

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 18. desember 2019

47. tölublað | 13. árgangur

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL

 ROLEX	 TUDOR		Verið velkomin í nýja og glæsilega verslun okkar á Hafnartorgi	
 TAGHeuer	 LONGINES			MICHELSEN 1909
 NOMOS GLASHÜTTE	 TISSOT			



Vilja umturna markaðinum

Íslenska lyfjafyrirtækið EpiEndo vinnur að þróun lyfs við lungnaþembu sem gæti orðið fyrsta íslenska frumlyfið. Stefna á markað sem veltir mörgum milljörðum dala á ári. Þurftu að treysta á fjármögnun frá einstaklingum. 6

Þeir fyrstu sem komu inn settu sig við það að skyggja inn í framtíðina var slæmt.



»2

Coripharma sækir sér tvo milljarða í hlutafé

Lyfjafyrirtækið vinnur að því að klára hlutafjárukningu upp á 15 milljónir evra. Fjármögnunin nýtt við þróun á eigin samheitalyfjum. Félögin Brimgarðar, Stálskip og Eldhrímnir hafa bæst í hluthafahópinn.

»4

Viðmið lífeyrissjóða orðið harla hátt

Viðmið um 3,5 prósentu ávöxtun lífeyrissjóða getur leitt til vanmats á skuldbindingum þeirra upp á tugi prósentu ef vextir lækka áfram. Eignir sjóðanna með styttri meðallíftíma en skuldbindingarnar. Gætu þurft að fjárfesta meira í áhættusamari eignum.

»10

Áhrifamáttur vaxta

„Í Evrópu hafa mjög lágir vextir verulega laskað bankakerfið, og benda nýlegar rannsóknir til þess að of lágir vextir hamli útlánvexti banka,“ segir Krístrún Frostadóttir, aðalhaf fræðingur Kviku, í aðsendri grein.

FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

Tilvalið í jólapakkann



Oakley-hjálmar, margar gerðir og litir, verð frá kr. 20.900



Ray-Ban RB3025 kr. 16.900
Litir: 001/51, G 15 L0205



Oakley-skiðagleraugu, margar gerðir, verð frá kr. 7.900

Optical Studio

SMÁRALIND • HAFNARTORG • LEIFSTÖÐ • KEFLAVÍK

Lífeyrissjóðir með minna en 15 prósent af veltunni

Þrátt fyrir að íslensku lífeyrissjóðirnir eigi stóran hluta af þeim félögum sem mest viðskipti eru með í Kauphöllinni má einungis rekja um 8-15 prósent af markaðsveltu til sjóðanna. Þetta er á meðal þess sem kemur fram í grein Bryndísar Ásbjarnardóttur, forstöðumanns þjóðhagsvarúðar hjá Fjármálaeftirlitinu, í nýútfefnum Fjármálum sem er vefrit eftirlitsstofnunarinnar.

„Allar líkur eru á að stórar stöður sjóðanna á verðbréfamarkaði dragi úr skilvirkni hans með því að grynnka viðskiptin,“ skrifar Bryndís. Hún segir að lífeyrissjóðir geti haft jákvæð og neikvæð áhrif á fjármálastöðugleika. Þar sem sjóðirnir eru langtímafjárfestar, og fjárfestingar þeirra byggja á sjóðsöfnun, geti þeir staðist áföll á fjármálamarkaði ólíkt öðrum fjárfestum.

„Hins vegar getur viðtækt umfang þeirra á íslenskum fjármálum á markaði og skilvirkni hans og þar með fjármálastöðugleika,“ segir Bryndís sem tekur fram að veltuhraði á hlutabréfamarkaði hafi almennt farið vaxandi á undanförunum misserum og megi teljast viðunandi miðað við stærð markaðarins.

„Þó eru tilkynnt viðskipti hér á landi sem samið er um utan tilbóðabókar yfir 60 prósent af öllum viðskiptum sem þýðir að tilbóðabækur eru mjög grunnar,“ skrifar Bryndís.

Þá kemur fram í grein Bryndísar að bein aðkoma einstaklinga að verðbréfavíðskiptum hafi verið lítil á undanförunum árum og sé nú fjögur prósent á hlutabréfamarkaði. Sú hlutdeild kunnir að

13%

er hlutur erlendra fjárfesta í Kauphöllinni.



Bryndís Ásbjarnardóttir.



aukast ef tillögur í hvítbók ríkisstjórnarinnar um að gefa skattalega hvata til almennings til að kaupa hlutabréf verða að veruleika. Hlutur erlendra fjárfesta er um 13 prósent og er lágur í alþjóðlegum samanburði. Á hinum Norðurlöndunum er hlutfallið um 40 prósent.

„Ætla má að sterk staða þjóðarvísingarsins ætti að gera Ísland álitlegan fjárfestingarkost á komandi misserum,“ skrifar Bryndís og nefnir í því samhengi að innkoma íslenska markaðarins í alþjóðlegar vísitölur á borð við MSCI geti opnað dyr fyrir erlenda sjóði og innleiðing Nasdaq á nýju uppgerðskerfi á næsta ári muni auðvelda aðgengi að markaðinum. Þá vekur hún athygli á því að flökt á hlutabréfamarkaði hafi ekki aukist eftir að fjármagnshöftum var aflétt og fylgni við erlenda markaði hafi ekki aukist.

„Þessi litla fylgni ætti, út frá sjónarmiði áhættudreifingar, að gera fjárfestingu á innlendum hlutabréfamarkaði að álitlegum kosti fyrir alþjóðlega fjárfesta,“ skrifar Bryndís. – þfh

MARKAÐURINN

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

Netfang hordur@frettabladid.is | Sími 550 5051

Ritstjóri Hördur Egiðsson hordur@frettabladid.is

Netfang auglýsingadeildar auglysingar@frettabladid.is Veffang frettabladid.is

Coripharma sækir sér tvo milljarða í hlutafé

Lyfjafyrirtækið að klára hlutafjárútkningu upp á um 15 milljónir evra. Fjármögnunin nýtt til að kosta þróun á eigin samheitalyfjum. Fjárfestingarfélagin Brimgarðar, Stálskip og Eldhrímnir bættust í hluthafahópinn fyrir á árinu.

Lyfjafyrirtækið Coripharma, sem er í eigu stjórnenda félagsins og hóps íslenskra fjárfesta, vinnur nú að því að ljúka samtals 15 milljóna evra hlutafjárútkningu, jafnvirði um tveggja milljarða króna, en fjármögnunin verður nýtt til að standa undir kostnaði við þróun á eigin samheitalyfjum á komandi árum.

Bjarni K. Þorvarðarson, forstjóri og einn af stærstu eigendum Coripharma, segir í samtali við Markaðinn að hlutafjárútkningin sé langt komin og að gert sé ráð fyrir að hún muni klárast í næsta mánuði. Núverandi hluthafar hafa samþykkt að koma með drjúgan hluta fjármagnsins, eða um þriðjung, en þá munu einnig aðrir fjárfestar, einkum efnamiklir einstaklingar, bætast í hluthafahóp Coripharma með því að leggja lyfjafyrirtækinu til aukid hlutafé.

Miðað við gengið í hlutafjárútkningu er heildarvirði (e. enterprise value) Coripharma um 5,5 milljarðar króna. Það er fyrirtækjaráðgjöf Kviku banka sem hefur umsýsningu með hlutafjárútkningunni og hefur bankinn síðustu tvær vikur haldið kynningar fyrir einkafjárfesta og fjárfestingarsjóði, samkvæmt heimildum Markaðarins. Gert er ráð fyrir að ársávöxtun fjárfestingarinnar (e. IRR) verði á bilinu 20 til 26 prósent fram til ársins 2023.

Á seinni hluta næsta árs, útskýrir Bjarni, hyggst félagið sækja sér um 20 milljónir evra til viðbótar og horfir þá til stofnanafjárfaða og erlendra fjármálastofnana. Áformað er að sú fjármögnun verði í formi millilagsfjármögnunar, en ekki hlutafjárútkningar, og að heildarfjárþörf Coripharma til næstu þriggja ára verði þá í kjölfarið tryggð.

Coripharma hóf undirbúning verktökuframleiðslu á lyfjum fyrir alþjóðleg lyfjafyrirtæki með kaupum á verksmiðju Actavis í Hafnarfirði á miðju síðasta ári. Við kaup þess á lyfjapróun Actavis í maí á þessu ári eignaðist Coripharma allar þróunar- og framleiðslueiningar Actavis á Íslandi og starfa þar nú tæplega 100 starfsmenn en nær allir eru fyrrverandi starfsmenn Actavis. Coripharma vinnur nú að þróun átta lyfja og kemur fyrsta þeirra á markað eftir tvö ár þegar einkaleyfi þess rennur út, að sögn Bjarna.



Bjarni K. Þorvarðarson, forstjóri Coripharma. FRÉTTABLAÐIÐ/EYFÓR

5,5

milljarðar króna er heildarvirði lyfjafyrirtækisins miðað við gengið í hlutafjárútkningunni.

marga milljarða í fyrra vegna sölu á hlut félagsins í fyrirtækinu The Icelandic Milk and Skyr Corporation, betur þekkt sem Siggí's Skyr.

Stærstu hluthafar lyfjafyrirtækisins eru hins vegar framtakssjóðurinn TFII, sem er í stýringu Íslenskra verðbréfa, félagið BKP Invest, sem er í jafnri eigu Bjarna og Kenneths Peterson, stofnanda Norðúrals, tryggingafélagið VÍS og Eignarhaldsfélagið Hof í eigu bræðranna Sigurðar Gísla og Jóns Pálmasona.

Samkvæmt viðskiptaáætlun Coripharma verða tekjur þess um 13,3 milljónir evra á næsta ári og afkoma félagsins fyrir fjármagnsliði, afskriftir og skatta (EBITDA) neikvæð um 10,6 milljónir evra. Áætlanir gera hins vegar ráð fyrir að tekjurnar verði komnar í rúmlega 64 milljónir evra á árinu 2023 og EBITDA félagsins verði þá jákvæð um meira en 9 milljónir evra. Þá er búist við því að heildarvirði Coripharma verði á þeim tíma metið á um 155 milljónir evra, jafnvirði rúmlega 20 milljarða króna.

hordur@frettabladid.is

Yfir 6 prósent af eignum LIVE í Marel

Eignarhlutur Lífeyrissjóðs verslunarmanna (LIVE) í Marel, bæði beinn og óbeinn í gegnum Eyri Invest, er metinn nú á samantlagt um 53 milljarða króna miðað við gengi hlutabréfa félagsins. Virði hlutarins, sem hefur hækkað um tæplega 70 prósent á árinu, nemur um 6,4 prósentum sem hlutfall af heildareignum sjóðsins í lok september en þær voru þá bókfærðar á samtals 832 milljarða.

Vægi hlutabréfaeignar lífeyrissjóðsins í Marel, sem hlutfall af heildareignum, hefur aukist um meira en helming frá því í árslok 2018. Þá var samanlagður eignarhlutur sjóðsins í Marel metinn á 30,6 milljarða og nam ríflega fjórum prósentum af heildareignum hans.

Þrátt fyrir að hafa selt lítinn hluta af bréfum sínum í Marel á árinu þá er sjóðurinn eftir sem áður næst-

53

milljarðar er markaðsvirði beins og óbeins hlutar sjóðsins í Marel.

stærsti hluthafi fyrirtækisins, með um átta prósent hlut, og er markaðsvirði hans rétt undir 40 milljónum. Þá á Lífeyrissjóður verslunarmanna rúmlega 10 prósent hlut í Eyri Invest, stærsta hluthafa Marel með fjórðungshlut, og er sá óbeini hlutur sjóðsins metinn á um 13 milljarða.

