja/kaupa hugbúnaðarkerfi án samhliða innleiðingar á þeirri aðferðafræði sem kerfið byggir á, án verklagsreglna um notkun og án nægjanlegrar þjálfunar á viðkomandi kerfi. Við undirbúum og aðstoðum við innleiðingu, setjum verklagsreglur og fylgjum eftir gangsetningu og notkun kerfanna. Það eru sex starfsmenn sem starfa að ráðgjöf í gæða- og skjalastjórn auk tæknilegra ráðgjafa og hugbúnaðarráðgjafa. Í hvaða tækniumhverfi viðkomandi fyrirtæki starfar skiptir því ekki máli í innleiðingarferlinu.“

FOCAL gæðakerfi útbreidd FOCAL Software & Consulting er með stóran hluta af innlendum markaði í hugbúnaðarlausnum fyrir gæðastjórnun. Ástæðuna fyrir velgengninni segir Svala Rún einfaldlega vera að fyrirtækið veiti heildarlaun í rafrænni stjórnun ferla ásamt



Svala Rún Sigurðardóttir, forstöðumaður FOCAL Consulting.



Erla Konný Óskarsdóttir og Guðrún Reynisdóttir.



Einar Áskelsson.



Erlingur Snær Erlingsson.

Því að nálgast verkefnið út frá viðurkenndri aðferðafræði: „Þessar lausnir henta jafnt opinberum stofnunum, sveitarfélögum og einka-fyrirtækjum.“

Heildarlausn - ný nálgun „Til að tryggja að allir þættir innleiðingar gangi upp þarf að skoða heildarmyndina. Þegar fyrirtæki eða stofnun leitar til okkar um lausnir þá leggjum við mikla áherslu á undirbúninginn sem tryggja á góðan árangur þegar fram í sækir. Hluti af undirbúningnum er að tryggja sterka og skýra verkefnastjórn. Sé verkefnið ekki nálgast á þann hátt, er hætt við að illa fari. Eins leggjum við ríka áherslu á eftirfylgni, sem er ekki síður mikilvæg. Séu þessir tveir þættir, undirbúningur og eftirfylgni, unnir af metnaði og eftir ítrustu kröfum þá lætur árangurinn ekki á sér standa.“

Auknar vinsældir ISO 9001 Svala Rún segir kröfurnar um gæðastjórnun sífellt að aukast: „Við erum að sjá gífurlega aukningu í að fyrirtæki og stofnanir taki upp ISO 9001, sem er alþjóðlegur staðall fyrir gæðastjórnun. Hefur orðið stökkbreyting á síðasta ári í þeim efnum, enda tvímælalaust mikill hagur fyrir fyrirtæki að vera með slíka gæðastjórnun í öllum viðskiptum og þá ekki síst í alþjóðlegum viðskiptum. Eitt sem ég legg ríka áherslu á þegar fyrirtæki er að taka upp gæðastjórnun, er að það taki einnig upp skjalastjórn og öfugt. Þetta tvennt er að okkar mati óaðskiljanlegt.“

Týnd skjöl og glötuð tækifæri „Fyrirtæki vanmeta oft gildi skjala sinna, en týnd skjöl eru glötuð tækifæri. Við erum að sjá fyrirtæki með eins konar „svarthol“, þar sem skjölin flæða inn og verða aldrei kölluð fram aftur. Þau eru einhverstaðar í bökkum á skrifborðinu, á pappír, persónulegum tölvudrifum eða í tölvupósti. Sem dæmi má nefna að ábendingar frá viðskiptavinum hverfa oft í „svarthol“, og nýtast þess vegna ekki fyrirtækjum til að bæta sig. Við hjá FOCAL Consulting förum inn í „svartholin“ og greinum skjölin. Greiningin er síðan notuð til að bæta gæðafærla og skjalastjórn og ná þannig betri tökum á innri stjórnun fyrirtækjanna.“

Svala Rún leggur áherslu á styrk FOCAL Software & Consulting: „Yfirleitt eru fyrirtæki á okkar sviði annaðhvort með hugbúnað eða ráðgjöf. Sérstada okkar og styrkur er að við bjóðum upp á heildarlausnir, með tengingu á milli faglegrar ráðgjafar og hugbúnaðarkerfa.“

Ráðgjafar FOCAL Consulting búa yfir viðamikilli menntun og reynslu á sínu sviði. Lögð er áhersla á að veita fyrirtækjum persónulega ráðgjöf þar sem megináhersla er lögð á skuldbindingu stjórnanda til verkefnisins, góðan undirbúning, skipulagða framkvæmd og faglega eftirfylgni.



FOCAL
CONSULTING

Hlíðasmára 14 • 201 Kópavogur
Sími: 540 0900 • Netsíða: www.focal.is
Fyrirspurnir: consulting@focal.is



Ólafur Ragnar Grímsson, forseti Íslands, afhenti Svanhildi Konráðsdóttur, forstöðumanni menningar- og ferðamálasviðs Reykjavíkurborgar, verðlaunagrip sem hún fékk sem Markaðsmaður ársins 2005. „Mikill markaðsmaður og stjórnandi sem sýnir frumkvæði,“ segir ÍMARK.


Svanhildur er markaðsmaður ársins

ÍMARK útnefndi á dögunum Svanhildi Konráðsdóttir, sem stýrir menningar- og ferðamálasviði Reykjavíkurborgar, markaðsmann ársins. „Mikil markaðsmanneskja og öflugur stjórnandi sem sýnir frumkvæði,“ sagði Ingólfur Guðmundsson hjá Landsbanka, formaður fulltrúaráðs ÍMARK þegar hann kynnti niðurstöður dómnefndar, sem skipuð var ellefu stjórnendum úr ýmsum geirum atvinnulífsins.

Svanhildur Konráðsdóttir, sem starfaði við fjölmiðla um árabíl, hefur frá 1998 unnið að markaðs- og

menningarmálum á vegum Reykjavíkurborgar. Árið 2002 stýrði hún stofnun Höfuðborgarstofu og tók hún við starfi sviðsstjóra menningar- og ferðamála hjá borginni í byrjun árs. Undir það svið heyra menningarstofnanir borgarinnar og tengsl við þá aðila sem starfa á því sviði í samvinnu við borgina. Þar má nefna að Svanhildur situr í stjórn Austurhafnar, sem reisir tónlistar- og ráðstefnuhúsið við Reykjavíkurhöfn. Verður helsta verkefni Svanhildar og hennar fólks næstu árin raunar að kynna þau fjölmörgu tækifæri sem

húsið góða skapar fyrir menningarlífið í landinu.

Ingólfur Guðmundsson sagði að vissulega væri nokkuð óvenjulegt að setja menningar- og ferðamál undir einn hatt, eins og ÍMARK hefði gert. Með þessu fyrirkomulagi nýttust styrkleikar Svanhildar sín vel, sem væru brennandi áhugi á menningarmálum og rík markaðshugsun. „Óhætt er að fullyrða að vel hafi tekist til á undanförmum árum við að markaðssetja Reykjavík sem spennandi menningarmörk - og möguleikarnir framundan eru spennandi.“ 



Vetraropnun 11-18 alla daga

RESTAURANT
Jómfrúin
— DANISH —
OPEN SANDWICHES
Lækjargötu 4 sími: 55 10 100 fax: 55 100 35



Fundir - Möttökur - Veisluþjónusta

Fujitsu Siemens tölvur hækka flugið í Evrópu



Fujitsu Siemens tölvur eru á sigurför um Evrópu.

Á fyrsta ársfjórðungi 2005 varð 73% söluaukning á Fujitsu Siemens fartölvum og 24% á borðtölvum.

77% söluaukning í Danmörku

Samkvæmt frétt Politiken varð 77% söluaukning á Fujitsu Siemens fartölvum á síðasta ári.

Fujitsu Siemens tölvur eru einu tölvurnar á Íslandi sem bera umhverfismerkið Svaninn, sem er umhverfismerki Norðurlandanna.



Taktu flugið með afburðatölvum frá Fujitsu Siemens.

SAMSTARFSÁÐILAR:

Parisinn - Heilarmóla - Parisinn - Akureyri - www.parisinn.is
Tölvuþjónusta Vesturlands - Borgunars - hvaldalsmott.is
Héðinnur - Isaförður - www.isinnur.com
EyjaTölvur - Vastinnannaeyjum - www.eyjatolvur.com
Tölvuþjónusta Vests - Keflavík - hvaldalsmott.is / Tækja- og tölvubóts - Ólafvök
Markólfson - Höfn / Hornaförð - www.markolfson.is

Tækniival

SKEFLING 17
SÍMI - 950 4000
www.taekniival.is

ÍMARKfólk og forseti Íslands með fulltrúum Símans, CCP og Stöðvar 2, en þau voru tilefnd sem markaðsfyrirtæki ársins.



SÍMINN:

Markaðsfyrirtæki ársins

Síminn er markaðsfyrirtæki ársins 2005. Þetta var tilkynnt á verðlaunahátíð ÍMARK á dögunum, en auk Símans voru Stöð 2 og CCP tilnefnd. „Alveg er sama hvert litið er, Síminn er alls staðar í sókn,“ sagði Elísabet Sveinsdóttir þegar hún kynnti niðurstöður sem byggðust á tilnefningum félagsmanna ÍMARK.

Síminn hefur, að því er fram kom við afhendingu markaðsverðlaun-

anna, verið að ná góðum árangri í markaðsmálum. Viðskiptin hafa aukist, ímyndin hefur styrkst, auglýsingar vekja æ meiri eftirtekt og sömuleiðis hefur fyrirtækið verið að skila góðum árangri. „Það hefur ekki verið lognmolla í kringum Símann.“

Í umsögn um hin fyrirtækin sem tilnefnd voru sagði að Stöð 2 hefði náð góðum árangri með því að stokka spil sín og skerpa áherslur. Meiri peningum hefði verið varið í mark-

aðsstarf og áhersla lögð á lykilkætti svo sem Stjórnleit. Um CCP sagði að fyrirtækið hefði náð góðum árangri í framleiðslu og sölu tölvuleiks sem byggist á fjöldabáttöku. Sala hefði gengið hægt fyrsta kastíð en með efldu markaðsstarfi hefði hún stóruaukist. Væri nú stefnt á 63% fjölgun áskrifenda og aukinni veltu frá sl. ári. Því væri árangur CCP gott dæmi um bjartsýni og dugnað sem gjarnan fleytti Íslendingum langt.



Síminn í sókn. Orri Hauksson tekur við viðurköningunni sem Síminn fékk sem markaðsfyrirtæki ársins. Orri stýrir þróunarsviði fyrirtækisins.



Ahliða lausnir fyrir geymslurými af öllum stærðum



LEIÐRÉTTING:

Velta Keflavíkurverktaka yfir 2,5 milljarðar

Alvarleg mistök urðu í bókinni 300 stærstu þegar sagt var að velta Keflavíkurverktaka hefði verið 545 milljónir króna á síðasta ári. Hið rétta er að veltan nam 2.545 milljónum króna en var 2.146 milljónir árið áður. Þetta er aukning upp á tæp 19%.


Um innsláttarvillu var að ræða hjá okkur þar sem töluna 2 vantaði en hún þýddi óvart 2 milljarða í þessu tilviki. Frjáls verslun biðst afsökunar á þessum leiðu mistökum.

Verkefnastaðan er góð hjá Keflavíkurverktökum og er félagið að flytja skrifstofur sínar þessa dagana úr Hlíðarsmára 15 í Kópavogi að Lyngási 11 í Garðabænum.

„Helstu verkefni okkar eru 30 íbúða fjölbýlishús í Norðlingaholti; endurnýjun á fjölbýlishúsi á Keflavíkurvelli; bygging tveggja fjölbýlishúsa á Norðurbakka í Hafnarfirði; 50 metra innisundlaug í Reykjanesbæ; bygging 70 íbúða fyrir aldraða við Sléttuveg í



Kári Arngrímsson, forstjóri Keflavíkurverktaka. Fyrirtækið er þessa dagana að flytja skrifstofur sínar að Lyngási 11 í Garðabæ.

Reykjavík; ný Bónusverslun í Hafnarfirði; skoldpælustöð í Hafnarfirði; viðbygging við björgunarmiðstöð í Skógarhlíð og bygging tengivirkis við Kárahnúkavirkjun. Þá vorum við að ljúka við byggingu á húðlækningastöð við Blá lónið ásamt framleiðsluhúsi þar. Loks vorum að skila af okkur stækkun hjúkrunarheimilis að Droplaugastöðum í Reykjavík, “ segir Kári Arngrímsson, forstjóri Keflavíkurverktaka. 

Í EINUM PAKKA!



TEXTI OG MYNDIR:
SIGRÚN DAVÍÐSDÓTTIR

**Magnús Magnússon og
Dagmar Þorsteinsdóttir
hafa opnað verslun
með íslenskri hönnun
í Knightsbridge.**



ÍSLENSK VERSLUN Í KNIGHTSBRIDGE

Knightsbridge er þekkt fyrir munaðarverslanir eins og Harrods og Harvey Nichols. Þar hefur núna verið opnað íslensk verslun með íslenskri hönnun.

Eftir að hafa unnið með íslensk húsgögn og hönnuðum um árabíl er ég sannfærð um að íslensk hönnun á ekki síðri möguleika erlendis en til dæmis dönsk hönnun,“

segir Dagmar Þorsteinsdóttir sem opnaði nýlega verslun með íslenskri hönnun ásamt manni sínum Magnúsi Magnússyni. Á boðstólum eru íslensk húsgögn, skartgripir, ljósmyndir og gjafavara. Staðsetningin vekur athygli því Knightsbridge er þekkt fyrir munaðarverslanir eins og Harrods og Harvey Nichols og allt í kring eru verslanir með þekkt vörumerki.

Dagmar vann um árabíl hjá Sólóhúsgögnum og segist hafa kynnst því vel hversu erfitt er að koma íslenskri hönnun á framfæri. „Það er gríðarlega erfitt að komast inn í viðurkenndar verslanir og ekki á færi nema risafyrirtækja með tryggja framleiðslu. Maður er beðinn um framleiðsluáætlanir næstu þrjú árin - en íslenskir framleiðendur geta sjaldnast starfað þannig því markaðurinn heima er of líftill.“ Dagmar segir íslenska hönnun vekja áhuga en það fæli erlenda kaupendur þegar vörurnar séu aðeins seldar á Íslandi. „Með því að vera hér á góðum stað í þekktu hverfi þar sem fólk kemur alls staðar að álfutum við okkur hafa betra tækifæri til að vekja athygli.“

Magnús, sem er enskur í móðurætt og þekkir því vel til í Englandi, segir að staðsetningin skipti einnig máli til að koma því

til skila að hér sé á ferðinni óvenjuleg og sérstök vara sem sé eðlilega dýr því hún sé að miklu leyti sérframleidd. „Við getum ekki keppt við kínverskt verð. Við keppum á öðrum grundvelli en verði,“ bendir hann á.

Markaðssetning er viðamikil á stórum markaði eins og í London. Þau Dagmar og Magnús segjast hafa kynnt sér aðstæður vel og lengi áður en þau opnuðu og segjast búast við að það taki 1 til 2 ár að hasla sér völl. Þau vinna með almannatengslafyrirtæki sem gefur ráð um allt sem snertir kynningu.

Hluti af markaðsáætluninni er að kynna íslenska hönnun fyrir arkitektum sem geta þá mælt með húsgögnum og öðru við sína viðskiptavini. „Styrkur okkar liggur í að við getum komið til móts við viðskiptavini um hvers kyns sérþarfir hvað varðar húsgögn, bæði um stærðir og efni því allt er smíðað eftir pöntun,“ segir Dagmar.

Hugmyndin er einnig að vera með sýningar. Um þessar mundir er þarna sýning á verkum íslenskra auglýsingastofa, unnum út frá þemanu „þögnin rofin“.

Design Centre Knightsbridge, 4 William Street, London SW1X 9HL; +44 (0) 20 7245 6222; www.designck.co.uk; dagmar@designck.co.uk. 



**Dagmar Þorsteinsdóttir og Magnús
Magnússon fyrir utan verslunina.**



[Redacted text block consisting of multiple lines of blacked-out content]





KVENNAFRÍDAGURINN 30 ÁRA

Yfir 50 þúsund manns mættu í miðbæinn á fjölmennasta baráttufund sem haldinn hefur verið hér á landi þegar Kvinnafrídagurinn var endurvakinn hinn 24. október sl.

Yfir 50 þúsund manns mættu á fjölmennasta baráttufund sem haldinn hefur verið hér á landi þegar haldið var upp á 30 ára afmæli Kvinnafrídagsins 24. október sl. Fyrir 30 árum var baráttusöngurinn „Áfram stelpur“. Núna var yfirskrift göngunnar „Konur, höfum hátt“. Kvinnafrídagurinn fyrir 30 árum var haldinn í tilefni af kvennaári Sameinuðu þjóðanna og var baráttufundurinn haldinn á Lækjartorgi en að þessu sinni var útifundurinn við Ingólfstorg og komust augljóslega færri þar að en vildu. Meginkrafan var, eins og fyrir 30 árum, að eyða öllu launamisrétti á milli kynjanna. [T](#)

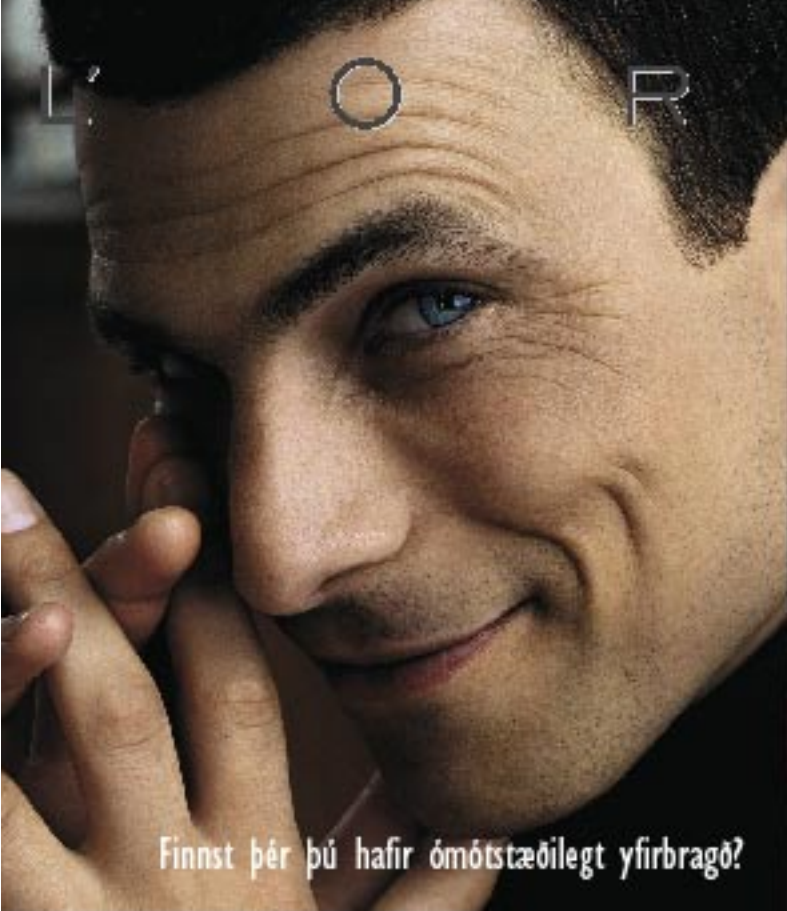


Yfirskrift göngunnar að þessu sinni var: „Konur, höfum hátt.“

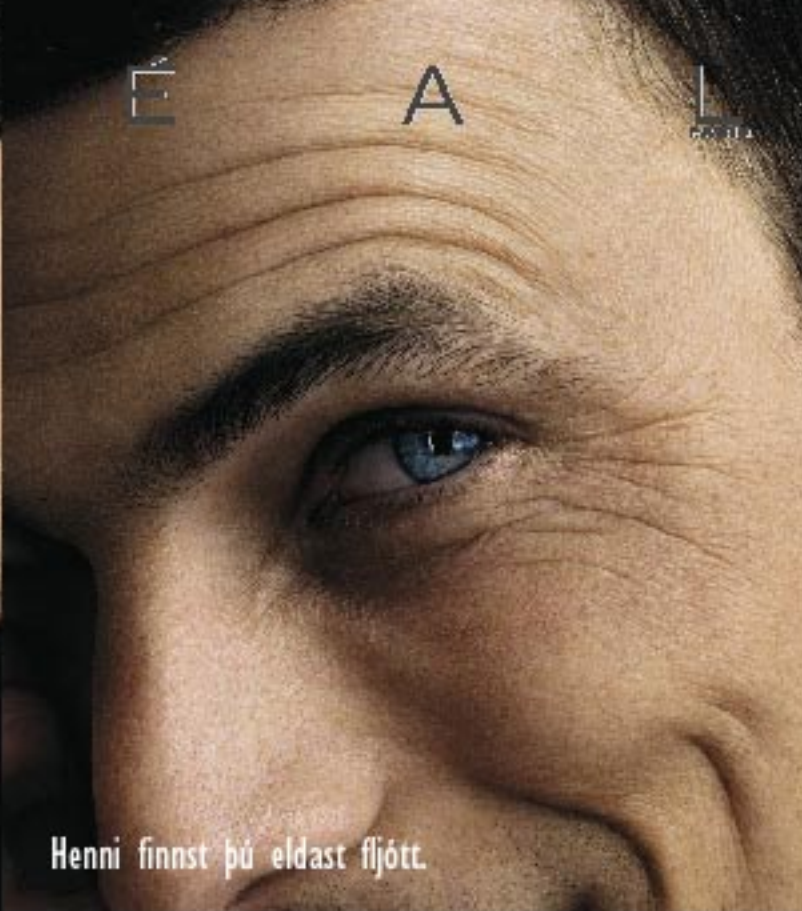
L' O R

E A L

PARIS



Finnst þér þú hafir ómótstæðilegt yfirbragð?



Henni finnst þú eldast fljótt.



L'ORÉAL PARIS men expert

ÞVI ÞU ÁTT ÞAÐ LIKA SKILIÐ



SVAFA

Maráðonhlaup, en árangur sést á hverjum degi, segir **Svafa Grönfeldt**, nýráðin aðstoðarforstjóri Actavis. Fyrirtækið er í örum vexti. Starfsemin er í um 30 löndum og starfsmenn um sjö þúsund. Kaup á Alharma skapa tækifæri á Vesturlöndum.

TEXTI: **SIGURÐUR BOGI SÆVARSSON**
 MYNDIR: **GRÍMUR BJARNASON,**
GEIR ÓLAFSSON ofl.

Í æsku var ég alltaf á fullu í íþróttum og ef til vill mót-
 aði það hugarfar mitt fyrir lífstíð. Þar lærði ég ögun
 og að gefast ekki upp. Þetta eru gildi sem hafa fylgt
 mér. Ég æfði aðallega frjálsar íþróttir og spretthlaupin
 áttu helst og best við mig. Kannski er ég líka sprett-
 hlaupari að upplagi. Mér finnst gaman að taka snarpar
 lotur. Ég staðnæmist þó yfirleitt lengi við hvert verkefni
 og starfið hjá Actavis er líkast maráðonhlaupi. Árangur
 sést þó á hverjum degi. Vöxtur fyrirtækisins er hraður
 og með kaupum á samheitalyfjasviði Alharma verður
 Actavis fjórða stærsta samheitalyfjafyrirtæki í heimi.

Actavis starfar í hörðu samkeppnisumhverfi, þar sem
 fjölmörg fyrirtæki um allan heim takast á. Því er sú
 staðreynd að ná fjórða sætinu á aðeins sex árum
 enn eftirtektarverðari. En árangurinn er þó ekki
 tilviljun. Skýr sýn, ástríða og öguð vinubrögð
 hafa markað leiðina. Fjöldi öflugra einstaklinga
 hefur lagt allt í sölurnar til að byggja upp fyrir-
 tækið. Vísindamenn, stjórnendur og starfsmenn hafa
 staðið þétt saman svo markmiðum sé náð og mér finnst
 mikill heiður að hafa fengið að taka þátt í þessu mjög svo
 spennandi ferðalagi,“ segir Svafa Grönfeldt.



Brennan á Búðum. Stjórnendur Actavis Group funduðu á dögnum helgarlangt vestur á Búðum með forystuliði Alharma. Við brennu um kvöldið var sjálfur sameiningarseiðurinn framkallaður, en hann fær fólk til að skynja sig í einu og sama liðinu þótt álfur og höf séu þess í millum.

Frumkvöðlaandi og orka Um miðjan október var tilkynnt um ráðningu Svöfu í starf aðstoðarforstjóra Actavis en áður var hún framkvæmdastjóri stjórnunarsviðs fyrirtækisins. Í nýju starfi sinnir hún líkum verkefnum og áður, það er að samtvinna stefnu og innra skipulag, jafnframt því sem hún verður staðgengill forstjóra og stýrir rekstri höfuðstöðvanna hér heima. Frá þeim teygja angar Actavis samstæðunnar sig vítt og breytt út um heiminn, en starfsemin er nú í um 30 löndum og starfsmenn um sjö þúsund.

Þegar Svafa réðst til starfa hjá Actavis í apríl í fyrra var hún engu að síður ágætlega kunnug starfsemi fyrirtækisins. Sem ráðgjafi hjá IMG og kennari við Háskóla Íslands hafði hún komið að fjölmörgum verkefnum fyrir Delta og Pharmaco, tvö þeirra fjölmörgu fyrirtækja sem nú mynda Actavis. Hún vissi því nokkuð hvernig landið lá.

„Þegar Róbert Wessman forstjóri bauð mér að koma hingað inn sem framkvæmdastjóri stjórnunarsviðs, var

ákvörðunin sem ég stóð frammi fyrir alls ekki auðveld. Ráðgjafastörf eru mjög gefandi og að sama skapi skemmtileg. Á endanum ákvað ég samt að láta slag standa. Í raun var ekki hægt að hafna tilboðinu fyrir utan hvað Róbert er sannfærandi maður og hættir ekki fyrr en hann hefur náð settu marki. Það sem réð kannski úrslitum um að ég ákvað að söðla um var einstakur frumkvöðlaandi og orka sem ég skynjaði hér hjá Actavis. Hér er valinn maður í hverju rúmi og starfslíð sem jafnast á við það sem best gerist í heiminum. Starfsfólkið er líka kappsamt og nær árangri langt umfram það sem eðlilegt telst á flestum bæjum,“ segir Svafa.

Hungur í árangur Árið 1999 voru starfsmenn Pharmaco 146, allir hér innanlands. Nú sex árum síðar er á grunni þessa orðið til fjórða stærsta samheitalyfjafyrirtæki í heims og um 400 störf til viðbótar hafa skapast á Íslandi.



Fyrir skömmu komu nokkrir af helstu stjórnendum Alpharma í heimsókn hingað til lands. Með þeim var fundað helgarlangt á Hótel Búðum á Snæfellsnesi og við brennu í húmi nætur - með magnaða strauma Snæfellsjökuls yfir og allt um kring - var sjálfur sameiningarseiðurinn framkallaður. Galdralyfið sem fær fólk til að skynja sig í einu og sama liðinu þótt höf og álfur skilji að.



Svafa Grönfeldt, aðstoðarforstjóri og Róbert Wessman, forstjóri Actavis Group, ásamt samstarfsfólki í eldlinunni á Búðum.

„Þessi mikli vöxtur á sér margar skýringar,“ segir Svafa. „Aukningin hér innanlands skýrist líka af fjölgun starfsfólks í ýmiss konar samþættingarstarfi, svo sem þróunarvinnu, fjármálum, gæðaeftirliti, samskiptum og starfsmannastjórn og svo má lengi telja. Um 500 starfsmenn starfa við þróun í samstæðunni, þar af 110 á Íslandi þar sem þróunarstarfi er stýrt. Þannig skapast sérhæfð störf fyrir háskólamenntað fólk eftir því sem fyrirtækið stækkar. Hingað hefur verið ráðið til starfa kappsamt fólk sem beinlínis hungur í að sjá árangur af störfum sínum. Þetta fólk smitar út frá sér, eljusemi þess er líkust góðkynja smitandi vírus,“ segir Svafa.

Forystuhugsun á öllum sviðum „Eitt af mínum helstu viðfangsefnum hér hjá Actavis hefur einmitt verið að finna út hvernig við getum ræktað upp og viðhaldið forystuhugsun á öllum sviðum,“ heldur Svafa áfram. „Lykill að örur vexti

er að hver og einn starfsmaður hafi þessa hugsun og leggi því stolt sitt í að byggja upp starfsemi fyrirtækisins, hvert á sínu sviði. Að þetta sé ekki bara starf, heldur ljúf skylda. Mitt verkefni hefur einnig verið að einfalda og skýra skipulag fyrirtækisins þannig að við getum hreyft okkur hraðar en keppinautarnir. Alþjóðafyrirtæki sem ná bestum árangri í dag hafa skýran heildarramma og -stefnu. Þau safna til sín fólki sem finnur bestu leiðina á hverjum tíma til að framfylgja stefnunni og ná settum markmiðum. Því leggjum við kapp á að finna hæft og sjálfstætt hugsandi fólk sem getur lagað sig að hvaða aðstæðum sem er, hratt og örugglega. Þannig verðum við léttari, hraðari og sveigjanlegri en ýmsir keppinautar okkar, sem hafa miðstýringu sem þungamiðju í sinni stjórnun. Við leggjum kapp á að brjóta niður alla filabeinsturna.“

Stjórnehópur Actavis er í dag mjög alþjóðlegur. Því þarf skýra sameiginlega sýn á viðfangsefni, forgangsroðun



Framkvæmdir við nýbyggingu Actavis við Reykjavíkurveg í Hafnarfirði er í fullum gangi. Starfsemi fyrirtækisins er í um þrjátíu löndum víða um veröld. Þar er Ísland miðsvæðis og því hentar vel að höfuðstöðvarnar séu hér.

og þekkingu á öllum þáttum rekstrarins, hvar sem stjórnendurnir eru staddir í heiminum.

„Fyrirmyndin kemur ævinlega frá toppnum. Framkvæmdastjórn okkar er mjög öflug og er hún er skipuð fulltrúum frá fjórum löndum. Þrjár konur sitja í framkvæmdastjórn. Róbert Wessman forstjóri félagsins hefur einstaka tilfinningu fyrir fólki, aðstæðum og tímasetningum. Hann hefur djúpan skilning á rekstrarumhverfi og þetta innsæi sem ekki lærist í skóla, heldur þarf að vera í puttunum og hjartanu,“ segir Svafa.

Starfsemi í um 30 löndum Lyfjaframleiðsla er flókið ferli og flestum sem framandi heimur. „Þegar ég kom hingað til starfa þekkti ég þetta í sjálfu sér lítið meira en þessi grunnatriði sem flestir leikmenn þekkja. Vissi að pensilín drepur sýkla og að Íbúfen slær á vöðvabólgu,“ segir Svafa og kímir. „Þegar ég fór svo að kynnast þessu betur, kom mér ef til vill mest á óvart hversu mikil

vísindi eru á bak við þessa framleiðslu, hve agaður lyfjamarkaðurinn er og mikið og flókið regluverk er í kringum allt markaðsstarf. Að koma nýju lyfi á markað er margra ára ferli þar sem öguð vinnubrögð þurfa að vera í fyrirrúmi.“

Síðustu misseri í starfsemi Actavis-samstæðunnar hafa einkennst af útrás þar sem hvert fyrirtækið á fætur öðru hefur verið keypt. Sem fyrr segir er fyrirtækið nú með starfsemi í um 30 löndum og starfsmenn eru um sjö þúsund talsins. Flestir eru þeir í Búlgaríu og Tyrklandi, rúmlega þrjú þúsund, en raunar hefur Actavis nú einhverja starfsemi í flestum löndum Evrópu.

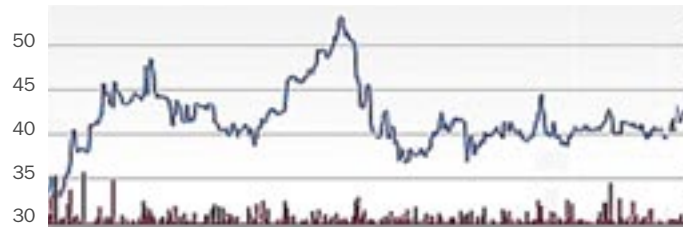
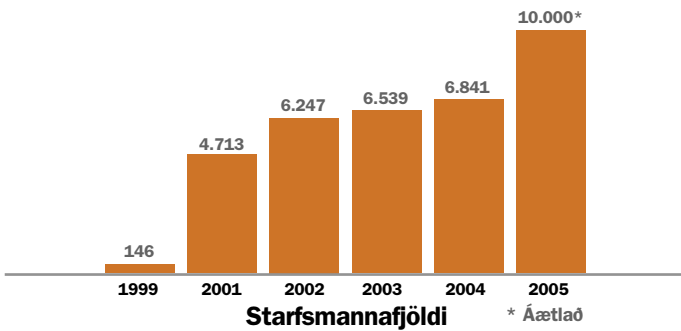
Fjórða stærsta á heimsvísu Það sem af er ári hefur Actavis keypt sjö félög erlendis, það síðasta nú um miðjan október. Þá var gengið frá kaupum á samheitalyfjafyrirtækinu Alpharma fyrir um 50 milljarða íslenskra króna. Fyrirtækið er með starfsemi víða í Bandaríkjunum og í tíu löndum Evrópu og Asíu. Með kaupunum á Alpharma verður Acta-



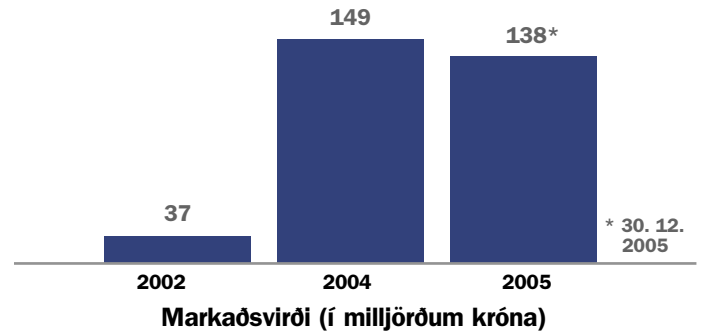
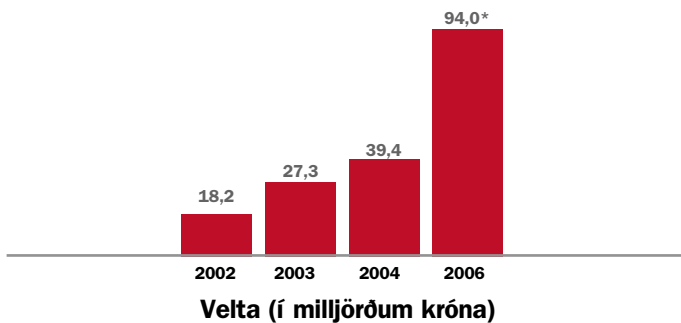
Á harðaspretti. Svafa kemur í mark í 17. júní hlaupi á Borgamesvelli árið 1977.



