MARKAÐURINN

Miðvikudagur 22. janúar 2020

3. tölublað | 14. árgangur

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL

ROLEX
TAGHeuer
NOMOS GLASHÜTTE
TUDOR
LONGINES
TISSOT

Verið velkomin í nýja og glæsilega verslun okkar á Hafnartorgi

MICHELSEN 1909

Hafnartorg - 511 1900 - michelsen.is

Hálf milljón úr hverjum þorski

Kerecis er í mikilli sókn í Bandaríkjunum. Ná að vinna verðmæti upp á hálfa milljón króna úr einum þorski. Guðmundur Fertram Sigurjónsson forstjóri segir öflugt sölu- og markaðsstarf lykilinn að árangri nýsköpunarfyrirtækja. Meiri reynslu þurfi í íslenska nýsköpun. »6

»2

Bjarni kominn í hóp stærstu hluthafa VÍS

Fjárfestingafélag í eigu Bjarna Ármannssonar keypti rúmlega 2,5 prósenta hlut í tryggingafélaginu í síðustu viku. Skilar honum í hóp tíu stærstu hluthafa. Sjóðir Stefnis, sem áttu um fimm prósenta hlut, hafa selt meirihluta bréfa sinna.

»4

Óttast að efnahagslægðin verði enn dýpri

Forstöðumaður efnahagssviðs SA segir „illskiljanlegt“ ef Seðlabankinn tekur ekki til baka þá aukningu sem hefur verið á vaxtaaðhaldi undanfarið. Fátt bendi til annars en að fram undan sé áframhaldandi aðlögun.

»10

Lærum af Bretum

„Sterkar vísbendingar eru um að markaðsrannsóknir breskra samkeppnisyfirvalda hafi aukið samkeppni og skilað umtalsverðum ábata til neytenda,“ segir Valur Þráinsson, aðalhagfræðingur Samkeppniseftirlitsins, í aðsendri grein.

„Mjög undirverðlagður“ ef krafan væri lægri

Snorri Jakobsson, greinandi hjá Capacent.

Ef fjárfestar myndu gera lægri ávöxtunarkröfu en 7,75 prósent til íslenskra banka, sem er sú ávöxtunarkrafa sem Bankasýsla ríkisins gerir í dag til Íslandsbanka og Landsbankans, þá væri Arion banki „mjög undirverðlagður“ á markaði.

Þetta kemur fram í nýrri greiningu Capacent, sem ber heitið Ávöxtunarkrafa og bankar, en þar er meðal annars bent á að ef gerð væri krafa um sex prósent ávöxtun á eigið fé bankans, svo dæmi sé tekið, væri verðmatsgengi ráðgjafarfyrirtækisins á Arion 126 krónur á hlut, sem er 52 prósentum hærra en núverandi markaðsgengi.

„Þeir sem telja hlutabréfaverð á Íslandi of lágt fengu hjálp úr óvæntri átt í síðustu viku,“ segir í greiningu Capacent sem Markaðurinn hefur undir höndum, „er fullyrt var að ávöxtunarkrafa til viðskiptabanka upp á 7,75 prósent væri allt of há. Greinanda Capacent þótti sú fullyrðing athyglisverð.“

Þar er vísað til skrifa Gylfa Magnússonar, dósents við viðskiptafræðideild Háskóla Íslands og formanns bankaráðs Seðlabanka Íslands, í síðustu viku þar sem hann sagði að arðsemiskrafa Bankasýslunnar til Íslandsbanka og Landsbankans væri „allt of há“. Það væri vel ásættanlegt fyrir eigandann, ríkið, að fá lægri ávöxtun á eigið fé bankanna.

Sú ávöxtunarkrafa sem Capacent gerir til Arion banka, sem er í einkaeigu, er 10,85 prósent, eða rúmlega þremur prósentustigum hærri en krafa Bankasýslunnar. „Einhverjum gæti þótt [sú] krafa hraustleg en hún er þó í samræmi við þá ávöxtunarkröfu sem gerð er til evrópskra banka sem liggur almennt á bilinu átta til tólf prósent,“ segir í greiningunni.