Samanlagður eignarhlutur lífeyrissjóðsins í Marel, sem er langsamlega stærsta fyrirtækið í Kaup-

höllinni með markaðsvirði upp á um 482 milljarða, er farinn að nálgast það að vera hátt í helmingur af innlendri hlutabréfaeign sjóðsins. Þannig var bókfært virði innlendra hlutabréfa Lífeyrissjóðs verslunarmanna í lok þriðja ársfjórðungs um 130 milljarðar og því er hlutabréfaeign sjóðsins í Marel rúmlega 40 prósent af þeim eignum.

Helstu lífeyrissjóðir landsins, sem allir eru á lista yfir tuttugu stærstu hluthafa Marel, hafa það sem af er þessu ári selt bréf í félaginu, samtals um 39 milljónir hluta, fyrir jafnvirði um 20 milljarða króna, eins og fjallað var um í Markaðinum síðasta miðvikudag. Þeir lífeyrissjóðir sem hafa selt hvað mest í Marel eru Gildi, Birta, LSR og Stapi. Samanlagður hlutur lífeyrissjóðanna í Marel, sem nemur um 28 prósentum, er metinn á um 137 milljarða. – hae

RAFMÓTORAR



SCANVER 588 80 40
EHF www.scanver.is

GÍRAR - FÆRIBÖND - RAFMÓTORAR - LEGUR

Gagnlegar jólagjafir



ViAir 12V loftdælur í miklu úrvali



Hjólafesting á bíl frá 3.995



Viðgerðar-kollur 7.495



Vélagálgi 2T 49.999



Jeppatjakkur 2.25T 52cm 12.995



Viðgerðarbretti 4.895



Hjólattjakkur 2T m/tösku 3.795



Álskóflur frá 1.999



Vélastandur 500kg 9.985



AirBrush loftdæla 19.995



6T Búkkar 605mm Par 9.999



Startkaplar frá 1.495



Hleðslutæki 12V 6A 4.995



Verkfæraskápur á hjólum 34.995



Mikið úrval af verkfæratöskum frá 795



Steðjar í miklu úrvali



1/2 Toppasett 7.995



1/4 Toppasett 3.995



Vice Multi angle 6.985



1/2+1/4 Toppasett Kraftmann 94stk 14.995



Verkfærasett 108 stk 5.995



Skrall-lyklar 8-17 4.995

Fjöltengi í miklu úrvali, 1.5M/3M/5M 3/4/5/6/8 tengla



Ranamyndavél 14.995



Lunchbox útvarp ryk/regn/frostpólíó 24.995



Lyklabox í miklu úrvali



Verðmæta-skápar frá 4.995



Sandkassa-grafa 4.995



Verkfærasett 4.995



Barnaverkfærasett 2.985



Lím-byssur frá 995



Vasaljós og lugtir, yfir 30 gerðir



Flísasög 80mm 13.995



Scanslib Hverfisteinn frá 19.995



Silverline LI-ion 18V hleðsluborvél 13mm 9.999



Fjölsög Höftech 5.999



Rafmagnsvirtaliur í miklu úrvali



Útskurðarsett



Súluborvél 350W (m/skrúfstykki) 19.995



Metabo KS216 bútsög 16.995



SDS Lofthöggvél GMC SDS vélar frá 9.999,-

Myndlistavörur í miklu úrvali inn á:



Listverslun.is



Verkfæralagerinn

Smáratorgi 1, 201 Kópavogi, sími 588 6090, vl@verkfaeralagerinn.is
Mán.-fim. kl. 9-18, fös. kl. 9-18:30, lau. kl. 10-18, sun. kl. 12-17

Verðmeta Strax 90 prósentum hærra en markaðurinn

Strax, sem er í meirihlutaeigu Guðmundar Pálmasonar og Ingva Tómassonar, er verðmetið 90 prósentum hærra en markaðsverð í greiningu sænska fjárfestingarbankans Redeye, sem sérhæfir sig í norrænum vaxtarfyrirtækjum. „Við teljum að markaðurinn horfi fram hjá styrkleika viðskiptamóðelsins og sögu Strax þegar kemur að vexti eigin vörumerkja,“ segir í nýju verðmati sem birt var á fimmtudaginn.

Markaðsvirði Strax, sem er skráð í sænsku kauphöllina, er um fimm milljarðar íslenskra króna. Guð-

mundur, sem er forstjóri félagsins, á 26 prósent hlut og Ingvi, sem fer fyrir viðskiptaþróun, á 25,9 prósent hlut. Guðmundur og Ingi eiga meirihluta í VISS sem býður farsímatryggingar og Ingvi er stjórnarformaður Hamborgarabúllu Tómasar sem faðir hans stofnaði.

Gengi hlutabréfanna er 3,2. Redeye verðmetur félagið á 6 krónur á hlut. Í greiningunni eru teiknaðar upp þrjár sviðsmyndir. Í svartu sýnu spánni er verðmatsgengið fjórir og í þeirri bjartsýnu er gengið tíu.

Strax dreifir annars vegar auka-

hlutum fyrir farsíma, til dæmis heyrnartólum og hulstrum, og þróar hins vegar eigin vörumerki á sama sviði. Greinendur Redeye telja að öflugar dreifileiðir séu lykillinn að því að knýja áfram vöxt nýrra vörumerkja í eigu Strax. Enn fremur muni aukin áhersla á eigin vörumerki bæta framlegð. Strax horfi til þess að yfirtaka eitt fyrirtæki á ári.

Á árunum 2013-2018 jókst sala Urbanista um 54 prósent ári og tekjurnar námu 15 milljónum evra við árslok. Tekjur Gear4, sem hefur verið selt, jókst um 45 prósent á ári á tíma-

52%

er eignarhlutur hinna íslensku stjórnenda Strax.

bilinu og veltan nam 34 milljónum evra við sölu vörumerkisins. Strax framleiðir auk þess símahulstur undir merkjum Adidas.

Í greiningunni kemur fram að fjárfestar telji, miðað við markaðsvirðið,

að stjórnendum muni ekki takast jafn vel upp með önnur vörumerki í framtíðinni.

Guðmundur sagði í upphafi árs í viðtali við ViðskiptaMoggann að Strax hafi ráðist í þrjár yfirtökur frá skráningu á markað árið 2016. Einungis einu sinni hafi eigin bréf verið notuð sem gjaldmiðill því þeir telja að félagið sé undirverðlagt á markaðnum. Hann lét þess þó getið að afkoman hafi hvorki verið nægilega góð né stöðug að undanförunum og sagði enn fremur að áhættan í rekstrinum væri frekar mikil. – hvj

Viðmið lífeyrissjóða orðið harla hátt

Viðmið um 3,5 prósentu ávöxtun lífeyrissjóða getur leitt til vanmats á skuldbindingum þeirra upp á tugi prósentu ef vextir lækka áfram. Eignir sjóðanna með styttri meðallíftíma en skuldbindingarnar. Gætu þurft að fjárfesta meira í áhættusamari eignum.

Lækkandi langtímavextir og vaxandi lífslíkur geta orðið til þess að skuldbindingar íslensku lífeyrissjóðanna verði verulega vanmetnar ef ekki er byggt á raunsæjum forsendum. Sjóðirnir geta þurft að fjárfesta í áhættusamari eignum í meiri mæli en áður til þess að eygja möguleika á að ná viðmiðum sínum um ávöxtun.

„Það er nauðsynlegt að forsendur lífeyrisskuldbindinga séu framsýnar og raunsæjar til þess að kerfið standist tímans tönn,“ segir Jón Ævar Pálmason, sérfræðingur í áhættugreiningu hjá Fjármálaeftirlitinu, í samtali við Markaðinn en hann ritaði grein um skuldbindingar lífeyrissjóðanna í nýttgefnum Fjármálum sem er vefrit eftirlitsstofnunarinnar.

Lífeyrissjóðir núvirða skuldbindingar sínar miðað við 3,5 prósentu vexti umfram verðbólgu en sú ákvörðun tók mið af útlánvöxtum Íbúðalánasjóðs á tíunda áratugnum. „Þegar þetta viðmið í reglugerðinni var ákveðið á sínum tíma þótti það varfærð. Síðan þá hafa vextir farið lækkandi hér á landi undanfarna áratugi, líkt og í nágrennalöndunum, og ef við berum þetta viðmið saman við vaxtakjör á veðtrygðum útlánum og ávöxtunarkröftu ríkisskuldabréfa í dag þá er viðmiðið harla hátt,“ segir Jón Ævar.

Eignir lífeyrissjóða hafa ekki jafn langan líftíma og skuldbindingarnar, sem gerir lífeyrissjóði næma fyrir vaxtabreytingum að sögn Jóns Ævars. Meðallíftími skuldbindinga lífeyrissjóða er breytilegur eftir því hvernig hópur sjóðfélaga er samsettur. Lífeyrissjóðir sem hafa verið lokaðir nýjum sjóðfélögum hafa að jafnaði eldri sjóðfélaga og styttri meðallíftíma skuldbindinga. Skuldbindingar vegna loforða til yngri sjóðfélaga leiða til lengri meðallíftíma skuldbindinga. Í dæmigerðum opnum lífeyrissjóðum þar sem dreifing sjóðfélaga er í takt við aldersdreifingu þjóðarinnar má ætla að meðallíftími skuldbindinga liggja á bilinu 20 til 25 ár en að líftími eigna sé styttri.



Íslensku lífeyrissjóðirnir eigi nú þegar bróðurpart lengstu flokka bæði íbúðarbréfa og ríkisskuldabréfa. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

Ástæða til að hafa áhyggjur af vanmati

Síðustu tvo áratugi hafa forsendur um dánartíðni verið endurskoðaðar á þriggja til fimm ára fresti. Jón Ævar segir að það megi áætla að skuldbindingar lífeyrissjóðanna hafi að jafnaði aukist um 0,5 til 0,7 prósent á ári vegna aukins langlífis.

Í nóvemberhefti Fjármála árið 2015 var greint frá niðurstöðum athugunar á trygg-

ingafræðilegri stöðu miðað við spá um áframhaldandi lækkun dánartíðni frá þeim tíma. Þar kom fram að áfallnar skuldbindingar lífeyrissjóða án ábyrgðar launagreiðenda hefðu verið 9,8 prósentum hærra ef miðað væri við spá um áframhaldandi lækkun dánartíðni. Áfallnar skuldbindingar lífeyrissjóða með ábyrgð launagreiðenda, það er ríkis og sveitarfélaga,

hefðu aukist um 7,8 prósent miðað við sömu forsendur.

„Þótt nýjustu tölur Hagstofu Íslands geti gefið vísbendingar um að dánartíðni hafi lækkað hægar allra síðustu árin en áratuginu þar á undan þá er ástæða til að hafa áhyggjur af að lengri lífaldur leiði til að skuldbindingar sjóðanna séu vanmetnar,“ segir Jón Ævar.

Jón Ævar bendir á að takmarkað framboð sé af löngum verðtrygðum skuldabréfum og sjóðirnir eigi nú þegar bróðurpart lengstu flokka íbúðarbréfa og ríkisskuldabréfa.

„Lífeyrissjóðirnir hafa fjárfest í eignum sem eru að skaffa nægilega góða ávöxtun í dag en þegar kemur að því að endurfjárfesta gæti ávöxtunin sem þeir fá verið lægri en vextirnir sem skuldbindingarnar miða við,“ segir Jón Ævar. Sókn sjóðfélaga í lán á breytilegum vöxtum og þak á uppgreiðslukostnað neytendalána takmarkar einnig möguleika sjóðanna á að verja sig fyrir vaxtabreyt-

Þegar kemur að því að endurfjárfesta gæti ávöxtunin sem þeir fá verið lægri en vextirnir sem skuldbindingarnar miða við.