Systemar Íris og Svafa ásamt æskuvinkonu þeirra, Hjördísi Arnadóttur síðar íþróttafréttamanni. Svafa er fyrir miðri mynd.



Gengi hlutabréfa (nóv. 2003 - nóv. 2005)



ACTAVIS KAUPIR ALPHARMA Á 50 MILLJARÐA

Kaup Actavis Group á Alparma Inc. fyrir 810 milljónir Bandaríkjadala, eða 50 milljarða króna, er ein stærsta fjárfesting íslensks fyrirtækis. Alparma rennur inn í Actavis samsteypuna frá nk. áramótum. Með kaupunum er Actavis orðið eitt af fimm stærstu samheitalyfjafyrirtækjum heims.

Sameiginlegt fyrirtæki verður með starfsemi í 32 löndum og með um 10 þúsund starfsmenn. Eftir kaupin verður Actavis með sterka markaðsstöðu í Bandaríkjunum og Evrópu en um 35% af tekjum fyrirtækisins munu koma frá Bandaríkjunum.

vis fjórða stærsta fyrirtækið á heimsvísu í samheitalyfjajafnaði og fær aukinn aðgang að fjölmörgum mörkuðum, svo sem í Bandaríkjunum, Þýskaland, Hollandi, Skandinavíu, Kína og Indónesíu.

„Vöruframboð beggja fyrirtækja breikkar við kaupin og aðgengi að mörkuðum eykst. Alparma hefur lítið verið í Mið- og Austur-Evrópu þar sem Actavis hefur sterka stöðu. Alparma stendur aftur á móti mjög vel í vestanverðri Evrópu. Hagkvæmni kaupanna liggur því í augum uppi. Með þessu hefur Actavis fengið styrk til að keppa við stærstu samheitalyfjafyrirtæki heims.“

Dreifistýring og frjálssar hendur Fyrir skömmu komu nokkrir af helstu stjórnendum Alparma í heimsókn hingað til lands. Með þeim var fundað helgarlangt á Hótel Búðum á Snæfellsnesi og við brennu í húmi nætur - með magnaða strauma Snæfellsjökuls yfir og allt um kring - var sjálfur sameiningarseiðurinn framkallaður. Galdralyfið sem fær fólk til að skynja sig í einu og sama liðinu þótt höf og álfur skilji að.

Frá svarthvítu sjónarhorni segir Svafa að alþjóðleg fyrirtæki sem fara út í yfirtöku á félögum standi frammi fyrir tveimur valkostum. Annars vegar yfirtöku með algerri miðstýringu og kröfu um að starfað sé samkvæmt stefnu móðurfélagsins.

„Þessi aðferð er mjög dýr, tímafrek og á stundum virkar hún alls ekki. Það yrði að minni hyggu illmögulegt að fá Búlgara, Tyrki

eða Maltverja til að starfa algerlega eftir íslenskrari uppskrift, enda eru markaðsaðstæður í þessum löndum - og raunar allar menningarlegar hefðir - gjörólíkar því sem gerist hér. Hinn möguleikinn er dreifistýring. Hann er sá að gera fyrirtækin upp sem eina samstæðu og starfrækja eina fjármálaskrifstofu en gefa stjórnendum í hverju landi um sig að öðru leyti frjálssar hendur. Með þessu er stjórnunar-kostnaði haldið í lágmarki. Þetta tryggir þó ekki að samlegð fái úr rekstri ólíkra félaga. Því höfum við farið bil beggja. Veljum vandlega þá þætti sem samþætta skal innan heildarinnar en skiljum aftur frá þá pósta þar sem heppilegt er að treysta á staðbundna þekkingu á aðstæðum og mörkuðum. Þessi leið hefur reynst okkur vel og gert okkur kleift að taka yfir jafn mörg fyrirtæki og raun ber vitni. Með þessu tekst okkur að ná fram samlegð eins fljótt og auðið er, án þess að setja þunga og dýra yfirbyggingu á félagið fjarri þeim mörkuðum sem við störfum á.“

Ögrandi fyrirtæki Að sögn Svöfu hefur Actavis stundum verið skilgreint sem ögrandi fyrirtæki með sérstakt svipmót sem sýnilegt er starfsmönnum jafnt sem viðskiptavinum.

„Við erum ögrandi og kappsöm úti á markaði. Í framleiðslu samheitalyfja fylgjumst við nákvæmlega með því hvenær einkaleyfi á einstökum lyfjategundum renna út. Erum jafnvel komin með okkar framleiðslu til sölu í apótekanum nánast á þeirri mínútu sem sér-



„Að vera heil og sönn í sérhverju viðfangsefni er mikilvægt. Að leysa vandamálin og taka erfiðar ákvarðanir er yfirleitt auðvelt ef þessi grunngildi tilverunnar eru á hreinu.“

leyfin falla úr gildi. Þessi framleiðsla hefur lækkað lyfjaverð mikið. Með kaupnum á samheitalyfjasviði Alpharma framleiðum við 600 lyfjategundir og verðum með aðrar 200 nýjar í þróun og skráningarferli. Ég tel óhætt að segja að einungis eitt annað fyrirtæki í heiminum geti státað af slíku.“

Einfaldleikinn er aldrei ofmetinn Með starfsemi í meira en þrjátíu löndum víða um heim hentar Actavis afar vel að vera með höfuðstöðvar sínar hér á landi.

„Hér erum við miðsvæðis og fyrir okkur stjórnendur móðurfélagsins hentar vel að sitja hér, því við þurfum að fara reglulega til Evrópu eða Bandaríkjanna þar sem um þriðjungur af okkar starfsemi er. Stór hluti af mínu starfi er til dæmis að fylgja málum eftir hjá félögum okkar erlendis, að sjá til þess að hlutirnir séu reknir samkvæmt þeirri meginstefnu sem móðurfélagið hefur mótað. Og þá dugir ekki að sitja hér heima, heldur þarf að fara út á akurinn. Hafnarfjörður er ekki nafli alheimsins, þótt yndislegur sé,“ segir Svafa.

Hún leggur áherslu á þá stefnu Actavis að allar boðleiðir séu stuttar og að ábyrgð hvers starfsmanns sé skýr. „Reglurnar þurfi að



Að byggja Ísland kallar á virðingu og alúð í verki



KEPLAVÍURVERNTAKAR

Allhæa verktalefyrirtæki með víðvæðri sérþekkingu í mannfréttum, viðskili og endurnýjun.

Höfundur 15 - 201 Kópavogur - Sími: 420 0400 • www.ke.b

vera gegnsæjar. Ef hlutirnir eru flóknir getur fólk falið sig í kerfinu. Einfaldleikinn verður sennilega aldrei ofmetinn.“

Ferðalögin taka á Það reyndist allt annað en auðvelt að finna lausan tíma fyrir viðtal við athafnakonuna Svöfu Grönfeldt. Stund fannst þó um síðir: morguninn eftir að hún kom úr fjögurra landa ferð sem tók tvo daga. Önnur utanferð var þá handan við hornið.

Svafa er gift Matthíasi Friðrikssyni, flugmanni hjá Icelandair, og eiga þau hjón tvö börn, ellefu ára dreng og þrjú ára dóttur. „Ég er að jafnaði þrjá til fjóra daga í hverri viku erlendis. Stundum get ég farið út að morgni og komið aftur að kvöldi. Síðan koma þeir tímar að ég þarf kannski að vera hálfán mánuð erlendis í einu og slíkt er mjög erfitt fyrir fjölskylduna. Stundum kippi ég krökkunum með mér en það er samt erfitt fyrir þau,“ segir Svafa og bætir við að þeim hjónum hafi þó gengið ótrúlega vel að samræma störf og fjölskyldulíf. Það sé ekki síst að þakka óbilandi þolinmæði ömmu, afa og annarra í fjölskyldunni sem séu ætíð boðin og búin til að leggja málstaðnum lið.

„Matti fær sína flugáætlun mánuð fram í tímann og samkvæmt henni set ég upp mína dagskrá. Við erum heima og heiman til skiptis en síðan koma inn á milli stundir sem við getum átt saman. Nokkrum sinnum hefur það gerst að við mætumst í landganginum í Leifsstöð, þar sem við erum að fara hvort í sína áttina. Stundum hef ég líka flogið með honum. Ég geri mér ljóst að maður hefur ekki endalaust úthald í svona verkefni. Þetta verður nokkurra ára törn, þar sem markmiðið er að byggja upp eitt besta samheitalyfjafyrirtæki í heimi. Slíkt tekur einfaldlega sinn tíma,“ segir Svafa.

Stjórnandinn skapar fordæmið Svafa Grönfeldt er fædd í Borgamesi og ólst þar upp til sextán ára aldurs. Þá fór hún til náms við Fjölbautaskólann í Breiðholti og innritaðist á listabaut. „Ég ætlaði alltaf að verða listamaður en svona eftir á að hyggja hefði mig skort hugrekki til að takast á við það,“ segir Svafa og hlær.

„Engu að síður leið mér ofsalega vel í listnáminu, það var einstakt frelsi sem fólst í því að vera hippi í lopapeysu. Þegar leið á námið fóru samt að renna á mig tvær grímur og þegar faðir minn lést fór ég að hugsa hlutina upp á nýtt. Fannst ég þurfa að taka meiri ábyrgð á framtíðinni. Því færði ég mig yfir á almenna bóknámsbraut með það fyrir augum að fara í háskólanám. Þessi þrá blundar samt alltaf í mér. Það var án efa mun meira gefandi að vera á listabaut, en ég hef reynt að halda í listaspíruna í mér og nýta hana við kennslu í Háskóla Íslands og stjórnunarstörfum sem ég hef gengt. Skapandi hugsun er forsenda þess að finna óhefðbundnar lausnir á flóknum viðfangsefnum, fyrir utan hvað þær eru miklu skemmtilegri en hinar hefðbundnu.“

Heilindi voru fordæmi Eftir stúdentspróf fór Svafa að vinna hjá Frjálsri fjölmiðlun, sem á þeim tíma gaf út DV tímarit og ýmsar kiljubækur. Hún starfaði fyrsta kastíð á auglýsingadeild en varð seinna markaðsstjóri. Árin á DV, sem urðu tíu, segir hún hafa verið góðan og lærdómsríkan tíma sem hafi mótað viðhorf sín mikið.

„Að öðrum ólöstuðum lærði ég mest af Páli Stefánssyni auglýsingastjóra. Hann var ástríðufullur maður sem sinnti sérhverju viðfangsefni sínu af heilu hjarta. Af Páli lærði ég að stjórnun snýst ekki um finheit, heldur vinnu og aftur vinnu. Maður gerir það sem þarf. Stjórnandinn er í þjónustuhlutverki; því að skapa fordæmi svo fjöldinn fái einhverju áorkað. Ég lærði líka mikið af Herði Einarssyni sem var einn eigenda blaðsins á þeim tíma. Andlegt jafnvægi, styrkur og heilindi voru fordæmin sem Hörður gaf og fyrir vikið uppskar hann virðingu og traust þeirra sem með honum störfuðu.“

Greina kjarnann frá hisminu Fljótlega eftir að Svafa hóf störf hjá Frjálsri fjölmiðlun innritaði hún sig til náms í stjórn málafræðum við Háskóla Íslands. Líflugar umræður um þjóðfélagsmál í vinnunni heilluðu Svöfu og því lá nokkuð beint við að velja stjórn málafræði. Hún segir námið hafa verið skemmtilegt og kennararnir séu eftírminnilegir. Nefnir þar meðal annarra Ólaf Ragnar Grímsson og Hannes Hólmstein Gissurarson. Árið 1993 ventu Svafa svo sínu kvæði í kross og fór til framhaldsnáms við Florida Institute of Technology í Bandaríkjunum og lagði þar áherslu á starfsmanna- og boð-



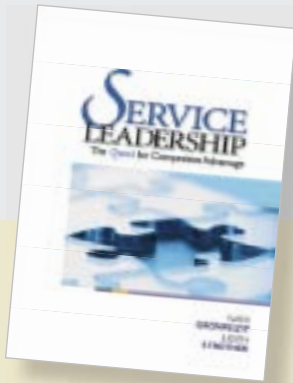
EINA ÓSK

í jólagjöf!

Gjafakort Kringlunnar

og starfsfólkið fær gjöf
að eigin ósk.





Hugmyndin að bókinni var setti fram í rælni, en draumurinn varð að veruleika.

Bók eftir Svöfu gefin út í Bandaríkjunum

Fræðibók um stjórnun sem Svafa skrifar með bandarískum prófessor er að koma út vestra. Bókina hefur hún skrifað á nóttunni.

Bókin *Service Leadership - the quest for competitive advantage*, eftir Svöfu Grönfeldt og Judith Strother, er þessa dagana að koma út hjá bandaríska forlaginu SAGE Publication. Bókin er sniðin að þörfum mastersnáms í þjónustustjórnun, en jafnhliða kemur einnig út ýmiskonar stoðefni, svo sem leiðbeiningar fyrir kennara.

Hugmynd sem lét mig ekki í friði

„Við Judith, sem var umsjónarkennarinn minn í mastersnáminu í Bandaríkjunum, hittumst í Bláa lóninu fyrir nokkrum árum og þá bar á góma hvort við ættum ekki að skrifa saman bók. Þetta var sagt í rælni, en hugmyndin lét mig samt ekki í friði. Ég settist því niður og skrifaði hugmyndaramma að bókinni og sendi til nokkurra forlaga í Bandaríkjunum. Satt að segja bjóst ég ekki við að nokkur vildi gefa hana út. Raunin varð samt sú að tvö bókaforlög svöruðu um hæl og sögðust hafa áhuga,“ segir Svafa sem hefur notað stopular frístundir síðustu ára til ritstarfa. Næturnar hafa orðið henni sérstaklega drjúgar og þá kemur sér vel að þurfa að jafnaði ekki nema fjögurra til sex stunda svefn.

Vinnulagjöld við ritun bókarinnar var á þann veg að Svafa skrifaði uppkast og skapaði þann fræðilega grunn sem byggt var á. Þá tók Judy við boltanum, umskrifaði og færði í endanlegan búning. „Samstarfið hefur verið óskaplega lærdómsríkt. Við höfum haft ánægju af samstarfinu og ég þori að fullyrða að bókin hefði aldrei orðið burðug hefði Judith ekki lagt hönd á plög.“

Kennslan gefur mér mikið

Jafnhliða annasómum störfum hefur Svafa sinnt stundakennslu í stjórnunargreinum við viðskipta- og hagfræðideild Háskóla Íslands. „Ég er í kennslu af eigin gjörnum hvötum,“ segir Svafa og hlær. „Það gefur mér óskaplega mikið að hitta annað fólk, sem er fullt af nýjum hugmyndum og hefur mjög ferska sýn á viðfangsefni. Kennslan krefst þess líka að ég þurfi að fylgjast vel með fræðunum; stefnum, straumum og kenningum sem eru að koma fram. Kennslan fer ekki vel saman við starfið hjá Actavis, sem krefst þessara miklu ferðalaga. Ég vona samt að í fyllingu tímans skapist aftur svigrúm til að sinna betur kennslu og ritstörfum sem mér þykja afar skemmtileg.“


skiptafræði. Síðan lauk hún doktorsgráðu í vinnu- markaðsfræði frá London School of Economics.

„Ég vann alltaf með skóla og hef raunar alltaf haft nokkur járn í eldinum. Leyndarmálið sem býr þar að baki er einfaldlega að greina kjarnann frá hisminu og beita kröftunum. Yfirsýn gerir manni kannski kleift að vita hvar styrkur manns og veikleikar leynast. Ég hef alltaf verið svo heppin að hafa í kringum mig fólk sem er sterkt á þeim sviðum þar sem ég tel mig veikasta fyrir.“

Árið 1994 hóf Svafa störf sem stjórnunarráðgjafi hjá Gallup, sem nú heitir IMG. „Ég hóf samstarf við Skúla Gunnsteinsson, Þorlák Karlsson og fleiri frábærum, við að byggja upp rannsóknar- og ráðgjafafyrirtæki sem í dag er orðið leiðandi á sínu sviði. Þó ekki sé liðinn nema um áratugur var Gallup frumherji á sínu sviði. Þjónustukannanir, vinnustaðgreiningar og fleira slíkt sem fyrirtækjum þykir í dag sjálfsagt að leita eftir var nýmæli á þessum tíma. Fyrir vikið var starfið óskaplega skemmtilegt. Hópurinn var samheldinn og sterkur og gríðarlega gaman að fá að taka þátt í að móta eitthvað nýtt, sem síðar festist í sessi,“ segir Svafa.

Að erfitt verði auðvelt Svöfu Grönfeldt er gjarnan lýst sem kappmanneskju sem hafi ánægju af því að brjóta ný lönd. Kyrrstaðan er ekki að hennar skapi.

„Ég þarf alltaf nýjar áskoranir. Um leið og ég hef náð góðu valdi á hlutunum og er komin á lygnan sjó langar mig að takast á við ný viðfangsefni. Engu að síður finn ég mikla innri ró með sjálfri mér og ég á góða fjölskyldu sem heldur mér vel á jörðinni. Grunnildin skipta mig líka óskaplega miklu. Þau hjálpa mér að glíma við viðfangsefni daganna. Að vera heil og sönn í sérhverju viðfangsefni er mikilvægt. Að leysa vandamálin og taka erfiðar ákvarðanir er yfirleitt auðvelt ef þessi grunnildi tilverunnar eru á hreinu. Starf stjórnandans er lífstíll. Það hefur ekkert upphaf og engan endi í daglegu amstri. Eins og góður leikari tekur á sig mynd þeirrar persónu sem hann leikur verður stjórnandinn að helga sig viðfangsefninu af heilum hug. Til að halda það út þarf að virkja þann eld sem leynist innra með okkur öllum. Lykillinn að því er að finna æðri tilgang með þeim störfum sem við gegnum. Hugurinn ber okkur hálfá leið en það er trúin eða hjartað sem flytur fjöll.“

Að mínu mati er ekki hægt að stytta sér leið að neinu markniði sem er þess virði að ná. Því held ég mikið upp á eftirfarandi máltæki og tel það vera öllum gott leiðarljós: Ef þú vilt byggja fagurt fley. Ekki smala fólk til starfans. Ekki senda það út af örkinni eftir efniviði. Ekki fela því verkefni. Kveiktu heldur í brjósti þess þrá eftir endalausri víðáttu hafsins.“ 



COAST

HEFUR OPNAÐ Í SMÁRALIND

Coast er hágæðavörumerki sem selur nútímalegan tækifærisfatnað fyrir konur á aldrinum 25 – 45 ára.

Coast hefur starfað frá árinu 1996 og lagði upp-haflega áherlu á fót fyrir konur á leið út á lífið. Mosaic Fashions Ltd. (sem var þá Oasis Stores Plc.) eignaðist vörumerkið 1998.

Fram til dagsins í dag hefur Coast aðgreint sig frá öðrum tiskumerkjum með því að höfða til kvenna á aldrinum 25-45 ára með nútímanlegar tækifærisfatnað á góðu verði.

Coast hefur sérstöðu á markaðnum og styrkur vörumerkisins felst í fallega hönnuðum gæðafatnaði fyrir sérstök tilefni. Efnisméðferð og snið fatnaðarins í Coast færir viðskiptavininum glæsileika á samkeppnishæfu verði.

Coast hefur vakið mikla athygli á breskum smásölumarkaði og var fyrirtækið kosið „Rising Star 2002“ á árlegri verðlaunahátíð tímaritsins Retail Week.

Ný hönnun hönnun verslana Coast er imblásin af Art Deco tímabilinu með einstakri lýsingu, samstæðum húsgögnum og íburðamiklum efnum. Verslunin í Smáralind verður þar engin undantekning.

Haustrínan frá Coast er einstaklega spennandi þar sem tvinnast saman glæsileiki og kvenleiki nútímakonunnar. Hönnuðir Coast leggja uppúr því að draga fram fegurð hverrar konu í hönnun sinni.

Í haust er mikið er um skinn, pils, kjóla, toppa, peysur, hnébuxur, buxnapils, jakka, fjaðrir og skinn auk óendanlegs úrvals fylgihluta. Efnin eru aðallega silki, tweed, þrjón, siffon, blúnda, ull, og satín. Mikið er lagt uppúr öllum smáatriðum í hverri flik fyrir sig.

Coast er í eigu Moosaic Fashions Ltd sem er móðurfélag fjögurra kventiskufyrirtækja með sérhönnuð vörumerki: Oasis, Coast, Karen Millen og Whistles.





Jón G. Hauksson, ritstjóri Frjálsrar verslunar, og Kristín Ingólfssdóttir, rektor Háskóla Íslands, með viðurkenningar Jafnréttisráðs.

FRJÁLS VERSLUN FÆR VIÐURKENNINGU JAFNRÉTTISRÁÐS

Frjáls verslun fékk fjölmiðla-
viðurkenningu Jafnréttisráðs
við hátíðlega athöfn á Hótel
Sögu. Aðalverðlaun Jafn-
réttisráðs féllu hins vegar
í skaut Háskóla Íslands,
en kona var á árinu í fyrsta
skipti kjörin rektor skólans.

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

Frjáls verslun fékk sérstaka fjölmiðla-
viðurkenningu Jafnréttisráðs við hátíð-
lega athöfn á Hótel Sögu fimmtudaginn
27. október sl. Háskóli Íslands hlaut hins
vegar aðalverðlaunin, þ.e. Jafnréttisviður-
kenningu Jafnréttisráðs fyrir árið 2005. Að
sögn Fannýjar Gunnarsdóttur, formanns
Jafnréttisráðs, vó þar þungst að kona var á
árinu í fyrsta skipti kjörin rektor skólans,
þegar Kristín Ingólfssdóttir, prófessor í lyfja-
fræði, varð rektor sl. vor. Frjáls verslun
óskar Kristínu og starfsmönnum háskólans
til hamingju.

Fjölmiðlaviðurkenningin er mikill
heiður fyrir Frjálsa verslun og þökkum við
öll, sem stöndum að blaðinu, fyrir okkur.
Fjölmiðlaviðurkenningin er ekki veitt á

hverju ári heldur eingöngu þegar tilefni þykir
til. Þau voru síðast veitt árið 2002. Það er
ánægjulegt hvað viðurkenningin hefur vakið
mikla athygli og hafa fjölmargir velunnarar
blaðsins samglaðst okkur og fært okkur án-
aðaróskir.


Frjáls verslun var í upphafi sumars,
sem og í fyrra, með **sérstakt blað helgað
konum í stjórnunarstörfum**. Þar var ítar-
leg úttekt á þeim konum sem sitja í stjórnun
150 stærstu fyrirtækja á Íslandi, auk þess
sem blaðið valdi 70 áhrifamestu konurnar
í atvinnulífinu. Þá birti blaðið lista yfir allar
þær konur sem gegna starfi forstjóra í 300
stærstu fyrirtækjum landsins, auk fjölmargra
annarra greina um konur, áhrif þeirra, tækifæri
og störf í viðskiptalífinu.



Kristín Ingólfssdóttir, rektor Háskóla Íslands, tekur við Jafnréttisviðurkenningu Jafnréttisráðs fyrir árið 2005 úr hendi Árna Magnússonar félagsmálaráðherra.

Þá hefur komið í ljós að hið árlega **Tekjublað Frjálsrar verslunar** er að verða beitt vopn hjá konum í baráttunni fyrir hærra launum og minni launamun kynjanna. Því hefur löngum verið haldið fram að „launaleynd“ haldi launum kvenna og karla niðri og var haft á orði við afhendingu viðurkenninganna að konur í stjórnunarstörfum tækju **Tekjublaðið** í auknum mæli með sér inn á teppi forstjóranna og krefðust sömu launa og karlarnir sem þær ynnu með og væru í sambærilegum störfum og þær. Af þessu má ráða að **Tekjublað Frjálsrar verslunar** er þarft upplýsingarit um vinnumarkaðinn á Íslandi og kemur að góðum notum í jafnréttisbaráttunni.

Oftar en ekki gengur umræðan út á að fjölmiðlar fjalli ekki nægilega mikið um störf kvenna og að körlum sé gert hærra undir höfði en konum. Þessu til stuðnings er yfirleitt vísað til mælinga og rannsókna um að fleiri fréttir séu af körlum en konum. Í ljósi þessa er það mikils virði og ánægjulegt fyrir Frjálsa verslun að fá þessa viðurkenningu Jafnréttisráðs. Í öllum tölublaðum okkar er fjallað um konur í stjórnunarstörfum, ekkert síður en karla.

Í þakarræðu minni á Hótel Sögu áréttaði ég að það væri hjargföst skoðun Frjálsrar verslunar að líta á stjórnendur og leiðtoga sem manneskjur - sem einstaklinga - án kynferðis, kynþáttar og litarháttar og að í störf stjórnenda séu ráðnir hæfustu einstaklingarnir. Umræðan um konur í viðskiptalífni, konur í stjórnunarstörfum, konur í hlutverki leiðtoga og umfjöllun um samburð á stöðu kvenna og karla í atvinnulífni er hins vegar vinsælt umræðuefni og partur af jafnréttisumræðunni. Gleymum því samt ekki að engar tvær manneskjur eru eins. Margir karlar hafa engan áhuga á að stjórna eða vera í forystu. Það sama á við um konur. 

TÍU LEIÐIR FYRIR KONUR TIL AÐ KOMAST TIL METORÐA

Ég rifjaði upp í þakarræðu minni „tú leiðir“ sem ég teldi að væru góðar fyrir konur til að komast í stjórnunarstöður í fyrirtækjum - en á þær hafði ég minnst í pallborðsumræðum á fundi hjá Félagi kvenna í atvinnurekstri nýlega. Allt eru þetta leiðir sem karlmenn hafa notað til að koma sér í stjórnunarstörf. Þessar „tú leiðir“ eru eftirfarandi:

- 1. FRAMHALDSMENNTUN.** Það er mikið rætt um gráðusnobb þessa dagana. Engu að síður er það nú svo að karlar og konur með meistaranám eða MBA-gráðu standa betur að vigi um stjórnunarstörfin.
- 2. STOFNIÐ FYRIRTÆKI.** Það er auðvitað góð leið fyrir konur og karla að stofna einfaldlega sitt eigið fyrirtæki til að komast í stjórnunarstöður. Vera sinn eiginn herra.
- 3. STEFNUMÓTUNARVINNA.** Takið þátt í stefnumótunarvinnu innan fyrirtækja ykkar - ef þið mögulega getið. Þetta hefur reynst mörgum karlinum gott veganesti; þeir hafa einfaldlega „teiknað sig inn í kassana“.
- 4. SÆKIST EFTIR STJÓRNUNARSTARFI.** Stjórnunarstöður koma ekki af sjálfu sér. Allir, sem gegna störfum stjórnenda, hafa haft innri vilja til að komast í stöðurnar; þeir hafa sóst eftir þessum störfum.
- 5. BYRJIÐ SEM RÁÐGJAFAR.** Hér á árum áður var stundum rætt um að fyrsta skrefið í átt til stjórnunarstarfs væri að gerast ráðgjafi. Ótrúlega margir ráðgjafar forstjóra, þar með taldir endurskoðendur, hafa breytt til og gerst stjórnendur. Þeir hafa verið í návígi við forstjórana og staðið sig vel. „Talað sig inn í fyrirtækið.“
- 6. FJÁRMÁLASTJÓRAR.** Margar konur gegna starfi starfsmannastjóra og markaðsstjóra. Leiðin í framkvæmdastjórnastólinn liggur hins vegar mjög oft í gegnum fjármálin. Gerist ekkert síður fjármálastjórar.
- 7. NÆSTRÁÐENDUR.** Dæmin sýna að það skiptir máli að „brjóta ísinn“ á leið sinni í forstjórnastólinn með því að komast í næsta stjórnunarþrepið við forstjórnann - verða svonefndur næstráðandi. Þar með ertu komin í eldliðuna og getur látið að þér kveða.
- 8. STUTTUR LÍFTÍMI FORSTJÓRA.** Þetta er ekki beint leið til áhrifa. En karlar eru hlutfallslega miklu fleiri í stjórnunarstörfum og því segir það sig sjálft að eftir því sem líftími forstjóra í starfi er styttri þeim mun meiri möguleika eiga konur á að komast að. En konur hætta líka sem forstjórar - eins og nýlegt dæmi hjá FL Group sýnir.
- 9. BIÐJIÐ UM STÖÐUHÆKKUN.** Auglýsingar Verslunarmannafélags Reykjavíkur ganga flestar út á að biðja um launahækkun. En hvers vegna ekki að biðja bara um stöðuhækkun og fá þannig sjálfkrafa launahækkun?
- 10. HRINGIÐ BEINT Í FORSTJÓRA.** Á fasteignamarkaðnum heyrast oft sögur af fólki sem hringir beint í húseigendur og spyr hvort hús þeirra séu til sölu. Það hafi áhuga á að kaupa. Hvers vegna ekki bara að hringja í forstjóra eða stjórnarformenn og kynna sig til sögunnar? Bjóða sig fram? Segja hvað þú stendur fyrir og að þú hafir áhuga á að vinna fyrir fyrirtækið?

Jón G. Hauksson

7. október

EF ÉG FER Í BAR-DAGA ÞÁ FER ÉG TIL AÐ VINNA

Svar Björgólfs Thors Björgólfs-sonar við spurningu sænska viðskiptatímaritsins Veckans Affärer um fjárfestingar Straums í Íslandsbanka vakti mikið umtal þennan dag þegar Morgunblaðið vísaði í umfjöllun tímaritsins um hann. Björgólfur Thor sagði enga baráttu hafa átt sér stað um völd í Íslandsbanka: „Ef við hefðum átt í baráttu heldurðu að við hefðum ekki unnið hana? Þetta er eingöngu stöðutaka. ... Ef ég fer í bardaga þá fer ég með því hugarfari að vinna,“ sagði Björgólfi Thor við Veckans Affärer.

Björgólfur Thor er þekktur í Svíþjóð vegna fjárfestinga Burðaráss í fjármálafyrirtækinu Carnegie og tryggingafélaginu Skandia.

Veckans Affärer ræðir um Rússlandsævintýri þremmenninganna Björgólfs Guðmundssonar, Björgólfs Thors og Magnúsar Þorsteinssonar og að þeir hafi verið sakaðir um samkrull við rúss-

nesku mafíuna. Björgólfur Thor svarar því og segir að vissulega hafi þeir fengið ýmis tilboð frá mafíunni en jafnframt að þeir hafi varað sig á að taka þeim ekki og ráðið í sína þjónustu öryggisþjónustu og að 20 vopnaðir verðir hafi gætt verksmiðjanna.

„Þegar ég fór til Rússlands hélt ég að ég yrði þar í hálf t ár en þau urðu níu. Þetta jafngilti því að taka þrjár meistaraþráður og eina doktorsþráðu. Þetta var ótrúlega góður skóli í hagfræði, viðskiptum og félagsfræði.“

Þá segir Björgólfur um útrás íslenskra fyrirtækja og alþjóðlegar fjárfestingar sínar: „Ég vil frekar vera lítill fiskur í stórrí tjörn en stór fiskur í lítilli tjörn.“



Björgólfur Thor. „Ef ég fer í bardaga þá fer ég til að vinna.“

7. október

Nýir í stjórn Atorku

Örn Andrésen og Hrafn Magnússon voru kjörnir í stjórn fjárfestingarfélagins Atorku Group á hluthafafundi félagsins. Þeir koma í stað þeirra Aðalsteins Karlssonar og Lárusar Blöndal sem sögðu sig úr stjórninni í kjölfar þess að hafa selt hlutafé sitt í félaginu í byrjun september-mánaðar.

7. október

Skattbyrði fyrirtæja 12%

Sagt var frá könnun kanadíska rannsóknarfyrirtækisins C. D. Howe Institute um raunverulega skattbyrði á fyrirtæki í 36 löndum. Hún reynist fimmta lægst á Íslandi. Hún er lægst í Singapore. Næstlægst í Tyrklandi. Þá koma Hong Kong og Slóvakía og í fimmta sæti er Ísland. Svíþjóð er í sjötta sæti. Raunveruleg skattbyrði fyrirtækja á Íslandi er samkvæmt könnuninni undir 12,1%, þó tekjuskattprósentan sé 18%. Þegar „raunveruleg skattbyrði“ er könnuð er tekið tillit til fleiri þátta en skattprósentunnar, eins og t.d. afskrifta og arðgreiðslna.

7. október

Þórður hættir hjá DHL

Þórður Hermann Kolbeinsson hefur ákveðið að hætta sem framkvæmdastjóri flutningaþjónustunnar DHL á Íslandi eftir að hafa

starfað fyrir DHL frá árinu 1992. Svíinn Mikael Skogsberg, 38 ára, tekur við sem framkvæmdastjóri, en hann hefur verið hjá DHL sl. 14 ár.