Bent er á að ef litið sé til verðs tíu banka á Norðurlöndum miðað við eigið fé og afkomu sé arðsemi þeirra að meðaltali 10,7 prósent og verð með tilliti til eigin fjár 1,09. Sú arðsemiskrafa sem fjárfestar þar gera til banka á markaði sé í samræmi við afkomu þeirra að meðaltali.

Greinandi Capacent, Snorri Jakobsson sem starfaði áður um árabil hjá Bankasýslu ríkisins, segir að hafa verði í huga að rekstur íslensku bankanna sé ekki áhættulaus þrátt fyrir há eiginfjárhlutföll. Miklar breytingar eru nú á bankamarkaði og umhverfi viðskiptabanka gæti gjörbreyst litið fram í tímann.

„Miðað við það regluverk sem stjórnvöld hafa sniðið íslenskum bönkum eru þeir illa búnir undir erlenda samkeppni og liggur veruleg rekstraráhætta þar. Það vill oft gleymast að það býður upp á kerfisáhættu að vera með sérískenskar álögur á banka fyrir utan óhagræði og óskilvirkni sem það veldur á fjármálamörkuðum. Auk lægri hagnaðar valda slík gjöld aukinni áhættu í rekstri. Báðir þættir endurspeglast í lægra verði,“ segir í greiningu Capacent. **– hae**

MARKAÐURINN
ÚTGÁFUFÉLAG Torg., Kalkofnsvegur 2, 101 Reykjavík, sími 550 5000
Netfang ritstjorn@markadurinn.is | Sími **550 5051**
Ritstjóri **Hörður Ægisson** hordur@frettabladid.is
Netfang auglýsingadeildar auglysingar@frettabladid.is Veffang frettabladid.is

Atvinnublaðið
— Mest lesna atvinnublað Íslands —

89%
Með því að auglýsa í Atvinnublaðinu nær þitt fyrirtæki til **89%** lesenda dagblaða* á höfuðborgarsvæðinu.

Beinn sími: 550 5625
Sölufulltrúar:
Hrannar Helgason, hrannar@frettabladid.is
Viðar Ingi Pétursson, vip@frettabladid.is

*Fréttablaðið og Morgunblaðið
Heimild: Prentmæling Gallup. jan. - jún. 2019. Lesendur dagblaða á Höfuðborgarsvæðið á aldrinum 18-49 ára.

Bjarni kominn í hóp stærstu hluthafa VÍS

Fjárfestingafélag í eigu Bjarna Ármannssonar keypti rúmlega 2,5 prósenta hlut í tryggingafélaginu í síðustu viku. Skilar honum í hóp tíu stærstu hluthafa. Sjóðir Stefnis, sem áttu um 5 prósenta hlut, hafa selt meirihluta bréfa sinna.

Bjarni Ármannsson, fjárfestir og forstjóri Iceland Seafood, er kominn í hóp tíu stærstu hluthafa VÍS eftir að hafa keypt um 2,56 prósenta hlut í tryggingafélaginu um miðja síðustu viku.

Samkvæmt lista yfir alla hluthafa VÍS í gær, sem Markaðurinn hefur séð, átti fjárfestingafélagið Sjávarsýn, sem er í eigu Bjarna, þannig 50 milljónir hluta að nafnvirði í fyrirtækinu. Kaupverðið fyrir bréfin var samtals um 550 milljónir króna en hlutabréfaverð VÍS stóð í um 11 krónum á hlut þegar viðskiptin fóru fram. Frá þeim tíma hafa þau hins vegar hækkað í verði um nærri tíu prósent.

Í samtali við Markaðinn segir Bjarni kaupin aðeins vera fjárfestingu. Hann hafi ekki í hyggju að sækjast eftir því að hafa áhrif á stefnu VÍS með því að bjóða sig fram í stjórn félagsins á komandi aðalfundi sem fer fram um miðjan marsmánuð næstkomandi.

Fjárfestingafélag Bjarna, sem tók við sem forstjóri Iceland Seafood í ársbyrjun 2019, fer með um 11 prósenta hlut í sjávarútvegsfyrirtækinu en það var skráð á aðallista Kauphallarinnar í október. Félagið Sjávarsýn hagnaðist um 1,8 milljarða árið 2018 en heildareignir þess námu þá 6,3 milljörðum.