Jón Ævar Pálmason, sérfræðingur í áhættugreiningu hjá FME



ingum, sem eykur vaxtaáhættu.

Efhæfilegt þætti að núvirða skuldbindingar miðað við 3 prósentu verðtrygðu vexti mætti áætla að skuldbindingar dæmigerðra lífeyrissjóða ykjast um 10-13 prósent, að sögn Jóns Ævars, en eignirnar um 2-4 prósent. Ef miðað væri við 2 prósentu verðtrygðu vexti gæti hækkun skuldbindinga numið tugum prósentu.

„Það þarf ekki að vera ókostur að lífeyrissparnaður sé að meira marki háður óvissu ef hægt væri að milda áhættu sjóðfélaga eftir því sem þeir nálgast eftirlaunaaldur. Verra væri ef

matsforsendur sjóða vikju svo verulega frá raunverulegum aðstæðum að það leiddi til þess á endanum að ekki væri hægt að efna skuldbindingarnar,“ segir Jón Ævar í greininni.

Skuldbindingar váttryggingafélaga eru metnar í samræmi við vaxtastig á hverjum tíma en löggjöf um lífeyrissparnað á Íslandi hefur ekki fylgt þeirri þróun, sem orðið hefur á öðrum mörkuðum, að þessu leyti. Flest nágrennaríki meta einnig lífeyrisskuldbindingar út frá þeirri forsendu að næsta kynslóð lifi lengur en sú fyrri.

thorsteinn@frettabladid.is

Dótturfyrirtæki Alvogen í Asíu skráð á hlutabréfamarkað

Lotus Pharmaceuticals, dótturfyrirtæki Alvogen í Asíu, var í vikunni skráð á aðallista kauphallarinnar í Taívan. Alvogen keypti meirihluta í fyrirtækinu árið 2013 og hefur síðan stutt við uppbyggingu þess og vöxt.

Lotus er í dag með starfsemi víða í Suðaustur-Asíu og sérhæfir sig í þróun og framleiðslu krabbameinslyfja og lyf eru fyrirtækisins einnig markaðssett á alþjóðlegum mörkuðum í gegnum samstarfsaðila.

Markaðsvirði Lotus er nú líðlega 120 milljarðar króna og hafa tekjur fyrirtækisins meira en fimmfaldast á síðastliðnum sex árum. Róbert Wessman, forstjóri Alvogen, tók við stjórnarformennsku Lotus fyrr á þessu ári.

Tilkynnt var um sölu Alvogen á starfsemi sinni í Evrópu til lyfjafyrirtækisins Zentiva fyrr á þessu ári. Í tilkynningu um viðskiptin var ekki greint frá væntu söluverði viðskiptanna sem formlega lýkur eftir áramótin en sam-

120

milljarðar er markaðsvirði Lotus en tekjur fyrirtækisins hafa fimmfaldast á síðastliðnum sex árum.

kvæmt umfjöllun Reuters á síðasta ári má ætla að söluverð sé yfir 100 milljarðar króna. Í fjárfestakynningu kom fram að starfsemin hefði skilað tekjum upp á um 200 milljónir dala, sem jafngildir um 20,6 milljörðum króna, á árinu 2017.

Alvogen er í dag með starfsemi í 35 löndum og stærstu markaðir þess í Bandaríkjunum, Suðaustur-Asíu og Mið- og Austur-Asíu. Þá er Alvogen stór hluthafi í líftækni-fyrirtækinu Alvotech sem er með höfuðstöðvar á Íslandi.

Í vetur var greint frá því að alþjóðlegi fjárfestingasjóðurinn YAS hefði gert samkomulag við Alvotech um kaup á nýju hlutafé og samstarfssamning um þróun, framleiðslu og sölu líftæknilyfja.

Virði samkomulagsins er um 45 milljónir Bandaríkjadala og felur í sér að Yas fái markaðsleyfi fyrir þrjú líftæknilyf sem eru í þróun hjá Alvotech og verða markaðssett á næstu árum. Yas verður jafnframt eigandi að 2,5 prósentu hlut í fyrirtækinu. – þfh



STÓRSVEIT
REYKJAVÍKUR
KYNNIR:

GULLÖLD SVEIFLUNNAR

NÝÁRSTÓNLEIKAR Í ELDBORG

5. JANÚAR KL. 20.00



Björgvin Franz Gíslason



KK



Stína Ágústsdóttir



Sigurður Flosason

STJÓRNANDI & KYNNIR:
Sigurður Flosason

Stefna á markað sem veltir milljörðum dala

Íslenska lyfjafyrirtækið EpiEndo vinnur að þróun lyfs við lungnaþembu sem gæti orðið fyrsta íslenska frumlyfið. Stefna á markað sem veltir mörgum milljörðum dala á ári. Þurftu að treysta á fjármögnun frá einstaklingum og hafa nú safnað tæplega 1,1 milljarði króna í styrki og hlutafé. Fara í viðræður um fjárfestingu frá Evrópusambandinu eftir áramót. Fékk 340 milljóna styrk.

Þorsteinn Friðrik Halldórsson
tfh@frettabladid.is



Beir fyrstu sem komu inn sættu sig við það að skyggnið inn í framtíðina var slæmt.

Friðrik Garðarsson

Híð íslenska frumlyfjaþróunar-fyrirtæki EpiEndo Pharmaceuticals hlaut nú á dögunum 340 milljóna króna styrk úr sjóði nýsköpunarnefndar Evrópusambandsins (EIC) vegna þróunar á nýju frumlyfi gegn sjúkdómum í öndunarferum á borð við langvinna lungnateppu og astma. Klínískar rannsóknir fyrir-tækisins hafa komið vel út en framundan er langt og strangt þróunarferli sem mun krefjast fjármagns í veldisvesti.

„Við höfum reynt að láta lítið fyrir okkur fara á opinberum vettvangi fram til þessa. Við höfum verið að þróa viðkvæm hugverk gagnvart lyfjaefnunum okkar og allar kynningar til fjárfesta og styrkjaumsóknir verið trúnaðarmál,“ segir Friðrik Garðarsson, læknir og stofnandi EpiEndo.

Frá stofnun hefur fyrirtækið safnað um átta og hálfri milljón evra, eða um 1,1 milljarði íslenskra króna, og stefnt er það því að fjármagna það aftur fyrir mitt ár 2020 um 750 til 1.000 milljónir íslenskra króna þar sem um 400 milljónir gætu komið úr sjóði EIC.

Forsöguna má rekja aftur til ársins 2006 þegar Ólafur Baldursson lungnalæknir, núverandi framkvæmdastjóri lækninga á Landspítalanum, Þórarinn Guðjónsson, prófessor í líffærafræði, og félagar þeirra birtu niðurstöður rannsóknar sem sýndu að sýklalyfið, Azithromycin (Zithromax), hefði styrkjandi áhrif á þekjuna í öndunarferum. Þetta var í raun eins og stór uppgötvun, þar sem lyfið er sýklalyf gegn bakteríum og á samkvæmt fræðunum ekki að breyta starfsemi líffæra mannsins.

„Niðurstöðurnar veittu mér innblástur þegar ég var enn þá í lækna-námi. Þær urðu kveikjan að því að ég tengdist þeirri nýju hugmyndafræði sem er að rísa um þessar mundir og er sú að orsök ýmissa húð- og slímhúðarvandamála, þar með talinna öndunarvegassjúkdóma, sé lekaástand í húðþekjunni en ekki bólgurnar sem slíkar. Ból-gurnar væru einkenni en húð- og slímþekjubresturinn orsökkin,“ segir Friðrik Rúnar. Fyrirtækið er svo stofnað í janúar 2014 og hefur náð þeim þróunaráfanga að vera komið með ákveðna lyfjasameind í formlegt lyfjaþróunarferli.

Zithromax er eitt af fáum lyfjum sem bæla niður þráláta sjúkdóma í öndunarferum. Almennir hefur verið talið að það sé vegna bólgueyðandi eiginleika en lyfin hafa vissulega slíka virkni. Aftur á móti virðist svo vera sem lyfin hafi einnig þekjuefandi eiginleika sem eru óháðir bólgueyðandi og sýkladrepanði eiginleikum; og þaðan kemur sú gagnalyftun að þekjubrestur sé ein af grundvallarorsökum þekjuvandamála. „Þetta er sú sýn sem hefur grundvallað þróunarstefnu okkar,“ segir Friðrik. „Það má kannski lýsa þessu þannig að ef við líkjum bólgunni við gólfbleytu þá er búinn að vera pollur á gólfinu og við höfum í gegnum tíðina umgengist pollinn sem

vandamálið. Það er búið að reyna að þurrka hann upp, blása hita á hann og meira að segja sprengja dýnamít fyrir utan húsið til þess að lækka grunnvatnsstöðuna; sem væri þá einhvers konar ígildi bælingar á ónæmiskerfinu til að draga úr bólgunum. Síðan koma einhverjir Íslendingar og segja: Það er kannski ekki gat á þakinu hérna sem sést með berum augum en það er að öllum líkindum leki í þakinu og við þurfum þakþéttiefni til að meðhöndla lekann,“ segir Friðrik.

„Orsök þess að sýklalyfið sjálf er ekki notað eins og það kemur fyrir til að meðhöndla þráláta öndunarvegassjúkdóma er sú að útbreidd langtímanotkun sýklalyfsins leiddi óumflýjanlega af sér myndun ónæmra bakteríustofna gegn sýklalyfinu. Það myndi hafa grafalvarlegar afleiðingar í för með sér á heimsvísu og nú þegar eru komnir upp stofnar af bakteríum, einkum innan sjúkrahúsa og í löndum þar sem aðgengi að sýklalyfjum er mun ótakmarkaðra en í þeim menningarheimi sem við tilheyrum, sem eru orðnir ónæmir og fella aldrada og fólk með fallvalta heilsu sem undir flestum kringumstæðum væri hægt að meðhöndla með þessari tegund sýklalyfja.

Því var frumforsendan sú að geta fjarlægð alla burði okkar nýju lyfjaefna til að drepa bakteríu en að þekjuefandi og bólgueyðandi eiginleikarnir viðhélust auk þess sem lyfin yrðu örugg til langtíma inntöku. Þannig væri löngun markhópsins eftir lyfinu okkar best fullnægt og vilji heilbrigðisyrivalda og lækna til að heimila lyfið og skrifa það út gulltryggður.“

Fyrsta íslenska frumlyfið

Hafið þið náð að sinna allri þessari þróun hér á landi? Hefur þróun á frumlyfi áður gerst á Íslandi?

„Við vitum ekki til þess nei, að frumlyf hafi verið þróuð á Íslandi áður. Einhverjir hafa haft þann ásetning en ekki tekist eins og oftast vill verða í þessum bransa. Aftur á móti hafa íslensk fyrirtæki gert góða hluti í iðnaði sem tengist lyfjaiðnaðinum á einhvern hátt. Til dæmis má nefna Kerecis og Oculis sem bæði hafa staðið í eftirtektarverðri þróun innan heilbrigðis- og lækningageirans og þessi fyrirtæki hafa að einhverju leyti að minnsta kosti haft sína þróun hérna heima,“ segir Friðrik.

„Við höfum náð að sinna megininu af því sem við þurfum að gera hérna heima, ótrúlegt en satt,“ segir Finnur Friðrik Einarsson, rekstrarstjóri EpiEndo.