11. október

Eignir Exista til Hollands

Ein athyglisverðusta frétt mánaðarins var sú að félögin Meiður Holding S.a.r.l. og Bakka-bræður S.a.r.l. voru leyst upp eftir að stjórn



Erlendur Hjaltason, forstjóri Exista.

Exista ehf. ákvað að hollenskt eignarhaldsfélag, Exista B.V., tæki yfir eignir Exista ehf. Þetta hljómar auðvitað svolítið flókið því hollenska félagið er í eigu Exista ehf.

Engu að síður flytjast stórir hlutir yfir til hollenska félagsins, eins og 17,0% hluturinn í Kaupþingi banka hf, 21,7% hluturinn í Flaga Group hf, 29,1% hluturinn í Bakkavör Group hf. og 45% hluturinn í Skipti ehf. sem á Símann.

Eigendur Exista ehf. eru Bakkabræður Holding með 59%, KB banki með 19% og þá á hópur sjö sparisjóða samtals 22% hlut.

11. október

Bílaust kaupir þrjú félög í Bretlandi

Það er mikill drifkraftur í kringum Bílaust hf. um þessar mundir.

Það hefur fjárfest í þremur fyrirtækjum í Bretlandi að undanföngu og nemur samanlögð velta þessara fyrirtækja um 1,2 milljörðum króna. Það sem meira er um vert; Bílanaust stefnir á að kaupa fleiri bresk fyrirtæki á næstunni. Félögin verða sameinuð undir einni yfirstjórn með höfuðstöðvar í Northampton. Starfsmenn í Bretlandi eru um 75 talsins.

11. október

Svafa aðstoðarforstjóri

Svafa Grönfeldt er einn allra virkasti einstaklingurinn í íslensku viðskiptalífi og löngu kunn fyrir dugnað sinn. Það var því mikill heiður fyrir hana þegar hún tók við nýju starfi sem aðstoðarforstjóri Actavis Group í mánuðinum. Svafa hóf störf hjá Actavis árið 2004 sem

framkvæmdastjóri stjórnunarsviðs, en því er ætlað að tvinna saman stefnu og innra skipulagi samstæðunnar ásamt því að stýra verkefnum sem lúta að aukinni skilvirkni í rekstri. Svafa er staðgengill Róberts Wessmans forstjóra og talsmaður hans. Sjá enn fremur forsíðuvíðtal Frjálsrar verslunar.

12. október

365 halda áfram að vaxa

Ekkert lát er á vexti 365 miðla. Fyrirtækið hefur stöðfellt tímaritaútgáfu sína á árinu en í október var sagt frá kaupum Sagafilm hf., sem er í eigu 365, á öllum hlutabréfum í framleiðslufyrirtækinu Storm. Kaupverðið er trúnaðamál. Greitt var fyrir hlutabréfin í Storm með hlutabréfum í Sagafilm. Stefnt er að sameiningu fyrirtækjanna undir nafni Sagafilm.

Með samrunanum verður til stærsta og öflugasta framleiðslufyrirtæki landsins á sviði auglýsinga og sjónvarpsefnis - þjónustu við erlend framleiðslufyrirtæki. Þá hyggur fyrirtækið á aukin umsvif á erlendum markaði og í þeim tilgangi verða opnuð útibú erlendis innan fárra mánaða.

11. október

TM Softwares stækkar við sig í Hollandi

TM Software hefur keypt hollenska hugbúnaðarfyrirtækið Falcon Automatisering BV, sem sérhæfir sig í framleiðslu og sölu hugbúnaðar fyrir heilbrigðisgeiran. Kaupin eru liður í stefnu TM Software að styrkja stöðu sína í Evrópu með áherslu á Bene-



Friðrik Jóhannsson, stjórnarform. TM Software.

lúxlöndin. Axel Ómarsson, framkvæmdastjóri TM Software í Evrópu, segir að viðskiptavinir Falcon Automatisering séu um 64 talsins og kerfi þess sé í notkun hjá um 50% hollenskra sjúkrahúsa.

11. október

Árni Oddur formaður Marels

Árni Oddur Þórðarson, framkvæmdastjóri Eyrís, hefur tekið við stjórnarformennsku hjá Marel af Friðriki Jóhannssyni. Gerðist þetta í kjölfar breytinga á eignarhaldi Marels.

Eignarhlutur Burðaráss hf., sem hefur verið leiðandi hluthafi, hefur flust yfir til Landsbanka Íslands hf. Á sama tíma hefur Eyrir fjárfestingafélag ehf. aukið sinn hlut verulega og á nú tæplega 30% í félaginu. Árni Oddur er eigandi Eyrís ásamt föður sínum, Þórði Magnússyni.

12. október

FL Group og Kaupþing: saman í flugvélakaupum

Það vakti verulega athygli þegar sagt var frá því að FL Group og dótturfélag Kaupþings banka hefðu undirritað samning við Singapore Airlines Cargo um kaup á Boeing 747-400 fraktflugvél félagsins fyrir um 5 milljarða króna. Um leið og flugvélin var keypt var hún aftur leigð til Singapore Airlines Cargo til tíu ára. Ekki var það fjárhæðin sem menn ráku augun í heldur að

Bill Gates, stjórnarformaður Microsoft og Steve Jobs, forstjóri Apple Computer eru áhrifamestu auðkýfingar heims.



12. október

ÁHRIFAMESTU AUÐKÝFINGAR HEIMS

Bill Gates, stjórnarformaður Microsoft, og Steve Jobs, forstjóri Apple Computer urðu í tveimur efstu sætum á lista blaðsins Financial Times yfir áhrifamestu auðkýfinga heims. Blaðið styðst ekki við eignir eða þau völd sem fylgja fjármagni auðkýfinganna heldur ekkert síður við viljann til að hafa áhrif og hvernig þeir beita sér í því skyni. Steve Jobs var sá sem lenti í öðru sætinu en iPod frá Apple hefur farið sigurför um heiminn að undanföngu. Pierre Omidyar, stofnandi netuppbóðsfélagsins eBay, varð í þriðja sæti og stofnendur Google, Sergey Brin og Larry Page urðu saman í fjórða sæti.

Tíu áhrifamestu auðmennirnir eru þessir:

1. **Bill Gates**, stjórnarformaður Microsoft.
2. **Steve Jobs**, forstjóri Apple Computer.
3. **Pierre Omidyar**, stofnandi Ebay.
4. **Sergey Brin og Larry Page**, stofnendur Google.
5. **Rupert Murdoch**, eigandi News Corp.
6. **Michael Bloomberg**, borgarstjóri í New York.
7. **Silvio Berlusconi**, forsætisráðherra Ítalíu og eigandi Fininvest.
8. **George Soros**, kaupsýslumaður.
9. **Carlos Slim Helu**, fjarskipti.
10. **Azim Premji**, forstjóri tæknifyrirtækisins Wipro.

bankinn kæmi beint að flugvéla-kaupum með FL Group en áður hafði hann komið að fjármögnun flugvéla viðskipta FL Group. FL Group og Kaupþing banki stofnuðu sérstakt eignarhaldsfélag um kaupin á flugvélinni og á bankinn meirihlutann í félaginu, eða 51%. Reiknað er með að fleiri fjárfestar komi að félaginu. Fyrir á FL Group dótturfélagið Icelase sem sérhæfir sig í flugvéla viðskiptum.

13. október

Svava kaupir NTC

Svava Johansen hefur keypt öll hlutabréf í NTC-verslanakeðjunni af Ásgeiri Bolla Kristinssyni, fyrrverandi eiginmanni sínum. Svava segir fyrirtækið verða rekið í sömu mynd og áður, en segir að hún sé með ýmsar nýjungar á þrjónunum varðandi stækkun þess. Sjá nánar annars staðar í þessu tölublaði Frjálsrar verslunar.

14. október

Gísli, nýr formaður sparisjóðanna

Gísli Kjartansson, sparisjóðsstjóri í Sparisjóði Mýrasýslu, hefur verið kjörinn formaður stjórnar Sambands íslenskra sparisjóða. Jón Kr. Sólnes á Akureyri var áður formaður sambandsins. Aðrir stjórnarmenn eru Angantýr Jónasson, Magnús Pálsson, Páll Sigurðsson, Ragnar Z. Guðjónsson, Karl H. Erlingsson, Geimundur Kristinsson, Ólafur Haraldsson og Ólafur Elísson.



Gísli Kjartansson, sparisjóðsstjóri SPM.

14. október

Nýr forstjóri hjá Eykt

Pétur Guðmundsson, aðaleigandi byggingarfyrtækisins Eyktar og forstjóri þess frá stofnun, árið 1986, hefur ákveðið að láta af starfi forstjóra. Hann er stjórnarformaður fyrirtækisins. Við forstjórastarfinu hefur Gunnar Valur Gíslason tekið. Gunnar Valur, sem er verkfræðingur að mennt með Diplom-gráðu frá Þýskalandi, lét nýverið af starfi sem bæjarstjóri á Álftanesi eftir 13 ára starf. Eykt er á meðal stærstu verktakafyrirtækja landsins.

14. október

Nýir eigendur Icelandic Group vildu ekki Þórólf

Um leið og tilkynnt var að TM, Sund og Eimskip, ásamt tengdum félögum, hefðu keypt 45% eignarhlut í Icelandic Group, áður SH, fyrir um 12 milljarða, af Straumi-Burðarási og Landsbankanum var sagt frá því að Þórólfur Árnason, forstjóri Icelandic Group til aðeins fimm mánaða, myndi láta af störfum. Þórólfur tók við starfinu í vor af Gunnari Svavarsyni sem hafði verið forstjóri SH um árabíl. Icelandic Group varð til sl. vor við sameiningu SH og Sjóvíkur. Miklar vangaveitur urðu um tíma hver tæki við af Þórólfi og var nafn Ellerts Vigfússonar, forstjóra Icelandic USA/Asia, oftast nefnt. En síðar kom á daginn að Gunnlaugur Sævar Gunnlaugsson, nýkjörinn stjórnarformaður félagsins, yrði jafnframt forstjóri þess. Fyrir þessi viðskipti var Straumur-Burðarás fjárfestingabanki stærsti hlut-



Þórólfur Árnason.



Gunnlaugur Sævar Gunnlaugsson.

hafinn í Icelandic Group með 33,3% hlut en Landsbankinn var næststærstur með 20% hlut. Skiptingin á milli félaganna í sölnunni var sú að Straumur-Burðarás seldi tæpan 31% hlut og Landsbankinn rúm 14%. Bæði Straumur-Burðarás fjárfestingabanki og Landsbankinn gáfu út yfirlýsingu eftir viðskiptin um að umbreytingarhlutverki þeirra í Icelandic Group væri lokið og þar af leiðandi hefðu þeir selt

megnið af hlutabréfum sínum í félaginu.

15. október

Hilmar nýr flugrekstrarstjóri Icelandair

Hilmar B. Baldursson, yfirflugstjóri Icelandair, hefur verið ráðinn flugrekstrarstjóri félagsins. Hilmar tekur við starfinu af Jens Bjarnasyni sem nýlega var ráðinn framkvæmdastjóri ITS, Icelandair Technical Services. Hilmar á athyglisverðan feril að baki, hann útskrifaðist sem viðskiptafræðingur frá Háskóla Íslands 1977 en hafði með námi sínu þar stundað flugnám og varð atvinnuflugmaður 1976. Hann hóf störf sem flugmaður hjá Flugleiðum 1978. Hann sat í Flugráði frá 1980 til 2003 og sem formaður 1994 til 2003.

15. október

Mjólkurrisinn heitir MS

Mjólkurrisinn sem varð til sl. vor, þegar Mjólkursamsalan og Mjólkurbú Flóamanna voru sameinuð í eitt félag, fékk loksins nafn í mánuðinum. Fyrirtækið mun einfaldlega heita MS. Nafnið á sér auðvitað langa sögu á meðal þjóðarinnar og MS-vörur og Emmess ísinn þarf ekki að kynna. MS, vissulega styttra nafn en margir áttu von á.

Guðbrandur Sigurðsson, forstjóri MS.

16. október

Erfitt hjá Magasin du Nord

Danska blaðið Berlingske Tidende var með langt viðtal við Jón Björnsson, nýráðinn forstjóra Magasin du Nord þar sem eðlilega kom fram að Jón væri bjartsýnn á reksturinn, hvað annað. Hins vegar kom fram að miklir erfiðleikar hefðu verið í rekstrinum á þessu ári og ljóst að nýjum kaupendum hefur enn ekki tekist að snúa dæminu við. Samkvæmt síðasta árshlutauppgjöri, sem birt var í ágúst, var tapið á fyrri hluta ársins tvöfalt meira en á sama tíma í fyrra. Söluþekjur höfðu einnig dregist saman um 8%.

17. október

Bakkavör kaupir fyrirtæki í Bretlandi



Lýður Guðmundsson, forstjóri Bakkavarar Group.

Bakkavör Group hefur keypt Hitchen Foods í Bretlandi og er kaupverðið 4,7 milljarðar króna (44 milljónir punda). Hitchen Foods framleiðir ferskt niðurskorið grænmeti og

salat fyrir stærstu verslunarkeðjur Bretlands. Kaupin eru fjármögguð með láni frá Kaupþingi banka. Afkoma Hitchen Foods hefur verið góð undanfarin ár og er gert ráð fyrir að EBITDA, hagnaður fyrir afskriftir og fjármagnskostnað, verði um 911 milljónir króna á yfirstandandi ári og að veltan verði 5,1 milljarður króna.

17. október

Sviarnir selja hlut sinn í Össuri

Miklar breytingar urðu í hluthafahópi Össurar þennan dag, en þar hafa tveir stærstu hluthafarnir keppt um undanfarna mánuði að vera með ráðandi hlut í fyrirtækinu. Það voru Danirnir sem höfðu betur gegn Svíunum. Fjárfestingarsjóðurinn AB Industrivärden í Svíþjóð seldi 19,5% af hlutafé sínu í Össuri til William Demant Invest A/S í Danmörku, Eyris Invest ehf. og Vik Investment Holding S.a.r.l., eignarhaldsfélags í eigu Jóns Sigurðssonar forstjóra Össurar.



Jón Sigurðsson, forstjóri Össurar.

Eftir viðskiptin er William Demant Invest A/S stærsti hluthafi Össurar með 36,9% hlutafjár. Eyris Invest ehf. með 14,6% hlut. Þriðji stærsti hluthafinn með óbreyttan hlut er Mallard Holding S.a.r.l., eignarhaldsfélag í eigu Össurar Kristinssonar, stofnanda Össurar, og fjölskyldu hans. Vik Investment Holding er með 6,4% hlut. AB Industrivärden átti fyrir söluina 23,4%. Hlutur þess núna er því 3,8%.



Jón Þórisson

18. október

Jón Þórisson til Samsonar

Jón Þórisson, fyrrverandi aðstoðarforstjóri Íslandsbanka, sem Bjarni Ámannsson lét fara frá bankanum skömmu fyrir áramót í fyrra og sem endaði með miklum titringi innan bankaráðsins í kjölfarið, hefur verið ráðinn til Samsonar-samstæðunnar í sérverkefni í tengslum við fjárfestingar félaganna í fjármálafyrirtækjum, innlendum sem erlendum. Jón er uppalinn hjá Íslandsbanka og einn af kunnustu bankamönnum landsins.

KAUPIN Á STERLING



Hannes Smárason: Kaupin á Sterling ekki löngu ákveðin.



Ragnhildur Geirsdóttir. Stefnan átti ekki að koma henni á óvart.

20. október

HANNES FORSTJÓRI - RAGNHILDUR ÚT

Það er langt síðan að frétt í viðskiptalífinu hefur komið jafnflatt upp á alla og fréttin um að Ragnhildur Geirsdóttir, forstjóri FL Group, væri að hætta sem forstjóri félagsins eftir aðeins sjö mánuði í starfi. Um leið var tilkynnt að Hannes Smárason, stjórnarformaður félagsins, tæki við starfi forstjóra. Allir hugsuðu sem svo: „Ja, eitthvað mikið hefur gengið á þarna.“

Jafnframt var sagt frá því að grundvallarbreytingar hefðu verið gerðar á skipulagi félagsins þannig að það væri skilgreint fyrst og fremst sem fjárfestingafélag en ekki eignarhaldsfélag eða flugfélag. Fjárfestingar verða aðalverkefni FL Group héðan í frá og skilið eins mikið á milli rekstrarfélaga og fjárfestingarstarfseminnar og unnt er. Þá var greint frá því að Skarphéðinn Berg Steinarsson yrði formaður stjórnar félagsins og Þorsteinn M. Jónsson varaformaður.

20. október

Skýring Ragnhildar

Ragnhildur Geirsdóttir segir í tilkynningu, sem send var út samhliða fréttum um breytt skipulag hjá FL Group og að orðið hafi að samkomulagi að hún léti af störfum sem forstjóri félagsins „í ljósi áherslubreytinga“ eftir

aðeins sjö mánuði í starfi. Að öðru leyti hefur hún ekki útskýrt brotthvarf sitt frá félaginu, eða hvað hafi gengið á, en þeim mun meira hefur verið skrafað um það á meðal almennings. Ragnhildur segir í áður nefndri tilkynningu: „Í ljósi áherslubreytinga hjá félaginu er það samkomulag á milli mín og stjórnar félagsins að leiðir skilja á þessum tímapunkti. Undanfarin ár hafa verið mjög áhuga-verður umbrotatími hjá félaginu og reksturinn og afkoman með allra besta móti. Ég þakka öllu því góða starfsfólki sem starfar hjá félaginu fyrir ánægjulegt samstarf og óska því og félaginu alls hins besta,“ segir Ragnhildur Geirsdóttir í tilkynningunni.

23. október

FL Group kaupir Sterling

Tilkynnt var þennan sunnudag að FL Group hefði gengið frá kaupum á danska flugfélaginu Sterling, eftir nokkurra vikna samningaviðræður þar um. Kaupverðið er 1.500 milljónir danskra króna, eða um 14,6 milljarðar íslenskra króna. Um fátt hefur verið meira skrafað en þetta kaupverð, sem flestum finnst vera ótrúlega hátt í ljósi þess að Pálmi Haraldsson, annar eigenda Fons, sem átti Sterling, sagðist hafa keypt Sterling á 4 milljarða kr. sl. vor. Að vísu hefur Sterling yfirtekið Mærsk Air í millitíðinni og orðið verðmætara.

Hluti kaupverðs FL Group á Sterling er afkomutengdur og

náist ekki ákveðinn árangur getur kaupverðið lækkað um allt að 500 milljónir danskra króna, um 4,9 milljarða íslenskra króna. Að sama skapi getur kaupverð hækkað ef betri árangur næst. 11 milljarðar eru greiddir í peningum en afgangurinn í nýju hlutfé í FL Group.

Sterling verður áfram rekið sem sjálfstætt rekstrarfélag. FL Group mun taka við rekstri félagsins 1. janúar 2006.

23. október

Hlutfjárútbóð FL Group: 44 milljarðar

Fyrirhugað hlutfjárútbóð FL Group nemur 44 milljörðum að markaðsvirði og er áætlað að eigið fé félagsins verði 65 milljarðar eftir útbóðið og að markaðsverðmæti félagsins í Kauphöll Íslands verði um 80 milljarðar kr. Útbóðsgengið verður 13,6 og verður hlutféð aukið að nafnvirði um 3,3 milljarða. Það er meira en tvöföldun á nafnverði hlutfjárins sem núna er rúmir 2,5 milljarðar. Eigið féð FL Group 1. júlí sl. var um 16 milljarðar. Núverandi hluthafar í FL Group hafa þegar skuldbundið sig fyrir 39 milljörðum af 44 milljörðum í útbóðinu. Heildarvelta rekstrarfélaga FL Group verður 100 milljarðar eftir kaupin á Sterling. Fyrstu 9 mánuði ársins var hagðurinn yfir 8 milljarðar króna, sem er besti árangur félagsins frá upphafi.

23. október

Hannes í Kastljósinu

Hannes Smárason, forstjóri FL Group, var í eftirminnilegu Kastljósi sunnudagskvöldið 23. október eftir að hafa haldið fyrir um daginn blaðamannafund um kaup FL Group á Sterling fyrir 15 milljarða króna. Það voru þau Jóhanna Vilhjálmsdóttir og Sigmar Guðmundsson sem ræddu við Hannes og spurðu hann hvort kaup FL Group á Sterling hefðu verið löngu ákveðin og það jafnvel áður en Fons keypti Sterling - og hvort allt ferlið hefði verið ákveðið.

Ennfremur var hann spurður að því hvort hann hefði átt persónulegra hagsmuna að gæta með einum eða öðrum hætti þegar Fons keypti Sterling og hvort FL Group eða hann persónulega hefðu lagt fé í Fons þegar það keypti Sterling. Hann neitaði öllu slíku og svaraði hvað eftir annað: „Nei, alls ekki.“ Höfðu sumir á orði að þetta hefði verið setning kvöldsins.

Þá var hann spurður hvort hann hefði án heimildar millifært 3 milljarða króna á „reikning úti í bæ“ fyrir á árinu og að það hefði verið ástæðan fyrir því að stjórnarmenn hefðu sagt sig úr félaginu í júní. Hann svaraði því neitandi og sagði þessar sögur þvælu og að þau yrðu að kanna heimildirnar betur.

Áður hafði verið sagt í fréttum Blaðsins að þessi reikningur „úti í bæ“ hefði verið reikningur hjá Kaupþingi í Lúxemborg og að um endurgreiðslu þaðan hefði verið að ræða eftir að stjórnin blandaði sér í málið.



„Tekist í hendur; tákn um samheldni.“ Þannig hljóðaði texti Frjálsrar verslunar með þessari mynd sem tekin var 16. febrúar sl. þar sem Jón Karl Ólafsson, forstjóri Icelandair, og Ragnhildur Geirsdóttir, forstjóri FL Group, voru kynnt til sögunnar. En skjótt skipast veður í lofti. FV-mynd: Geir Ólafsson.



Pálmi Haraldsson. Hvað var Fons búíð að leggja mikið í Sterling og Maersk Air?

25. október

Hvað var Pálmi búinn að leggja mikið í Sterling?

Miklar umræður hafa orðið um það í viðskiptaheiminum hvað Fons, sem Pálmi Haraldsson er annar tveggja eigenda að, hafi verið búíð að setja mikið fé í Sterling áður en það var selt FL Group fyrir 15 milljarða - sala sem er með miklum og flóknum skilyrðum í bak og fyrir.

Allt hefur þetta snúist um það að Hannes Smárason sagði í Kastljósi að hann vissi að Pálmi hefði lagt miklu meiri fjárhæð í

Sterling en þá 4 milljarða sem hann hefði sagst hafa keypt félagið á sl. vor.

Pálmi spurður um þetta. Hann hélt sig við fyrri yfirlýsingu um 4 milljarðana en að hann hefði orðið að greiða fyrir Maersk Air en gæti ekki upplýst það.

Næst sagði Hannes að þeir Pálmi væru að ræða um sama hlutinn. Þeir ættu við „allan pakkann“ sem búíð væri að setja í Sterling.

Þá kom Berlingske Tidende og sagði að Sterling hefði nýlega fengið 3 milljarða króna fyrir að yfirtaka flugfélagið Maersk Air og hafi stærsta fyrirtæki Danmerkur, A.P. Møller - Mærsk, orðið að greiða þessa fjárhæð með Maersk Air svo það væri rekstrarhæft.

Pálmi áréttaði þá við Morgunblaðið að hann hefði orðið að greiða fyrir Maersk Air og sagði þetta: „Við keyptum Maersk Air með sérstöku samkomulagi við A.P. Møller í Danmörku, félag sem rekur helmingi fleiri þotur en Sterling, og floti Sterling fór úr tíu þotum í 30 við sameiningu þeirra.“

Við keyptum Maersk Air á ákveðnu kaupverði. Það var að ósk A.P. Møller gert sérstakt

samkomulag um að greina ekki frá kaupverðinu. Það samkomulag verðum við að virða. En ég skal þó segja það með sérstöku leyfi frá þeim að við greiddum fyrir Maersk Air. Hvað það var mikið kemur hins vegar engum við öðrum en kaupanda og seljanda enda var það ósk hans að ekki yrði greint frá því,“ sagði Pálmi.

26. október

Hannes: Stefan átti ekki að koma Ragnhildi á óvart

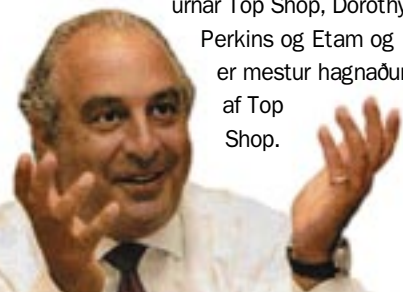
Danska blaðið Jyllands-Posten tók viðtal við Hannes Smárason, forstjóra FL Group, og sagði hann markmiðið að Sterling yrði næststærsta lággjaldaflugfélag í Evrópu. Hannes er spurður um brotthvarf Ragnhildar Geirsdóttur, fyrrverandi forstjóra, og þar segir hann að „fyrirtækið hafi þróast í aðrar áttir en upphaflega var áætlað“ og að þau Ragnhildur hafi ekki verið sam mála um stefnuna, sem þó hefði ekki átt að koma henni á óvart; „hann hefði lagt línurnar fyrir 18 mánuðum“.

20. október

Philip Green á grænni grein

Breski kaupskýslumaðurinn Philip Green er á grænni grein. Hann hefur tilkynnt að hluthafar tísku-vörukeðjunnar Arcadia fá 1,3 milljarða punda í arðgreiðslur, en það er um 140 milljarðar króna. Hagnaður Arcadia nam 253 milljónum punda á síðasta fjárhagsári og 246 milljónum punda árið áður. Green er því að taka stórfellt fé út úr fyrirtækinu - margra ára hagnað - en hann á fyrirtækið að mestu einn, hann á 92% hlutfjárins á móti HBOS bankanum sem á 8%. Green keypti Arcadia haustið 2002 fyrir 850 milljónir punda, en til stóð að hann og Baugur keyptu fyrirtækið saman. Hann sleit þeim samningaviðræðum hins vegar eftir hútleit lögreglunnar hjá Baugi 28. ágúst 2002 sem fræg er orðin. Hann yfirtók síðan Arcadia og greiddi alla hluthafa út, m.a. Baug.

Arcadia rekur m.a. verslanakeðjurnar Top Shop, Dorothy Perkins og Etam og er mestur hagnaður af Top Shop.



Philip Green.

25. október

Ármann forstjóri Singer & Friedlander

Ármann Þorvaldsson, framkvæmdastjóri Fyrirtækjaráðgjafar Kaupþings banka, hefur verið ráðinn forstjóri Singer & Friedlander bankans sem Kaupþing banki yfirtók í júlí sl. sumar. Ármann hefur búið úti í London síðustu



Singer & Friedlander bankinn.

þrjú árin. Tony Shearer, fráfarandi forstjóri Singer & Friedlander, lætur af störfum í endaðan nóvember og þá mun Warwick Jones, rekstrar- og fjármálastjóri Singer & Friedlander, láta af störfum í mars nk. Helgi Bergs tekur við starfi framkvæmdastjóra Fyrirtækjaráðgjafar Kaupþings banka af Ármanni.

25. október

Kostaði 786 milljónir að selja Símann

Það kostaði 786 milljónir króna að selja Símann, en söluverð hans var 66,7 milljarðar. Langstærstur hluti kostnaðarins, 682 milljónir, fór sem söluþóknun til bandaríska fjárfestingabankans Morgan Stanley sem annaðist söluna og gerði það augljóslega með glæsibrag miðað við það verð sem fékkst fyrir Símann.

25. október

Slagur Byko og Húsasmiðjunnar

Karp Steins Loga Björnssonar, forstjóra Húsasmiðjunnar, og Ásdísar Höllu Bragadóttur, for-



Steinn Logi Björnsson, forstjóri Húsasmiðjunnar.



Ásdís Halla Bragadóttir, forstjóri Byko

stjóra Byko, í Kastljósi þriðjudagskvöldið 25. október líður þeim seint úr minni sem með fylgdust. Þrættueplið var um það hvort Húsasmiðjan hefði stolið á síðustu stundu hugmynd Byko um verðvernd á byggingar- og heimilisvörum sem átti að auglýsa með bravör og flugeldasýningu í fjölmöldum hinn 26. október. Húsasmiðjan var hins vegar fyrri til og auglýsti verðvernd og þóttu auglýsingar hennar svo keimlíkar auglýsingum Byko að auglýsingastofan Gott fólk sendi frá sér tilkynningu þar sem stofan sakaði Húsasmiðjuna um að hafa stolið hugmyndinni að auglýsingaherferðinni sem stofan vann fyrir Byko þar sem verðvernd var kynnt. Steinn Logi Björnsson, forstjóri Húsasmiðjunnar, sagði fyrirtækið „hafa fengið pata af herferð Byko“ og brugðist snöggt við í samkeppninni - en ásakanir Góðs fólks og Ásdísar Höllu Bragadóttur, forstjóra Byko, um stuld séu alvarlegar og að Húsasmiðjan myndi í framhaldi kanna rétt sinn.

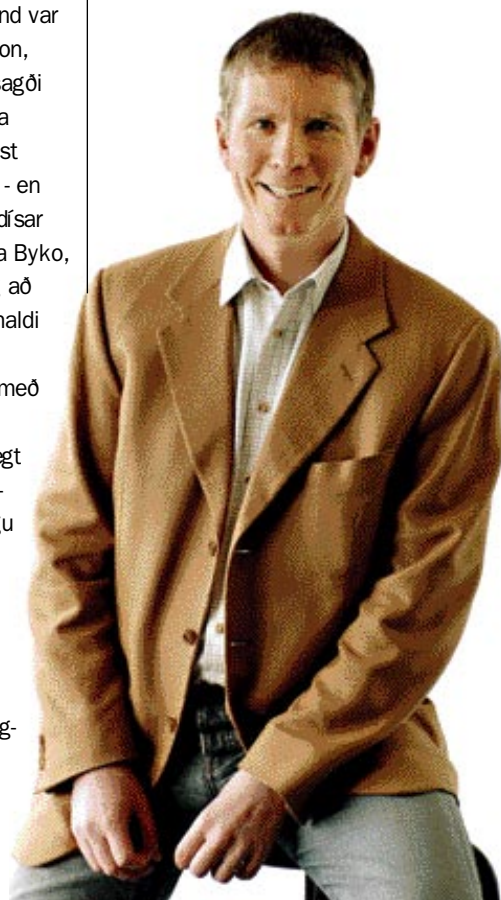
Við hin sem fylgdumst með þessu karpi spyrjum okkur hins vegar að því hvort hægt sé að búa til sjónvarpsauglýsingu, dagblaðaauglýsingu og veggspjöld án þess að a.m.k. 20 manns komi að slíkri vinnu og finnst málið vera „býsna augljóst“. En kannski var Kastljósskarp forstjóranna bara besta auglýsingin?

Bogi Pálsson, stjórnarformaður Flögu Group.

27. október

Uppsagnir hjá Flögu Group

Það er alltaf erfitt að segja upp fólki og það er ekki sama hvernig það er gert. Það hefur Flaga Group fengið að reyna. Starfsmenn þess á Íslandi voru óánægðir með það hvernig staðið var að uppsögnunum hjá félaginu og hefðu viljað fá lengri aðdraganda að því sem koma skyldi. En Medcare, dótturfélag Flögu Group, hefur ákveðið að gera miklar skipulagsbreytingar sem felast í því að fækka stöðugildum úr 120 í innan við 100 og að 20 stöðugildi færast frá Íslandi til Bandaríkjanna og Evrópu. Höfuðstöðvar Medcare verða í Denver í Colorado í Bandaríkjunum og nýtt dótturfélag verður stofnað í Ottawa í Kanada. Framleiðslu, vöruhúsupjónustu og dreifingu verður úthýst - komið í hendur undirverktaka. Megintilgangur breytinganna er að flytja



vörubrún félagsins nær viðskiptavinum þess til að geta þjónað betur mörkuðum í Bandaríkjunum og Evrópu, en starfsemin á Íslandi þótti nokkuð einangruð.

28. október

Hagnaðurinn 66 milljarðar

Eniga meniga - við erum að tala um peninga. Hagnaður viðskiptabankanna þriggja, Kaupþings banka, Íslandsbanka og Landsbanka, fyrstu 9 mánuði ársins nam samtals 66 milljörðum. Allt árið í fyrra var hagnaður bankanna þriggja tæpir 40 milljarðar króna. Hagnaður Kaupþings banka var 34,5 milljarðar króna fyrstu 9 mánuði ársins, Lands-



34,5
Hreiðar Már Sigurðsson, forstjóri Kaupþings banka: 34,5 milljarða hagnaður.



16,0
Sigurjón P. Árnason, forstjóri Landsbankans: 16 milljarða hagnaður.



15,4
Bjarni Árnason, forstjóri Íslandsbanka: 15,4 milljarða hagnaður.

bankans 16 milljarðar og Íslandsbanka 15,4 milljarðar.

29. október

Íslandsbanki: Kaupin á Sterling hagstæð

Greiningardeild Íslandsbanka hefur endurreiknað svonefnt heildarkaupverð, eða EV, á kaupum FL Group á Sterling.

Segir Greiningardeildin að gangi spár um hagnað fyrir afskriftir og fjármagnsliði Sterling eftir, þ.e. EBITDA, sé ljóst að kaupin á félaginu megi teljast hagfelld. „Áætluð EBITDA hjá Sterling á árinu 2006 er 345 milljónir danskra króna (DKK). Gefið er upp að kaupverðið sé 1,5 millj. DKK en geti legið á bilinu 1-2 millj. DKK, allt eftir því hvort EBITDA framlegðin verður lægri eða hærri en stefnt er að.