Talsverðar breytingar hafa orðið á hluthafahópi VÍS að undanförnu. Svanhildur Nanna Vigfúsdóttir, stjórnarmaður í VÍS, og Guðmundur Þórðarson seldu allan 7,25 prósenta eignarhlut sinn í nóvember fyrir rúmlega 1.550 milljónir. Kaupendur voru LSR, sem keypti meginþorra bréfanna, auk annarra lífeyrissjóða. Félagið K2B fjárfestingar, sem er í eigu hjónanna, var fyrir viðskiptin þriðji stærsti hluthafi VÍS.

Þá seldi breski vogunarsjóðurinn Lansdowne Partners stóran hluta bréfa sinn í VÍS í síðustu viku og nemur eignarhlutur sjóðsins í dag um 2,46 prósentum. Í flöggun til Kauphallarinnar eftir lokun markaða á mánudag kom fram að Lansdowne, sem kom fyrst inn í hluthafahóp VÍS á árinu 2017, hefði minnkað hlut sinn um 92 milljónir hluta – úr 140 milljónum í 48 milljónir – en áætla má að sjóðurinn hafi selt bréfin fyrir meira en milljarð króna. Fyrir viðskiptin áttu sjóðir í stýringu Lansdowne samanlagt liðlega 7,5 prósenta hlut í VÍS.

Eignir fjárfestingafélags Bjarna námu 6,3 milljörðum í árslok 2018.

23
milljörðum króna nemur markaðsvirði VÍS í dag.

Á meðal þeirra hluthafa VÍS sem seldu bréf sín í liðinni viku var Stefnir. Þannig hafa hlutabréfasjóðir í stýringu Stefnis – ÍS 15 og ÍS 5 – selt meirihluta bréfa sinna í tryggingafélaginu en í byrjun ársins áttu sjóðirnir samtals um 100 milljónir hluta, eða sem jafngilti rúmlega fimm prósenta hlut.

Hlutabréfaverð VÍS hefur hækkað skarpt á allra síðustu dögum en eftir lokun markaða á fimmtudag tilkynnti félagið um jákvæða afkomuviðvörun. Þar kemur fram að samkvæmt drögum að uppgjöri ársins 2019 væri vænt afkoma félagsins hagstæðari en afkomuspá hafi gert ráð fyrir, einkum vegna hærri ávöxtunar fjáreigna, og áætlar félagið að hagnaður fyrir skatta verði á bilinu 2.950 milljónir til 3.050 milljónir sem er um 500 milljónum betri afkoma en spáin sagði fyrir um. Gengi bréfa VÍS hækkaði um liðlega 5,5 prósent í Kauphöllinni daginn eftir.

Þá hækkuðu bréf tryggingafélagsins einnig um meira en þrjú prósent í viðskiptum síðastliðinn mánudag eftir að greinendur hagfræðideildar Landsbankans sendu frá sér nýtt verðmat á tryggingafélögin, sem Markaðurinn hefur undir höndum, en þar eru bréf félagsins metin á 13,7 krónur á hlut – um 14 prósent yfir núverandi markaðsvirði – og mæla þeir með kaupum á félaginu.

Stærstu hluthafar VÍS eru LSR, Lífeyrissjóður verslunarmanna, breski fjárfestingasjóðurinn Miton og Frjálsi. Þá á fjárfestingafélagið Óskabein, sem er í eigu Gests B. Gestssonar, stjórnarmanns í VÍS, Andra Gunnarssonar og Fannars Ólafssonar, sem eru meðal annars í hópi eigenda að Keahótelum, og Engilberts Hafsteinssonar, fyrrverandi framkvæmdastjóra hjá WOW, samtals um 4,7 prósenta hlut í VÍS.

Markaðsvirði VÍS nemur í dag um 23 milljörðum og hefur hlutabréfaverð félagsins hækkað um 20 prósent á síðustu tólf mánuðum.

hordur@frettabladid.is

Stofna sérstakt félag til þess að halda utan um sprotafjárfestingar Eyris

Fjárfestingafélagið Eyrir Invest, sem er meðal annars stærsti hluthafi Marels, hefur sett á stofn sérstakt félag til þess að halda utan um og sinna sprotafjárfestingum sínum.