„Við höfum notið þess að öll nauðsynleg aðstaða og sérþekking var til staðar í landinu og því gat fyrirtækið skotið rötum í þeim

jarðvegi. Við hefðum aldrei komist á lappirnar nema vegna þess að Lífvisindasetur Háskólans gat þjónustað okkur, veitt okkur ráðgjöf og leigt okkur bæði starfsafl og rannsóknaraðstöðu. Þó að lyfjaefnin okkar hafi verið þróuð og smíðuð úti í Svíþjóð hafa allar rannsóknir sem rutt hafa þróunarbrautina verið gerðar hérna heima. Staðlaðar rannsóknir og athuganir á efnunum okkar, sem aðallega lúta að öryggis- og eitrunarathugunum bæði í tilraunadýrum og í rannsóknarlíkönunum, hafa farið fram hjá erlendum þjónustuaðilum,“ segir Finnur.

„Þegar lítið er til framtíðar munu nánast allar rannsóknir á þeirri vöru sem nú er verið að fara fram með fyrir langvinna lungnateppu verða framkvæmdar erlendis, þó einhverjar rannsóknir til að styðja við klínísku þróunina verði gerðar áfram hér. Áherslan heima næstu misserin verður á að undirbúa vöruþróun úr sama lyfjaflokki fyrir aðra markhópa með öndunarvegavandamál, svo sem börn á leikskólaaldri með viðkvæma öndunarvegi, sjúklinga með skerta öndunarhreyfingagetu vegna langvinnra sjúkdóma á borð við vöðva- og taugahrörnunarsjúkdóma eða lömunar og jafnvel, þegar fram líða stundir, fyrir fyrirbura sem fæðast of snemma og hafa afar viðkvæma öndunarvegi fyrstu vikurnar og jafnvel mánuðina eftir fæðingu,“ segir Friðrik.

„Enn fremur er það stefna félagsins að leita leiða og samstarfs við önnur fyrirtæki til að útvíkka þekjustyrkingarhugmyndafræðina yfir í sjúkdóma í öðrum þekjum en öndunarveginum svo sem slímhúðina í ristlinum og jafnvel exem-bólgu í húðþekjunni og teljum við yfirferanleikann vera mjög raunhæfan, bæði af líf- og læknafræðilegum sjónarhóli. Að minnsta kosti er það stefna okkar að byrja strax að leggja drög að framtíð okkar sem alvöru þróunarfyrirtækis með einstaka stefnu í samanburði við flór-una í frumlyfjaþróunarumhverfinu í dag.“

Lagði aleiguna undir

En er þetta ekki dýrt ferli? Hvernig hefur gengið að fjármagna þróunina og hvernig metið þið horfurnar í þeim efnun?

„Ég setti nú aleiguna mína í þetta, heilar fimm milljónir íslenskra króna, í byrjun til að starta þessu,“ segir Friðrik.

„Okkur tókst að safna styrkjum og þurftum að lifa á þeim fyrst um sinn áður en það tókst loksins að fá inn fjármagn síðla árs 2015. Fyrsti styrkurinn, Frumkvöðlastyrkur, kom frá Tækniþróunarsjóði um vorið 2014 og svo fengum við Verk-efnastyrk, Styrk til hagnýtra rannsóknaverkefna og Vöxt frá RANNÍS og nema innlendir styrkir frá stofnun félagsins því rúmlega 150 milljónum íslenskra króna og það er í raun þannig að styrkveitingarnar hafa dregið af fjársafnanir og því verið grundvallarforsenda þess að við höfum haft bolmagn í þróunina,“ segir Friðrik.

„Beir fyrstu sem komu inn sættu sig við það að skyggnið inn í framtíðina var slæmt. Síðan hefur verið gerð meiri krafa um skýrari sýn á það hvernig þeir munu á endanum geta losað um fjárfestinguna. Fyrir-



Finnur Friðrik Einarsson rekstrarstjóri og Friðrik Rúnar Garðarsson, stofnandi lyfja-

Hafa skipað öflugt vísindaráð

EpiEndo hefur átt auðvelt með að fá leiðandi vísindamenn til að koma að verkefninu. Hverjir eru þessir aðilar sem þið nefnið og hver er reynsla þeirra og hlutverk í félaginu?

„Við erum með stjórnarformanninn Clive Page sem er prófessor í lyfjafræði við King's College London. Hans tengslanet liggur á efstu hæðum allra helstu stofnana á heimsvísu sem skipta sér af rannsóknum og meðhöndlun á öndunarvegassjúkdómum og það hefur verið fyrir hans milligöngu að við höfum getað mannað okkar vísindalega ráðgjafaráð með leiðandi álitsgjöfum á alþjóðasviðinu gagnvart öndunarvegassjúkdómum og meðhöndlun á þeim. Staðan er því sú að við njótum ráðgjafar sömu aðila við skipulagningu þróunar okkar og fyrirtæki á borð við Astra-Zeneca, Böhringer Ingelheim

og GlaxoSmithKlein nota við sína öndunarvegalyfjaþróun og erfitt fyrir þessi fyrirtæki að andmæla því lofi sem þeirra eigin ráðgjafar bera á EpiEndo Pharmaceuticals.

Í vísindaráði fyrirtækisins situr meðal annarra Michael Parnham sem er prófessor í lyfjafræði við Goethe-háskólann í Frankfurt. Parnham var í þeim hópi sem þróaði sýklalyfið sem EpiEndo byggir lyfjaþróun sína á og hefur varið stórum hluta síns ferlis í að rannsaka bólgueyðandi áhrif þeirra á frumur ónæmiskerfisins. Þá eru tveir lungnalæknar í ráðinu, Professor emeritus Peter Barnes við Imperial College í London og professor Dave Singh við háskólann í Manchester, sem sitja einnig báðir í hinni alþjóðlegu GOLD-nefnd sem skilgreinir lungnaþembu og meðferðarúr-ræði við henni á alþjóðavísu,“ segir Friðrik.

tækni á Tækniþróunarsjóði Vísinda- og tækniráðs mikið að þakka og má segja að við værum ekki á þessum stað í dag ef við hefðum ekki fengið styrki þaðan. Einnig

hefur munað um endurgreiðslu þróunarkostnaðar af hálfu stjórnvalda.

En við höfum rekið okkur á að fyrir utan Tækniþróunarsjóð er afar veikt fjárfestingabatteri í



Við vitum ekki til þess nei að frumlyf hafi verið þróuð á Íslandi áður. Einhverjir hafa haft þann ásetning en ekki tekist.

Friðrik Garðarsson

gert það að verkum að sala á skráðum meðferðum við vanda-málunum hefur stigaukist undanfarna þrjú áratugi og nálgast velta þústamarkaðarins í tengslum við þráláta öndunarvegasjúkdóma í fullorðnum 25 milljarða Bandaríkjadollara á ári," segir Friðrik.

„Við sjáum fyrir okkur að lyfið okkar komi ekki aðeins til með að hófða til stórs hluta af núverandi markhópi fyrir þústin heldur muni okkar lausn umturna markaðnum og endurskilgreina hann með vissum hætti. Okkar sýn er sú að meðferðin muni ekki aðeins skirskota til þeirra sem eru lengst leiddir af sínum sjúkdómi og eru orðnir tíðir gestir á bráðamóttökum og lungna-deildum sjúkrahúsanna heldur fyrst og fremst til meðhöndlunar þeirra sem hafa sjúkdómana á frumstigum svoleiðis að hefta megi framgang þeirra og koma í veg fyrir að viðkomandi þrói þá með sér allt á lokastig," segir hann.

„Fyrst er ætlunin að koma lyfinu á markað fyrir þá sem eru lengst leiddir af sínum sjúkdómi," segir Finnur í framhaldinu, „og munu upphafsáhrifin af því verða veruleg vegna þess að ef okkar efni virkar jafnvel og Zithromax til að draga úr sjúkdómsbyrðinni þá erum við að horfa fram á 30-50 prósentu samdrátt í innlagnatiðni vegna versunar á langvinnri lungnateppu sem myndi skila sér í verulegum sparnaði fyrir heilbrigðis- og hagkerfið.

Áhrifin til lengri tíma verða svo vonandi þau að færri þrói með sér lungnateppu en þar er þó á brattann að sækja því reykingar eru ekki lengur helsta orsök langvinnrar lungnateppu á heimsvísu heldur mengandi og ætandi efna-sambönd í andrúmsloftinu sem eru upprunnin úr iðnaði og brennslu jarðefnaeldsneytis. Þannig sjáum við fyrir okkur að undir lok einkaleyfistímabilsins okkar verði lyfið tekið inn af fleirum en sjúklingum og ætti til að mynda að takast inn af öllum sem búa við lók loftgæði og sjá ástæðu til að ganga með and-litsgrímur utandyra," segir Finnur.

„Þetta er möguleg framtíðarmúsik og fókúsin núna og enn um sinn verður að vera sá að stað-festa virknimáta lyfsins í gegnum skammtíma meðhöndlun í litlum hópum fólks með öndunarvegasjúkdóma áður en farið verður út í stærri og víðameiri rannsóknir við að kortleggja þjóðhagslega ávinninginn af langtímanotkun lyfjanna í öndunarvegasjúkdómaþýðinu. Ef engar þróunarhraðbrautir fást samþykktar hjá Lyfjastofnun Evrópu mun lyfið okkar ekki komast í uppáskriftir fyrr en árið 2027-2028.

Við munum auðvitað færa fram ágæt rök sem hníga að því að koma lyfinu okkar hraðar í umferð til þeirra sem eru í verstri stöðu og skapa mestan kostnað í heilbrigðisþjónustunni og það er ekki útilokað að okkur takist það en það verður að koma í ljós," segir Finnur.

„Björtustu vonir okkar eru þær að lyfið gæti fengist samþykkt fyrir lengst leiddu öndunarvegasjúklingarna á árinu 2025 og við verðum bara að sjá til hvernig okkur lukkast þau áform. Þó að leiðin á markað liggja enn nokkur ár inn í framtíðina og kostnaðurinn komi til með að hlaupa á hundruðum milljóna evra eða dala þá erum við afar bjartsýn um að þróunarbraut okkar skili okkur farsælega á áfangastað."

Þróunarfyrtækisins EpiEndo. Þeir gera sér væntingar um að það taki skemmri tíma að koma lyfinu á markað en hefðbundið er. FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

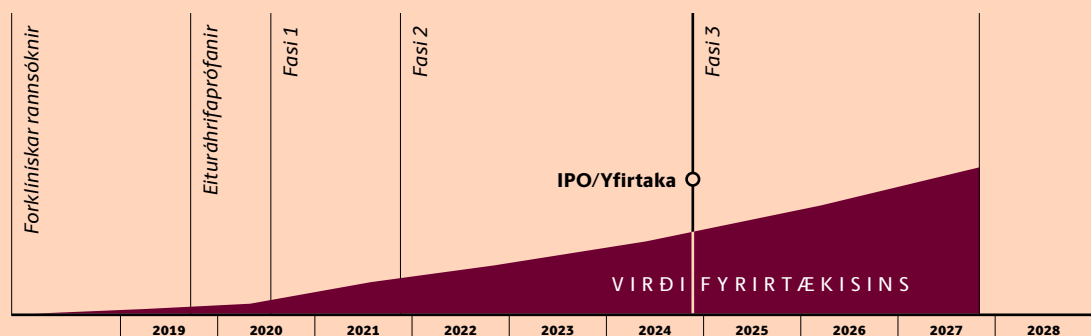
nýsköpunarumhverfinu á Íslandi til að styðja við fyrirtæki eins og EpiEndo. Framan af nutum við þess að fá dreifðan hóp englafjáfesta að málinu með minni upphæðir en samfara nýjustu fjármögnun félagsins hefur komið inn meiri kjölfesta reyndra fjáfesta. Það var kannski eðlilegt á fyrstu stigum að stærri aðilar svo sem nýsköpunarsjóðir þyrftu góða atrennu að þessu máli þar sem þekking á frumlyfjaþróun er takmörkuð á Íslandi og ekki nægjanlegur slagkraftur á nýsköpunarsviði hér á landi," segir Friðrik.