Útreikningur Greiningar sýnir að verði framlegðin við neðri mörk verðbils þá gefi það EV/EBITDA 6,2, en efri mörkin gefi EV/EBITDA 5,5. Gangi þetta eftir er ljóst að kaupin mega teljast hagfelld. Þó verður að líta á að verðmæti fyrirtækja ræðst af því hvers vænta má í framtíðinni en ekki bara á næsta ári,“ segir í Morgunkorni Íslandsbanka.

21. október

Af Netinu (www.heimur.is)

PEGAR ÉG VAR að klára viðskiptafræðina í Háskóla Íslands fyrir 25 árum þá einokuðu karlar nánast alla forstjórastóla í bænum. Ekki nóg með það, líftími þeirra í starfi var langur. Það þótti t.d. ekkert óeðlilegt við að menn gegndu sama forstjórastarfinu í yfir tuttugu ár. Okkur, hinum nýtskrifuðu viðskiptafræðingum, fannst þetta ekki gott. Þetta þýddi auðvitað bara eitt: að við ættum minni möguleika á því að komast að.

EKKI BÆTTI ÚR SKÁK að mjög margir þeirra sem útskrifuðust úr Viðskiptadeildinni á árunum 1972 til 1975 höfðu verið réttir menn, á réttum stöðum, á réttum tíma - og komist í feitt. Hvaða var til ráða? Það var raunar lítið annað að gera en bíta á jaxlinn, bölvu í hljóði og finna sér eitthvað til dundurs. Því eins og bóndinn sagði: „Eitt-hvað verða bændur að gjöra.“

LÍFTÍMI FORSTJÓRA er að sjálfsögðu sígilt umræðuefni í hagfræðinni - sem og hreyfanleiki vinnuafis. Það er hins vegar afar sjaldgæft að líftími forstjóra sé mældur í mánuðum, eins og gerst hefur í íslensku viðskiptalífi síðustu daga. Forstjórar tveggja af sjö stærstu fyrirtækjum landsins, Þórólfrur

LÍFTÍMI FORSTJÓRA

Árnason, forstjóri Icelandic Group, og Ragnhildur Geirsdóttir, forstjóri FL Group, hafa fengið að reyna „skyndilegt brotthvarf“ eftir aðeins um fimm til sjö mánuði í starfi.

Í TILVIKI ÞÓRÓLFSS virðist sem nýir eigendur Icelandic Group hafi ekki viljað hafa hann sem kaftain í áhöfninni. Það voru gömlu eigendurnir sem réðu hann og það var þá þeirra að semja við hann um starfslok. Þegar hraðinn er mikill og fyrirtæki skipta ört um eigendur getur allt gerst gagnvart forstjórum. Starfsöryggi þeirra er minnst allra.

UM BROTHVARF RAGNHILDAR Geirsdóttur er það að segja að mér finnst flestum lítast illa á það - sem og á kaupin á Sterling. Ótrúlega margir virðast ekki hafa trú á kaupunum á þessu danska lágjaldflugfélagi fyrir um 15 milljarða. Þá hafa skýringarnar á brotthvarfi Ragnhildar einhvern veginn verið rosalega hjákátlegar. „Sameiginleg“ ákvörðun, en „hún“ ákvað að hætta, sagði nýi stjórnarformaðurinn í sjónvarpinu og var engan veginn sannfærandi.

ENDA HVERNIG ÁTTI FÓLK að gleypa þau rök að Ragnhildur hefði verið

alveg frábær sem framkvæmdastjóri hjá Flugleiðum og gert allt mjög vel, setið m.a. í stjórn fyrirtækisins, og verið fyrir vikið hampað sem nýjum forstjóra FL Group fyrir fimm mánuðum. En allt í einu: Hún ákvað bara að hætta. Rétt sísvona. Enginn ágreiningur. Svona skýringar eru alltof ódýrar. Það er betra að nefna hlutina réttum nöfnum.

BROTHVARF ÞÓRÓLFSS OG RAGNHILDAR, forstjóra, tveggja af sjö stærstu fyrirtækjum landsins, sýnir að það er ekkert tryggt lengur. Það er allra veðra von þegar skipt er ört um eigendur í fyrirtækjum. Það er „ókyrrð í lofti“ fyrr en varir. Gleymum því heldur aldrei að komi upp ágreiningur á milli eiganda og forstjóra þá segir sig sjálfst hvor vikur. Það skyldi enginn efast um það.

ÞÓTT VIÐ Í VIÐSKIPTADEILDinni hefðum í den ekki verið sáttrir við að forstjórar einokuðu stólana í tuttugu til þrjátíu ár þá datt okkur auðvitað aldrei í hug að skilgreina líftíma forstjóra stærstu fyrirtækja landsins sem fjóra til fimm mánuði. En það var þá - nú gengur klukkan hraðar.

Jón G. Hauksson

RÉMY MARTIN KONÍAK:

Eftir góða máltíð í góðum félagsskap



Ingigerður Laugdal, víngeðingur hjá Karli K. Karlssyni.

Rémy Martin V.S.O.P. Rémy Martin notar eingöngu ber frá Grande Champagne og Petite Champagne í Cognac-héraðinu í Frakklandi, en sérfræðingar telja þau svæði henta best til koníaksgerðar. Koníak sem eingöngu er búið til úr berjablöndu af þessum tveimur svæðum fær sérstakan gæðastimpil, Fine Champagne Cognac. Takið vel eftir gæðastimplinum á flöskunni ykkar. Ef ekki stendur Fine Champagne Cognac á flöskunni þá er þetta ekki Fine Champagne Cognac.

Rémy Martin V.S.O.P. er geymt á finustu limousin-eikartunnum, líkt og allt koníak frá Rémy. Það angar af blómum, rósum og fjólum, og ber keim af vanillu, valhnetum, ávöxtum; apríkósum og perum. Það á best heima eftir góða máltíð en Rémy Martin V.S.O.P. má einnig blanda á ís með vatni, tonik eða engiferöli. Auk þess er það áhugavert hráefni í marga góða kokteila.

Rémy Martin byggir á þriggja alda framleiðslu hefð úrvals koníaks sem ávallt og eingöngu er framleitt í Cognac, Charente, hjarta koníakssvæðisins í Frakklandi



Rémy Martin XO er blanda af Grande Champagne (4/5) og Petite Champagne (1/5) sem fengið hefur að þroskast á limousin-eikartunnum í allt að 35 ár. Þetta gerir Rémy Martin XO að einstöku koníaki fyrir þá sem vilja aðeins það besta.

Rémy Martin XO hefur sérstaklega mjúkt og langt eftirbragð. Það er rauðleitt í glasi og ilmar af jasmín, valhnetum, súkkulaði, saffron og þurrkuðum ávöxtum. Rémy Martin XO fullkomnar kvöldið eftir frábæra máltíð. Einnig er vert að prófa Rémy Martin XO með sætum eftirréttum sem bera keim af súkkulaði eða appelsínunum.

Rémy Martin Louis XIII Í Rémy Martin Louis XIII er einungis notað „Eaux de Vie“ (tvíeimað vín), einvörðungu unnið úr þrúgum af Grande Champagne svæðinu. Gæði þessa einstaka koníaks eru einfaldlega óviðjafnanleg, enda hefur Rémy Martin Lc

XIII hlotið sérstaka meðferð. Það er látið þroskast í meira en aldargömlum Tiercons-eikartunnum en einvörðungu Rémy Martin Louis XIII er geymt í slíkum tunnum.

Tiercons-tunnurnar eru ómetanlegar og mjög sjaldgæfar. Þær eru geymdar í sérstökum kjöllum á landareign Rémy Martin fjölskyldunnar sjálfar. Enginn nema kjallarmeistarinn veit hvað geymt er í hverri tunnu og einungis honum er treyst fyrir Louis XIII blöndunni.

Rémy Martin Louis XIII er unnið úr 40 til 100 ára gömlu Grand Champagne Eaux de vie. Eftirbragðið af Louis XIII getur varað í munn í meira en klukkustund. Fullkomin samsetning þrúgna, eimunar og varðveislu gerir smökkun þessa eðalkoníaks að óviðjafnanlegri reynslu sem ekki verður lýst með orðum.



Rémy Martin Louis XIII flaskan er gerð úr Baccarat-kristal. Hún er handgerð og hver flaska hefur sitt númer.



RÉMY MARTIN



Nóvember er rétti tíminn til að velja gjöf fyrir viðskiptavininn en mörg fyrirtæki velja einmitt eðalvín til jólagjafa.

Rémy Martin koníak er þekkt um allan heim fyrir einstaka angan og mýkt, enda er Rémy Martin framleiðandi í hæsta gæðaflokki. Rémy Martin á sér þriggja alda hefð og sögu við framleiðslu úrvalskoníaks, ávallt og eingöngu í Cognac, Charente, hjarta koníakssvæðisins í Frakklandi.

Rémy Martin verður best lýst með orðinu örlæti, hvað varðar gæði, ilm og bragð. „Tilvalið er að njóta þess eftir góða máltíð í fallegu umhverfi með í góðum félagsskap,“ segir Ingigerður Laugdal, víngæðingur hjá Karli K. Karlssyni, og bendir á að um þessar mundir séu mörg fyrirtæki einmitt að velja vín til jólagjafa.



Svava Johansen, kaupmaður í Sautján. Hún hefur keypt hlut Bolla í fyrirtækinu.

SVAVA

KAUPIR BOLLA ÚT

Svava Johansen kom inn í reksturinn fyrir 24 árum.

Núna rekur NTC fjórtán verslanir. Hugur Bolla stefndi á önnur mið og því var hann tilbúinn að selja sinn hlut.

Minn áhugi var að halda áfram rekstri NTC en hugur Bolla stefndi á önnur mið. Niðurstaðan var því kannski ljós löngu áður en var gengið frá samningum. Því förum við bæði mjög sátt frá viðskiptunum,“ segir Svava Johansen sem á dögunum keypti öll hlutabréf í NTC verslanakeðjunni af Ásgeiri Bolla Kristinssyni, fyrrum eiginmanni sínum. Reksturinn verður óbreyttur fyrst um sinn en Svava segir að þó megi búast við ýmsum áherslubreytingum næstu misserin.

Fjórtán verslanir Í dag rekur NTC fjórtán verslanir sem eru við Laugaveg, í Kringlunni og í Smáralind. Þetta eru Gallerí Sautján, GS skór, Focus, Centrum, Morgan Deres, Smash, Retro, Eva og Kultur, en einnig starfrækir NTC heildsölu, verslunina Outlet 10 í Faxafeni og saumastofu.

Upphafið er Sautján við Laugaveg sem Ásgeir Bolli opnaði árið 1976. „Ég kom inn í reksturinn 1981. Við færðum út kvíarnar 1987 þegar Kringlan var opnuð, enda var verslunin við Laugaveg þá löngu sprungin. Þegar annríkið var mest þurftum við að hleypa viðskiptavinum inn í hollum. Í gegnum tíðina höfum við síðan fært út kvíarnar jafnt og þétt. Nú síðast í vor, þegar við keyptum verslanir Retro í Kringlu og Smáralind. Með Retro er NTC í fyrsta sinn komið í Smáralind.

Ég hef fundið jafnan stíganda í allri verslun þar, þó Kringlan sé sem fyrr okkar mikilvægasti markaður,“ segir Svava.

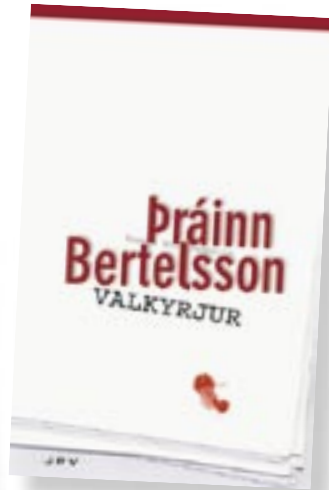
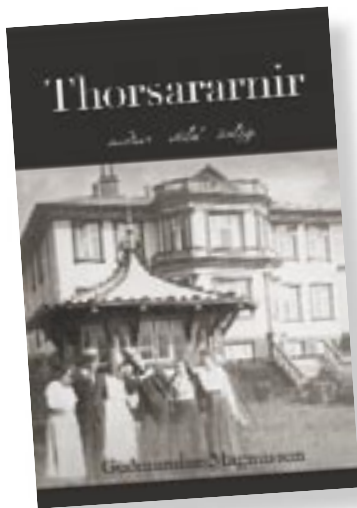
Miðbærinn verði sterkari En miðbærinn stendur alltaf fyrir sínu. „Nú er gatnaframkvæmdum efst á Laugavegi að ljúka og beint á móti Sautján, þar sem Stjórnubíó stóð áður, rís hús með 200 bílastæðum. Bygging verslanamiðstöðvar á þessum slóðum er einnig í umræðu, þannig að ég sé fyrir mér að nú verði miðbærinn sterkari en nokkru sinni fyrir.“

Svava Johansen segir að síðustu þrjú ár hafi einkennst af miklum uppgangi í efnahagslífinu og búast megi við að þessi góða tíð vari enn um

sinn. „Mér finnst ótrúlegt hvað er mikið af flottum verslunum á Íslandi sé tekið mið af fámenninu. Það er líka alltaf gaman að sjá hvað Íslendingar eru opnir fyrir nýjum straumum í tískunni sem þetta haustið er hliðholl aðstæðum í Norður-Evrópu. Nú erum við að sjá meiri, stærri og hlýrri flíkur sem kemur sér vel í okkar kalda landi.“

Tískan er skemmtileg. „Mér finnst ótrúlegt hvað er mikið af flottum verslunum á Íslandi sé tekið mið af fámenninu,“ segir Svava Johansen.

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



LÍKLEGAR TIL VINSÆLDA

Útgefendur og bóksalar berjast hart á næstu vikum þegar hundruð nýrra bókatitla koma í verslanir. Metsölulistarnir ráða ferðinni sífellt meira - og hvað nýtur mestra vinsælda er svipult.

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

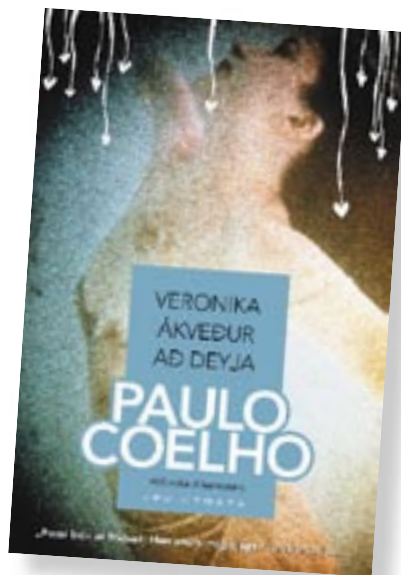
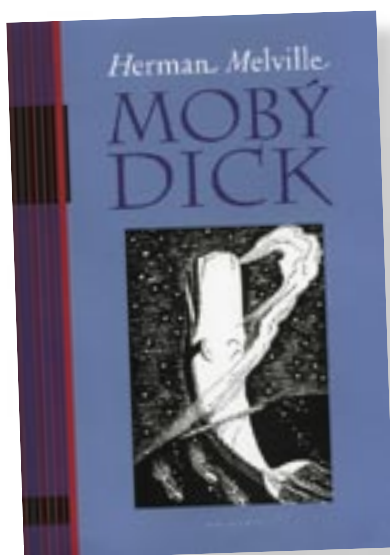
Ekki færri en fjögur hundruð titlar og velta upp á 1,5 milljarða króna. Uppskerutíð skálda og menningin blómstrar sem aldrei fyrr. Með þessum fáu orðum mætti ef til vill lýsa jólabókaflóðinu, þeirri sérstöku vartíð sem nú er handan við hornið. Þessum dimmu mánuðum þegar annirnar eru mestar í prentsmíðjum, rithöfundar lesa fyrir þjóðina upp úr verkum sínum og þeir sem skora hæst á metsölulistanum verða sem þjóðhetjur. Bækur þeirra eru seldar með miklum afslætti og seljast í bíförnum.

Íslensk bókaútgáfa einkennist af því að á öðrum vængnum er Edda-útgáfa, sem ber höfuð og herðar yfir alla aðra og gefur út bækur undir merkjum sjö forlaga. Á hinum vængnum eru svo fyrirtæki sem eru miklum

mun minni, svo sem JPV-útgáfa, Bjartur, Hólar, Skrudda, Salka, Skjaldborg og fleiri.

Tímari tíð Vísbending gerði fyrir á þessu ári úttekt á íslenski útgáfu- og prentstarfsemi og kom þar fram að afkoma fyrirtækja í bókaútgáfu hefði verið afar misjöfn síðustu árin. Erfitt væri að meta afkomuna nákvæmlega vegna þess hve stór gjaldþrot síðustu árin hefðu ruglað stöðuna mikið. Þó mætti segja að tap umfram hagnað síðustu árin næmi um tveimur milljörðum króna - og nærri léti að velta hefði staðið í stað frá 1998 miðað við fast verðlag.

„Samkeppni er mjög hörð og miklar líkur er á því að enn um sinn verði reksturinn þungur. Sumir telja sig þó sjá batamerki og áhugi á greininni sýnir að menn eru enn spenntir fyrir slíkum rekstri. Þar sem reksturinn hefur ekki verið arðbær má ætla að áhug-



inn sé fyrst og fremst vegna menningargildis útgáfunnar," sagði Vísbending.

Fjöldi bóka er fjarstæða

Bækur sem gefnar eru út á Íslandi á ári hverju eru líðlega eitt þúsund og þá tölur má tvöfalda ef allt er talið með - þar á meðal kennslubækur og ýmis upplýsingarit. Útgefin bókmenntaverk eru talin vera um 400 á ári hverju.

„Sá mikli fjöldi bóka sem hér kemur út fyrir jólin er algjör fjarstæða, miðað við stærð íslenska markaðarins og það hve lítið málsvæði okkar er,“ segir Jóhann Páll Valdimarsson, forleggjari hjá JPV-útgáfu, sem hefur starfað á þessum vettvangi í um þrjátíu ár. Árið 2001 setti hann núverandi forlag sitt á laggirnar og í fyrstu var ætlunin að gefa út fimmtán bækur á ári. Umsviðin hafa hins vegar orðið margfalt meiri. Í dag gefur JPV út í kringum 70 bækur yfir árið. Þar af um fjórutíu í kringum jólavertíðina sem skapar um 60% til 70% af veltunni.

Á árunum eftir seinna stríð einkenndust verslunarhættir á Íslandi mjög af höftum í innflutningi. Við þessar kringumstæður þóttu bækur tilvalin jólagjöf og sú hefð hefur haldist þó innflutningshöft séu löngu horfin. Sú var líka tíðin að bókaútgefendur miðuðu við að jólabókin væri ekki dýrari en herraskyrta. Valið stóð á milli bókar og skyrtu ef verðið var svipað. Í dag eru viðmiðin önnur.

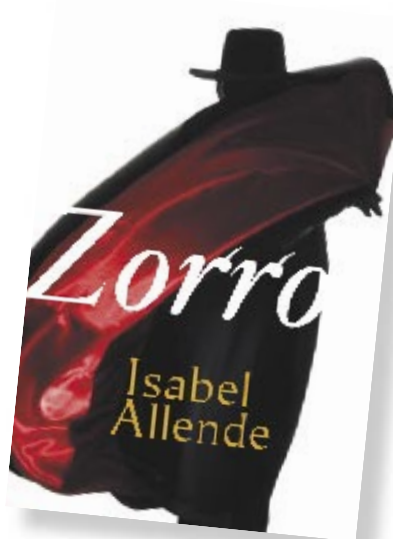
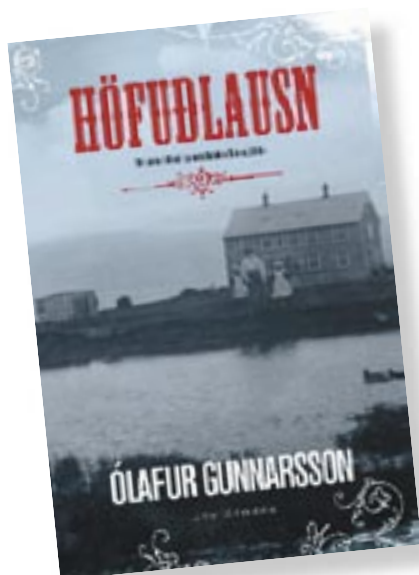
Nú er algengt verð á jólabókinni um 3.000 til 5000 kr., sem oft lækkar mikið þegar líður á bókaflóðið.

Metsölulistarnir eru ráðandi

„Bóksala er að þróast sífellt út í áherslu á metsölulista, enda slá bókabúðir og stórmarkaðir mikið af verði þeirra bóka sem best seljast,“ segir Jóhann Páll Valdimarsson. „Bækur sem ekki komast á þennan lista lækka ekki svipað í verði og fyrir vikið verður allur samanburður óhagstæður. Við hjá JPV - útgáfu höfum tekið tillit til þessa í verðlagningu og reynum að halda niðri verði á þeim bókum sem fyrrsjáanlega komast ekki á metsölulista. Ella verður listinn yfir mest seldu bækurnar bæði fátæklegur og fábreyttur. Við útgáfu helstu stórvirkja okkar á síðustu árum höfum líka verið að gefa út bækur sem eru svo dýrar í útgáfu að útilokað er að miða verðlagningu þeirra við kostnað. Verðið væri einfaldlega of hátt fyrir kaupandann.“

Og nú er flóðið að bresta á - með sínu undarlega andrúmi. Næstu vikurnar verða rithöfundar á flestum mannamótum að lesa upp úr verkum sínum, í fjölmörgum koma gagnrýnendur með palladóma sína og í heitu pottum sundlauganna, á kaffistofum vinnustaða og raunar alls staðar þar sem fólk kemur saman er talað um bestu bækur og hefur hver á þeim nokkra





LÍKLEGAR TIL METSÖLU

JPV

Höfuðlausn

Skáldsaga eftir Ólaf Gunnarsson.

Valkyrjur

Spennusaga Þráins Bertelssonar.

Við enda hringsins

Spennusaga eftir norska höfundinn Tom Egeland.

Játningar Láru miðils

Byggt á einstæðu handriti Láru, skráð af Páli Ásgeiri Ásgeirssyni.

Eldhuginn

Heimildasaga Ragnars Arnalds um Jörund hunda-dagakonung og byltingu hans á Íslandi.

Í fylgd með fullorðnum

Skáldsaga sem er frumraun leikkonunnar Steinunnar Ólínu Þorsteinsdóttur á ritvellinum.

Dætur hafsins

Fyrsta spennusaga Súsönnu Svavarsdóttur.

Tími nornarinnar

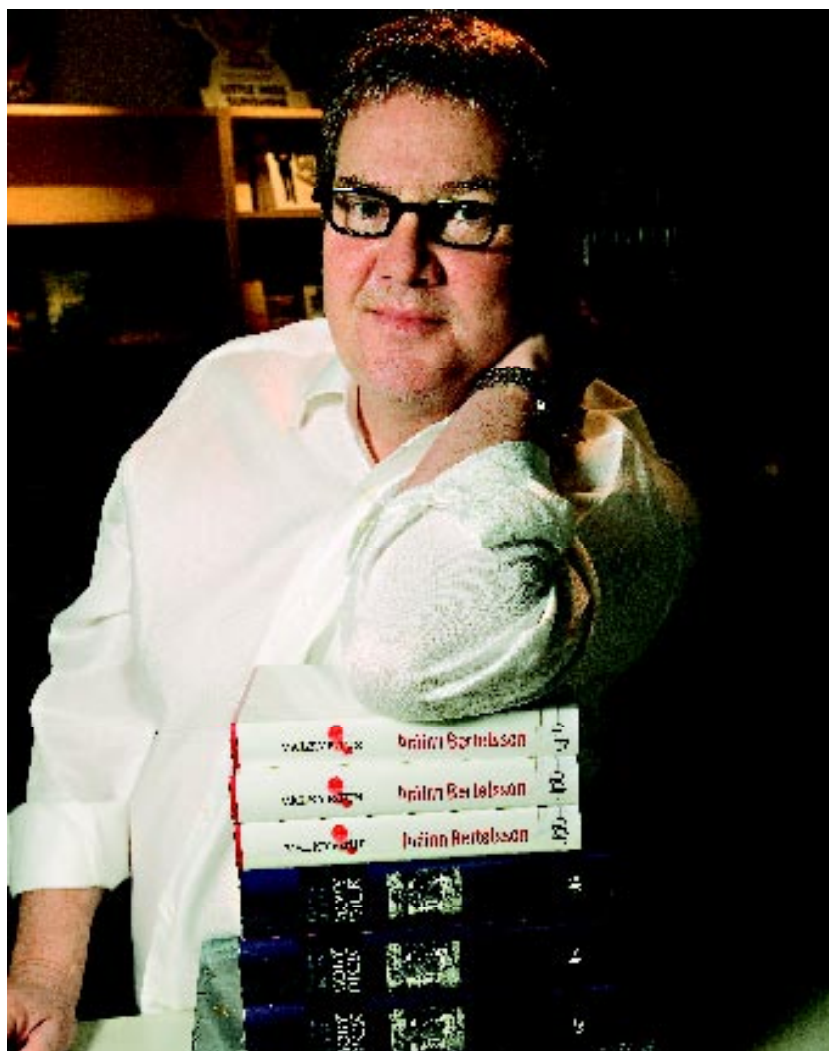
Árni Þórarinnsson er með sinn langbesta krimma.

Gæfuspor - gildin í lífinu

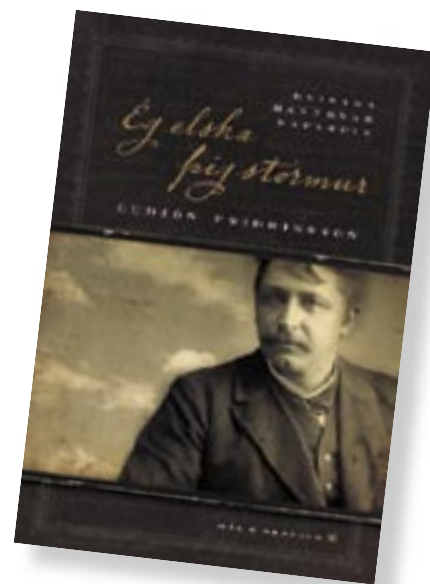
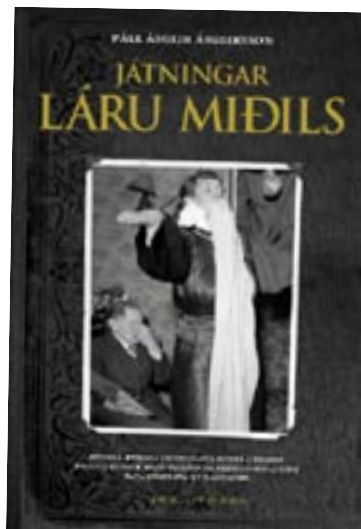
Gunnar Hersveinn heimspekingur fjallar um mann-kosti, tilfinningar, stríð, frið og rósemd.

Veronika ákveður að deyja

Skáldsaga eftir metsöluhöfundinn Paulo Coelho, í þýðingu Guðbergs Bergssonar.



„Sá mikli fjöldi bóka sem hér kemur út fyrir jólin er algjör fjarstæða,“ segir Jóhann Páll Valdimarsson, forleggjari hjá JPV-útgáfu.



LÍKLEGAR TIL METSÖLU

EDDA ÚTGÁFA

Sólskinshestur

Skáldsaga eftir Steinunni Sigurðardóttur.

Rokland

Skáldsaga eftir Hallgrím Helgason.

Zorro

Skáldsaga um eina frægustu hetju kvikmyndanna eftir Isabele Allende.

Vetrarborgin

Spennusaga eftir Arnald Indriðason.

Ég elska þig stormur

Ævisaga Hannesar Hafstein eftir Guðjón Friðriksson.

Jónsbók - saga Jóns Ólafssonar athafnamanns

skráð af Einari Kárasyni.

Guðni Bergsson - Fótoltasögur

Skráð af Þorsteini J. Vilhjálmssyni.

Myndin af pabba - Saga Thelmu

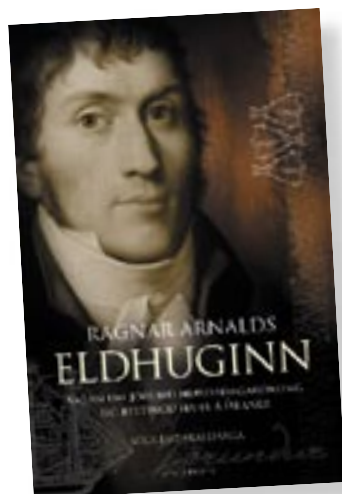
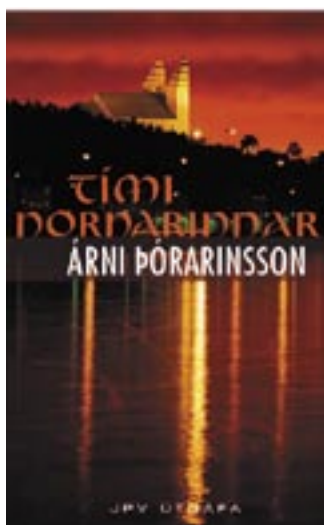
Gerður Kristný skrásetti.

Thorsararnir - auður - völd - örlög

Saga Thorsættarinnar eftir Guðmund Magnússon.

Völundarhús valdsins


Guðni Th. Jóhannesson fjallar um stjórnarmyndanir í forsetatíð Kristjáns Eldjárns.



skoðun. „Stundum má skynja á haustin áður en bókaflóðið hefst að sumar bækur munu ekki eiga upp á pallborðið hjá gagnrýnendum,“ segir Jóhann Páll. „Þessu ráða einhverjir straumar sem eru illa útskýranlegir. Stundum hefur höfundur kannski verið hampað í einhver ár en svo er eins og kastljósið þurfi að beinast að einhverjum nýjum. Gullstólnum er svipt undan höfundinum sem kynni að vera með sína bestu bók.“

Bókasmekkurinn sveiflast til

Síðustu árin hafa glæpasögur verið vinsælastar hér á landi. Slíkar bækur hafa selst eins og heitar lummur, ekki síst bækur Arnaldar Indriðasonar. Sömuleiðis hafa höfundar eins og Árni Þórarinnsson, Ævar Örn Jósefsson og Viktor Örn Ingólfsson fallið vel að bókmenntasmekk þjóðarinnar og selst vel.

„Mér sýnist smekkurinn sveiflast til á svona tíu ára fresti,“ segir Jóhann Páll. „Lengi seldust spennusögur höfunda á borð við Alistair McLean fádæma vel fyrir hver jól og síðan kom tími fantasiustílsins. Næst rann upp tími hinnar þjóðfélagslegu meðvitundar; þá þurftu höfundar t.d. að glíma við vandamál verkakvenna í fiskibollufabricku til að eiga upp á pallborðið. Síðan fóru þessar bækur úr tísku, jafnskyndilega og þær höfðu komið. Sú var tíðin að bókmenntafólk talaði mjög niður til spennusagna og þegar ég var að gefa út teiknimyndabækur hjá Íðunni fyrir ekki margt löngu var sagt að þær myndu gera þjóðina ólæsa. Í dag er hins vegar viðurkennt að teiknimyndir séu tilvaldar til að fá börn að lesa og að því leyti góðar bókmenntir.“ 

ÓLAFUR SEMUR



Bækur og bisness eru viðfangsefni Ólafs Jóhanns Ólafssonar.

Ólafur Jóhann Ólafsson

er hér í nærmynd. Hann skýtur reglulega upp kollinum í heimspressunni. Hann leiðir samningaviðræður America Online og Microsoft um þessar mundir. Þá vinnur hann að nýju smásagnasafni.

TEXTI: **VILMUNDUR HANSEN**

MYNDIR: **MORGUNBLAÐIÐ**

Ólafur Jóhann Ólafsson, aðstoðarforstjóri hjá Time Warner, leiðir um þessar mundir samningaumleitunarir America Online og netdeildar Microsoft MSN, um samvinnu sem mundi gera viðskiptavinum AOL kleift að nota leit- arvél Microsoft. Nafn Ólafs Jóhann er reglulega í fjölmiðlum annaðhvort í tengslum við stórsamninga risafyrirtækja eða vegna útkomu nýrra bóka hér á landi.

Ólafur Jóhann Ólafsson er fæddur í Reykjavík 26. september 1962. Hann er sonur hjónanna Önnu Jónsdóttur og Ólafs Jóhanns Sigurðssonar rithöfundar. Ólafur var afburðanámsmaður og eftir að hafa dúxað á stúdentsprófi frá eðlisfræðideild Menntaskólans í Reykjavík, með 9,67 í meðaleinkunn, hélt hann til náms í Bandaríkjunum og útskrifaðist sem eðlisfræðingur frá Brandeis University í Massachusetts.

Árið 1990 var Ólafur ráðinn einn af fimm aðstoðarforstjórum Sony og átti hann aðallega að sjá um fjárfestingar Sony í Bandaríkjunum og um tölvudeild þess. Ári síðar var hann ráðinn forstjóri Sony Electronic

LIÓSMYND: MORGUNBLAÐIÐ/ARNALDUR HALLDÓRSSON

ALLAN DAGINN

Publishing til að sjá um útgáfu fræðslu- og skemmtiefnis auk tölvuleikja. Ólafur átti meðal annars þátt í þróun geisladisksins og Playstation leikjatólvunnar.