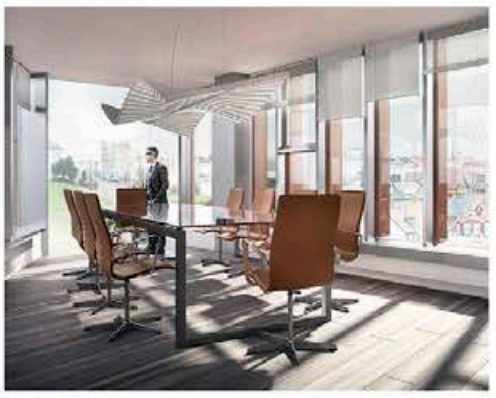
Þórður Magnússon, stjórnarformaður og stærsti hluthafi Eyris Invest, tók við stjórnarformennsku í félaginu Eyrir Ventures í liðnum mánuði en auk hans tóku sæti í stjórninni þau Kristín Guðmundsdóttir, stjórnarmaður í Festi og fyrrverandi forstjóri Skipta, og Magnús Halldórsson, blaðamaður og einn stofnenda Kjarnans. Örn Valdimarsson, sem hefur stýrt sprotafjárfestingum Eyris Invest undanfarin ár, verður í forsvari fyrir félagið.

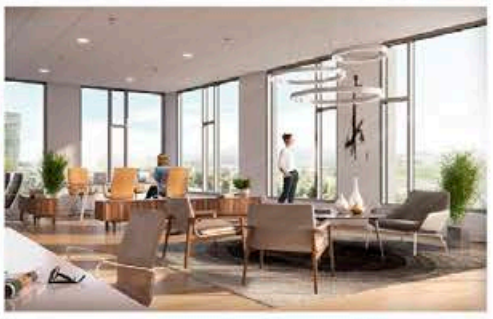
Á hluthafafundi Eyris Ventures í síðasta mánuði var stjórn félagsins veitt heimild til þess að auka hlutafé þess um allt að tvo milljarða króna að nafnvirði, samkvæmt gögnum sem hafa borist fyrirtækjaskrá, en á fundinum var einnig samþykkt að félagið gæfi út breytanleg skuldabréf að fjárhæð allt að 3,85 milljarðar króna.

79
milljarðar króna voru heildareignir Eyris Invest í lok árs 2018.

Heildareignir Eyris Invest, sem var stofnað árið 2000, námu ríflega 571 milljón evra, jafnvirði um 79 milljarða króna, í lok árs 2018. Langsamlega stærsta eign fjárfestingafélagsins er fjórðungshlutur í Marel en félagið á jafnframt um 46 prósenta hlut í Eyri Sprotum, sem fjárfestir í nýsköpunarfyrirtækjum, og þriðjungshlut í Efni, sem sérhæfir sig í sölu á vörum og þjónustu í gegnum netið og samfélagsmiðla, auk þess sem það hefur fjárfest í ýmsum öðrum sprota- og vaxtarfélögum.

Þórður er stærsti hluthafi Eyris Invest með 21 prósents hlut og sonur hans, Árni Oddur, forstjóri Marels, sá næststærsti með tæplega 18 prósent. Þá fer Landsbankinn með 14 prósent, LSR 12 prósent og Lífeyrissjóður verslunarmanna 11 prósent. **– kij**





HAFNARTORG REYKJAVÍK

Hafnartorg er blönduð byggð af nýjum skrifstofum, íbúðum og verslunum. Glæsilegar skrifstofur eru til leigu frá 120 til 1.500 fermetra. Í húsinu verður boðið uppá þjónustu við leigjendur s.s. móttökuritara og aðgang að sameiginlegum fundarherbergjum og skrifstofum. Einn stærsti bílakjallari landsins er undir Hafnartorgi og að Hörpu. Hafnartorg verður iðandi af mannlífi og menningu og kærkomin viðbót við stækkandi miðbæ Reykjavíkur.