„Ég ætla ekki að draga fjöður yfir það að það var erfitt ferlið framán af að ná til fjáfesta og ná sér á þann stað sem við erum á núna. Það eru hins vegar skýr merki, sem við erum að sjá núna, um að líklega verður fjármögnun okkar mun auðveldari héðan í frá þrátt fyrir að mun hærri upphæðir séu undir, eins þversagnarkennt og það nú er. Við erum komnir á þann stað í þróun félagsins að sérhæfðir fjáfestar á þessu sviði fara að stíga þétt inn á sviðið," segir Friðrik.

Langt í land

Hvernig er útlitið og aðstæðurnar á markaðnum fyrir lyfið ykkar og hvenær teljið þið að lyfið komist á markað og sjúklingar geti farið að

Áætlanir EpiEndo



taka það inn að læknisráði?

„Við teljum aðstæðurnar fyrir lyfið okkar vart geta verið betri í ljósi þess að nú þegar er sterkt kall til staðar eftir „ósýkladrepandi“ afleiðu af Azithromycin (Zitromax) hjá bæði sjúklingum með þráláta öndunarvegasjúkdóma og samtökum lungnalækna um víða veröld," segir Friðrik.

„Aðstæðurnar á markaðnum eru þær að horfur sjúklinga með til dæmis langvinnna lungnateppu hafa litið batnað frá því um miðja síðustu öld og þau lyf sem helst eru notuð til að milda gang sjúkdómsins hafa takmarkaða getu til að vinna gegn framgangi sjúkdómanna og eru fyrst og fremst



Ég ætla ekki að draga fjöður yfir það að það var erfitt ferlið framán af að ná til fjáfesta og ná sér á þann stað sem við erum á núna.

Friðrik Garðarsson

einkennamildandi. Aftur á móti hafa bæði berkjuvíkkandi lyf og nýrnahettusterar, sem mest eru notuð í dag til að meðhöndla þráláta öndunarvegasjúkdóma, svo víðtækar hliðarverkanir í líkamnum séu þau tekin inn um munn að frá árinu 1980 hafa þessi lyf meira og minna færst yfir í þúst, til að komast hjá hliðarverkunum. Slíkur úðabúnaður er bæði dýr í framleiðslu og mengandi því bæði er hann búinn til úr plasti og svo eru notaðar gróðurhúsalofttegundir til að mynda úðann.

Örvænting yfir úrræðaleyfinu meðal þeirra sem þjást af þessum sjúkdómum sem og þeirra sem meðhöndla fólkið með þá hefur

Auka gagnsæi í flutningaskiparekstri

Meirihluti rekstrarkostnaðar flutningaskipa er olía. Það getur munað miklu á uppgefinni eyðslu og raunveruleikanum. Stofnendur Ankeris segja áhugaverðir sprotar vinni með gögn fyrir þá sem séu að leigja skip en engir þeirra hafi sömu nálgun og Ankeri.

Helgi Vífill

Júliusson

helgivi@frettabladid.is



Skip brenna olíu fyrir um 200 milljarða dollara á ári. Það er um það bil jafn mikið og tekjur tölvuleikja-, kvikmynda- og tónlistariðnaðarins til samans,“ segir Kristinn Aspelund, framkvæmdastjóri og annar stofnandi hugbúnaðarfyrirtækisins Ankeris sem þjónustar alþjóðleg flutningaskipafélög.

Leifur Kristjánsson, tæknistjóri og hinn stofnandi nýsköpunarfyrirtækisins, segir að vel yfir 50 prósent rekstrarkostnaðar flutningaskipa sé olíukostnaður. Skipafélög ýmist eigi eða leigi skipin sem þau séu með í rekstri. Leigutaki greiðir fyrir oliunotkunina þrátt fyrir að eigandi skipanna sjái almennt um annan rekstur á leigutímanum. Stærsti viðskiptavinur Ankeris, Hapag-Lloyd, rekur yfir 200 skip; eigi um helming þeirra og leigi hinn.

„Markaðurinn er með þeim hætti að eigendur skipa hafa almennt ekki notið góðs af því að fjárfesta í tækni til að draga úr oliunotkun. Við höfum því safnað saman miklu magni af upplýsingum um skipin sem geta auðveldað leigutökum valið á hagkvæmum skipum fyrir þau verkefni sem þau eru ætluð í.

Annað sem skiptir máli er að það getur hæglega munað 10-20 prósentum á uppgefinni oliunotkun eigenda skipanna og raunnotkun. Misræmið gerbreytir rekstrarforstöðum þegar skip eru tekin á leigu. Þess vegna vaktar hugbúnaður okkar skipið yfir leigutímann. Þá er hægt að fylgjast með hversu ábyrgilegar uppgefnar upplýsingar voru.

Við Kristinn sáum sem sagt tækifæri til að auka gagnsæi á milli þeirra sem eiga skip og leigja þau,“ segir hann.

Erú leigusalar viljugir til að afhenda þessar upplýsingar?

„Við höfum einbeitt okkur að leigjendum skipa því þeir stýra markaðnum að miklu leyti núna og hafa hvata til að fá þessar upplýsingar í hendur,“ svarar Leifur.

Kristinn segir að helsta „samkeppnin“ fram að þessu hafi verið innanhússkerfi, töflureiknirinn Excel og tölvupóstforritið Outlook. „Sá sem hyggst taka skip á leigu sendir yfirleitt 250-300 spurningar sem leigusali þarf að svara. Lausnin okkar heldur utan um alla þá vinnu. Leigusalar skipa þurfa því ekki lengur að safna þessum svörum saman fyrir hverja og eina fyrirsögn.“



Kristinn Aspelund og Leifur Kristjánsson, stofnendur Ankeris, sem þjónustar alþjóðleg flutningaskipafélög. FRÉTTABLAÐID/ERNIR

Ísland á að laða til sín frumkvöðla

„Ísland á að vinna að því að laða alþjóðlega frumkvöðla til landsins. Það hljómar kannski langsoðt í dag en það er ef til vill jafn raunsætt og fyrir tíu árum þegar talað var um að fá fleiri ferðamenn hingað í febrúar,“ segir Kristinn. „Þetta er hægt. Ísland hefur upp á margt að bjóða. Hér er til dæmis hægt að reka sprotafyrirtæki og eiga líf fyrir utan vinnuna. Höfuðborgin er fjölskylduvæn og það er stutt á milli

staða. Jafnframt er hér starfsfólk á heimsmælikvarða. En það getur þó verið erfitt fyrir fyrirtæki að ráða 100 sérhæfða einstaklinga í einu hérna, en þá er væntanlega nauðsynlegt að vaxa út í heim. Hér er góður staður til að leggja grunninn.“

Að sögn Kristins er eitt og annað sem þarf að bæta til að draumsýnin rætist. „Það væri gaman að erlendir fjárfestar myndu horfa til Íslands þegar

kemur að tækifærum í nýsköpun í stað þess að þeir beini sjónum sínum hingað einkum þegar á að koma á fót orkufrekum iðnaði,“ segir hann.

Leifur bendir á að þeir Kristinn hafi starfað hjá frumkvöðlafyrirtækjum nánast alla tíð. „Einn af kostunum við að starfa hjá sprotafyrirtæki er að þar geta starfsmenn haft afgerandi áhrif á stefnuna og fyrirtækið. Það er því til mikils að vinna,“ segir hann.

Það hefur verið að myndast mjög skemmtileg alþjóðleg sena sprotafyrirtækja sem eru að þróa kerfi fyrir flutningaskipaiðnaðinn. Það hafa sprottið upp skemmtileg sprotafyrirtæki sem vinna með gögn fyrir þá sem eru að leigja skip en ekkert þeirra er með sömu nálgun og við,“ segir hann.

Stofnendur Ankeris kynntust flutningaheiminum þegar þeir störfuðu fyrir hugbúnaðarfyrirtækið Marorku, Kristinn í tæp 16 ár og Leifur í áratug. „Þegar Ankeri var stofnað fyrir þremur árum fórum við í ferðalag um Norðurlöndin og heimsoðttum nokkra vini, skipafélög,

háskóla og möguleg samstarfsfyrirtæki. Við vorum einungis með hugmynd og glærusýningu í farteskinnu. Við sögðum þeim frá hvernig kerfi okkur langaði til að smíða og spurðum á alits. Hvað þarf til að þú myndir kaupa vöruna? Við fengum margar hugmyndir frá viðmælendum okkar sem hafa nýst okkur,“ segir Leifur.

Kristinn segir að það sé mikilvægt að þora að fara snemma af stað og segja fólk frá hugmyndinni. „Við fengum fljótlega tvo styrki, samanlagt 1,8 milljónir króna, frá Nýsköpunarmiðstöð Íslands í gegnum verkefni sem bar nafnið Átak til atvinnusköpunar. Við nýttum

seinni styrkinn til að fara á sýningu þar sem við fengum okkar fyrsta viðskiptavin. Slíkir styrkir eru afar mikilvægir fyrir frumkvöðla sem eru að stíga sín fyrstu skref. Því miður hefur þessi styrkur verið lagður niður og ekkert annað komið beint í staðinn.

Fyrir rúnum tveimur árum hlutum við sprotastyrk frá Tækniþróunarsjóði fyrir samanlagt 20 milljónir króna sem nýttist afar vel. Um svipað leyti fengum við nýtt hlutafé og í kjölfarið reynslumikinn frumkvöðul í stjórn félagsins. Fyrir um ári fjárfesti Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins í Ankeri fyrir 60 milljónir króna. Við það gátum við fjölg-

Markaðurinn er með þeim hætti að eigendur skipa hafa almennt ekki notið góðs af því að fjárfesta í tækni til að draga úr oliunotkun.

Leifur Kristjánsson

að starfsmönnum úr þremur í fimm og aukið sókn á erlendan markað.“ segir hann.

Aðspurðir um hvort leitað verði eftir auknu hlutafé segir Leifur að þeir hafi fundið fyrir áhuga fjárfesta á Ankeri bæði hér heima sem erlendis, þar sem fjárfestar séu í auknum mæli farnir að horfa til flutningageirans og telji að þar geti orðið breytingar á næstunni.

„Við stefnum að áframhaldandi vexti næstu árin og reiknum með að stilla upp fjármögnun við okkar plön um vöxt og í takti við þau tækifæri sem verða til staðar,“ segir Kristinn.

Þú veist hver þú ert, er það ekki?



Ósk Heiða Sveinsdóttir

forstöðumaður markaðsdeildar Póstsins

Persónuleiki vörumerkis er grunnurinn að markaðsstarfi fyrirtækisins, bæði innra og ytra. Grunnurinn að öllu samtali, hönnun og kemur við sögu alls staðar. Gott vörumerki sem hefur vel skilgreindan persónuleika og er aðgreint frá vörumerki keppinautarins er verðmæt eign og auðveldar allt samtal við markhópinn.

Fyrsta skrefið er að vera með það á hreinu hver þú ert og fyrir hvað þú stendur, eða leggja í þá vinnu að finna það út. Það er lykiltríði

að geta aðgreint sig frá samkeppninni og vera tilbúin(n) í þá vinnu að byggja upp sterkt vörumerki og sérkenni þess.