Í grein í Morgunblaðinu 15. febrúar 1994 segir: „Árið 1991 valdi Michael Schulhof aðalforstjóri Sony í Bandaríkjunum, Ólafur Jóhann til að byggja upp nýja deild, Sony Electronic Publishing, en með henni vildi hann færa fyrirtækið inn á svið tölvuleikja og slíkrar skemmtunar. „Ég þurfti á einhverjum að halda sem gat bæði verið skapandi og þekkti tæknina,“ segir Schulhof. „Ólafur er einn af þeim óvenjulegu mönnum sem geta rætt um viðskiptalegar hliðar Sony Electronic Publishing við náunga í gallabuxum. Hann hefur víðfeðman menningarlegan bakgrunn. Það er mikilvægt að háttsettir yfirmenn séu víðsýnir.“

Mike Medavoy, fyrrum stjórnarformaður TriStar-kvikmyndafyrirtækisins, segir að Ólafur Jóhann sé einn af þeim stóru í skemmtanaheiminum í dag, „og einn af fáum sem geta talað um eitthvað annað en kvikmyndir. Hann er ákaflega uppfinningasamur og þekkir heim tölvuleikja mjög vel. Hann getur litid á handrit að nýjum leik og séð hvernig má þróa það áfram og verið mjög íslenskur á sama tíma.“

Ólafur hætti hjá Sony eftir að upp kom ágreiningur við yfirmenn Sony í Japan um verðlagningu á Playstation leikjatólvunni. Ólafur bardist fyrir því að verði á leikjatólvunni yrði haldið niðri og hafði sigur en kom sér um leið út úr húsi hjá háttsettum forsvarsmönnum Sony í aðalstöðvum fyrirtækisins í Japan.

Eftir að Ólafur hætti hjá Sony fjárfesti hann og sat í stjórn fjögurra fyrirtækja sem öll tengdust fjármálaumsýslu og margmiðlun af einhverju tagi og um tíma átti hann í viðræðum um að taka við aðalframkvæmda-

Nafn: Ólafur Jóhann Ólafsson.

Fæddur: 26. september 1962.

Maki: Anna Ólafsdóttir.

Börn: Ólafur Jóhann, 12 ára, Árni Jóhann, 10 ára, Sóley, 1 árs.

Heimili: Íbúð á Manhattan, sveitahús á Long Island og einbýlishús í Reykjavík.

stjórastöðu hjá Apple Computer Inc. en ekkert varð úr þeirri ráðningu.

Árið 1996 hóf Ólafur Jóhann störf sem aðstoðarstjórnarformaður hjá fjárfestingafyrirtækinu Advanta. Hann var ráðinn sem varastjórnarformaður hjá Time Warner Digital Media árið 1999 og tók þátt í samningaviðræðum sem leiddu til samruna Time Warner og America Online, stærsta fjölmiðunarfyrtækis heims á sínum tíma. Eins og stendur leiðir Ólafur viðræður um samvinnu netdeildar America Online og netdeilda Microsoft, MSN, um dreifingu á leitarvél fyrir viðskiptavinum AOL.

Ólafur Jóhann er giftur Önnu Ólafsdóttur og eiga þau þrjú börn, tvo drengi, sem heita Ólafur Jóhann og Árni Jóhann og eru tólf og tíu ára gamlir, og eina stúlku sem heitir

**Kolbrún Bergþórsdóttir
bókmenntafræðingur segir að
Ólafur Jóhann sé bæði gamal-
dags og rómantískur rithöfundur
í jákvæðustu merkingu þeirra
orða þegar honum tekst vel til,
en hún segir líka að hann sé
gríðarlega mistækur og blandan
verði „banal“ þegar hann
er upp á sitt versta.**

Sóley og er eins árs. Fjölskyldan á íbúð á Manhattan og hundrað ára gamalt sveitahús í listamannanýlendunni Sag Harbor á Long Island. Auk þess sem þau eiga glæsilegt einbýlishús í Reykjavík þar sem fjölskyldan dvelur þegar hún er stödd á Íslandi og fyrir skömmu festu hjónin kaup á landi undir sumarbústað á Þingvöllum. Ólafur er sagður lífsnautnamaður, hafa gaman af því að borða góðan mat og drekka góð vín sem hann hefur nokkra þekkingu á.

Afkastamikill rithöfundur

Þrátt fyrir miklar annir í starfi hefur Ólafur gefið sér tíma til að sinna öðru hugðarefni sínu sem er ritstörf. Allt frá því að Ólafur gaf út sína fyrstu bók hefur hann verið einn vinsælasti rithöfundur landsins, bækur hans hafa trónað á toppi metsölulista hér á landi, verið tilnefndar til ýmissa verðlauna og þýddar á fjölda tungumála. Smásagnasafnið Níu lyklar kom út 1986 en af öðrum bókum Ólafs Jóhanns má nefna Markaðstorg guðanna (1988), Fyrirgefningu syndanna (1991) og Slóð fiðrildanna (1999) sem jafnframt var gefin út í Bandaríkjunum af Random House. Sniglaveislan kom út 1994 og var leikgerð hennar frumsýnt hjá Leikfélagi Akureyrar 2001. Lávarður heims kom út árið 1996 og Sakleysingjarnir 2004.

Unnið er að því að kvikmynda Slóð fiðrildanna í Hollywood og mun sænska leikkonan Liv Ullmann leikstýra myndinni auk þess sem uppi eru hugmyndir um að kvikmynda fleiri sögur eftir hann. Leikritið Fjögur hjörtu naut einnig mikilla viðsælda. Ólafur Jóhann mun einnig hafa fengist við ljóðagerð en ekki viljað birta neitt af þeim enn sem komið er.

Ólafur Jóhann sagði einu sinni í viðtali að hann reyndi að skrifa bækur fyrir sem flesta og skildi ekki það sjónarmið að skrifa eitthvað sem aðeins fáir útvaldir skildu.

Kolbrún Bergþórsdóttir bókmenntafræðingur og gagnrýnandi segir að Ólafur Jóhann sé bæði gamaldags og rómantískur rithöfundur í jákvæðustu merkingu þeirra orða þegar honum tekst vel til en hún segir líka að hann sé gríðarlega mistækur og blandan verði „banal“ þegar hann er upp á sitt versta.

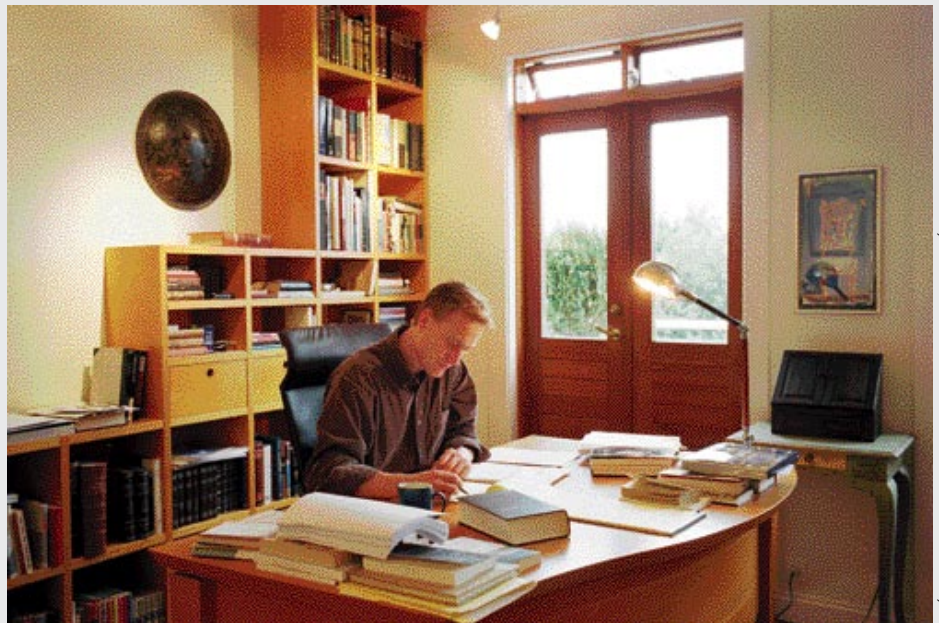
„Hann hefur skrifað nokkrar afspyrnu vondar bækur en líka nokkrar mjög góðar,“ segir Kolbrún. „Ólafur Jóhann er einn af þessum höfundum sem þarf strangan yfirlesara og ég held að það hafi ekkert eyðilagt eins mikið fyrir honum eins og gagnrýnslaúsir útgáfustjórar og yfirlesarar. Það er svo hættulegt þegar fólk fer að gapa upp í rithöfunda og þorir ekki að gagnrýna þá og ég held að það hafi orðið til þess að margir bókmenntamenn líti til hans með tortryggni.“

„Skrifar til að halda sönum“

Ólafur Ragnarsson bókaútfandi kynntist Ólafi Jóhanni fyrir tuttugu árum þegar ungur rithöfundur mælti sér mót við hann á skrifstofunni hjá Vöku-Helgafelli. „Ólafur Jóhann var tuttugu og fimm ára gamall og langaði til að vita hvort handrit sem hann var með undir hendinni væri hæft til birtingar. Mér leyst strax vel á bókina og hún var gefin út undir nafninu Níu lykjar. Við áttum svo gott samstarf alla tíð á meðan ég var viðloðandi Vöku-Helgafell og síðan Eddu.“

Ólafur Ragnarsson segir að samstarf þeirra nafnanna hafi fljótlega þróast upp í góða vináttu sem hafi haldist allt fram á þennan dag. „Að mínu mati er mjög gott að vinna með Ólafi Jóhanni. Hann vinnur skipulega og skrifar bækurnar sínar það vel að það þarf lítið að vinna í þeim eða ritstýra eftir að hann skilar inn handritinu. Ég held að hann byrji yfirleitt ekki að skrifa fyrr en hann er búinn að móta söguna að mestu leyti í huganum og eftir það er hann fljótur að koma efninu á blað.“

Að sögn Ólafs Ragnarssonar er merkilegt að maður eins og Ólafur Jóhann, sem hefur alla tíð verið í annasömum og ábyrgðarmiklum störfum hjá risafyrirtækjum, skuli samhliða því hafa getað skrifað jafnmargar og góðar skáldsögur.



Ólafur Jóhann Ólafsson við skriftir.

Ólafur Jóhann byrjar yfirleitt að skrifa klukkan átta á morgnana og er að til hádegis en eftir það skiptir hann um gir og fer í önnur verkefni sem snúa að viðskiptum.


Afköst Ólafs Jóhanns sem rithöfundar stjórnast að hluta til af samkomulagi sem hann hefur gert við vinnuveitendur sína og gerir honum kleift að skrifa fyrri hluta dags. Hann byrjar yfirleitt að skrifa klukkan átta á morgnana og er að til hádegis en eftir það skiptir hann um gir og fer í önnur verkefni sem snúa að viðskiptum.

„En eins og gefur að skilja detta út skrifardagar þegar mikið er að gera í viðskiptunum.“ Ólafur Ragnarsson segir að nafni sinn hafi eitt sinn sagt við sig að hann verði hreinlega að fá tíma til að skrifa því að annars mundi hann ekki halda sönum. „Skriftir eru það sem hann hefur mesta ánægju af og þær veita honum hvíld frá streitunni í kringum businessinn.“

Að sögn Ólafs Ragnarssonar er Ólafur Jóhann ræktarsamur og vinur vina sinna og heldur mikilli tryggð við þá. „Hann er líka mikill húmoristi og honum þykir gaman að

segja sögur. Síðast þegar við töluðum saman sagðist Ólafur Jóhann vera mikið að semja þessa dagana og átti þá bæði við samningana fyrir Time -Warner og nýtt smásagnasafn sem hann er að vinna að.“

Ólafur bætir við að nafni sinn geti líka verið fylginn sér ef hann ætlar sér að koma einhverju áfram og að hann telji það hafa hjálpað honum mikið við að koma stórum málum í höfn. Þetta stemmir við það sem haft er eftir The Wall Street Journal í Morgunblaðinu 21. september 1995 þar sem segir um fráhrarf Ólafs Jóhanns frá Sony að: „hann hafi barist fyrir því að halda verði leikjatölvanna [Playstation] undir þrjú hundruð dollurum gegn vilja nokkurra íhaldsamari yfirmanna í Japan og Bandaríkjunum sem hafi viljað ná meiri hagnaði út úr sölu tölvanna. Ólafur Jóhann hafði betur í þessari rimmu, en talið er næsta víst að Sony tapi á sölu en ætlunin mun vera að vinna tapið upp með sölu leikjahugbúnaðar í þessar vélar.“

Af ofangreindu má sjá að Ólafur Jóhann Ólafsson er gríðarlega duglegur, framtaksamur og fluggreindur maður sem hefur haslað sér völl á tveimur ólíkum sviðum. Hann er virtur í heimi alþjóðaafjámála og afkastamikill rithöfundur. Það verður spennandi að fylgjast með honum í framtíðinni. 

LANDSLIÐIÐ Í BEINNI

KASTUJÓ



SJÓNVARPIÐ

TVEIR ÞRETTÁN HÆÐA TURNAR

TEXTI: **ÓLÖF SNÆHÓLM BALDURSDÓTTIR**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON** og **ARKFORM**

Grand Hótel er að reisa tvo þrettán hæða sambyggða turna við hótelið. Þeir eru með hæstu húsum í borginni. Þetta er fjárfesting fyrir 2,5 milljarða króna.

Hótelrekstur er afskaplega skemmtilegt viðfangsefni, hann felur í sér mikil mannleg samskipti og krefst þess að gerðar séu áætlanir fram í tímann. Enda ganga margir með hóteldrauma í maganum, gestrisni virðist okkur í blóð borin og hluti af mannlegu eðli,“ segir Ólafur Torfason, hóteltjóri Grand Hótel Reykjavíkur, þar sem nýhafnar eru stórframkvæmdir.

Verið er að reisa tvo þrettán hæða sambyggða turna sunnan við hótelið, sem stendur við Sigtún, og verða þeir tengdir eldri byggingum með 650 fermetra yfirbyggingu úr gleri. Undirbúningur fyrir þessu stóru framkvæmd hófst árið 1999. Í glerbyggingunni mun móttaka og veitingaaðstaða verða til húsa. Í turnunum verða 212 ný herbergi, þrjár ráðstefnusalir, tvö fundaherbergi, tvær höfðingjasvítur, afþreyingarherbergi og heilsurækt. „Þess má geta að í dag eru herbergin á Grand Hóтели 108, en eldri herbergjum kemur til með að fækka eitthvað við breytingarnar og verður heildarfjöldi þeirra 316 talsins þegar stækkað Grand Hótel verður opnað 16. mars 2007, klukkan 9:00 að morgni,“ segir Ólafur kíminn.

Ferðþjónustan heillandi atvinnugrein
Ólafur kemur úr fjölskyldu kaupmanna. „Forfedur mínir hafa verið kaupmenn, kaupfélagsstjórar o.þ.h. í gegnum aldirnar. Langafi

mínn, afi, pabbi og ég vorum til að mynda allir með verslanir í Þingholtunum í Reykjavík. Ég var og er einnig hluthafi í Kaupgarði í Kópavogi og í Garðakaupum í miðbæ Garðabæjar. Til hliðar var ég svo í bygginga-bransanum.“

Hótelrekstur blundaði þó í honum frá unga aldri. „Ég man eftir að hafa þælt í að breyta farsóttarspítala við Þingholtsstræti í hótél, þá um tvítugt, en ekkert varð úr því.“ Hinneiginlegi hótelrekstur hófst svo fyrir algera tilviljun árið 1991. Hann eignaðist, ásamt öðrum, húsnæði við Rauðarárstíg sem ætlunin var að selja sem skrifstofuhúsnæði. Sú áætlun brást og var því gripið til þess ráðs að opna þar gistiheimili með 30 herbergjum og fékk það nafnið Hótel Reykjavík. Ári síðar var hótelið stækkað um helming og var Ólafur þá með 60 herbergi á sínum snærum. Í dag er herbergjafjöldi á Rauðarárstíg 79.

Það var svo í mars árið 1995 sem hann í félagi með fleirum kaupir húsnæði Grand Hótel Reykjavíkur við Sigtún. Á síðasta ári hófst svo undirbúningur að opnun hótels að Aðalstræti 16 og hófst sá rekstur 1. apríl s.l. undir heitinu Hótel Reykjavík Centrum. Um er að ræða 89 herbergi ásamt veitingaaðstöðu (Fjalakötturinn og Uppsalar), en húsnæðið er í eigu Fasteignafélagsins Stoda hf.

„Auk þessa er ég með um 30% aðild að Fosshótelum, sem reka hótél um allt land

og er mjög áhugavert dæmi. Mér finnst ferðþjónustan heillandi atvinnugrein,“ segir hann.

Efnahagsumhverfi betra Ólafur er því orðinn nokkuð stórtækur í hótelrekstri hér á landi, hann verður með tæplega 500 hótelherbergi á sínum snærum þegar turnarnir tveir hafa verið teknir í gagnid. Áætlanir gera ráð fyrir því að kostnaðurinn við byggingu þeirra verði tveir og hálfur milljarður með virðisaukaskatti og er kostnaður fjármagnaður með lánsfé og eigin fé, auk þess sem hluthafar leggja til aukið hlutafé.

„Efnahagslegt umhverfi til hótelrekstrar í dag hefur lagast en hér áður fyrr var ekki gott. Ég hef alltaf sagt að sú reynsla sem við fengum af því að tvær bankastofnanir áttu og ráku hótél til skamms tíma hafi verið slæm fyrir hótelbransann. Þeir töpuðu peningum á þeim rekstri og voru tregir til að veita fjármagni í greinina eftir þá reynslu. Í dag hafa þó aðrir, yngri stjórnendur tekið við og þeir bera með sér ný viðhorf. Greinin hefur líka vaxið og komist að mestu yfir þá erfiðleika sem hún gekk í gegnum í kringum árið 1990.“

Samkvæmt Ólafi eru nokkrar blikur á lofti um þessar mundir og hafa menn áhyggjur af því hvernig næsta ár muni koma út, ekki síst vegna þess hversu óhagstætt gengi íslensku krónunnar er ferðþjónustunni. „Mikið af

okkar samningum er í erlendum myntum, oft dollurum sem kemur sér mjög illa. En á móti kemur að skuldir okkar eru einnig í erlendum myntum og lækka á móti þannig að ekki má segja að framundan sé bara svartnætti. Ætli það endi ekki með því að við þurfum að taka upp evruna, a.m.k. í þessum viðskiptum.“

Mikið fundað um allan bæ Grand Hótel hefur mikið verið nýtt fyrir ráðstefnur og fundi af ýmsu tagi og segir Ólafur að enn sé mikið að gera á þeim vettvangi þrátt fyrir að komið hafi öflugur samkeppnisaðili þegar Hótel Nordica opnaði eftir miklar endurbætur og eflingu á ráðstefnuaðstöðu sinni. „Við höfum ekki fundi mikið fyrir því hjá okkur enda er verið að funda endalaust um allan bæ um allt milli himins og jarðar.“

Aðspurður hvort hann sé ekki hræddur við offramboð á framboði á hótalgistingu svarar hann því að hann sé alltaf smeykur. „Það hefur sína kosti að hafa hæfilegar áhyggjur, það heldur manni á tánum. Annars hef ég orðið varkárari með aldrinum. En ég er með starfandi hótél í dag, það er allt annað en að opna nýtt hótél.“


Hann segir einnig að útlitið sé nokkuð hjart fyrir Íslendinga í hótélrekstri. „Hér



Hér má glögg sjá hvernig nýja byggingin tengist þeirri eldri. Húsið var teiknað hjá Arkform arkitektum og byggingaraðili er Íslenskir aðalverktakar. Mynd: Arkform

hefur verið sífelldur vöxtur undanfarin ár og aukningin meiri en annars staðar. Sem dæmi má nefna að um 3% aukning er í greininni að meðaltali í heiminum, en almennt er talað um 7% árlega aukningu hér á landi á næstu árum. Við búumst við um milljón gestum hingað eftir 10 ár. Svo vona ég að nýja tónlistar- og ráðstefnuhúsið eigi eftir að ganga vel og verði til að auka enn á komur erlendra ferðamanna til landsins sem veitinga- og hót-

elgeirinn nýtur góðs af. Þó má ekki gleyma því að greinin sem slík er viðkvæm og margt sem getur sett strik í reikninginn,“ segir Ólafur, og nefnir hryðjuverk og hátt gengi krónunnar sem dæmi.

Þrátt fyrir miklar sveiflur og óvissu á þessum markaði telur Ólafur sig vera ríkan mann. „Ég á fimm börn og fimm barnabörn, það eru aðalverðmætin í mínu lífi.“ 



Ólafur Torfason hótélstjóri. lét sig dreyma um að opna gistiheimili í gömlum farsóttarspítala en verður brátt með um 500 hótélherbergi á sínum snærum. Mynd: Geir Ólafsson

KARL K. KARLSSON:

Sælkeramatur í jólagjöf

Fyrir jólin býður Karl K. Karlsson fyrirtækjum upp á gjafaöskjur fyrir eðalvín og körfur með sælkeravörum frá Ítalíu, Spáni og Frakklandi.

Pað getur stundum verið vandasant að finna réttu jólagjöfina fyrir starfsfólk eða viðskiptavinum fyrir tækja. Karl K. Karlsson flytur inn úrval matvæla frá Miðjarðarhafslöndunum, auk léttvína frá öllum helstu vínreктarsvæðum heims.



Lindor-súkkulaðikúlur og Lavazza-kaffi er ómissandi eftir góða máltíð.



Jón Ágúst Benediktsson og Ingigerður Laugdal sjá um jólagjafir í fyrirtækjapjónustu Karls K. Karlssonar.



Sælkerkörfur frá K. Karlssyni eru upplögð jólagjöf til viðskiptavina og starfsfólks. Hafið samband við Karl K. Karlsson.

Fyrir jólin býður Karl K. Karlsson fyrirtækjum upp á gjafaöskjur fyrir eðalvín og einnig körfur með ýmsum sælkeravörum frá Ítalíu, Spáni og Frakklandi sem eru glæsilegar gjafir frá fyrirtæki til viðskiptavina eða starfsmanna.

Parmaskinka frá Ítalíu Að sögn Ingigerðar Laugdal hjá fyrirtækja- og veisluþjónustu Karls K. Karlssonar hefur það færst í vöxt á undanförunum árum að fyrirtæki gefi sælkerakörfur í jólagjöf. „Öll njótum við þess að borða sælkeramat og drekka eðalvín um hátíðarnar. Við erum með körfur af ýmsum stærðum og gerðum sem við fyllum eftir óskum viðskipavinnanna. Sem dæmi má nefna spænska hráskinku í hesta gæðaflokk og einnig Parmaskinku frá Ítalíu sem er ein frægasta hráskinka veraldar. Verkunin á hráskinkunni byggist á mörg hundruð ára hefð en skinkan er einungis söltuð og síðan látin hanga mánuðum saman þar til hún er fullverkuð.

Ostarnir frá Ítalíu er einstakir og bragðast að sjálfsögðu einkar vel með eðalvínunum frá okkur. Einnig höfum við mikið úrval af olíu og vinediki frá Spáni ásamt ítölsku gæðapasta.“



Vínflöskurnar er hægt að fá í fallegum gjafaöskjum eða með öðru góðgæti í fallegum körfum.

FYRIR HVAÐ STENDUR VÖRUMERKIÐ ICELANDAIR?

Fyrirtækið **ParX** viðskiptaráðgjöf gerði nýlega athyglisverða úttekt á einu þekktasta vörumerki landsins, Icelandair. Í ljós kom að vörumerkið tengist helst hugtökunum „reynsla, gæði og öryggi“.

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

Ráðgjafafyrirtækið ParX - viðskiptaráðgjöf IBM gerði nýverið úttekt á einu þekktasta vörumerki landsins, Icelandair. Þetta var fróðleg úttekt þar sem í ljós kom að vörumerkið stendur fyrir „reynslu, gæði og öryggi“ í hugum fólks. ParX notaði svonefnda „Brand Audit“ vörumerkjarýni til að kanna merkið.

Stefán Sveinn Gunnarsson, markaðs- stjóri Icelandair, segir að fyrirtækið eigi sér langa sögu og hafi bæði sýnt og sannað fyrir hvað það stendur. „Þetta er staða sem ekki er hægt að kaupa - vörumerki þarf að ávinna sér þessa stöðu. Almennt má segja að Icelandair vörumerkið standi fyrir flest þau atriði sem við stjórnendur félagsins hefðum helst kosið. Þetta eru þættir sem Icelandair „á“ í hugum Íslendinga og keppinautum mun reynast afar erfitt að eignast sér. Auðvitað eru nokkrir póstar sem við þurfum að skerpa á og aðra þætti þarf að verja.“

Einhverjum kann að þykja óþarflega mikið í lagt að ráðast í svo viðamikla úttekt. Við erum hins vegar sannfærð um að þessi vinna sparar okkur mikið, til dæmis verður

ráðstöfun markaðsfjár mun markvissari en áður,“ segir Stefán Sveinn.

Pótt Icelandair vörumerkið standi fyrst og fremst fyrir „reynslu, gæði og öryggi“ þá mældist það mjög sterkt á fleiri sviðum. Í könnuninni komu einnig fram nokkrir veikleikar vörumerkisins, en að sögn Stefáns þá eru þeir þættir nú í skoðun hjá fyrirtækinu. „Það kom okkur t.d. á óvart að að þrátt fyrir að félagið taki þátt í fjölmörgum verkefnum á sviði styrktarmarkaðssetningar, voru þau ekki öll að nýtast okkur til ímyndarskópunar eins og við gjarnan vildum. Þetta voru mikilvægar upplýsingar, því um töluverða fjármuni er að tefla og mikilvægt að þeir skili okkur tilætluðum árangri,“ segir Stefán Sveinn.

Stefán Sveinn segir að í árslok 2004 hafi stjórnendur Icelandair staðið frammi fyrir því verkefni að skerpa þyrfti á stefnunni fyrir vörumerki félagsins. Eftir breytingar síðustu

ára á íslenskum flugmarkaði hefði ekki verið fyllilega ljóst hver staða helstu vörumerkja í fluginu væri. „Við áttuðum okkur fljótlega á því að við þyrftum skýra mynd af raunverulegri stöðu Icelandair og keppinauta okkar,“ segir Stefán Sveinn.

Samræma notkun vörumerkis

„Við lögðum sérstaka áherslu á að rannsóknin gæfi okkur innsýn í það hverju Icelandair tengdist í hugum fólks. Þannig vildum við fá svör við því hvaða persónuleika og ímynd vörumerkið hefði. Ennfremur náði rannsóknin til innri þátta í markaðsstarfi Icelandair til að finna út hvort skilaboð sem við höfum sent frá okkur til neytenda, til dæmis með auglýsingum, hafi náð í gegn,“ segir Stefán Sveinn.

Halldór Harðarson, sem verið hefur markaðsstjóri Icelandair í Skandinavíu, kom til starfa hér heima um sl. mánaðamót. Hans verk verður m.a. að samræma notkun á vörumerki félagsins, sem áður var unnin á þremur stöðum innan fyrirtækisins. Þá segir Stefán Sveinn að stjórnun og uppbygging vörumerkisins sé nú komin á virkan hátt



Vörumerkjarýni - Brand Audit - er víðtæk, kerfisbundin skoðun á öllum þáttum vöru- merkis og keppinauta þess, bæði áþreifanlegum og óáþreifanlegum.

inn í allt markaðsstarf félagsins, enda séu stjórnendur orðnir sér meðvitaðir um hvaða verðmæti geti verið undir.

Heildstæð mynd

Í rýni á vörumerki Icelandair nálgast ParX - viðskiptaráðgjöf IBM málið úr mörgum áttum, að sögn Heiðar Agnesar Björnsdóttur, en hún leiðir markaðs- og rannsóknasvið fyrirtækisins. Notast var við aðferðafræði sem nefnist „Brand Audit“ og byggir á gaumgæflegri skoðun fjölmargra þátta sem tengjast vörumerkinu í hugum fólks.

„Í Brand Audit eru þessir þættir tengdir saman í heildstæða mynd, svo auðvelt er að átta sig á raunverulegri stöðu vörumerkis og taka ákvarðanir í framhaldinu,“ segir Heiður.

Kannanir og rýnihópar

„Við leitum þanga víða. Meðal annars byggðum við á þjónustu-, ímyndar- og neyslukönnunum sem Icelandair átti í fórum sínum,“ segir Heiður. „Við vildum vita hvaða hug Íslendingar hafa til vörumerkisins Icelandair og keppinauta þess. Við settum því saman rýnihópa þar sem þátttakendur voru valdir með tilliti til tíðni flugferða, með hverjum þeir ferðuðust mest, aldurs, kyns og margra fleiri þátta. Vinna við verkefnið hófst um áramót og henni var lokið á vormánuðum.“

Að sögn Heiðar er dæmigert að vörumerkjarýni sé framkvæmd ef stjórnendur eru ekki alveg vissir um í hvaða stöðu vörumerki þeirra sé. „Það getur verið erfitt að móta markvissa stefnu, ef staðan er ekki ljós. Aðstæður á markaði kunna að hafa breyst. Jafnvel þótt vörumerkinu hafi verið stýrt af stefnufestu, til dæmis ef nýir keppinautar hafa komið til sögunnar eða ef þeir sem keppt er við hafa breytt stefnu sinni.“



Stefán Sveinn Gunnarsson, markaðsstjóri Icelandair, og Heiður Agnes Björnsdóttir, sem leiðir markaðs- og rannsóknasvið ParX.

HELSTU ÞÆTTIR „BRAND AUDIT“:

- **Árangursmælikvarðar** fjalla um hefðbundna mælikvarða, svo sem vörumerkjavirði, vörumerkjatryggð, vörumerkjavitund, gæðaimynd vörumerkis, arðsemi þess, markaðshlutdeild og fleira. Í raun má segja að hér sé metið hvaða áhrif fyrri aðgerðir og ráðstöfun markaðsfjár hafa á árangur vörumerkisins.
- **Innri þættir** fjalla um innra skipulag, til dæmis hvernig stjórnskipulag, ákvarðanatataka og þjónusta styður við vörumerkið og hefur áhrif á það. Hvernig tekst vörumerkinu að uppfylla gefin fyrirheit?
- **Persónuleiki vörumerkisins** tekur meðal annars á nafni, merki, slagorðum, stíl, persónuleikaeinkennum, pakkningum, auglýsingum, kynningarefni, boðmiðlun og skilgreindri boðmiðlunarstefnu. eru umbúðirnar í samræmi við þann persónuleika sem vörumerkinu er ætlað að hafa?
- **Aðgreinandi þættir** vörumerkis eru einkenni sem gerir vörumerkið ólíkt öllum öðrum vörumerkjum. Þessir þættir móta ímynd vörumerkis. Á vörumerkið raunverulega einhver skýr einkenni eða hugtök í hugum neytenda eða er það í einhvers konar miðjumóði og deilir einkennum með keppinautum? Reynir vörumerkið að vera allt í öllu?
- **Staðfærsla** snýst um stöðu vörumerkisins í hugum neytenda. Er hún skýr og er hún sú staða sem stjórnendur kjósa helst? Er vörumerkið að nýta krafta sína á markvissan hátt eða er fjármunum sóað til að ná í stöðu sem annað vörumerki á?

SKARPHÉÐINN BERG situr í fjölda stjórnna

Nýr stjórnarformaður FL Group, **Skarphéðinn Berg Steinarsson**, situr í stjórnnum átta fyrirtækja. Auk stjórnarformennsku í FL Group sinnir hann stjórnarformennsku í Dagsbrún (Og fjarskiptum) og Húsasmiðjunni.

TEXTI: **JÓN KNÚTUR
ÁSMUNDSSON**
MYND: **GEIR ÓLAFSSON**

Skarphéðinn Berg Steinarsson, framkvæmdastjóri fjárfestinga Baugs Group á Norðurlöndunum (Nordic fjárfestinga), og stjórnarformaður FL Group, situr í stjórnnum átta fyrirtækja. Hann kemur því víða við. Seta hans í stjórnnum er hluti af starfi hans hjá Baugi Group. Skarphéðinn hefur verið í framvarðarsveit Baugsmanna í útrás fyrirtækisins á

Norðurlöndum, útrás sem vakid hefur mikið umtal, ekki síst í Danmörku.

Sjálfur segist Skarphéðinn Berg ekki hafa tölu á þeim stjórnnum sem hann situr í. „Veistu, ég hef hreinlega ekki talið það saman,“ svarar hann þegar spurt er í hversu mörgum stjórnnum hann sitji.

„Ég er stjórnarformaður í stjórnnum FL Group, Dagsbrúnar (móðurfélags Og Vodafone, 365 prentmiðla og 365 ljósvakamiðla og Húsasmiðjunnar. Svo sit ég í stjórnnum Fasteignafélagsins Stoðar og Pýrpingar og í Danmörku sit ég í stjórnnum Magasin du Nord, Illum og Keops.“

Og hann bætir við: „Ef þú fengir útprent hjá hlutahafaskrá væri þessi tala sjálfsagt eitthvað hærra, en mér finnst það ekki gefa alveg rétta mynd þar sem um dótturfélög þessara fyrirtækja er að ræða. Ég sit í stjórnnum átta fyrirtækja en svo tengjast þau félögum sem ég er líka stjórnarmaður í. Ég sit til dæmis í stjórn Húsasmiðjunnar en líka í Eignarhaldsfélagi Húsasmiðjunnar. Störfín sem ég vinn fyrir bæði félögin eru hins vegar þau sömu enda reksturinn sá sami.“

Er ekki „stjórnarmaður Íslands“

Skarphéðinn hlær þegar blaðamaður spyr hvort hann setti sig ekki við að vera kallaður „stjórnarmaður Íslands“ í ljósi þess að hann er stjórnarformaður í þremur stórum fyrirtækjum hér á landi, situr í stjórnnum fimm annarra fyrirtækja, og er svo framkvæmdastjóri í ofanálag. Hvernig gengur honum að sinna þessu öllu?



Skarphéðinn Berg Steinarsson situr í stjórnnum átta fyrirtækja, auk annarra minni félaga sem tengjast þessum fyrirtækjum. Hann segir það vera hluta af starfi sínu hjá Baugi að sitja í þessum stjórnnum og hann geti tæplegast talist „stjórnarmaður Íslands“.

„Stjórnarsetan í öllum þessum fyrirtækjum er hluti af starfi mínu sem framkvæmdastjóri Nordic fjárfestinga Baugs. Hún er sem sagt bara partur af því að vera framkvæmdastjóri. Hún leggst ekki utan á það sem fyrir er.“

- En er það ekki fullt starf og rímlega það að sitja í átta stjórnnum?