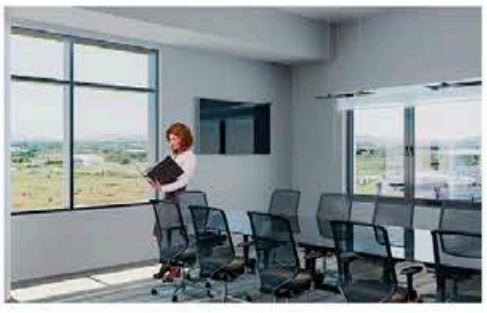
Nýjar sérhannaðar skrifstofur í miðbæ Reykjavíkur

Heildarstærð er um 6.900 fm

Útleigurými frá 120 fm

Bílastæði eru neðanjarðar og tengist Hörpunni

Afhending hafin



URÐARHVARF 8 KÓPAVOGUR

Urðarhvarf 8 er nýtt húsnæði og hagkvæmur kostur fyrir leigjendur. Húsið er glerjað að miklu leyti og því nýtur sín vel stórbrotið útsýni yfir Reykjavík, í átt að Esjunni, yfir Elliðavatn og til Bláfjalla. Samnýting á mötuneyti, hjólageymslum, fundarherbergjum, móttöku og annarri fjölbreyttri þjónustu verður í boði fyrir leigjendur húsnæðisins.

Rými sérhönnuð fyrir skrifstofur eða heilbrigðisstarfssemi

Heildarstærð er um 16.500 fm

Útleigurými frá 220 fm

Næg bílastæði á lóð og í bílakjallara

Frábært útsýni yfir Esjuna og Elliðaárdalinn

Afhending hafin

REYKJASTRÆTI
FASTEIGNAFÉLAG

REYKJASTRAETI.IS | S: 571-4990

Fasteignasafn Reykjastrætis telur um 33 þúsund fermetra í nokkrum nýbyggingarverkefnum sem eru tilbúin eða verða tilbúin á árinu 2020. Reykjastræti er systurfélag ÞG verktaka. Félagið leitar eftir farsælu langtíma viðskiptasambandi við sína leigjendur og stendur félagið fyrir gæði og áreiðanleika í viðskiptum.

Óttast að lægðin verði enn dýpri

Forstöðumaður efnahagssviðs Samtaka atvinnulífsins segir „illskiljanlegt“ ef Seðlabankinn taki ekki til baka þá aukningu sem hefur verið á vaxtaaðhaldi bankans undanfarið. Fátt bendi til annars en að fram undan sé áframhaldandi aðlögun í hagkerfinu.

Ásdís Kristjánsdóttir, forstöðumaður efnahagssviðs Samtaka atvinnulífsins, segist óttast að efnahagslægðin sem gengur yfir landið verði enn dýpri ef ekki verði dregið enn frekar úr aðhaldi peningastefnunnar og horft til þess að endurskoða eiginfjárkröfur og sértæka skattlagningu bankanna. Aðhaldið hafi aukist umtalsvert frá síðasta vaxtaákvörðunarfundi Seðlabankans í liðnum mánuði.

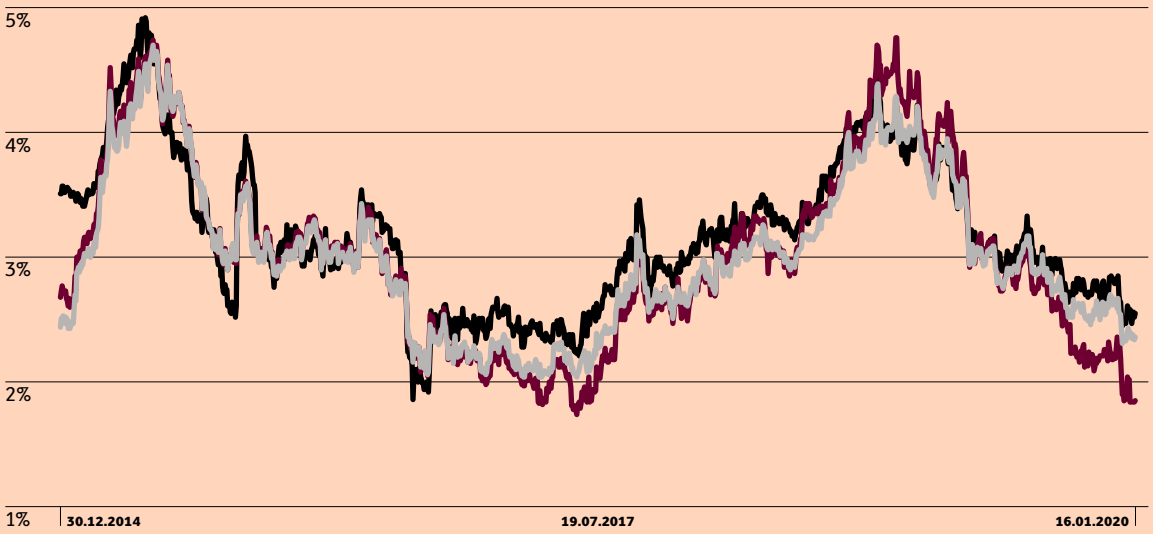
„Það getur ekki verið markmið í sjálfu sér að herða aðhald í miðjum efnahagsslaka og sérstaklega ekki nú þegar mikil óvissa ríkir um stöðu hagkerfisins,“ segir hún í samtali við Markaðinn.