Vörumerki byggjast upp á löngum tíma. Með markaðs- og sölustarfi bætist við merkið og ef vel tekst til öðlast það sess í hugum markhópsins. Eitt af verkefnum við uppbyggingu og viðhald vörumerkja er innleiðing á marglaga stefnum og strategíum. Þetta ræðst allt af því hvar merkið er stutt á líftímakúrfunni. Stundum þarf aðeins að viðhalda og styrkja, stundum þarf að rýna og breyta.

Gott er að taka stöðuna á því hvort vörumerkið hafi sömu merkingu í huga starfsmanna fyrirtækisins, stjórnenda þess og markhópsins? Hér er oft grundvallarmunur á. Einnig getur verið munur á skynjun, starfi fyrirtækið bæði á einstaklings- og fyrirtækjamarkaði.

Er það sem gert var fyrir tveimur árum enn í gildi?

Aðgreinandi þættir vörumerkis eru einkenni sem gera vörumerkið einstakt. Öll fyrirtæki hafa tækifæri til að aðgreina vörumerki sitt frá öðrum og ætti enginn að láta það fram hjá sér fara.

Persónuleika vörumerkisins er stundum lýst þannig að hann samanstandi af mannlegum eiginleikum sem tengjast vörumerkinu. Þetta er eitthvað sem viðskiptavinurinn getur tengt við, skilgreining sem ætti að vera leiðarljós fyrir öll samskipti við markaðinn.

• Stendur vörumerkið fyrir eitthvað í hugum neytenda eða er það fast í miðjumóði og deilir öllum einkennum með samkeppninni?

• Reynir vörumerkið að vera allt í öllu; stundum létt og vinallegt en

á öðrum stundum formlegt og kalt? Er munur á því hvaða tónn er notaður eftir því hvar fyrirtækið á samskipti við markaðinn, t.d. á samfélagsmiðlum annars vegar og í þjónustuverum hins vegar?

Á meðan vörumerkið er í notkun verður að sinna því og viðhalda. Ef því er ekki sinnt er hætt á því að skilaboð til viðskiptavina verði ómarkviss og úr karakter sem gefur samkeppninni tækifæri til að láta til sín taka.

Hvert ertu að fara, er stefnan skýr?

Það er auðveldara fyrir alla sem að vörumerkinu koma að stefna í sömu átt, ef allir innan fyrirtækisins vita fyrir hvað merkið stendur, hvaða gildi standa að baki og hver markmiðin eru.

Mörg íslensk fyrirtæki eiga hér ónýtt tækifæri til aðgreiningar og uppbyggingar sambands við viðskiptavin, skilgreini þau persónuleika vörumerkis síns og nýti til aðgreiningar. Almennilega, og alls staðar! Þannig er mögulegt að ná í gegn með sannri rödd þar sem skilaboð og tónn styðja hvort við annað. Þú þarft ekki að reyna að vera allt fyrir alla. Hvað er það sem skiptir fyrirtæki þitt og þína viðskiptavininu mestu máli?

Vörumerki þróað, þroskast og breytast með tíð og tíma. Vörumerki í allri sinni flóknu og fjölbreyttu mynd geta verið ein af verðmætari eignum fyrirtækja. Það skiptir því miklu máli að sinna því. Það tekur tíma og markvissa markaðsvinnu að byggja upp verðmæt vörumerki. Afraksturinn er dýrmæt eign sem ber að meðhöndla sem slíka.

Tók skarpa beygju fyrir tíu árum

Svipmynd

Steinar Þór Ólafsson

Nám

Íþróttakennari með MBA-gráðu.

Störf

Markaðsstjóri Skeljungs.

Fjölskylduhagir

Í sambúð með Fanneyju Sigurgeirsdóttur lögreglukonu og eigum einn þriggja ára strákr.

Steinar Þór Ólafsson tók við sem markaðsstjóri Skeljungs haustið 2017 eftir útskrift úr MBA-námi við Háskólann í Reykjavík. Hann hafði áður rekið CrossFit-stöð í Lúxemborg og unnið að innleiðingu á stafrænum ferlum hjá keppinautnum N1. Steinar Þór segir jafn líklegt að hann geti giskað á lottótölurnar eins og að sjá fyrir hvar hann verður eftir tíu ár.

Hver eru þín helstu áhugamála?

Í frítímanum reyni ég að vera duglegur að taka ljósmyndir. Ólíkt mörgum öðrum reyni ég að fanga hversdagsleikann frekar en að taka landslagsmyndir. Það hefur gengið vel og ég er með yfir 9.000 fylgjendur á Instagram undir nafninu @steinarthor.is.

Hvernig er morgunrúttin þín?

Ég er nú meiri nátthrafn en morgunmaður en eftir minni bestu getu röltum við feðgarnir saman á leikskólann og ég er að leggja lokahönd á afnæmingar meðferð þar sem ég hef tekið frjórnatöflur á hverjum morgni í þrjú ár til þess að losna við frjórnaröfnæmi. Meðferðin er sem betur fer að svinvirka.

Hvaða bók hefur haft mest áhrif á þig?

Rework og It doesn't have to be crazy at work eftir Jason Fried og David Heinemeier Hansson hafa verið algjört leidarljós í minni nálgun á vinnuna. Við erum orðin svo gegnsýrð af einhverjum hetjusögum af fólki sem er alltaf upptekið og vinnur myrkranna á milli að við höldum að það eigi að vera normið. Þessar bækur eru afruglari á þá vitleysu.

Hvers konar stjórnumarhætti hefurðu tileinkað þér?



Steinar segir næstu tíu ár hjá eldsneytisfélögum verða þau mikilvægustu í 100 ára sögu þeirra. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Ég kaup mikið vinnu í útseldri tímavinnu, það er af auglýsingastofum, framleiðslufyrirtækjum, hönnuðum, almannatenglum og fleirum og það er eiginlega ekki til verri útgangspunktur á farsælu kreativu samstarfi en útseld tímavinnu. Hagur minn er alltaf að verkefnið taki sem stytta tíma og hagur þess sem vinnur fyrir mig að verkefnið taki sem mestan tíma. Ég hef því reynt að horfa á þetta samstarfi öðru ljósi og spegla það í spurningunni, „hvers virði er þetta verkefni fyrir mig?“ frekar en að hnýta í að einhver grafik hafi tekið tvo klukkutíma í vinnu sem að minnu mati hefði nú bara átt að vera

einn. Þetta hefur að ég tel reynst ágætlega til þessa.

Hver hafa verið mest krefjandi verkefni hjá þér undanfarið og hver eru helstu verkefni fram undan?

Orkan mín hefur síðastliðið árið að mestu farið í að búa til grundvöll að nýju vildarkerfi fyrir viðskiptavini Orkunnar. Þar geta þeir jafnað sig í merkingu þess að nýta afsláttinn sinn í að kolefnisjafna aksturinn. Ég hef mikið fylgst með þróun vildarkerfa og það færast stöðugt í aukana á heimsvísu að einstaklingar vilji í stað punkta eða afsláttar nota sína vild til góðs. Það sannast ágætlega á þessu verkefni en rúm-

lega 5.000 viðskiptavinir okkar kolefnisjafna eldsneytiskaupin í hvert sinn sem þeir taka bensín á kostnað þess að fá fullan afslátt.

Undanfarnar vikur höfum við svo verið að vinna að því að opna búð í Kringlunni sem selur ekki neitt. Okkur langaði til þess að bjóða viðskiptavinum að jafna sig í hinni merkingu orðsins, það er, jafna sig á líkama og sál. Það er örugglega engin vika á árinu þar sem þess er meiri þörf en síðasta vikan fyrir jól. Nú stendur því öllum til boða að heimsækja okkur í þennan bleika geim sem við höfum smíðað, kúpla sig aðeins út og jafna sig á jólaósinni. Ég er ekki að reyna

Við erum orðin svo gegnsýrð af einhverjum hetjusögum af fólki sem er alltaf upptekið og vinnur myrkranna á milli að við höldum að það eigi að vera normið.

að selja fólki neitt, það kostar ekkert að heimsækja hana og það hangir ekkert annað á spýttunni en að gestir og gangandi geta litið við.

Hvaða tækifæri og áskoranir felast í þeim breytingum sem eru að eiga sér stað í rekstrarumhverfinu?

Næstu tíu ár hjá eldsneytisfyrirtækjunum munu verða þau mikilvægustu í 100 ára sögu þeirra. Ferðavenjur fólks eru að breytast og nýir orkugjafar að sækja í sig veðrið eins og rafmagn og vetni.

Fyrirtæki vilja stundum halda að þau starfi fyrir eigin tilvist en ekki til að mæta kröfum neytenda. Sýnir það sig best þegar kaupmenn og rekstraradilar leggjast í skotgrafirnar og eigna einhverjum ytri orsökum eigin bresti.

Hvert verður eðli og tilgangur þess sem við köllum „bensínstöðvar“ í dag er auðvitað áskoranin en fyrst og fremst tækifæri. Allur þessi geiri þarf að finna sinn stað í að þjónusta áfram þá sem ferðast og framkvæma miðað við breyttar kröfur neytenda. Ætli kolefnisjöfnun sé ekki ágætt dæmi um fyrsta skrefið í þeirri vegferð.

Hvar séru þig eftir tíu ár?

Fyrir tíu árum tók ég mjög skarpa beygju þegar ég ákvað að hinn júrídíski þankagangur væri ekki minn vegur í lífinu, sagði skilið við lögfræðinámíð og ákvað að læra að verða íþróttakennari. Á þeim tíu árum sem eru liðin frá því að ég tók þessa beygju hef ég kennt fullorönu fólki leikfimi sem sumir kalla CrossFit, bæði hér á landi og í Lúxemborg og starfa í dag sem markaðsstjóri Skeljungs. Af þeirri reynslu að dæma tel ég jafn líklegt að ég geti giskað á lottótölurnar og að ég geti sett á það fingur hvar ég verð eftir tíu ár svo ég ætla ekki einu sinni að reyna.

Geta fyrirtæki átt liti?



Hulda Árnadóttir lögmaður og meðeigandi hjá LEX

Vörumerki eru hvers kyns sýnileg tákni sem notuð eru til að greina vörur og þjónustu eins aðila frá vörum og þjónustu annarra. Þannig eru vörumerki tengiliður fyrirtækja við bæði núverandi og nýja viðskiptavini og það liggur því í hlutarins eðli að gott vörumerki getur skipt sköpum í samkeppninni um hylli neytenda.

Frá því að vörumerki fóru að gegna mikilvægu hlutverki við markaðssetningu fyrirtækja hefur tíðkast að þau séu skráð í öllum regnbogans litum enda sýna rannsóknir að vörumerki í lit eru almennt eftirminnilegri í hugum neytenda. Margir tengja svo dæmi séu nefnd vörumerkið Coca-Cola við litinn rauðan, vörumerkið Subway við litinn gulan, vörumerkið IKEA við litina gulan og bláan, vörumerkið Hagkaup við litinn appelsínugulan og svo mætti áfram telja. Þó að umrædd vörumerki séu skráð í lit eiga þó eigendur þeirra ekki einkarétt á notkun þeirra lita

sem um er að tefla til auðkenningar á viðkomandi vörum eða þjónustu heldur vörumerkjum eins og þau koma fyrir sjónir í heild. Það má til dæmis glögg sjá á því að litinn gulan er að finna bæði í vörumerkinu Bónus og vörumerkinu Krónan. Ef eigandi vörumerkisins hefði öðlast einkarétt á gulum lit til auðkenningar á matvöruverslun við skráningu þess árið 1999 hefði vörumerkið ekki fengist skráð fyrir sömu starfsemi árið 2017.