„Það mæðir nú mest á stjórnarformönnunum. Eflaust telst það vera fullt starf að vera stjórnarformaður í þremur stórum fyrirtækjum og ég gæti örugglega ekki setið sem formaður í fleiri stjórnnum. En í fyrirtæki eins og til dæmis Húsasmiðjunni, þar sem reksturinn er góður og stöðugur, þá gengur þetta alveg. Ég hitti forstjórann einu sinni í viku og hann hringir í mig ef það er eitthvað sem hann vill að ég viti af. Það skiptir máli að stjórnarformaður og forstjóri vinni vel saman og að það ríki traust á milli þeirra,“ segir hann.

Stjórnarformaðurinn rekur ekki fyrirtækið

Erlendis verður það stöðugt algengara að stjórnarmenn þurfi að seta ábyrgð vegna þess að eitthvað hafi misfarist í stjórnun fyrirtækja og stofnana.

Lögum samkvæmt er ábyrgð stjórnarmanna mikil en ekki hefur reynt oft á hana fyrir dómstólum hérlendis. - En hvaða eiginleika þarf stjórnarmaður að hafa? Getur hver sem er setið í stjórn?

„Það eiga auðvitað allir að geta setið í stjórn ef menn hafa þekkingu og reynslu til þess,“ svarar Skarphéðinn en hann er sjálfur með gráðu í viðskiptafræði frá Háskóla Íslands og aðra viðskiptagráðu frá háskólanum í Minnesota. Áður en hann gekk til liðs við Baug var hann skrifstofustjóri forsætisráðuneytisins og þá var hann líka ritari framkvæmdanefndar um einkavæðingu á árunum 1992-2002.

„Stjórnarmaður á að hafa þekkingu og reynslu á hinum ýmsu sviðum. Hann þarf að setja sig inn í rekstur þess fyrirtækis sem hann er stjórnarmaður í, hann þarf að skilja reksturinn og hann þarf að gera sér grein fyrir því hlutverki sem hann gegnir sem stjórnarmaður en sem slíkur hefur hann

lögbundnar skyldur gagnvart hluthöfum í fyrirtækinu. Hann þarf að hafa góða heildarsýn á rekstur fyrirtækisins og umfram allt má hann alls ekki ganga inn á verksvið forstjóra eða framkvæmdastjóra. Stjórnarmaður eða stjórnarformaður á ekki að reka fyrirtækið. Hann á að vanda sig þegar hann ræður framkvæmdastjóra og síðan á hann að fylgjast með og vera í ráðgefandi hlutverki.“

Vinnur flesta daga

Það gefur auga leið að það er mikið starf að sitja í átta stjórnnum. Hvernig gengur honum að forgangsraða?


„Ég er nú með svo marga góða samstarfsmenn sem hjálpa mér en svo verður maður auðvitað að temja sér öguð vinnubrögð. Það er forsenda þess að maður geti sinnt svona starfi,“ segir Skarphéðinn. Þess má geta í þessu sambandi að blaðamaður hitti Skarphéðin á laugardegi á skrifstofu Baugs í Reykjavík sem vekur upp spurningar hvort Skarphéðinn sé alltaf í vinnunni: „Ég skal viðurkenna það að ég vinn flesta daga,“ segir Skarphéðinn og brosir.

- Og hefur einhvern tíma fyrir eitthvað annað?

„Jú, ég tel sjálfur að mér takist ágætlega að blanda saman vinnunni og fjölskyldunni.

Ég er með stangveiddi-dellu og svo finnst mér gaman að lesa og nýt þess vel að vera með mínu fólki. Ég kann líka ágætlega að hvíla mig,“ segir hann.

- Útrás Baugs erlendis m.a. í Danmörku hlýtur að þýða auknið álag á fjölskyldumanninn (en Skarphéðinn á eiginkonu og þrjú börn):

„Það gerir það, en ég fæ góðan stuðning frá fjölskyldunni og hún sýnir mér skilning þegar mikið er að gera. Þessi stuðningur skiptir mig auðvitað miklu máli.“ 

Stjórnarmaður má ekki ganga inn á verksvið forstjóra eða framkvæmdastjóra. Stjórnarmaður eða stjórnarformaður á ekki að reka fyrirtækið.

Áður en hann gekk til liðs við Baug var hann skrifstofustjóri forsætisráðuneytisins og þá var hann líka ritari framkvæmdanefndar um einkavæðingu á árunum 1992-2002.

ÁTTA STJÓRNIR

Stjórnarformaður:

FL Group.

Dagsbrún (Og fjarskipti).

Húsasmiðjan.

Stjórnamaður:

Fasteignafélagið Stoðir.

Fasteignafélagið Þyrping.

Magasin du Nord.

Illum.

Keops.

SKARTGRIPIR HENDRIKKU

Þó Lundúnir séu fullir af munaðarvöru hefur **Hendrikku Waage** tekist að finna smugu fyrir skartgripir með alþjóðlegum blæ umvafða íslenskum sögum. Fyrirtæki hennar, Waage Jewellery, hefur fengið gífurlega mikla umfjöllun í bresku pressunni.

TEXTI: **SIGRÚN DAVÍÐSDÓTTIR**
MYNDIR: **ÝMSIR**

Ég fékk að gjöf karöflu frá foreldrum mínum og hún er erfðagripur í fjölskyldunni, komin frá baróninum sem Barónsstígur er kenndur við. Hann á sér athyglisverða sögu eins og Þórarinn Eldjárn segir svo skemmtilega frá í bókinni Baróninn. Hugmyndin að mynstrinu í Barónlínunni er komin frá karöflunni," segir Hendrikka Waage.

Sagan um baróninn stendur auðvitað ekki skrifuð á skartgripina sem eru innblásnir af henni, en af því það eru allir að leita að sögum og samhengi gæðir Baróninn markaðssetninguna lífi.

Hendrikka Waage rekur fyrirtækið Waage Jewellery í Bretlandi og hafa skartgripir hennar fengið ótrúlega mikla umfjöllun í breskum blöðum. Heimasíða Hendrikku eru www.waagejewellery.com

Hendrikka Waage er hönnuður en ekki gullsmíður, hún smíðar skartgripina ekki sjálf.

Ef marka má digra möppu með umfjöllun enskra fjölmiðla hefur Hendrikku tekist einkar vel upp við að vekja athygli á hönnun sinni og þeim skírskotunum sem hún veur - talað um gripina sem „Iced gems“ og „Iceland sparkles and shines“. Án þess þó hún sjálf geri mikið úr íslenskum uppruna þá veur allt, sem er öðruvísi, athygli. Þeir sem þekkja til á enskum markaði vita að það er meira en að segja það að krækja sér í athygli þar.

Hönnun hennar seld í Harrods

Núna er hönnun hennar seld í hinu víðfræga Harrods vöruhúsi, sem er frægt fyrir munaðarvörur, Selfridges, sem er frægt fyrir ötula viðleitni til að finna nýja og áhugaverða hönnuði, og í Goldsmiths búðum sem eru í eigu Baugs. Baugur Group hefur nú lagt fé í fyrirtæki Hendrikku, Waage Jewellery, en alls eru munir hennar til sölu í um 70 verslunum, einkum í Englandi en einnig á Írlandi og svo í Magasin du Nord í Kaupmannahöfn. Á Íslandi fást vörur hennar í Leonard, Kringlunni, Leonard í Leifsstöð og á Nordica hótelinu.

Öfugt við það sem gerist oft með hönnuði þá er Hendrikka ekki með hönnunarnám að baki heldur er hún með bandaríska meistara-gráðu í alþjóðaviðskiptum. Listaáhuginn er þó til staðar og hún hefur verið að bæta við sig listasögu í Oxford. Sem ung bjó hún meðal annars í Japan. Eftir að hafa unnið viðskiptatengd störf, til dæmis sem markaðs-stjóri hjá Sölumiðstöð hraðfrystihúsanna í





Silfur og gullhúðaðir hringir frá H&W.

Moskvu 1997-99 og svo fyrir tölvufyrirtæki hér í Englandi, ákvað hún að freista gæfunnar í því sem hugurinn stóð til. „Ég þóttist sjá að það væri glufa á markaðnum fyrir skartgripi sem minntu á það sem Cartier og Bulgari eru með en á miklu viðráðanlegra verði.“

Það var á þennan markað sem Hendrikka stefndi þegar hún fór að þreifa fyrir sér. Hún hafði verið á Indlandi og byrjaði á að láta framleiða skartgripi þar. Fyrir tveimur árum var hún komin með línu nokkurra hluta sem hún fór að kynna. Auk þess að hanna snerist hún í öllu sjálf, sá um markaðssetningu og annað sem þurfti að gera, rétt eins og gjarnan gerist um þá sem hefja umsvif. Hún gerir lítið úr því að henni hafi tekist vel upp í að vekja athygli á skartgripunum en segist núna stýðjast við almannatengslafyrirtæki. „Ég hef reynt að taka eitt skref í einu en fara ekki of hratt.“

Skýr sýn er nauðsynleg

Skýr sýn á hvert stefnt sé er gott vegamesti í viðskiptum og Hendrikka tekur undir að hún hafi frá byrjun haft skýra hugmynd um hvað hún ætlaði sér og hvert hún stefndi. „Ég hef trú á að það sé hægt að byggja upp alþjóðlegt vörumerki með því að skírskota til Íslands rétt eins og Danir skírskota stöðugt til danskrar hönnunar jafnvel þó fyrirtækin séu ekki að gera neitt sem minni á þessa einföldu stílhreinu hönnun sem Danir eru frægir fyrir. Þeir eru líka snjallir í markaðssetningu, eiga sér auðvitað engin náttúruauðæfi en hafa í staðinn notað hugvitið. Ég sé ekki af hverju við ættum ekki að geta gert það sama.“

Þar sem Hendrikka stefnir á alþjóðlegan blæ í hönnuninni vaknar sú spurning hvort Ísland sem hugtak eigi eitthvert erindi í þann ramma sem hlutirnir eru kynntir í. „Já, þrátt fyrir þennan alþjóðlega blæ þá tengi ég þetta Íslandi eins og sögunni um baróninn, til að ná dulúðinni og áhugaverðum sögum. En ég tengi hönnunina einnig mínu eigin lífi og stöðum sem ég hef búið á. Þannig er ég með rússneska línu sem er innblásin af rússnesku rétttrúnaðarkirkjunni. Ég fór alltaf í sunnudagsmessu í kirkju við Rauða torgið meðan ég bjó þar. Ódýrari línan mín er undir Japönskum áhrifum þar sem einfaldleiki ræður ríkjum.“

Notar sögur til að kynna hönnunina

Þar sem markaðssetning er þróað fag í Englandi eru ýmsar kenningar uppi um hvernig sé best að fara að. Ein er sú að „frásagnir“, „narratives“, séu til þess fallnar að setja hlutina í áhugavert samhengi sem um leið fái þá til að skera sig úr þeim flaumi sem á boðstólunum er. Hendrikka tekur undir að sögur séu nauðsynlegar í þessu samhengi. „Mér finnst það bæði eðlilegt og nauðsynlegt að nota sögur til að koma hönnuninni á framfæri. Því dýpri sem sagan er því áhugaverðari. Mér finnst líka gaman að þessar sögur tengist mínu lífi og kem þessu þannig frá mér þó tengslin þurfi ekki alltaf að vera ljós.“

Hendrikka leggur mikla áherslu á að hún hafi farið hægt af stað, með aðeins fáa hluti, og uppbyggingin heldur áfram, hægt og bítandi. Einfalda línun sem hún byrjaði með, H&W, er með fimmtíu hluti og er framleidd í Kína en það er enskt fyrirtæki sem heldur



Demantahringur úr Baron línunni.



Armbönd frá H&W.



Hringir úr Baron línunni.



Demanta armbönd úr Baron línunni.



utan um þá framleiðslu svo Hendrikka þarf ekki að hafa áhyggjur af að gæði og annað standist ekki. Verðið er miðað við að það kosti ekki meiriháttar útgjöld að verða sér úti um H&W-skartgripni til að hressa upp á útlitið. Demantálínan heitir *Baron* og er úr eðalsteinum og gulli og er smíðuð í Evrópu og er því ekki fjöldaframléidd. Rússneska línan er einnig úr gulli.

„Í upphafi fjármagnaði ég allt sjálf en svo kom að því að ég þurfti fé til að stækka og þá kom Baugur Group inn svo þeir eiga nú hlut í fyrirtækinu. Það gerði mér líka mögulegt að fara út í lúxuslínuna sem ég hefði annars ekki getað.“

H&W-línan með nýjungar tvisvar á ári

Það er í mörgu að snúast þar sem H&W-línan kemur með nýjungar tvisvar á ári og tekur mið af tískunni. Markaðsfærslan er síðan tímafrek. Núna þegar Selfridges hefur tekið H&W-línuna og mun bæta Barón-línunni við er Hendrikka komin í hóp hönnuða sem Selfridges leggur sig fram um að kynna. Nýlega var verslunin með stórt kynningarsamkvæmi í utanríkisráðuneytinu og þar var Hendrikka önnur tveggja skartgripahönnuða sem voru kynntir. Á næstunni verður hún með í kynningum verslunarinnar í Manchester og Birmingham.

Hluti af umstanginu er að fylgjast með að pantanir séu uppfylltar og að umhverfi vörunnar í búðunum sé eins og best verður á kosið. Hendrikka er því stundum sjálf í búðunum og kynnir hönnun sína. „Ég verð að vera með góða vöru og snögg að koma henni frá mér en það skiptir líka máli að hún líti rétt út í búðunum,“ undirstrikar hún.

Hér tekur allt lengri tíma

Þegar talinu vikur að því hvað hafi verið erfiðast í þessu ferli hugsar Hendrikka sig vel um en segir svo að það sé kannski hvað markaðurinn hér sé allt öðruvísi en maður eigi að venjast á Íslandi. „Það kom mér þó ekki beint á óvart því ég var búin að vera svo mikið erlendis og vissi til dæmis að hér tekur allt svo langan tíma. Það getur tekið margar vikur í fyrstu að fá fundi við forráðamenn verslana og aðra sem máli skipta. Svo getur sjálf salan hins vegar gengið fljótt fyrir sig. Það er ekki nóg að vera bara með fallega vöru heldur þarf að markaðssetja hana vel. Það er í sjálfu sér ekkert erfiðara að vinna hér en heima, bara öðruvísi, en það vissi ég fyrir af fyrri reynslu.“

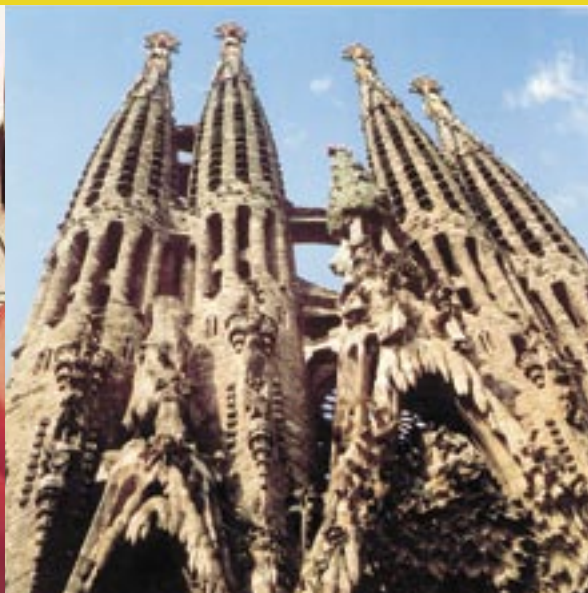
Hendrikka bætir því hlæjandi við að eftir reynsluna af því að vinna í Rússlandi sé allt auðvelt því það hafi sannarlega verið í alvörunni erfitt en um leið afar skemmtilegt. „Það felst endalæus uppbygging í því að byggja upp fyrirtæki. En þetta er allt bara áskorun!“

Dæmi um umfjöllun breskra tískublaða um skartgripni Hendrikku.

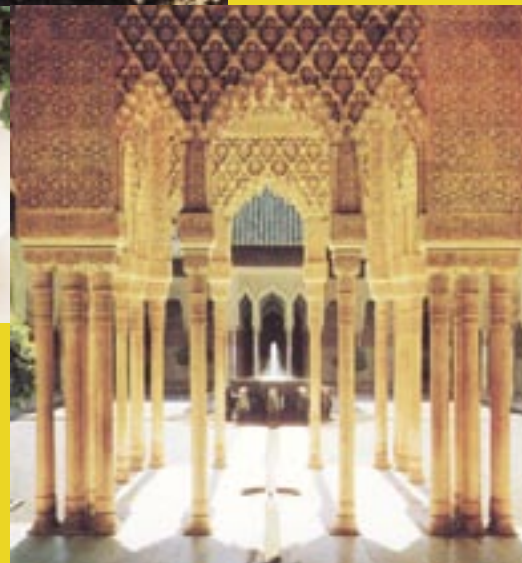
FRJÁLS VERSLUN

SÉRBLAÐ

SPÆNSKIR DAGAR



Spánverjar og Íslendingar hafa margbætt tengsl sín á milli og á næstu síðum skoðum við þau betur.



TEXTI: **SVAVA JÓNSDÓTTIR**
MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON,**
SVAVA JÓNSDÓTTIR o. fl.



1.



3.



2.

1. Hluti af klaustrinu í Montserrat. Pangað er hægt að skreppa frá Barcelona. 2. Frá Madrid. Don Quijote og skósveinn hans, Sancho Panza, í forgrunni. 3. Frá Marokko.

HABLO ESPAÑOL

Þeir eru margir sem fara í tungumálaskóla á Spáni í sumarfríinu og á þetta við um fólk á öllum aldri. Þar geta þeir slegið tvær flugur í einu höggi; lært tungumál meistara Cervantes og í rauninni farið í frí - flatmagað í sólinni eftir að skóladegi lýkur, kynnst spænskri matargerðarlist... Fjöldi tungumálaskóla eru á Spáni; í Málaga, Madrid, Barcelona, Salamanca...

Algengt er að nemendur taki stöðupróf í upphafi þannig að þeim er raðað í bekkji samkvæmt getu þeirra í spænsku.

Lögð er m.a. áhersla á málfræðina, nemendur kynnast bókmenntum Spánar auk þess sem þeir læra um siði Spánverja. Það

gera þeir náttúrulega að miklu leyti með því að dvelja í landinu.

Boðið er upp á ýmiss konar afþreyingu þegar skóladegi er lokið; flamenco-námskeið, farið er í ferðir til nágrennaborga - til dæmis til Sevilla og Granada ef dvalið er í Málaga auk þess sem farið er til Marokko - til Toledo ef dvalið er í Madrid auk þess sem hægt er að fara í helgarferð til Salamanca... Þannig mætti lengi telja.

Svo má ekki gleyma því að á svona námskeiðum kynnist viðkomandi nemendum alls staðar að; frá Evrópu, Bandaríkjunum, Afríku...

Svona námskeið eru ógleymanleg.

SPÆNSKA VIÐ HÁSKÓLA ÍSLANDS

Spænska er móðurmál fólks í fjölda landa s.s. á Spáni, í Argentínu, Chile, Bólívíu, Mexíkó, Perú, Gvatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Puerto Rico, á Kúbu ... að ógleymdum Bandaríkjunum, en þar teljast tæpar 50 milljónir manna hafa spænsku sem fyrsta mál og ensku sem annað mál.

Hér á landi fjölga þeim sífellt sem leggja stund á nám í spænsku og ljúka t.d. BA-prófi í spænsku frá Háskóla Íslands. Um er að ræða þriggja ára nám þar sem margir taka spænsku sem aðalgrein á tveimur árum og bæta svo við sig svokallaðri aukagreini í eitt ár. Hins vegar fjölga þeim nemendum á ári hverju sem dvelja á Spáni eða í Suður-Ameríku í eitt ár og fá það nám metið inn í BA-námið. Það kemur til vegna sífellt fleiri samstarfssamninga við háskóla erlendis, bæði

á Spáni og í löndum í Suður-Ameríku. Hvað Spán varðar er um að ræða háskóla í Madrid, Barcelona, Salamanca, Sevilla, Valencia, Alcalá de Henares og víðar. Hvað Suður-Ameríku varðar má nefna háskóla allt frá Buenos Aires í Argentínu til Kúbu.

Náminu við Háskóla Íslands er skipt upp í þrjú meginþemu: Menningu og þjóðlíf, mál og málvísindi og bókmenntir og kvikmyndir. Á meðal námskeiða í boði um þessar mundir má nefna spænska málnotkun og málfræði, menningu og þjóðlíf Spánar og Rómönsku Ameríku, bókmenntafræði og -sögu, viðskiptaspænsku, spænskar bókmenntir 19. og 20. aldar, kvikmyndir Spánar og Rómönsku Ameríku, þýðingar, sögu, mál-sögu, nýlendubókmenntir.

Fjöldi kennara - bæði íslenskir og erlendir - koma að kennslu við

spænskudeildina. Dr. Hólmfríður Garðarsdóttir lektor er formaður greinarinnar og bendir á að námið opni ýmsar leiðir á vinnumarkaði. Margir fari eðlilega til kennslu á grunn- og framhaldsskólástigi, enda bjóðist að stunda kennsluréttindanámi við Háskóla Íslands í erlendum tungumálum. En ekki hvað síst leggur hún áherslu á að námið opni leiðir inn í störf á flestum sviðum atvinnulífs, s.s. í ferðamennsku, á fjölmiðlum, í verslun og viðskiptum auk hvers konar þjónustu. Hún bendir á að opinberar stofnanir og stórir vinnustaðir leiti í auknum mæli eftir fólki með margvíslega þekkingu og þar sé tungumálakunnátta og búseta erlendis mikilvægur mælikvarði á hæfni og færni umsækjenda til þátttöku í uppbyggingarstarfi til framtíðar t.d. hjá fyrirtækjum sem leggja áherslu á alþjóðleg viðskipti og samstarf.



Dr. Hólmfríður Garðarsdóttir lektor í spænsku við Háskóla Íslands.



„Spánn er kraumandi suðupottur,“ segir Hrafnhildur Hagalín.

HRAFNHILDUR HAGALÍN:

KRAUMANDI SUÐUPOTTUR

Hrafnhildur Hagalín Guðmunds-
dóttir leikritaskáld stundaði
framhaldsnám í gítarleik í bænum
Alcoy í Valencia-héraði fyrir tæpum
20 árum. Hún varði um hálfu ári í
námið. Eftir um hálfu ár lagði hún
gítarinn á hilluna og hóf að skrifa
verðlaunaleikritið Ég er meistarinn
sem fjallar um þrjá gítarleikara.
Það var sýnt í Borgarleikhúsinu
árið 1990. Þess má geta að Hrafn-
hildur er eina konan sem lokið
hefur burtfararprófi í klassískum
gítarleik hér á landi.

Hún vann í mörg sumur sem
fararstjóri og þá aðallega í Tor-
remolinos.

„Ég varð strax ástfangin af
Spáni og þá sérstaklega þegar ég
fór að geta bjargað mér á málinu.

Spánverjar eru yndislegt fólk. Þeir
eru skemmtilegir, tilfinningarþir,
blátt áfram og með góðan húmor.
Það er enginn hroki í þeim.

Spánn er kraumandi suðu-
pottur. Þetta er land í örum vexti
að öllu leyti. Það lýsir sér bæði
hvað varðar listir og viðskipti. Fyrir
örfáum árum voru Spánverjar aftar-
lega á merinni miðað við mörg Evr-
ópulönd en þeir tóku kipp. Núna
fjárfesta margir á Spáni og sjá hag
í að tengjast landinu.“

Hrafnhildur, eiginmaður hennar,
Pétur Jónasson gítarleikari, og
dóttir þeirra flytja til Spánar
eftir áramót. Þau munu búa í
Andalúsú. Hún ætlar að einbeita
sér að skrifum. Hann ætlar að und-
irbúa plötupptökur og tónleika.



La Sagrada Familia.
Arkitekt: Gaudí.



La Pedrera (1906-1910).
Arkitekt: Gaudí.

LISTAVERK UNDIR BERUM HIMNI

Listaverk. Það er það orð
sem kemur upp í hugann
þegar maður hugsar um
Barcelona. Hvergi hefur
maður séð byggingar eins
og þar. Sumar gætu verið úr
ævintýrum. Enda má segja að
Barcelona sé ævintýraborg
fyrir þá sem hafa áhuga á
byggingalist.

Þessar sérstöku byggingar
voru hannaðar og byggðar
þegar móðernisminn réði
ríkjum í lok 19. aldar og í

upphafi 20. aldar. Antoni
Gaudí i Cornet er þekktasti
arkitektinn frá þessum tíma.
Hans þekktasta verk er
án nokkurs vafa kirkjan La
Sagrada Familia sem er enn
í byggingu. Hún er ímynd
Barcelona og móðernismans
þar í borg. Þá er Parque Güell
mjög þekktur en hann ein-
kenna m.a. bogadregin form
og flísar.

Þetta er eins og að vera
komin í annan heim.

Húsgögnin lækka og lengjast

„Spænsk hönnun og framleiðsla hafa blómstrað síðustu ár, sem á ekki síst við um húsgögn og húsbúnað,“ segir Ingi Þór Jakobsson hjá **Exó**.

Spænsk hönnun og -framleiðsla hafa blómstrað síðustu ár, sem á ekki síst við um húsgögn og húsbúnað. Það er virkilega ánægjulegt að kynna og bjóða Íslendingum spænska vöru, því hönnunin er frábær og handverkið er vandað. Ég fullyrði að spænsk vara stendur þeirri sem kemur frá Ítalíu, Frakklandi, Þýskalandi og Skandinavíu fyllilega á sporði,“ segir Ingi Þór Jakobsson framkvæmdastjóri Exó.

Leiðandi í nútímahönnun Í verslun Exó við Fákafen í Reykjavík er fjölbreytt úrval af vörum sem koma að miklu leyti frá Spáni. Fjórtán ár eru síðan Ingi Þór og Hanna Birna eiginkona hans settu Exó á laggirnar og frá fyrsta degi hafa spánskar vörur verið í aðalhlutverki. Umsvifin hafa aukist á þessum árum, sem sýnir vel hve Íslendingar eru opnir fyrir nýjum straumum og stefnum í húsgagnahönnun. „Í byrjun voru Íslendingar svolítið hikandi við að kaupa spænsk húsgögn, eins og margt annað frá Spáni. En um leið og fólk hafði kynnst gæðunum hurfu þessar efasemdir og við ákváðum að fara í útrás fyrir fjórum árum og opnuðum aðra Exó verslun í Osló og þar leggjum við einnig aðaláherslu á spánska hönnun,“ segir Ingi Þór.

„Þegar ég var að læra innanhúsarkitektúr í Danmörku á árunum 1979 til 1982 komst ég ekki hjá því að taka eftir þeim nýju straumum í hönnun sem komu frá Spáni. Það var þó kannski fyrst á Olympíuleikunum í Barcelona sem heimurinn tók eftir stórkostlegum arkitektúr og hönnun Spánverja. Ítalir voru lengi allsráðandi á heimsvísu í svonefndri nútímahönnun - modern design - en nú hafa Spánverjar náð sama sess,“ segir Ingi Þór.

Vöruhús og skrifstofa á Spáni Vegna umsvifa í viðskiptum við Spán starfrækir Exó vöruhús í Valencia og sömuleiðis var komið upp skrifstofu þar. „Stafsmaður þar sér um öll okkar mál þar og alla umsjúslu varðandi spánska birgja, allt frá fyrsta samtali við nýjan birgi og alla leið í að raða í gáma til okkar. Þetta var okkur mikið happaskref,“ segir Ingi Þór. „Þarna talar Spánverji við Spánverja án milliliðar og allt gengur vel smurt. Afgreiðsla tekur að jafnaði um átta vikur, frá pöntun til afhendingardags hvort heldur sem varan fer til Íslands eða Osló.“



Ingi Þór Jakobsson hjá Exó.

Lækkar og lengist Hjá Exó er í boði fjölbreytt úrval húsgagna og húsbúnaðar og segir Ingi Þór að síðustu ár hafi öll framleiðsla og hönnun frá Spáni þróast ótrúlega mikið. Þar ber hæst vörumerkin Grassoler, Sancal, Vicarbo, Ebanis og Dona Living. Öll þessi fyrirtæki séu leiðandi í spánskri hönnun og eru á heimsmælikvarða. „Það nýjasta í spánskri hönnun er að húsgögnin eru að lækka og lengjast. Sófabök, borðstofustólar, sófaborð og skápar hafa lækkað talsvert. Einnig hafa sófarnir lengst og eru nú allt upp í fimm metra langir. Áhrifin eru að fólk skynjar allt rými stærra en ella. Háglans sprautulakkaðar veggeiningar og skápar eru með því nýjasta frá Spáni núna. Orange liturinn er að koma sterkur inn og hann er einstaklega fallegur með tiskulitunum á sófunum í dag - sem eru hvítir og svartir lágir og langir leðursófar. Í þessari nútímahönnun hafa Spánverjar verið framarlega í flokki og vakið athygli umheimsins fyrir“.

Heimsmet í sætafjölda „Oft hefur vakið athygli Spánverja hvernig megi vera að meðal 300 þúsund manna þjóðar sé keyptur jafn mikill fjöldi sófa, sæta og stóla og raun ber vitni. Ætli hluti af ástæðunni sé ekki sá að Íslendingar verja mun meiri tíma inni við en Spánverjar sökum myrkurs stóran hluta árs. Algengt er að á hverju íslensku heimili séu um það bil þrjátíu sæti en á Spáni um það bil tíu. Ég held að það sé engum vafa undirorpið að Íslendingar eigi heimsmet í sætafjölda eins og svo mörgu öðru sé miðað við höfðatölu,“ segir Ingi Þór að lokum.

hlægðgn - gæfaveara - ljós



mondran sófaborð

...kristallengjur í metravís og kristaldroper í stykkjatali



Opð alla daga

Reykjavík - Oslo

Fákafen 9 - 108 Reykjavík - Sími: 568 2866 - exo@exo.is

Húsakaup á Spáni eru góð fjárfesting

TEXTI: FRÍÐA BJÖRNSDÓTTIR

MYNDIR: GEIR ÓLAFSSON O.FL.

Vextir á Spáni frá aðeins 2,95% en fasteignaverð hækkar um 5-15% á ári.



Húseignir Euromarina á Spáni eru glæsilegar.

Á hugi einstaklinga jafnt sem fjárfesta á húsakaupum á suðausturströnd Spánar, allt frá Alicante suður til La Manga del Mar Menor, er mikill, enda er þetta ábatasöm fjárfesting auk þess sem loftslagið dregur Íslendinga til sín. Eignaumboðið, fasteignasala, Skúlagötu 32-34, hefur milligöngu um fasteignaviðskipti við spænska byggingarfyrirtækið Euromarina sem hefur yfir 30 ára reynslu í byggingu og sölu á öllum stærðum og gerðum fasteigna á þessum slóðum.

„Euromarina er öflugt fyrirtæki með gott orðspor sem býður upp á heildarlausnir,“ segir Aðalheiður Karlsdóttir hjá Eignaumboðinu. „Í boði eru íbúðir, raðhús, parhús og einbýlishús, allt upp í 100 milljón kr. lúxuseignir með einkasundlaug og öllum þægindum, og hafa fjárfestar t.d. keypt fjölbýlishús og raðhúsalengjur á ýmsum byggingarstigum. Á Spáni má fá óverðtryggt lán, allt að 80% af kaupverði til allt að 25 ára, en vextir eru frá

2,95%. Fasteignaverð hefur hækkað um 5-15% á ári að undanförmu og allt bendir til áframhaldandi hækkana svo þetta er góð ávöxtunarleidd. Kaupi fjárfestar húsnaði á byggingarstigi og selji fullklárað verður verðmætaaukningin enn meiri.“

Góð staðsetning skiptir máli. Staðsetning nærri golfvelli og strönd eykur vinsældir og verðmæti eignanna sem og loftslagið sem gerist vart betra. Þegar við þetta bætist góð hönnun, frábær frágangur og fallegt umhverfi er ekki að undra að fasteignir Euromarina séu vinsælar. Fyrirtækið á mikið land sem það skipuleggur sjálf og allar framkvæmdir eru á þess vegum, enda ræður það yfir byggingaverkfærðingum, arkitektum, iðnaðarmönnum og verkamönnum til allra verka. Þannig geta Euromarina og Eignaumboðið, sem unnið hefur í 8-9 ár að því að ná góðum samböndum á Spáni, klæðskerasniðið staðsetningu, húsnaði, lán og kaupsamninga að þörfum hvers og eins.

Vandað raðhús á Spáni kostar jafnvirði meðalsumarbústaðar á Íslandi, en fjármögnunin er auðveldari. Þar við bætist að ódýrt er að lifa góðu lífi á Spáni og ódýrt flug býðst nú til Alicante sem gerir þetta enn auðveldara. Þessi tegund fjárfestingamöguleika höfðar til stöðugt breiðari hóps fólks á öllum aldri, bæði til að njóta og ávaxta fé sitt.

Þeir sem fara til Spánar á vegum Eignaumboðsins gista á La Laguna, fjögurra stjörnu hóteli í eigu Euromarina við höfuðstöðvar fyrirtækisins. Fulltrúar banka og yfirvalda koma á skrifstofu Euromarina þegar gengið er frá viðskiptunum og Eignaumboðið greiðir kaupendum 60 þús. kr. upp í ferðakostnað. Hjá Euromarina vinnur íslensk stúlka sem er Íslendingum innanhandar um alla hluti og er það kostur þar sem ekki tala allir spænsku. Kaupi menn húsnaði á byggingarstigi eru allar innborganir bankatryggðar.

Fjöldi Íslendinga hefur nú þegar fest kaup á húsnaði hjá Euromarina fyrir milligöngu Eignaumboðsins. Flestir koma vegna þess að þeir hafa heyrt um góða þjónustu og vandaðar eignir frá einhverjum sem búnir eru að kaupa. Bendir það til að óskir og þarfir íslenskra neytenda á þessu sviði séu uppfylltar og eru það bestu meðmælin.