Jón Bjarki Bentsson, aðalhagfræðingur Íslandsbanka, bendir aðspurður á að verðbólguvæntingar hafi á flesta mælikvarða verið að þokast niður á við. Það þýði þá að óbreyttum skammtímavöxtum að raunvextir hafi þokast upp og peningalegt aðhald aukist.

Peningastefnunefnd Seðlabankans kemur næst saman í byrjun febrúar. Hún lækkaði stýrivexti bankans um 1,5 prósentustig á liðnu ári – og eru þeir nú í sögulegu lágmarki í þremur prósentum, en engu að síður þokuðust raunvextir lítið niður á sama tíma. Þeir hafa heldur hækkað nokkuð að undanförnu samhliða hratt lækkandi verðbólguvæntingum.

„Miðað við stöðu hagkerfisins,“ útskýrir Ásdís, „er fátt sem bendir til annars en að fram undan sé áframhaldandi aðlögun. Það má jafnvel velta því fyrir sér hvort hagvaxtarspár séu of bjartsýnar fyrir árið 2020. Sérstaklega þegar litið er til þess að atvinnuleysi er enn að aukast og Vinnumálastofnun gerir ráð fyrir því að atvinnuleysi muni jafnvel þokast í átt að fimm prósentum nú í upphafi árs.

Verðbólguvæntingar



> **Miðað við stöðu hagkerfisins er fátt sem bendir til annars en að fram undan sé áframhaldandi aðlögun.**
>
> Ásdís Kristjánsdóttir, forstöðumaður efnahagssviðs Samtaka atvinnulífsins

Í ljósi þeirrar þróunar sem verið hefur síðustu vikurnar væri illskiljanlegt ef Seðlabankinn tæki ekki til baka þá hækkun sem verið hefur á vaxtaaðhaldi bankans frá seinasta vaxtaákvörðunarfundi,“ nefnir hún.

Jafnframt hafi ný stjórntæki Seðlabankans ráðandi áhrif á útlánagetu bankanna. Eiginfjárkröfur bankanna hafi verið hertar og sérstakur sveiflujöfnunarauki, sem leggst ofan á þær, muni hækka um 0,25 prósentustig í febrúar. Þá greiði bankarnir auk þess sérstakan bankaskatt og aðra sérskatta sem leggist þungt á rekstur þeirra.

„Allir þessir þættir hafa ekki aðeins þau áhrif að samkeppnisstaða þeirra á útlánamarkaði er verulega skökk heldur koma þeir einnig niður á afkomu bankanna,“ segir Ásdís.

„Sökum þessa hefur aðgengi að fjármagni úr bankakerfinu til dæmis snarversnað sem endurspeglast meðal annars í því að útlánsvextir eru hærri en ella. Bankarnir eru einfaldlega að bregðast við erfiðu rekstrarumhverfi. Þessi breyting sem er að eiga sér stað á útlánamarkaði bitnar mest á litlum og meðalstórum fyrirtækjum sem hafa ekki annað val en að taka lán í bankakerfinu,“ bætir hún við.

Líkur á frekari vaxtalækkun

Jón Bjarki telur talsverðar líkur á frekari vaxtalækkun á þessu ári. Einnig telur hann líklegt að slakað verði á öðrum fjármálalegum skilyrðum þannig að auðveldara verði að miðla lágum stýrivöxtum yfir í almenn lánskjör og lengri vexti.