Það hefur hins vegar færst í vöxt á undanförmum árum að fyrirtæki freisti þess að fá liti sem slíka skráða sem vörumerki. Líkt og dæmin hér að framan sýna eru í mörgum tilvikum sterk tengsl í hugum neytenda á milli vörumerkja og tiltekinna lita og það getur því veitt eigendum slíkra vörumerkja eftirsóknarvert samkeppnislegt forskot að fá þá liti sem þannig háttar til um skráða sem vörumerki. Takist það veitir skráningin þeim einkarétt til notkunar á viðkomandi lit eða litasamsetningu með þeim hætti sem skráningin gegir til um til auðkenningar á tilteknum vörum eða þjónustu og geta þá aðrir sem bjóða upp á sambærilegar vörur eða þjónustu ekki notað sama lit eða litasamsetningu með sama hætti í vörumerkjum sínum, á viðkomandi vörum eða umbúðum þeirra eða annarri markaðsfærslu.

Fræðilega er ekkert því til fyrirstöðu að skrá lit eða litasamsetningu sem vörumerki og sá möguleiki hefur lengi verið viðurkenndur. Enn sem komið er hefur ekkert slíkt vörumerki verið samþykkt til skráningar hér á landi en mörg slík merki eru hins vegar skráð erlendis, til dæmis appelsínuguli liturinn á handfanginu á Fiskars-skærum, ljósfjólublái liturinn á umbúðunum utan um Milka-súkkulaði, blái liturinn á gjafaöskjunum frá Tiffany & Co. og svo mætti áfram telja.

Disney og rauði skósólinn

Litamerki teljast til svokallaðra óhefðbundinna vörumerkja ásamt til að mynda hljóðmerkjum, lykta-merkjum og bragðmerkjum. Slík merki er unnt að skrá sem vörumerki að því gefnu að þau teljist sýnileg tákni og uppfylli kröfur um sérkenni, það er, að þau geti þjónað því grundvallarhlutverki sínu að greina vörur og þjónustu eins aðila frá vörum og þjónustu annarra.

Tiltölulega einfalt er að setja liti fram sem sýnileg tákni og er það almennt gert með vísan til númers viðkomandi litar í viðurkenndu litaflokkunarkerfi á borð við Pantone auk lýsingar á notkun hans, það er, hvort og með hvaða hætti hann er notaður á umbúðir viðkomandi vöru, vöruna sjálfa, á

Ýmsir hafa bent á að það kunni að hafa neikvæð áhrif á orðspor franska tiskuhússins að grípa til aðgerða gegn Disney vegna vöru sem tengd er hinni elskuðu söguhetju Önnu og ætluð börnum

starfsstöðvum fyrirtækisins og svo mætti áfram telja. Til þess að litur sem slíkur teljist uppfylla kröfur vörumerkjalaga um sérkenni þarf sá sem sækist eftir skráningu hans hins vegar almennt að hafa notað viðkomandi lit með umfangsmiklum hætti í áraradír á þann hátt sem tilgreint er í umsókninni. Helgast það af því að neytendur upplifa liti sjaldnast sem vörumerki sem gefur til kynna uppruna vöru eða þjónustu nema liturinn hafi verið notaður sem slíkur.

Eitt af þeim litamerkjum sem skráð eru víða erlendis er rauði skósólinn. Um er að ræða vörumerki í eigu franska tiskuhússins Christian Louboutin sem tekur til rauða litarins Pantone 18-1663TP á skósóla. Í kjölfar frumsýningar á Disney-

myndinni Frozen 2 sem allt stefnir í að hali inn yfir milljarð Bandaríkjadala í miðasölu hefur vaknað sú spurning hvort Disney hafi brotið gegn vörumerkjaretti Christian Louboutin til framangreinds merkis með vörum tengdum myndinni. Þannig er mál með vexti að í myndinni má sjá eina aðalsöguhetjuna, Önnu prinsessu, spranga um á ökklastígvélum með rauðum sóla. Slík stígvél eru jafnframt seld í Disney-verslunum víða um heim sem hluti af Önnu-búningum og svipar þeim óneitanlega nokkuð til ökklastígvéla frá Christian Louboutin þó verðmunurinn sé allnokkur.

Christian Louboutin hefur fram til þessa staðið ötulán vörð um rauða skósólann, enda er hann eitt helsta sérkenni tiskuhússins og hefur því þar afleiðandi verið velt upp hvort deila kunni að vera í uppsiglingu. Ýmsir hafa þó bent á að það kunni að hafa neikvæð áhrif á orðspor franska tiskuhússins að grípa til aðgerða gegn Disney vegna vöru sem tengd er hinni elskuðu söguhetju Önnu og ætluð börnum enda lítill hætta á ruglingi að því er uppruna vörunnar varðar. Hvort tiskuhúsið leggur í þá vegferð verður hins vegar að koma í ljós og aldrei að vita nema það hafi orð systur Önnu, Elsu prinsessu, að leidarljósi í því sambandi en hún söng eins og flestir muna „Let it go“.

Skotsilfur



Tvær flugur

Starfsmenn Landsbankans geta ekki kvartað yfir gjafmildi bankans yfir hátíðarnar enda fara þeir í jólafrí með veglegt 45 þúsund króna gjafabréf hjá Icelandair. Þarna sló **Lilja B. Einarsdóttir** bankastjóri tvær flugur í einu höggi. Ánægja eykst meðal starfsfólks og einn stærsti lántakandi bankans fær væna innspýtingu af reiðufé. Ekki veitir af í ljósi þess að Icelandair gerir nú ráð fyrir því að MAX-vélarnar verði komnar í rekstur í maí en ekki í mars eins og áður hafði verið gert ráð fyrir. Og svo litur betur út að bókfæra hærri starfsmannakostnað en að niðurfæra lán.



Nýlunda

Ásgeir Jónsson seðlabankastjóri og **Rannveig Sigurðardóttir** aðstoðarseðlabankastjóri stóðu fyrir svörum á kynningarfundum í síðustu viku. Markaðurinn tók illa í skilaboð bankans, sem þóttu óskýr, og furðaði sig á sumum svörum stjórnendanna. Eitt af því sem vakti athygli í máli þeirra voru þau ummæli að vextir hér á landi væru komnir mjög langt niður og ef þeir yrðu lækkaðir frekar myndi vaxtamunur íslensku viðskiptabankanna minnka. Það þykir nýlunda ef vaxtastefnan er farin að taka mið af dræmri afkomu bankanna með því að vernda vaxtamun þeirra.



Stokkað upp?

Það styttist í aðalfund Icelandair á næsta ári. Líklegt þykir að stokkað verði upp í stjórninni, sem stýrt er af **Úlfari Steindórssyni**, en tilnefningarnefnd félagsins er sögð horfa til þess að fá inn erlenda stjórnarmenn. Akkílesarhæll stjórnarinnar er hve fáir hafa djúpa þekkingu á alþjóðlegum flugrekstri. Stærsti hluthafinn, bandaríska fjárfestingarfélagið PAR Capital sem fjárfesti í Icelandair í vor, hefur hug á að tefla fram erlendum stjórnarmanni. Það yrði gæfuspör fyrir íslenska flugfélagið sem glímur við margvíslegan vanda. Meðal annars að það skortir öflugan hluthafa með skýra sýn á reksturinn. Vonandi mun PAR Capital stoppa í það gat.



Mótmæli í Hong Kong leiddu til 5 milljarða dollara fjármagnsflóttu



Mótmæli gegn ríkisstjórn Kína hafa leitt til þess að fjárfestar hafa dregið fimm milljarða dollara frá Hong Kong frá því í apríl eða igildi 1,3 prósentu af landsframleiðslu sjálfstjórnarhéraðsins. Mótmælin hófust í mars þegar ríkisstjórnin lagði fram frumvarp um framsal fanga til Kína. Efnahagssamdráttur er í borginni og ofbeldi geysar. Á myndinni eru löggæslumenn sem eiga að hafa gætur á mótmælendum. NORDICPHOTOS/GETTY

Áhrifamáttur vaxta



Kristrún Frostadóttir aðalhafnir-
ingur Kviku

Sitt sýnist hverjum um ákvörðun Seðlabankans um að halda vöxtum óbreyttum í síðustu viku eftir 1,5% lækun á árinu. Bent hefur verið á að hagkerfið þurfi súrefni og að óljós skilaboð bankans hafi þrýst upp markaðsvöxtum að undanförun þó stýrivextir hafi ekki breyst. Þar með hafi gengið á vaxtalækkun ársins. En setja þarf þróun markaðsvaxta í stærra samhengi. Vaxtalækkunir á mörkuðum eiga sér oftast en ekki stað mun fyrr en stýrivaxtalækkunir, enda markaðurinn væntingadrifinn. Þannig lækkuðu óverðtryggðir markaðsvextir um 2% áður en Seðlabankinn hóf núverandi vaxtalækkunarferli, í kjölfar þess að órói skapaðist í kringum WOW í lok árs 2018. Enn fremur hafa þeir lækkað um 0,5% síðan vaxtalækkunarferlið hófst, og hafa því lækkað um 2,5% á rúmu ári, umtalsvert meira en stýrivextir.

Þá er ekki sjálfgefið að markaðsvextir hreyfist ætíð í takt við stýrivexti. Á skilvirkasta skuldabréfamarkaði heims, í Bandaríkjunum, má sjá reglulegt flókt í kringum og á milli stýrivaxtaákvæðana. Á jafnlitlum markaði og á Íslandi geta takmörkuð skodanaskipti hreyft markaðinn töluvert meira en þar. Að lokum getur gólfskapast á markaðsvexti í lækkunarferli, þar sem fjöldi breyta getur haft áhrif á afstöðu fjárfesta. Í Bandaríkjunum voru stýrivextir lengi vel við núllið, en markaðsvextir fóru aldrei nærri núlli.

Áhrifa neðri marka vaxta er auk þess farið að gæta á fleiri stöðum. Grunnvextir stærstu bankanna á óverðtryggðum lánnum hafa lækkað að meðaltali um 2% frá vorinu 2016, þegar stýrivextir voru 2,75% hærra en í dag. Hægja tók á grunnvaxtalækkunum á árinu. Ein skýringin er að erfitt er að lækka innlánavexti leiðrétt fyrir verðbólgu mikið niður fyrir núll. Nafnvextir á innlánaeikningum hafa lækkað um 1,8-2,6% á umræddu tímabili eftir upphæðum. Ef stýrivaxtalækkunir hefðu skilað sér að fullu á útlánmarkaðinn hefðu innlánavextir þurft að fylgja, og raunvextir því orðið enn neikvæðari á sumum reikningum, til að koma í veg fyrir

minnkandi vaxtamun sem er helsta tekjustoð viðskiptabanka.

Í Evrópu hafa mjög lágir vextir verulega laskað bankakerfið, og benda nýlegar rannsóknir til þess að of lágir vextir hamli útlánvexti banka. Vissulega erum við ekki komin á neikvæðar slóðir, og e.t.v. er svigrúm enn til staðar, en þróun út- og innlánavaxta hjá bönkunum kann að benda til þess að við séum farin að finna fyrir þörmörkunum.

Á sama tíma er gerð krafa um að bankarnir gefi í útlánaveitingum til fyrirtækja, enda hægt á útlánvexti í niðursveiflunni. Líkt og með markaðsvextina þarf þó að setja vöxtinn í samhengi. Útlánvöxtur til atvinnufyrirtækja var 14% milli ára í fyrra, 7% árið 2017 og 9% fyrstu 10 mánuði ársins þó vöxtur í október hafi mælst 2% m.v. sama tíma í fyrra. Það sem af er ári hefur sambærilegur útlánvöxtur í Bandaríkjunum verið 7% eftir verulegar sveiflur síðustu ár, en aldrei verið meiri en 13% á ári frá kreppulokum. Útgáfa fyrirtækjaskuldabréfa hefur þó tekið stökk, en slík fjármögnun hefur tekið við sér á alþjóðavísu í lágvaxtaumhverfi. Í Evrópu var ársvöxtur bankaútlána 4% í síðustu mælingu, eitt hæsta gildið frá því að kreppan skall á.