Aðalheiður Karlsdóttir hjá Eignaumboðinu.

Marcia - La Manga - Costa Calida - Dona Papa - Alicante - Moratalla



Fjárfestingar á Spáni

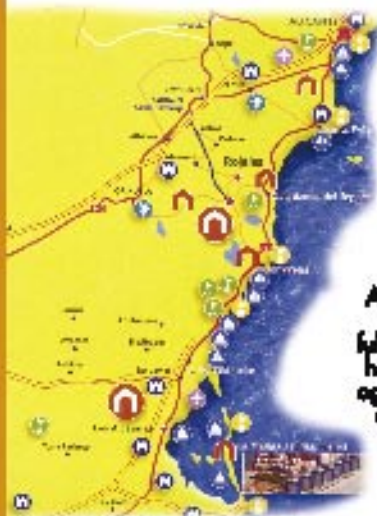
Helldarlausnir fyrir einstaklinga og fjárfesta



Íbúðir - villur og skrifstofur

Nú getur þú HÍB straxsinn reistast um til heit hús á Spáni, gott loftlag, hraða skólinn, glesbaga golfvöll og hegtvot veiting. EIGNAUMBODIÐ í samvinnu við spáníska fyrirtækið EUROMARINA býtur nú innvið árvell góðra eigna á góðum stöðum. Trúast og góð þjálfun er í heili við vei á eignum og frágangi mála.

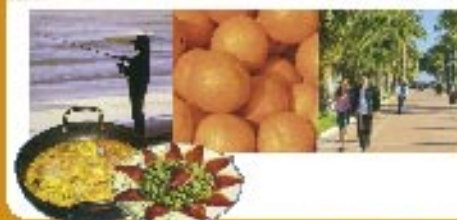
Væð frá **10.900.000**
Lánamöguleikar allt að 80%
veðir frá 2,95%



Allar eignir skilast fulltútt með hággörnum og teiknum af skóla er.



Golf & gott veður...



Njóttu lífins og sparaðu um leið...

Eignaumbodið ehf er meðhöndli Euromarina á Íslandi

euromarina

Höfum byggt frá 1972

EIGNAUMBODIÐ
FASTEIGNASALA
Skólagera 22-24

Sími 580 4600
www.spansreignir.is

EIGNUÐUST LITLA DROTTNINGU Á DÖGUNUM

Letizia Ortiz Rocasolano, krónprinsessa Spánar, fæddist 15. september árið 1972 í Oviedo í Asturias-héraði. Þess má geta að krónprins Spánar ber titilinn prinsinn af Asturias - el príncipe de Asturias. Móðir tilvonandi Spánardrottningar er hjúkrunarfræðingur en faðir hennar er blaðamaður og stofnandi útvarpsstöðvarinnar Antena 3 Radio. Þau eru skilin.

Fjölskyldan flutti til Madrid þegar Letizia var 15 ára. Hún útskrifaðist sem stúdent frá skólunum Ramiro de Maeztu. Þar varð hún líka ástfangin af bókmenntakennaranum, Alonso Guerrero Pérez. Þau giftu sig borgaralega í ágúst árið 1998. Þau ákváðu að skilja einu ári síðar. Þá hafði Pérez lokið við bók sína, *El hombre abreviado*, sem fjallar um rithöfund sem er að skilja.

Letizia hóf nám við háskólann Universidad Complutense í

Madrid þegar hún var 18 ára og nam blaðamennsku. Hún vann við blaðamennsku meðfram námi. Hún er með meistaraþróf í fjölmiðlafræði, með áherslu á sjónvarpsfræði. Þá bjó hún í Mexíkó í eitt ár þar sem hún var í doktorsnámi jafnframt því sem hún vann á dagblaðinu *Siglo 21* (21. öldin) í Guadalajara. Hún lauk ekki doktorsnáminu.

Letizia hóf feril sinn í sjónvarpi á fréttastöðinni CNN+ þar sem hún vann í tvö ár. Á þessum tíma flutti hún til móður sinnar.

Hún hóf störf hjá Televisión Española árið 2000. Þremur árum síðar fór hún að birtast á skjánum í kvöldfréttatímanum *Telediario*.

Eftir að hún og prinsinn opinberuðu trúlofun sína mundu margir eftir henni þar sem hún var send til New York í kjölfar hryðjuverkanna 11. september



Hjónin Felipe og Letizia, prinsinn og prinsessan af Asturias.

auk þess sem hún var send til Íraks í upphafi Íraksstríðsins.

Letizia og Felipe kynntust

í matarboði um mitt ár 2002. Tilkynnt var um trúlofun þeirra 1. nóvember 2003. Stuttu síðar héldust þau í hendur í garði nýbyggðs húss prinsins í útjaðri Madrid og hann sagði við fjölmiðlamenn: „Me da muchísima alegría manifestar lo enamorado que estoy de Letizia. Es la mujer con la que quiero casarme...“ „Það veitir mér mikla ánægju að láta í ljós hve ástfanginn ég er af Letizia. Hún er konan sem ég vil kvænast...“

Spánverjar hafa tekið nýju prinsessunni vel en parið gekk í hjónaband í maí 2004. Letizia og Felipe eignuðust dóttur 31. október sem verður skírd Leonor.

Letizia Ortiz Rocasolano er ekki lengur blaðamaður. Fréttamaður. Hún er fréttaeafni.



Heimili hjónanna fyrir utan Madrid.



Málverk eftir meistara Baltasar.

BALTASAR SAMPER:

ÁHRIF FRESKUNNAR

Málverk Baltasars Sampers eru mögnuð. Það er eitthvað leyndardómsfullt við þau. Í þeim má finna áhrif frá heimaslóðunum, Katalóníu.

„Stuttu áður en ég kláraði listháskólann í Barcelona árið 1960 gerði ég verkefni um rómverskar freskur í kirkjum í Píreneafjöllum þar sem ég dvaldi sumari langt við þessar rannsóknir. Á fyrri öldum höfðu nokkrir hópar - fimm til sex manna - farið á milli kirkna til að skeyta þær. Freskurnar voru eingöngu málaðar í jarðlitum en þeir voru notaðir á mjög blæbrigðaríkan hátt. Þessi upplifun skilaði mér mjög sterkum áhrifum.“

Málverk listamannsins eru í dag máluð í jarðlitum. Viðfangsefnið tengist oft norrænni goðafræði. Oft er um myndlíkingu að ræða. „Þá getur maður nálgast þemað með mismunandi áherslum.“

Stundum málar hann landslag. „Ef upplifunin er svo áhrifarík finn ég ögrun til að mála.“

Galdramaðurinn með pensilinn vill að málverkin snerti fólk. Hann vill að þau snerti fegurðarskyn þess. Lita- og

formtilfinningu. Auk þess vill hann að húmanískt innihald málverksins komist til skila.

Um málverkið segir Baltasar: „Það er

það sem ég var, það er það sem ég er, það sem ég hef ekki verið og það sem mig langar til að vera.“

Þetta er ævintýraheimur.



Um málverkið segir Baltasar: „Það er það sem ég var, það er það sem ég er, það sem ég hef ekki verið og það sem mig langar til að vera.“

SALTFISKUR, VÍN OG FLEIRA

Sigríður Andersen lögfræðingur sér um daglegan rekstur Spánsk-Íslenska viðskiptaráðsins. Þess má geta að hún fór sem Erasmus-stúdent til Madrid á sínum tíma og tók þar hluta af lögfræðinámínu. Þá hefur hún lært spænsku bæði á Spáni og við Háskóla Íslands.

„Viðskiptin á milli landanna tveggja eru stöðug. Aðallega er um að ræða fiskútflutning og innflutning á víni, grænmeti og ávöxtum.“



„Viðskiptin á milli landanna tveggja eru stöðug. Aðallega er um að ræða fiskútflutning og innflutning á víni, grænmeti og ávöxtum.“

Það er aðallega verið að flytja út saltfisk til Spánar. „Það er stöðug eftirspurn eftir fiski frá Íslandi. Við önnum yfirleitt ekki eftirspurninni.“

Íslenskir framleiðendur hafa fasta kúnna. Þegar ég hef farið til Spánar ásamt framleiðendum þá sé ég að oft er um langtímasamband að ræða; það er að viðkomandi hafa átt í viðskiptum sín á milli jafnvel í áratugi.“

Íslenski saltfiskurinn - bacalao de Islandia - er þekktur á Spáni. Sigríður sá í Madrid nokkrar séverkslanir sem heita einfaldlega „Bacalao de Islandia“.

„Þetta er ekki ólíkt vínbransanum. Þeir sem vinna í tengslum við þetta úti eru körfu-

harðir. Það skiptir til dæmis máli hvernig saltfiskurinn er sneiddur og snyrtur og hvernig hann er unninn. Hinn almenni Íslenski neytandi fær því miður ekki jafngóð saltfiskstykki og Spánverjar.“

Hún segir að vinsældir spænskra vína hér á landi séu alltaf að aukast. „Spænsk vín eru samkeppnishæf svo sem hvað varðar gæði og verð. Það eru þó margir litlir framleiðendur á Spáni sem framleiða ekki fyrir útflutning. Íslenskir ferðamenn hafa

stundum samband við okkur og biðja um hjálp við að finna framleiðanda ákveðins víns. Þeir vilja flytja það inn. Oft byrjar innflutningur þannig.“

Sigríður nefnir að Spánverjar séu framarlega í textílbransanum. Leitað er til Spánsk-Íslenska viðskiptaráðsins til að reyna að komast í samband við stóra framleiðendur á vefnaðarvörðu. „Við bendum fólki þá á að hafa samband við viðskiptaráðið í viðkomandi héraði.“

Þá nefnir hún húsgagnaframleiðslu á Spáni en Íslendingar spyrja oft um hana enda er flutt inn töluvert af spænskum húsgögnum. „Einnig má nefna að flutt er inn heimikið

magn af flísum og keramíki frá Spáni að ógleymdu saltinu en saltfiskframeiðendur hér á landi notast við spænskt salt sem þykir eitt það besta í heimi.“

Uppskrift að saltfiskbollum

(albondigas de bacalao) sem gjarnan eru á boðstólum á tapas-börum.

350 g saltfiskur (útvatnaður og tilbúinn til eldunar)
1 lárvíðarlauf
1-2 brauðsneiðar
mjólk
pipar
hnífsoddur kanill
örlítið múskat
1 msk. söxuð steinselja
1/2 tsk. lyftiduft
olía til steikingar

Saltfiskurinn er hitaður í vatni með lárvíðarlaufinu í um fimm mínútur (ekki sjóða). Þá er hann tekinn upp úr, þerraður og roð- og beinhreinsaður. Því næst er hann settur í matvinnsluvél. Brauðsneiðin er mykt upp í mjólk og sett saman við fiskinn í matvinnsluvélinni ásamt pipar, kanill, múskati, steinselju, hveiti og lyftidufti. Allt er maukað vel saman þar til það er orðið vel mjúkt. Þá eru búnar til bollur, þeim velt upp úr hveiti og djúpsteiktar í olíu þar til þær eru orðnar brúnar. Bollurnar eru bornar fram heitar eða kaldar, einar sér eða með góðri sósu eða ídýfu, t.d. hvítlauksmajónesi.

FORNAR HETJUR

Margrét Jónsdóttir er með doktorspróf í spænsku máli og bókmenntum frá Princeton University og lýkur í vor MBA-námi frá Háskólanum í Reykjavík. Hún er jafnframt vararæðismaður Spánar á Íslandi og dósent við Háskólann í Reykjavík. Þar stjórnar hún tungumálatengdu námi í viðskiptadeild og er jafnframt ritstjóri spænsk-Íslenskrar orðabókar sem verið er að vinna við í skólanum.

„Það er margsannað að ef nemendur lesa það sem þeir hafa áhuga á þá læra þeir meira. Þess vegna læra nemendur Háskólans í Reykjavík spænsku með því að lesa viðskiptafræðitexta. Viðkomandi nemendur hafa flestir lært spænsku í framhaldsskóla og geta þannig lokið máltökunni í spænsku meðfram námi í viðskiptafræði.“

Doktorsritgerð Margrétar er um miðaldahetjuna Mio Cid. Hvers

vegna skyldi hún hafa valið það efni? „Í raun má segja að hér sé tenging milli Íslands og Spánar. Íslendingasögurnar eru þjóðarspegill okkar. Þær segja hver við erum. Spánverjar þurftu að byggja upp sjálfsmyndina þegar þeir misstu nýlendurnar í lok 19. aldar. Þeir þurftu að finna hetjur eða fyrirmyndir sem tilheyrðu tímanum fyrir nýlendubröltið. Mio Cid var trúaður, góður hernaður og barðist fyrir réttlæti. Spænskir fræðimenn notuðu ímynd hans til að byggja upp einfalda sjálfsmynd af Spáni eða réttara sagt Kastílíu. Síðar vísaði Franco gjarnan í Mio Cid og samsamaði sig honum til að ná til þjóðarinnar. Það gekk svo langt að sumir töldu Franco vera el Cid endurborinn.“

Fleirir fornar hetjur eiga hug Margrétar. Hún var lektor í spænsku í átta ár við hugvísindadeild Háskóla Íslands. Þar kenndi hún gjarnan námskeið um Don Quijote, hetjuna ógleymanlegu sem Cervantes



Jesús Potenciano gefur uppskrift að tapas-rétti.

SUÐRÆNN SÆLKERAMATUR

Jesús Potenciano fæddist í smábæ nálægt Toledo sem er lítil og merk borg á hásléttunni - la meseta - í Castilla-héraði. Þriggja ára gamall flutti hann með fjölskyldu sinni til höfuðborgarinnar, Madrid.

Árin liðu. Jesús var einhverju sinni í Málaga þegar hann hitti íslenska konu, Maríu Önnu. Þau urðu ástfangin, giftu sig og hér hefur Jesús búið í 32 ár. Hann hefur kennt spænsku við Fjölbautaskólan í Breiðholti í fjölda ára auk þess sem hann kennir við spænskudeild Háskóla Íslands.

Jesús gefur uppskrift að tapas. Um er að ræða smárétti sem algengt er að fáist á kaffihúsum og börum á Spáni. Segja má að tapas sé lífsmáti á Spáni. Lífsstíll.

Upphaflega var boðið upp á tapas á „tascas“ sem voru litlar og látlausear vínstofur sem fjölskyldur ráku.

„Spánverjar bjóða

gestum sjaldan heim en nota hvert tækifæri til að hitta vini og kunningja á kaffihúsum, á börum eða veitingahúsum. Þess vegna er svo mikið um slíka staði þar sem boðið er upp á smárétti. Fjölbreytni smáréttanna er í samræmi við listrænt viðhorf þess sem eldar.“

Fylltir sveppir, fyrir fjóra

16 stórir sveppir

2 laukar

Ein lítil rauð paprika

Einn stilkur steinselja

Þrjú hvítlauksrif

350 g spægipylsa

Svartur pipar

Ólífuolía

Salt

Hreinsið sveppina vel. Skerið stilkana og geymið hattana á sveppunum. Hakkið stilkana í litla bita. Hakkið laukinn og paprikuna í litla bita.

Setjið olífuolíu á pönnu og gyllið laukinn, paprikuna og laukstilkana þar til allt vatn er gufað upp.

Takið utan af spægipylsunni og skerið hana í litla bita. Hakkið hvítlauksrifin og skerið í litla bita.

Blandið saman á pönnu með olífuolíu spægipylsubitunum, hvítlaukum, lauknum, paprikunni og sveppastilkbitunum og steikið við lágan hita í átta mínútur.

Bætið við hakkaðri steinselju og smávegis af salti áður en spægipylsan og hráefnið er tekið af pönnunni.

Fyllið sveppahattana með innihaldinu á pönnunni og raðið þeim í eldfast mót. Setjið inn í heitan ofn þar til sveppirnir hafa fengið á sig gylltan lit.

Berið fram mjög heitt.

Hægt er að nota afganginn af olífuólunni á pönnunni sem sósu.

Gott rauðvín frá La Mancha passar vel við þennan rétt, til dæmis Monte Don Lucio - Gran Reserva frá árinu 1998.

skapaði. Þess má geta að í ár eru 400 ár síðan fyrra bindið um ridarann hugumstóra kom út.

„Mio Cid er hetja raunveruleikans og Don Quijote er hetja fantasíunnar. Í heimahéraði þeirra beggja, Castilla, er ferðamönnum boðið upp á „La ruta de Mio Cid“ og „La ruta de Don Quijote“ - farið er með ferðamenn á þá staði þar sem viðkomandi hetjur voru og þeir geta valið hvort þeir vilja eltast við fantasíuna eða raunveruleikann.“

Aðspurð um spænskar nútímabókmenntir segir Margrét að þar sé mikil gróska um þessar mundir en vinsælustu bækurnar fjalli enn um spænsku borgarastyrjöldina. „Spænska borgarastyrjöldin er á margan hátt óuppgerð í þjóðarsál Spánverja. Ekkert

uppgjör fór fram eftir að Franco lést fyrir 30 árum og þeir sem biðu lægri hlut vilja að saga þeirra heyrist. Það er sársaukalausast að gera það í gegnum bókmenntir.

Spánn siglir inn í spennandi 21. öld. Viðskiptalífíð blómstrar og smjör drýpur af hverju strái. Innganga Spánverja í ESB hefur haft jákvæð áhrif á stjórnarfar og efnahagslíf. Þessi velgengni helst í hendur við blómstrandi menningu sem gefur svo mikið af sér að þegar ég er spurð að því hvaða borg í Evrópu hafi tekið við menningarforystunni, er svarið Barcelona.“

„Spænska borgarastyrjöldin er á margan hátt óuppgerð í þjóðarsál Spánverja.“ segir Margrét Jónsdóttir.



ARABÍSK ÁHRIF

Múhameð spámaður kom í heiminn í Mekka árið 570. Þeir sem vildu verða bandamenn hans urðu að snúast til múhameðstrúar, eða islam, og viðurkenna hann sem spámann.

Eftir dauða hans árið 632 fjölgaði þeim hratt sem snerust til islam og á 7. öld flyktust Arabar bæði í austur og vestur til að breiða út trú sína og stofnuðu ríki m.a. í Írak, Íran og Egyptalandi.

Múhameðstrúamenn voru ekki lengi að leggja Spán undir sig. Þeir gáfu þessu nýja héraði sínu nafnið „al-Andalus“.

Á árunum 711-718 lögðu múhameðstrúarmenn undir sig næstum því allan Íberíu-skagann.

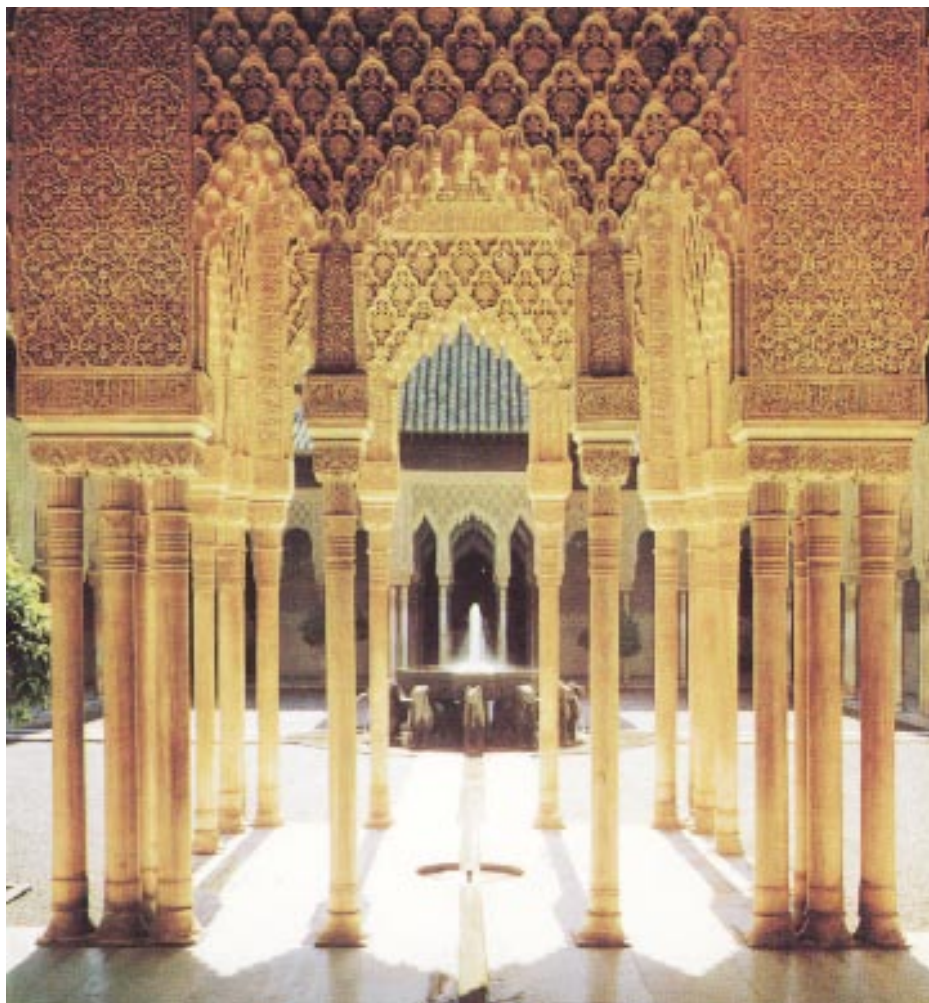
Margir kristnir menn snerust til múhameðstrúar eftir landvinningana. Þeir fengu eftir það sama rétt og múhameðstrúarmenn og sumir skiptu um trú til að forðast skatta eða þrældóm.

Arabísk menning var á háu stigi á þessum tíma. Múhameðstrúarmenn höfðu m.a. áhuga á vísindum og grískri heimspeki. Toledo, sem er lítil borg á hásléttunni í Castilla, varð mikilvæg í þessu tilliti. Þar voru þýdd mörg arabísk og grísk verk. Á 12. öld söfnuðust þýðendur saman í Toledo og þýddu bækur um stærðfræði, stjörnufræði, læknisfræði, gullgerðarlist, eðlisfræði og heimspeki en á meðal arabískra vísinda eru einmitt gullgerðarlist, lyfjafræði, eðlisfræði og læknisfræði.

Menntamenn frá Englandi, Frakklandi, Ítalíu, Þýskalandi og fleiri löndum fóru til Spánar til að læra í arabískum skólum. Þar lærðu þeir arabísku eða þá að þeir einbeittu sér að þýðingum og auðvelduðu þar með útbreiðslu á arabískum vísindum í Evrópu.

Arabar rannsökuðu beinagrindur apa frá Afríku og vegna rannsókna þeirra og kenninga varð mikil framför í meinifræði, eða sjúkdómafræði, og lækningafræði.

Þá má ekki gleyma arabískum áhrifum í byggingarlist. Frægust er höllin Alhambra (al-Hamra) í Granada sem var fullbyggð á 14. öld. Flestir sem skoða höllina muna eftir El Patio de los Leones - Húsagarði ljónanna. Þess konar garður sem umkringdur



El Patio de los Leones í Alhambra.

er múrveggjum táknað paradís í hugum múhameðstrúamanna.

Þá er moskan í Córdoba (La Mezquita de Córdoba) annar mikilvægur minnisvarði um þetta tímabil. Í borginni er brú yfir ána Guadalquivir (al-wadi-l-kabir) sem múhameðstrúarmenn byggðu. Eftir að múhameðstrúarmenn misstu völd sín á Spáni létu prinsar og erkibiskupar byggja hallir í arabískum stíl.


Arabar komu með papír úr austrinu og fóru að nota hann í stað kálfskinns og papírus. Þetta varð til þess að útgáfa jókst og verð á bókum lækkaði.

Landbúnaður dafnaði á tímum múhameðstrúamannanna á Spáni. Þeir ræktuðu m.a. olífufré, appelsínutré og sítrónutré. Þá komu þeir með nýjungar eins og hrísgjón

og eggaldinjurt. Einnig kynntust Spánverjar bómull í gegnum Arabana.

Arabar réðu lögum og lofum í tæpar átta aldir eða til ársins 1492. Það er því ekki að undra að tæplega 4000 spænsk orð eru af arabískum uppruna, s.s. „arroz“ (hrísgjón), „aduaná“ (tollur), „alcalde“ (borgarstjóri) og „sandía“ (vatnsmelóna).

Eftirfarandi ensk orð eru af arabískum uppruna: „Algebra“, „alcohol“, „orange“, „sugar“, „lemon“ og „alchemy“.

Nokkur íslensk orð eru af arabískum uppruna. „Kaðall“ er komið af arabíska orðinu „kablí“, „basar“ og „magasín“ eru komin af arabísku orðunum „bazar“ og „magazini“. Þá má nefna orðin „damask“, „satín“, „skarlat“, „aprikósa“, „túlípani“, „kaffi“, „síróp“, „sykur“, „dívan“, „almanak“ og „sófi“. 

EIMSKIP

með umsvif um allan heim



Aljóðleg starfsemi Eimskips hefur vaxið gríðarlega á síðustu tveimur áratugum. Gert er ráð fyrir að velta alþjóðasviðs verði um 13 milljarðar í ár, eða helmingur af heildarveltunni og vaxi enn á næsta ári. Dótturfyrirtæki Eimskips eru nú í Evrópu, Ameríku og Kína og nú síðast stofnaði Eimskip dótturfélag á Spáni, Eimskip Logistics Spain S.L., og opnaði skrifstofu í Vigo, að sögn Brynjars Viggóssonar, forstöðumanns útflutningadeildar Eimskips.

Með tilkomu félagsins á Spáni er Eimskip að efla þjónustu við viðskiptavinum sína sem eru að flytja vöru frá Íslandi, Færeyjum og Norgei sem og að styrkja tengsl inn á markaðinn og ná meiri dýpt í þjónustuna. Lengi vel sigldu skip héðan beint til Spánar með saltfisk og frystan fisk en í kjölfar gámaævæðingarinnar leitaði sú vara meira yfir í gámana. Í dag þjónar Eimskip hins vegar Spáni bæði með gámum og beinum siglingum. Tengslin inn á markaðinn hafa því mest unnist í gegnum Rotterdam sem og Ísland en munu styrkjast til muna með tilkomu Eimskip Spain.

Stærðin skiptir öllu. Á undanförunum misserum má því segja að Eimskip hafi verið á fleygiferð og unnið hafi verið af miklum krafti í því að efla þjónustunet félagsins. Þannig hafa verið stofnaðar starfstöðvar um allan heim. Með þessu móti er Eimskip að bjóða upp á heildarþjónustu í hitastýrðum matvælaflutningum. Það er hins vegar ekki sjálfgefið að stór fyrirtæki skili endilega betri árangri en lítill, enda geta lítill fyrirtæki hentað rekstri á afmörk-

Eimskip býður upp á heildarþjónustu í hitastýrðum matvælaflutningum. Eimskip hefur opnað dótturfélag á Spáni.

umum markaði. Stærðin getur þó farið að skipta máli þegar um gámaflutninga á heimsvísu er að ræða. Þar skiptir stærðin í reynd öllu. Hún gefur afl gagnvart úthafsflutningafélögnum (Deep Sea Lines) og skiptir miklu máli varðandi það að ná góðum samningum um flutningsgjöld milli heimsálfa. Við þetta má bæta að eftir að Eimskip fór að starfa á heimsvísu hjálpa sterk tengsl sem myndast hafi á löngum tíma á milli þess og annarra skipafélaga sem líka eru komin með sambönd um allan heim.

Byggir upp arðbæran rekstur á ákveðnum svæðum. Eimskip



Brynjar Viggósson,
forstöðumaður
útflutningadeildar
Eimskips

leggur nú áherslu á kjarnastarfsemi sína, þ.e. er að flytja einkum kældar og frystar vörur, enda liggur þekking og reynsla fyrirtækisins á því sviði. Auk þess mun félagið vinna að uppbyggingu á arðbærum flutningarekstri á skilgreindum markaðssvæðum. Um leið verður lögð áhersla á heildarþjónustu við sjávarútveginn um allan heim sem og almenna flutningaþjónustu í Evrópu og þá að sjálfsögðu einnig við Ísland.

Með hinu þetta flutninga- og frystigeymsluneti getur Eimskip flutt fisk og góðar og ferskar vörur, alls staðar frá og hvert sem er á öruggan og skjótan hátt.

TEXTI: HILMAR KARLSSON

VEÐURFRÉTTAMAÐURINN

NICOLAS CAGE SPÁIR FYRIR VEÐRI Í HINNI VINDASÖMU BORG, CHICAGO

Yfirleitt eru það ekki meðmæli með nýrri kvíkmynd að miklar tafir hafi orðið á gerð hennar og frumsýningu hafi verið frestað. Ein slík kvíkmynd, sem orðið hefur þessum örlögum að bráð, er *The Weather Man*, sem Gore Verbinski leikstýrir. Hún átti samkvæmt plani að vera löngu tilbúin til sýningar, en tafir af ýmsum orsökum hafa gert það að verkum að hún var ekki frumsýnd í Bandaríkjunum fyrr en í enda október mánaðar og hér á landi verður hún frumsýnd 18. nóvember. Meðal þess sem orsakað hefur töfina er að Gore Verbinski, sem þekktastur er fyrir að hafa leikstýrt *Pirates of the Caribbean: The Curse of a Black Pearl*, er kominn á kaf í undirbúning og tókur á tveimur framhaldsmyndum um sjóræningjana í Karíbahafi og búinn að missa áhugann á *The Weather Man*, hefur kannski fundið fyrir því hann hefur ekki skilað góðu dagsverki og lagt árar í bát.

Ef Verbinski hefur ekki lagt mikinn metnað í *The Weather Man*, þá er ekki hægt að saka aðalleikarann, Nicolas Cage, um það sama. Cage hefur á síðustu árum verið gagnrýndur af kollegum sínum og fleirum fyrir að fara „auðveldu leiðina“ í Hollywood, taka að sér hlutverk sem víst er að gangi í augun á almenningi. Með *The Weather Man* ætlaði Cage að sýna hvað í honum býr og að hann gæti leikið hlutverk sem þyrfti mikla alúð við og að ekki mætti neitt út af bera til að persónan yrði ekki óþolandi. Miðað við viðtökur hefur honum ekki tekist ætlunarverk sitt og þarf að bíta á jaxlinn ef hann á ekki að festast í færibandavinnu í Hollywood.

Cage hefur sýnt að hann er ágætur leikari (*Wild at Heart*, 1991, *Red Rock West*, 1992, *Leaving Las Vegas*, 1995), en það þarf að fara nokkuð langt aftur í tímann til að sjá hann takast á við erfið hlutverk með góðum árangri.

Ekki allt sem sýnist Veðurfréttamaðurinn David Spritz, í *The Weather Man*, virðist á sjónvarpsskjánum og í samtölum við annað fólk hafa fulla stjórn á því sem hann er að gera. Hann er ófyrirleitinn, gerir oft lítið úr áhorfendum sínum og tekur áhættu sem aðrir þora ekki. Hann er ekkert sérlega vel liðinn af áhorfendum, sem hafa margir hverjir myndað ástar/haturssamband við hann, en Spritz selur og hefur mikið áhorf.

Spritz starfar á innanborgarstöð í Chicago, borg sem hefur viðurnefnið „Windy City“, þannig að oftast hefur Spritz úr nógu að moða í veðurspám sínum. Þegar morgunþáttarstjórmandi hjá einni af stóru



Nicolas Cage leikur veðurfréttamanninn David Spritz, sem gengur vel í starfi en á í miklum erfiðleikum í einkalífínu.

sjónvarpsstöðvunum býður honum að koma í prufu og ef vel tekst til þá að lýsa veðri á landsvísu, þá sér Spritz sína sæng uppreidda. Slíkt starf myndi veita honum þá viðurkenningu sem hann þarfnast.

Það er nú samt svo að ekki er allt sem sýnist í lífi David Spritz, þó ekki verði annað séð á sjónvarpsskjánum. Hann á í mesta basli í einkalífínu og getur á engan hátt tekist á við vandamálin. Eiginkonan, Noreen (*Hope Davis*) hefur yfirgefið hann vegna sambúðarerfiðleika og tekið tvö börn þeirra með sér. Hann vill fá þau aftur, en ekkert í fari hans bendir til þess að hann vilji eða geti komið til móts við




Feðgar á biðstofu. Faðirinn (Michael Caine) er virtur rithöfundur og Pulitzer-verðlaunahafi sem gefur lítið fyrir starf sonarins (Nicolas Cage).

fjölskylduna. Þá hvílir það jafnvel enn þyngra á honum að faðir hans, Robert Spritzel (Michael Caine), verðlaunarithöfundur, er ekki ánægður með soninn og starf hans, segir hann ekki einu sinni lærðan veðurfræðing. En Spritz þráir ekkert frekar en viðurkenningu hans. Það er því ekki gott andlegt veganesti sem Spritz fer með í prufuna.

Fyrrum gítarleikari í pönkhljómsveit Leikstjóri The Weather Man, Gore Verbinski, hefur yfirleitt gert betur en hann gerir í The Weather Man, en þetta er í fyrsta sinn sem hann leikstýrir raunsæiskvikmynd. Cage reynir hvað hann getur til að gæða ógeðfella persónu lífi, en fær litla hjálp frá leikstjóranum. Verbinski gengur betur í gerð ævintýra- og hrollvekjukvikmynda og í þeim geira á hann stuttan og frábæran feril að baki.

Verbinski er fæddur 1964 í Tennessee og gekk í háskóla í Los Angeles. Það hafa sjálfsagt fáið spád honum frama sem leikstjóra í Hollywood, þegar hann lét öllum illum látum á sviðinu sem gítarleikari í pönksveitunum The Daredevils og Little Kings. Verbinski átti sér þó annað líf, en hann byrjaði snemma að stjórna auglýsingamyndböndum og er margverðlaunaður á því sviði.

Verðlaunauglýsingarnar fóru ekki framhjá framleiðendum í Hollywood og fyrsta kvikmyndin sem hann leikstýrði var hin laufletta Mousehunt (1998). Næst kom The Mexican (2001) með Brad Pitt og Julie Roberts í aðalhlutverkum. Í kjölfarið fylgdi hin ágæta hrollvekja The Ring (2002) og síðan kom stóri smellurinn, Pirates of the Caribbean: The Curse of a Black Pearl, (2003), en hún er sem stendur í 21. sæti á lista yfir vinsælustu kvikmyndir allra tíma.

Eins og fyrr segir er Verbinski á fullu í framhaldsmyndum um sjóræningjann Jack Sparrow (Johnny Depp) og er ekki aðeins að stjórna tókum á mynd númer tvö, Pirates of the Caribbean: Dead Man Chest's, heldur einnig þriðju myndinni, sem gengur undir vinnuheitinu Pirates of the Caribbean 3. 

BÍÓMOLAR



Keira Knightley leikur Domino Harvey.

Mannaveiðar og tímaflakk

Tony Scott (litli bróðir Ridley Scotts) er frekar seinheppinn þessa dagana. Nýjasta kvikmynd hans, Domino, lofaði góðu, en hún fjallar um ævintýralegt líf fyrirsætunnar og mannaveiðarans Domino Harvey, dóttur hins þekkta leikara, Laurence Harvey, sem lést langt um aldur fram. Þegar tókum var lokið og allt klárt til að klippa myndina, þá fannst Domino látin á hótellherbergi og þóttu aðstæður dularfullar. Það þurfti því að breyta endinum á myndinni. Það er Keira Knightley, sem leikur Domino. Eftir að hafa skilað frá sér Domino var Scott tilbúinn í tókur í New Orleans á Déjà vu, þegar fellibylurinn Katrín eyðilagði þær áætlanir. Það á samt að halda sig við New Orleans og hefjast tókur von bráðar, eða um leið og leyfi fæst. Déjà vu er framtíðarmynd og fjallar um FBI löggu, sem ferðast aftur í tímann til að bjarga konu frá því að verða myrt. Denzel Washington leikur aðalhlutverkið.

Viggo Mortensen á Spáni

Hinn danskættaði Viggo Mortensen, sem hefur aldeilis fengið góða dóma fyrir leik sinn í The History of Violence, ætlar næst að leika í spænsku kvikmyndinni Teresa, sem verður stór og dýr mynd á spænskan mælikvarða. Fjallar myndin um líf hinnar heilögu Teresu sem var uppi á sautjándu öld, en dulúð hvílir yfir ævi hennar. Í titilhlutverkinu

verður Paz Vega (Spanglish). Einnig verður Victoria Abril í stóru hlutverki. Leikstjóri er Ray Loriga, en hann leikstýrði Mortensen í annari spænskri kvikmynd, La Pistole de mi hermano (1997). Þess má svo geta að Viggo Mortensen talar spænsku reiprennandi.

Capote

15. nóvember 1959 var fjölskylda í smábæ í Kansas myrt. Vöktu morðin mikinn óhug í Bandaríkjunum og fjölmiðlar fylgdust vel með réttarhöldunum. Meðal

blaðamanna við réttarhöldin var rithöfundurinn Truman Capote og skrifaði hann í kjölfarið mest seldu bók sína, In Cold Blood, sem síðar var kvikmynduð. Kvikmyndin Capote, sem nýlega var frumsýnd í Bandaríkjunum, segir frá Capote og veru hans í Kansas. Í upphafi er hann aðallega að gera sér dælt við bæjarbúa á sinn sérstaka hátt en verður fljótt fyrir sterkum áhrifum vegna kynna af öðrum morðingjanum, Perry Smith. Kynni sem leiðir hann á allt aðrar slóðir í skrifum en hann ætlaði í fyrstu. Í hlutverki Trumans Capote er Philip Seymour Hoffman. Leikstjóri er Bennett Miller, sem fær mikið hrós fyrir frumraun sína, sem og myndin í heild.



Philip Seymour Hoffman í hlutverki rithöfundarins Trumans Capote.

TEXTI: **SVAVA JÓNSDÓTTIR**

MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON o.fl.**



Tinna Gunnarsdóttir iðnhönnuður leggur gjarnan áherslu á einföld og falleg form í hönnun sinni.



Kollar úr mdf-plötum og áli, sprautaðir með bílalakki.

Hönnun:

EINHVERS KONAR EINFALDLEIKI

Amma Tinnu Gunnarsdóttur iðnhönnuðar á lítið hús í Vík í Mýrdal og er lögð áhersla á að nýta plássíð vel. Í eldhúsinu eru kollar sem iðnhönnuðurinn man vel eftir frá æskuárunum en í þeim eru hirslur sem gaman var að gægjast ofan í. Tinna hannaði nýstárlegri kolla í fyrra. Hugmyndina sótti hún í kollana í litla húsinu í Vík í Mýrdal.

„Kollarnir, sem nefnast Vík, nýtast jafnframt sem borð að ógleymdu tvíþættu hlutverki sætisins og hirslunnar.“

Tinna segir kollana vera tímalaus. Form gömlu kollanna heldur sér en þeir eru úr öðru efni. Gömlu kollarnir voru smíðaðir úr timburfjölum og málaðir en þeir nýju eru úr mdf-plötum og áli og eru sprautaðir með bílalakki.

Kollarnir voru sýndir á Stockholm Furniture Fair í febrúar. Þess má geta að hönnun Tinnu hefur verið sýnd víða um heim.

Tinna leggur gjarnan áherslu á einföld og falleg form í hönnun sinni. „Ég legg áherslu á einhvers konar einfaldleika. Efnið hefur jafnframt mikið að segja og er stór þáttur í hlutnum.“



Æskumyndin:

Æskumyndin er af Grími Sæmundsen, framkvæmdastjóra Bláa lónsins.

Grímur skorar á Guðmund Þorbjörnsson, framkvæmdastjóra Línuhönnunar, að láta birta af sér næstu æskumynd. Þeir eru gamlir vinir og spiluðu saman fótbolta með sigursælu Valsliði í mörg ár. Í seinni tíð hafa þeir átt ánægulegar samverustundir með fjölskyldum sínum í hestamennsku.



Grímur Sæmundsen framkvæmdastjóri Bláa lónsins

Frjáls verslun fyrir 25 árum



Myndlist:

SJÓNÆNT ÁREITI

„Myndlistin er leið til að komast nær sannleikanum.“

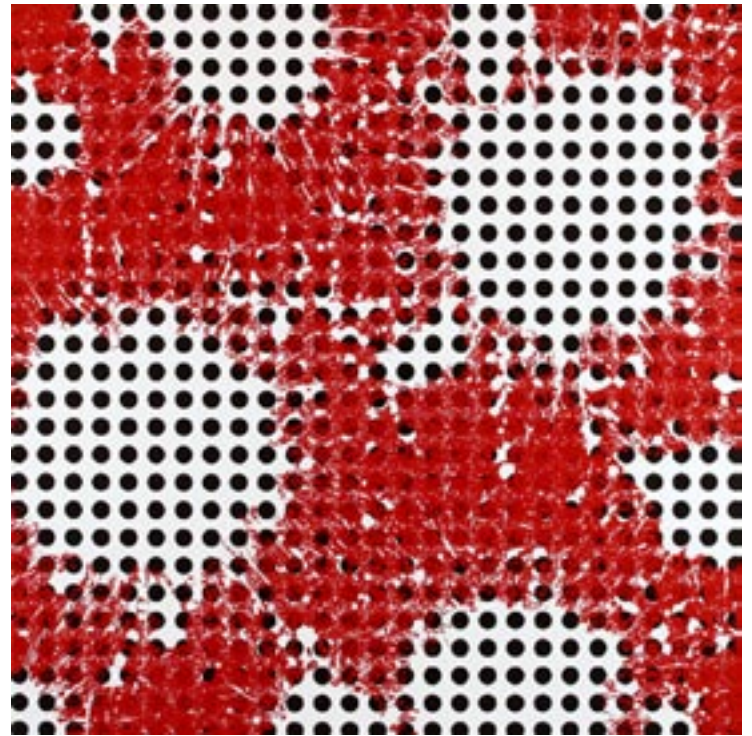
Myndlistarmaðurinn, sem kallar sig JBK Ransu, líkir sér við plötusnúð sem tekur þekkta slagara og setur þá saman. „Ég blanda saman áherslum sem ég þekki. Ég hef til dæmis blandað

saman abstrakt expressiónisma – slett og subbað á strigann – og geometríu sem kalla má hugleiðslutengda vinnuaðferð.“

Þegar hann er spurður hvað hann vilji segja með myndunum segir Ransu: „Sannleikurinn liggur mitt á milli allra öfga.“



JBK Ransu: „Segja má að málverkin séu sjónrænt áreiti. Þau ráðast svolítið á mann.“



Málverk eftir JBK Ransu. Hann notar sjálflysandi efni á strigann.

Hann segir þetta vera „búdda-setningu“. Listamaðurinn er andlega þenkjandi. Hann hefur leitað til meistara, eða nokkurs konar spámanns, í Costa Rica þar sem hann hefur einbeitt sér að þögninni. Hann gaf Íslendingnum nafnið Ransu sem þýðir „sá sem færir gleði“.

Hann notar sjálflysandi liti á strigann. Málverkin eru í sterkum litum.

„Segja má að málverkin séu sjónrænt áreiti. Þau ráðast svolítið á mann.“

Það er engin þögn í þessum málverkum.

Þau æpa.

Tískan fyrir hana:

FALLEGIR HAUSTLITIR

Erla Ólafsdóttir, verslunarstjóri hjá CM við Laugaveg, segir að það sem einkenni hausttískuna fyrir dömur í ár séu tweed-efni, það sé mikið um skinn, ullarefni og að við grófa finflauelsjakka passi að vera í grófu pilsu úr öðru efni.

Erla segir að viðskiptavinir sínir kaupi gjarnan buxur og einföld pils og að fjölbreytileikinn tengist frekar jökkum, bolum og fylgihlutum.

Hún nefnir að leðurstígvél séu allsráðandi þegar konur

eru í pilsunum. Pilsin ná niður fyrir hné og eru jafnvel styttri öðrum megin.

„Það er mikið um liti í brúnum tónum auk þess svarta og vínráuda. Þetta eru fallegir haustlitir.“

Erla segir að konur séu orðnar meðvitaðri um sjálfar sig en áður þegar kemur að fatnaði. „Þær eru með sinn eigin stíl. Þær eru ákveðnar og töff. Þær hugsa meira um fót en áður og fylgjast meira með og þetta á líka við um eldri konur.“



Erla segir að konur séu orðnar meðvitaðri um sjálfar sig en áður þegar kemur að fatnaði.



Hestamennska er skemmtileg en tímafrek.

Áhugamálið:

Á FÁKI FRÁUM

Dætur Páls Jónssonar, eiganda Hirzlunnar, fóru á reiðnámskeið fyrir um 10 árum. Þær eignuðust hesta í kjölfarið og faðir þeirra festi seinna kaup á Mola. Hestamennskan varð hans aðaláhugamál.

„Moli er nú tvítugur og við hestaheilsu. Hann er fjörgangshestur og var erfiður fyrstu árin. Það var oft vont að ná honum og hann vildi þrjóna þegar ég var á baki. Hann er hins vegar orðinn gæfur í dag og er mest notaður undir krakka.“

Moli er ekki eini hestur Páls. „Fyrst var það hestur, svo hestakerran, þá var það hesthús og loks jörð austur í Holtum. Fjölskyldan á nú um 16 hesta.“

Páll hefur ásamt fleirum farið

í lengri hestaferðir. Í sumar fór hann í 10 daga ferð.

Aðspurður um hvað sé mest spennandi við hestamennskuna segir Páll að það séu ferðirnar, dagleg umhirða og að járna hrossin. „Þetta er gefandi áhugamál en tímafrekt.“

Knapinn hefur oft dottið af baki. „Ég hef tvisvar þurft að fara á spítala.“ Þess má geta að hann reið Mola í hvorugt skiptið. „Í fyrra skiptið rauk hesturinn af stað og ég datt af baki og steinrotaðist. Ég væri steindauður ef ég hefði ekki verið með hjálm en hann fór í klessu. Ég marðist auk þess mikið. Í seinna skiptið fór hesturinn kollhnís með mig á baki og ég skaust af baki og meiddist á öxl.“

Áhugamálið:

AÐ FARA HRATT OG FARA VÍÐA

Þegar snjóa tekur fer Ásbjörn Helgi Árnason, framkvæmdastjóri hjá Festi, að huga að snjósleðanum sínum. Hann og félagar hans eru þegar famir að ræða um hvert eigi að fara í vetur. Þeir búast við að fara upp á hálendið þegar fönnin ræður þær ríkjum.

„Ég var kornungur maður árið 1981 þegar ég fékk áhuga á snjósleðum,“ segir Ásbjörn. „Fyrst og fremst heillar mig að vera frjáls í náttúrunni, ferðast hratt og fara víða.“

Hann lagði snjósleðann á hilluna í mörg ár, ef svo má að orði komast, en byrjaði aftur árið 1998. Á þessum tíma var hann í námi í skipatæknifræði og í húsnæðis kaupum. Í dag tekur fjölskyldan þátt í snjósleðaaævin-

týrinu. Þá fer hann í ferðir með félögum sínum eins og komið hefur fram.

„Við erum stundum vikutíma á fjöllum og gistum í fjalla-skálum. Þetta er mjög krefjandi sport. Það þarf að hugsa eingöngu um ferðalagið, þekkja hálendið, vera með staðsetningartæki og geta kúplað sig frá vinnunni. Þó þetta sé krefjandi er þetta samt hvíld frá hinu daglega amstri; það er hægt að lenda í vondu veðri og landslagið getur verið breytilegt.“

Ásbjörn hefur orðið vitni að alvarlegu snjósleðaslysi. „Eftir það hugsa ég öðruvísi og geri mér grein fyrir hve krefjandi sportið er og að það krefst aðgæslu.“



„Fyrst og fremst heillar mig að vera frjáls í náttúrunni, ferðast hratt og fara víða.“

Sælkeri mánaðarins:

ANDABRINGUR Í GÓÐUM FÉLAGSSKAP

Ásbjörn Gíslason, forstjóri Samskipa, bjó ásamt fjölskyldu sinni í Hollandi á sínum tíma. Þegar von var á góðum gestum setti hann gjarnan á sig svuntuna og matreiddi andabringur. Uppskriftina fékk hann hjá bróður sínum sem hann segir vera meistarakokk. Ásbjörn segir að hann hafi reynt sér betri en enginn þegar mikið liggir við í eldhúsinu.

Andabringur:

Andabringur
Salt og pipar

Rauðvínssósa:

Sveppir, laukur, rauðvín, andasoð, sósujafnari, salt/pipar, tómatpúrra

Grænmeti:

Spínat, sveppir, gulrætur, paprika, belgbaunir

Kartöflumús:

Venjulegar eða sætar kartöflur, smjör, hlynsíróp, salt

Andabringur:

Mjóar rendur eru skornar í fituhlíð bringurinnar. Passa þarf upp á að þerra kjötið vel. Bringurnar eru saltaðar og pipraðar, síðan

snöggsteiktar á pönnu við mikinn hita, fyrst á fituhlíðinni þar til hún er orðin vel stökk og síðan er henni snúð við á hina hliðina. Þá eru bringurnar steiktar í ofni við 150° í um 10 mínútur. Þær mega alls ekki verða of steiktar heldur eiga þær að vera vel rauðar.

Rauðvínssósa:

Rauðvínssósan á að vera þunn og bragðgóð. Steikið sveppi og lauk á pönnu og blandið út í rauðvíni, andasoði, salti, pipar, tómatpúrru og sósujafnara. Sjóðið í um 15 mínútur.

Grænmeti:

Snöggsteikið spínatið. Léttsteikið fínt skornar gulrætur, papriku, sveppi eða annað grænmeti.

Kartöflumús:

Sjóðið kartöflur, afhýðið, hrærið smjóri við í pott og hitið. Bætið síðan við sírópi og salti, hrærið vel saman og hitið upp.

Skerið andabringurnar í þunnar sneiðar og setjið á disk ásamt grænmetinu og kartöflumúsinni. Sósunni er hellt yfir hluta af andabringunni.



„Þetta er sparilykt. Dekurlykt. Illmurinn er svolítið seiðmagnaður. Dulur.“

Uppáhaldsilmurinn:

SEIÐMAGNAÐUR

Guðlaug Kristín Pálsdóttir, vörumerkjastjóri hjá Halldóri Jónssyni, notaði í nokkur ár ilmvatnið J'adore frá Dior. Hún prófaði stundum hin og þess ilmvetn og nýlega tók hún tappann af ilmvatnsflösku sem inniheldur nýjan ilm frá Thierry Mugler sem kallast Alien. Hún bar flöskuna upp að vitunum og kolféll. Síðan hefur minnkað jafnt og þétt í flöskunni. Hún notar þó J'adore inn á milli.

„Við fyrstu kynni virkaði Alien eins og ferskur blómailmur en

á eftir fylgdi höfugur ilmur af við og amber. Þetta er sparilykt. Dekurlykt. Illmurinn er svolítið seiðmagnaður. Dulur.“

Hún talar um ilmvatnsglasíð. Segir að meistari Mugler fari ekki hefðbundnar leiðir – ekki einu sinni hvað glasið áhrærir.

En hvaða máli skiptir ilmur fyrir konur? „Maður vill ilma vel; það veitir manni ánægju að ilma vel. Svo er það ákveðin upplifun að eiga fallett ilmvatnsglas.“

Svo mörg voru þau orð:

„Það er þannig með stjórnmálamenn að þeir hafa ekki gott af að festast á sömu þúfunni frekar en fólk almennt. Ég er búinn að vera í pólitíkinni í 25 ár og það var kominn tími á breytingu.“

Guðmundur Árni Stefánsson, nýskipaður sendiherra í Svíþjóð.
Fréttablaðið, 9. október.

„Löngun stjórnmenda til að viðhalda góðri heilsu starfsmanna hefur kannski komið fram í blóðþrýstingsmælingum eða blóðfitumælningum eða í því að huga að vinnustellingum og lýsingu.“

Ólafur Þór Ævarsson geðlæknir sem rekur fyrirtækið Forvarni ehf.
Fréttablaðið, 5. október.

„Peningar hafa aldrei verið drifkrafturinn í Latabæ. Þá hefði hann ekki verið til í tólf ár, því að ég er enn ekki farinn að fá til baka það sem ég hef lagt í verkefnið og fæ ekki fyrr en eftir einhverjari ári ef allt gengur eftir.“

Magnús Scheving. Morgunblaðið, 29. september.



Ásbjörn Gíslason, forstjóri Samskipa, er sælkeri mánaðarins.

María Maríusdóttir.
 „Ég hef alltaf reynt að hafa í kringum mig fallegar vörur frá góðum framleiðendum og á því lifir Drangey, svo segja má að búðin sé samsett af mér.“

María Maríusdóttir

verslunareigandi í Drangey

Verslunin Drangey á sér rúmlega sjötíu ára sögu. Og svo skemmtilega vill til að þrjár af fjórum eigendum hafa verið konur sem allar heita María. Drangey byrjaði sem matvöruverslun á Grettisgötu árið 1934. Tveimur árum síðar keypti María Samúelsdóttir Ammendrup verslunina sem flutti á Laugavegin árið 1941 og var þá aðallega verslað með vefnaðarvörur. Tengdadóttir Maríu, María Magnúsdóttir Ammendrup, tók við rekstrinum 1975 og voru þá leðurvörur í öndvegi. Árið 1995 keypti María Maríusdóttir verslunina og var vöruúrvalið áfram töskur, hanskar, seðlaveski og fleira. Drangey opnaði aðra verslun í Smáralind 2002 og voru þá teknar inn heimilis- og gjafavörur meðfram leðurvörum og þá sérstaklega töskum sem löngu var orðið séreinkenni verslunarinnar. Árið 2004 hætti síðan Drangey við Laugavegin og starfsemin var eflað í Smáralind.

„Ég ætlaði alltaf að vera með tvær verslanir, en það gekk því miður ekki upp. Það dró úr sölu á Laugaveginum og svo varð ég þess vör að viðskiptavinir mínir kusu frekar að koma í Smáralindina. Annað sem ég tók eftir var að í Smáralindinni gilda aðrir viðskiptahættir en á Laugaveginum. Í Smáralind má reikna með því að fólk komi þangað vikulega og geri sín viðskipti þar, en



Nafn: María Maríusdóttir.
Fæðingarsíða: Reykjavík, 7. 4. 1948.
Foreldrar: Maríus Jónsson og María Pálsdóttir.
Sambýlismaður: Guðbrandur Jónsson.
Börn: Kristján, Eggert og Sigþór Samúelssynir.

á Laugaveginum er meirihlutinn gangandi vegfarendur sem fara Laugavegin á tveggja til þriggja mánaða fresti og þá ekki fyrst og fremst í verslunarerindum.

Ég byrjaði minn starfsferil á skrifstofu. Þaðan lá leiðin í fjölmiðla, var einn vetur með morgunþátt í Ríkisútvarpinu ásamt Stefáni Jökulssyni og fór síðan í sjónvarpið þar sem ég starfaði sem skrifta og síðar pródúsent á Stöð 2 í 10 ár. Ég hafði alltaf haft löngun til að fara út í eigin atvinnurekstur og dag einn var ég á gangi niður Laugavegin og staðnæmdest við Drangey, verslun sem mér leist vel á. Ég hringdi í Maríu og spurði hvort hún væri nokkuð að selja og það fór nú svo að fimm dögum síðar átti ég verslunina. Ég held að nafn mitt hafi haft nokkuð að segja hversu vel tókst með kaupin.“


María er allt í öllu í verslun sinni: „Ég vil hafa Drangey persónulega og hef smám saman verið að breyta henni í þá áttina án þess að víkja frá töskunum. Ég sækji sýningar erlendis og flyt allar mínar vörur sjálf inn. Ég hef alltaf reynt að hafa í kringum mig fallegar vörur frá góðum framleiðendum. Á því lifir Drangey svo segja má að búðin sé samsett af mér.“

Fjölskylda Maríu er stór. „Ég á þrjú uppkomin börn og barnabörnin eru orðin sjö og eru þau gullmolarnir í lífi mínu. Ég reyni að

vera með þeim mestan þann tíma sem ég á afgang. Og að vera með þeim er mér mikil lífsfylling.

Önnur áhugamál á ég ekki svo mörg. Fólk er alltaf að tala um að fara í ræktina. Ég læt mér nægja að fara í göngutúra og fer stundum í sund. Það er ótrúleg vinna að reka verslun og það gerir enginn til lengdar nema hafa mikinn áhuga og hann hef ég svo sannarlega. Svo segja má að fyrir utan fjölskylduna sé Drangey mitt áhugamál.

Eitt er ónefnt, en það er Félag kvenna í atvinnurekstri, þar sem ég er í stjórn. Ég hef mikla ánægju af að taka þátt í starfi félagsins með konum sem eru hver annarri skemmtilegri. Þess má einnig geta að ég bjó í 19 ár á Ísafirði og var einn af stofnendum Litla leikklúbbsins, sem fagnaði 40 ára afmæli sínu fyrir á árinu.“

María gerir lítið af því að taka sér sumarfrí: „Ég vil helst vera heima hjá mér á sumrin og lifa í þeirri von að veðrið verði gott. Ég fór um páskana í fyrsta sinn til Kanaríeyja og var mjög hrifin og skil nú hvað fólk er að sækja þangað.“ 



Práinn Vigfússon teflir í skákkíúbbi FL Group og er þar í sveit sem er Evrópu-meistari flugfélaga.

Práinn Vigfússon

framkvæmdastjóri Kynniserða

Kynniserðir eru í fararbroddi þeirra sem skipuleggja dagsferðir fyrir ferðamenn frá höfuðborginni auk þess að vera með lengri ferðir. Þá reka Kynniserðir Flugrútuna, sem eru áætlunarferðir frá Reykjavík til Keflavíkurflugvallar og er þá fátt eitt nefnt af viðamikilli flutningastarfsemi Kynniserða, en bílaflokkurinn er hátt í 70 bílar. Kynniserðir eru í dag dótturfélag FL Group. Það var stofnað 1968 og var í upphafi samvinnufélag ferðaskrifstofa sem sameinuðust um að bjóða dagsferðir fyrir ferðamenn um landið. Fyrirtækið hefur vaxið og dafnað í árunna rás og er nú meðal stærstu skipuleggjenda ferða vítt og breitt um landið. Framkvæmdastjóri Kynniserða er Práinn Vigfússon:

„Ég hóf störf hjá Kynniserðum 1996 og þá sem fjármálastjóri. Gegndi ég því starfi til febrúar 2004 að ég tók við starfi framkvæmdastjóra. Meginstarfsemin í fyrirtækinu eru dagsferðir. Gullfoss, Geysir og Bláa lónið eru fyrirferðarmestu staðirnir og eru farnar margar ferðir á dag á þessa staði allt árið og er enginn dagur undanskilinn, en eins og gefur að skilja eru ferðirnar fleiri á sumrin.

Við förum allar okkar ferðir frá BSÍ, sem við reukum og er hluti af starfsemi Kynniserða. Hvað varðar starfsemi Flugrúttunnar

þá þarf bíll frá okkur að fara frá BSÍ til flugvallarins tveimur tímum fyrir hvert flug og frá flugvellið 45 mínútur eftir hverja landingu og þá er ekki verið spyrja hvort það séu einn eða tveir farþegar eða full rúta, ferðin er farin. Auk Flugrúttunnar sjáum við um allar ferðir með áhafnir fyrir Ícelandair og ferðir með flugvirkja.“

Práinn nefnir einnig starfsemi sem tengist hálendinu: „Við höfum aflað okkurmikillarreynslu í hálendisferðum og förum meðal annars í Landmannalaugar, Lakagíga, Skaftafell, um Sprengisand og í Þórsmörk þar sem við reukum stóran skála í Húsadal. Þar er gisting fyrir um 150 manns og glæsilegur veitingaskáli.“

Eiginkona Práins er Svava Liv Edgarsdóttir, framkvæmdastjóri hjá Kornax, og eiga þau þrjá stráka. Hvað varðar áhugamál þá segir Práinn að fjölskyldan ferðist þegar tækifæri gefst og hann sjálfur hefur verið skákunnandi frá unga aldri: „Ég tefldi mikið áður fyrr og keppti í landsliðsflokki, en það

TEXTAR: **HILMAR KARLSSON**

MYNDIR: **GEIR ÓLAFSSON**

dró úr taflmennskunni þegar ég hóf háskólanám. Í dag tefli ég í frístundum auk þess sem ég er í skákkíúbbi FL Group og er þar í sveit sem er Evrópu-meistari flugfélaga. Ég reyni mig einnig í skákinni á Netinu og leyfi mér að taka þar meiri áhættu en ég geri undir venjulegum kringumstæðum.“

Mestu annirnar hjá mér eru yfir helstu sumarmánuðina, júlí og ágúst, þannig að ég verð að taka mér frí á öðrum tíma til að ferðast. Við reynum eins og við getum að

ferðast innanlands og fara þá í stuttar ferðir (langar helgar). Það var óvanalegt í ár hve mikið við förum til útlanda. Við förum til Portúgals í góða ferð í byrjun júní, síðan var það vinnan sem tók við, enda má segja að upp úr 20. júní sé starfsemi Kynniserða allan sólarhringinn. Við hjónin förum síðan í byrjun október í vikuför til San Francisco, sem var virkilega skemmtilegt. Það er ekki aðeins að borgin er algjör draumastaður heldur er umhverfið sérlega heillandi. **TV**

Nafn: Práinn Vigfússon.
Fæðingarsíður: Reykjavík, 25.10. 1967.
Foreldrar: Vigfús Ármannsson og Sesselía Friðriksdóttir.
Maki: Svava Liv Edgarsdóttir.
Börn: Ivan, 15 ára, Edgar 10 ára, Hákon 8 ára.
Menntun: Viðskiptafræðingur frá Háskóla Íslands.



Gerður Ríkharrsdóttir. „Við fórum „Laugavegin“ í frábæru veðri í sumar. Höfum gert það einu sinni áður og þá var brjáláð veður þannig að þessar tvær ferðir voru eins og svart og hvítt.“

Gerður Ríkharrsdóttir

framkvæmdastjóri Útilífs

Útilíf er þekkt verslun með útivistarfatnað, flestar gerðir af íþróttafatnaði og skóm, auk annars varnings sem tengist útivist og íþróttum. Verslunin er til húsa á þremur stöðum, Glæsibæ, Kringlunni og Smáralind. Framkvæmdastjóri Útilífs er Gerður Ríkharrsdóttir: „Starfið er fjölbreytt og gefandi og í mörg horn að líta. Í verslunum í Smáralind og Kringlunni er áhersla lögð á íþróttafatnað og skó, en í Glæsibæ, þar sem hin rötgróna Útilífsverslun er, leggjum við meiri áherslu á útivistarfatnaðinn og vorum einmitt nýlega að stækka útivistardeildina úr rúmum 200 í 400 fermetra og þar erum við með sérstaka deild fyrir North Face útivistarfatnaðinn, sem er í mikilli sókn, og einnig með Cintamani, fatnað sem er íslenskur.“

Gerður er búin að vera framkvæmdastjóri Útilífs í fjögur ár. „Ég var áður framkvæmdastjóri Ikea og þar áður hjá O. John-

son & Kaaber og Heimilistækjum. Mitt starf felst í yfirsýn yfir reksturinn og svo eru markaðsmálin á minni könnu og ýmis stefnumótandi vinna. Mér til halds og trausts eru innkaupastjóri og þrír verslunarstjórar.“

Þess má geta að Útilíf er ein af fjórum sérverslunum sem Hagar reka í Smáralind, hinar eru Debenhams, Top Shop og Zara. „Við erum fjórar konurnar sem erum framkvæmdastjórar fyrir þessum verslunum og erum með skrifstofur í Smáralind. Við höldum hópinn og erum með sameiginlegan fund vikulega.“

Gerður er fjölskyldumanneskja. „Eiginmaður minn heitir Óskar Örn Jónsson verkfræðingur og erum við búin að vera saman síðan við vorum sautján ára og eigum við þrjú börn.“

Áhugamál Gerðar eru mörg og fjölbreytt og eins og gefur að skilja tengjast þau fjölskyldunni og útivist: „Útivera hefur alla tíð verið mitt áhugamál, en það verður að

segjast eins og er að áhugi minn jókst mikið eftir að ég fór að vinna hjá Útilíf. Annars eigum við sumarhúsið í Grafningnum, sem við sækjum mikið í hvort sem er sumar eða vetur. Þetta er unaðsreitur fjölskyldunnar og þar erum við með bát sem við notum þegar tækifæri gefst og siglum um vatnið.

Heima reynum við svo að gera skemmtilega hluti saman. Við búum í Fossvoginum og þar er stutt leið í margt sem fjölskyldan getur gert saman. Stutt er á stígana og við fórum öll á línuskauta og hjólum eins oft og tækifæri gefst. Við hjónin fórum á sumrin í gönguferðir og fórum „Laugavegin“ í frábæru veðri í sumar. Höfum gert það einu sinni áður og þá var brjáláð veður þannig að þessar tvær ferðir voru eins og svart og hvítt.

Ég hef verið á skíðum frá því ég var lítil og sama er að segja um börnin mín og Óskar er einnig skíðamaður og eru skíðin enn eitt áhugamálið hjá fjölskyldunni. Öll fjölskyldan fór í fyrsta sinn saman til Austurríkis síðastliðinn vetur og er meiningin er að endurtaka það í vetur enda heppnaðist ferðin einstaklega vel og allir fjölskyldumeðlimirnir mjög ánægðir með ferðina.“

Nafn: Gerður Ríkharrsdóttir.

Fæðingarsstaður: Reykjavík, 14. júní 1963.

Foreldrar: Ríkharrður Kristjánsson og Brynhildur Þorsteinsdóttir.

Maki: Óskar Örn Jónsson.

Börn: Telma Dögg, 12 ára, Jón Andri, 8 ára, Harpa, 6 ára.

Menntun: Masterspróf í markaðsfræðum og masterspróf í starfsmannastjórnun.



Ræðst gegn verkjum!

Paratabs® – Öflugur verkjabin!



Notkunarsvellið Paratabs inniheldur parasetamól sem er verkjastillingandi og hitlækkjandi lyf. Það er notað við höfuðverki, tannþínu, tilfærirkjum o.þ.l. Einnig við sóttirita af völdum innviðsinsu og annarra umgangspesta elms og lífslefs. Lyfið inniheldur ekki ávarabín dandi eiri og hefur ekki sjóvandi áhrif. Varðsamaglfur: Fólks sem hefur ofmami lyfir parasetamóli eða er með lífrás jök óma má ekki nota lyfið. Nýrna- og lífrásjóni língum er bant á að ráðgera sig við teki áður en þeir taka lyfið. Of stór skammtur getur valdið lífrásbógu. Aukaverkanir: Parasetamól valdur sjaldan aukaverkunum og þó stó yfirleitt vel í maga. Langva randi notkun lyfins getur valdið nýrnaskemmdum. Skómmittun: Nákvamar kóbbalningar um skómmittun fylgja lyfinu. Bóð má taka stamt skammta en maalt er með. Lesið vandlega kóbbalningar sem fylgja lyfinu. 13.07.05

 **actavis**
hugur í hæðru

SAND

fierra
GARÐURINN

-klæðir þig vel

KEIPLAN - SMÁRÁIÐIÐ
558 9234 — 514 2410

NEW YORK DUBLIN BERLÍN VIENNA ZÜRICH MOSCOW WARSAW MADRID STOCKHOLM OSLO HELSINKI PARIS LONDON AMSTERDAM COLOGNE EDINBURGH REYKJAVÍK