Ljóst er af reynslu Evrópu að

áhrif vaxta á útlán og fjárfestingu geta verið takmörkuð, sérstaklega á óvissutímum þegar áhættufælni eykst. Þá mun lægra vaxtastig engin áhrif hafa á ákvörðun stórs banka hérlendis að minnka útlánasafn sitt umtalsvert sökum nýrra áherslna. Það kann að hleypa lifi í markað með fyrirtækjaskuldabréf, en slík kerfisbreyting tekur tíma. Stærsta lexían frá Evrópu er mikilvægi samspils peninga- og fjármálastefnu í niðursveiflu. Mjög lágir, jafnvel neikvæðir vextir, á ríkisbréfum þarrendra ríkja má túlka sem sterka kröfu markaðarins um að ríki ráðist í nauðsynlegar fjárfestingar. Margar rannsóknir benda til þess að í niðursveiflu séu ruðningsáhrifin af umsvifum ríkisins jákvæð, þar sem áhættufælni einkageirans minnkar og eftirspurn er haldið á lofti.

Atburðir síðastliðinnar viku sýna að nóg er af arðbærum innviðaverkefnum í landinu og hefur ríkið nú aðgang að fjármagni á sögulega lágum vöxtum. Þó að vaxtabreytingar geti stutt við efnahagslífið undir ákveðnum kringumstæðum ættum við að varast að endurtaka mistök nágrannalanda okkar þar sem allri ábyrgðinni um endurreisn var varpað á peningastefnuna.

Íslenskir stjórnendur eldast

RÁÐDEILDIN

Konráð Guðjónsson Hagfræðingur Viðskiptaráðs



Að undanförun hefur nokkuð verið fjallað um að yngri aldurshópar hafi setið eftir í kaupmáttaraukningu síðustu áratuga. Til dæmis jókst kaupmáttur ráðstöfunartekna 35-44 ára um

22% frá 2000 til 2018 en hjá 55-64 ára nam aukningin 56% á sama tíma.

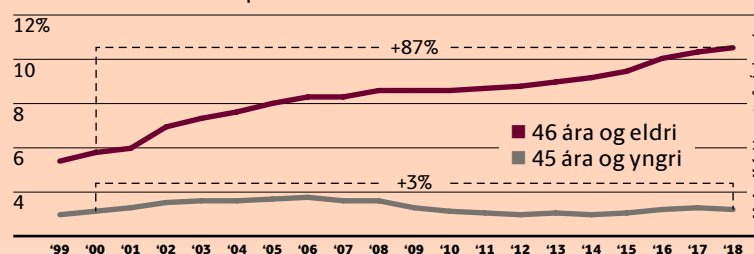
Ástæður þessa eru ekki að fullu þekktar en meðfylgjandi mynd gæti þó skýrt þróunina að einhverju leyti.

Aldur íslenskra framkvæmdastjóra, sem yfirleitt hafa fremur háar tekjur, hefur farið hækkandi bæði almennt séð en einnig að teknu tilliti til breyttrar aldursdreifingar þjóðarinnar.

Þannig hefur hlutfall 46 ára og

Aldur framkvæmdastjóra

Hlutfall af aldurshóp í heild¹



¹Í aldursskiptingu í heild er miðað við 16-45 ára og 46-67 ára, en í tölum um framkvæmdastjóra er ekki kveðið á um sérstök efri eða neðri mörk.

eldri Íslendinga á vinnumarkaði sem eru framkvæmdastjórar tvöfaldað á meðan hlutfallið hefur nokkurn veginn staðið í stað hjá 45 ára og yngri.

Ósagt skal látið að svo stöddu hvort þróunin sé jákvæð eða neikvæð.

Flestir eru hins vegar sammála um að í atvinnulífinu sem og annars staðar skipti fjölbreytni, reynsla og endurnýjun máli og því er að minnsta kosti rétt að fylgjast með þróuninni.

tl.is

SPENNANDI JÓLAGJAFIR

AOC-27B1H
27" TÖLVUSKJÁR
FULLHD BORDERLESS IPS SKJÁR

8.000
AFSLÁTTUR

FULLT VERÐ 34.995

26.995

**LEIKJASTÓLAR
Í MIKLU ÚRVALI**

VERÐ FRÁ

19.995

acer

ACE-NXGXQED010 | ACE-NXGXMED002
SWIFT 1 FARTÖLVA
14" FHD SKJÁR OG INTEL ÖRGJÖRVI

59.995

ACE-NH05XED016
LEIKJAFARTÖLVA
NITRO 5 - AMD RYZEN 5 3550H ÖRGJÖRVI,
RX 560X SKJÁKORT OG 144HZ FHD SKJÁR

149.995



1.900
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 26.895
24.995

APL-MV7N2ZMA
APPLE AIRPODS
2ND GEN, MED HLEDSLÚHULSTRI

amazon

22%
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 8.995
6.995

AMA-FIRETVSTICKALLNE
FIRE TV STICK
2019 ÚTGÁFAN

Nextbook

15%
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 12.995
10.995

NEX-NX16A8116KP
SPJALDTÖLVA 8"
MED ANDROID 7.1



11%
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 8.995
7.995

STE-61427
ARCTIS 1 HEYRNARTÓL
MED HLJÓBNEMA

20.000
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 69.995
49.995

PHS-328B6QJEB
32" TÖLVUSKJÁR
HÆÐARSTILLANLEGUR QHD IPS SKJÁR

ASUS

23%
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 12.995
9.995

ASU-TUFGAMINGK5IS
TUF GAMING K5
LEIKJALYKLABORÐ
MED ÁBRENNDÁ ÍSLENSKA STAFI

RAZER™



4.995

RAZ-RZ0202500100R3M1
MÚSBARMOTTA
MED RGB LÝSINGU

EPSON



17.995

EPS-XP6100
FJÖLNOTA
LJÓSMYNDAPRENTARI

CORSAIR

18%
AFSLÁTTUR



FULLT VERÐ 10.995
8.995

COR-CH9311011EU
RGB ÞRÁDLAUS
LEIKJAMÚS

**TÖLVU
LISTINN**

REYKJAVÍK

AKUREYRI

HÚSAVÍK

EGILSSTAÐIR

REYKJANESBÆR

ÞELFOSS

AKRANES

SKOÐUN

Helgi Vífill
Júlíusson



Vegferðin

Ríkisstjórnin tekur það föstum tókum að bæta starfsumhverfi fyrir nýsköpun. Þekkingariðnaður stendur víða í heiminum framarlega og því dugur ekkert hálfkák. Það er verið að keppa við allan heiminn. Um er að ræða nauðsynlegt verkefni enda mun útflutningur á þekkingu knýja hagvöxt á þessari öld.

Í stjórnarsáttmála er rætt um að efla eigi nýsköpun og er ánægjulegt að sjá þau fyrirheit efnd. Bjarni Benediktsson fjármálaráðherra felldi á brott þak á endurgreiðslur vegna rannsókn- og þróunarkostnaðar nýsköpunarfyrirtækja. Nú eru íslensk fyrirtæki í sömu stöðu hvað það varðar og margir keppinautar erlendis, til dæmis í Bretlandi og Kanada.

Þórdís Kolbrún Reykfjörð Gylfadóttir nýsköpunarráðherra vinnur að því að hrinda sex málum í framkvæmd sem bæta munu nýsköpunarumhverfið. Til dæmis munu tíu frumkvöðlar og fjárfestar sitja reglulega fundi með Bjarna og Þórdísi Kolbrúnu til að koma á framfæri hugmyndum um það sem betur megi fara.

Á sama tíma og stjórnvöld bæta umgjörðina fyrir nýsköpun berast fréttir af því að þriðjungur 15 ára drengja geti ekki lesið sér til gagns. Það er áhyggjuefni. Þeir munu fyrir vikið fara á mis við fjölda tækifæra. Auk þess mun þekkingarsamfélag ekki sækja fram af sama þrótti ef stór hópur er vængstýfður.

Lilja Alfreðsdóttir menntamálaráðherra hyggst bregðast við með aukinni íslenskukennslu sem er vel. Ástæða er til að hafa áhyggjur af því að sérstaða skóla sé ekki næg. Það liggur til að mynda ekki fyrir hvaða skólar skara fram úr þegar kemur að því að leiðbeina börnum með ADHD en mörg þeirra eiga erfitt með að fóta sig í skólakerfinu. Hið opinbera þarf að leyfa ferskum vindum að blása um menntakerfið og gefa einkareknum skólum nokkuð frjálstar hendur við að móta áhugavert skólastarf, sem getur lagt grunninn að öflugu þekkingarsamfélagi.

Hægt er að leggja fleiri lóð á vogar-skálarnar. Öllum er ljóst að sérstaða Íslands liggur í sjávarútvegi. Tæknifyrirtæki í sjávarútvegi geta stigið sín fyrstu skref í að þjónusta öflugan heimamarkað. Því er ekki að heilsa í öðrum atvinnugreinum. Af þeim sökum liggur beint við að leggja af auðlindagjaldi til að sjávarútvegsfyrirtæki geti fjárfest í enn ríkari mæli í íslenskri tækni.

Stemningin í samfélaginu getur líka skipt sköpum. Líkurnar á að sprotafyrirtæki skjóti yfir markið eru miklar. Við eigum ekki að fyllast þórðargleði þegar fyrirtæki verða gjaldþrota heldur getum litið svo á að stofnendurnir hafi látið vaða og séu reynslunni ríkari. Þeir búa yfir verðmætri þekkingu.



Geysir hagnast um 92 milljónir

Arctic shopping, sem rekur Geysis-fataverslanir í Reykjavík og á Akureyri, hagnaðist um 91,5 milljónir króna árið 2018. Hagnaðurinn dróst saman um tæpar 13 milljónir króna. Veltan nam 1,6 milljörðum króna og jókst um 23 prósent á milli ára. Félagið rekur jafnframt gjafavöruverslanirnar Lundann í Reykjavík.

Arðsemi eiginfjár var 16 prósent og eiginfjárhlutfallið 46 prósent. Eigið fé jókst úr 521 milljón króna árið 2017 í 597 milljónir króna árið 2018. Verslanirnar eru í eigu Jóhanns



Jóhann Guðlaugsson

Guðlaugssonar framkvæmdastjóra í gegnum EJ eignarhaldsfélag. Samstæðan EJ eignarhaldsfélag velti 2,7 milljörðum króna í fyrra og jókst veltan um átta prósent. Hagnaðurinn nam 64 milljónum króna árið 2018 og jókst um 29 milljónir króna á milli ára.

Geysir rekur þrjár verslanir við Skólavörðustíg, þar með talda Geysir heima sem er sérverslun með hönnunar- og gjafavörur, eina í Kringlunni og aðra í Hafnarstræti á Akureyri. Fyrsta Geysis-verslunin var opnuð í við Geysi í Haukadal og er enn í rekstri. – hvj

11.12.2019



Við vissum ekki að Gildi ætlaði að selja. Í minni einföldu trú hélt ég að lifeyrissjóðirnir væru langtíma-fjárfestar.

Guðmundur Kristjánsson, forstjóri Brims



Gleðileg jól og farsælt komandi ár



Endurskoðun | Bókhald | Skattur | Ráðgjöf

PwC | Sími 550 5300 | www.pwc.is

Reykjavík | Akureyri | Húsavík | Selfoss | Hvolsvöllur | Vestmannaeyjar | Reykjanesbær