> **Það eru vitaskuld ákveðin vandamál sem fylgja lágum vöxtum sem fara að raungerast eftir því sem stýrivextirnir lækka mikið meira.**
>
> Jón Bjarki Bentsson, aðalhagfræðingur Íslandsbanka

„Þetta er farið að hanga meira saman,“ nefnir hann. „Það eru vitaskuld ákveðin vandamál sem fylgja lágum vöxtum sem fara að raungerast eftir því sem stýrivextirnir lækka meira. Það er ekki enn þá farið að bíta mikið. En nú um stundir eru óbundnir innlánsvextir, eins og á debetreikningum, til dæmis komnir við núllið og ef við ætlum ekki beinlínis að fara að rukka fólk og fyrirtæki fyrir að geyma fé hjá bönkum þá tekur þetta í vaxtamuninn ef útlánsvextir eiga að lækka eitthvað að ráði.

Á sama tíma hefur arðsemi bankanna verið að minnka og forsvarsmenn þeirra benda á að þessi blanda af arðsemiskröfu sem er gerð til þeirra, vaxtastiginu og öðrum kvöðum sem hvíla á þeim auðveldi þeim ekki að miðla frekari lækkun stýrivaxta inn í lægri útlánsvexti,“ segir Jón Bjarki.

kristinningi@frettabladid.is

Jón Helgi Pétursson, framkvæmdastjóri Tækifæris.

Lögðu Tækifæri til hundrað milljónir króna

Hlutafé fjárfestingafélagsins Tækifæris, sem fjárfestir í nýsköpun á Norðurlandi, var nýverið aukið um eitt hundrað milljónir króna að markaðsvirði. Jón Helgi Pétursson framkvæmdastjóri segir í samtali við Markaðinn að hlutafjáraukningin komi til vegna fjárfestinga félagsins í GeoSea-sjóðöðunum á Húsavík og fjölmiðlinum N4.

Núverandi hluthafar Tækifæris tóku þátt í hlutafjáraukningunni en KEA er langsamlega stærsti hluthafi fjárfestingafélagsins með um 72 prósenta hlut. Aðrir hluthafar eru meðal annars Stapi lífeyrissjóður með 15 prósenta hlut og Íslensk verðbréf með 9,2 prósent.

Eigið fé Tækifæris, sem er í rekstri Íslenskra verðbréfa, nam um 2.150 milljónum króna í lok árs 2018 en á sama tíma átti félagið eignir upp á tæplega 2.240 milljónir króna. Stærsta eign þess er 44 prósenta hlutur í Jarðböðunum við Mývatn en hann var metinn á ríflega tvo milljarða króna í árslok 2018. **– kij**

Útvíkki mögulega starfsemina í anda Storebrand

Greinendur Landsbankans meta virði Lykils, sem TM keypti nýverið, á tíu til ellefu milljarða króna að teknu tilliti til mögulegra samlegðaráhrifa af kaupunum og þriggja milljarða króna arðgreiðslu. Þeir telja kaupin ekki fela í sér endapunkt á umbreytingaferli tryggingafélagsins, heldur muni félagið horfa til frekari útvíkkunar á starfsemi sinni og jafnvel þróast í eignarhaldsfélag í anda hins finnska Sampo eða hins norska Storebrand.

Í nýju verðmati hagfræðideildar Landsbankans, sem Markaðurinn hefur undir höndum, er áætlað að kaupverð TM á öllu hlutafé í Lykli verði á bilinu 9,6 til 9,8 milljarðar króna. Þannig verði hlutfall verðsins af áætluðu eigin fé 0,82.

Sérfræðingar hagfræðideildarinnar telja að helstu samlegðaráhrifunum vegna kaupanna verði náð í gegnum hagstæðari fjármögnun og fjármagnsskipan. Lækka megi eiginfjárhlutfall Lykils, sem sé 29 prósent, en þeir benda á að mögulegt sé að losa um þrjá milljarða króna í umfram eigið fé til þess að koma hlutfallinu nær samsvarandi hlutfalli íslensku bankanna.

Þá telja sérfræðingarnir góðar líkur á því að það takist að lækka fjármögnunarkjör Lykils um níutíu til hundrað punkta sem myndi skila sér í að minnsta kosti 250 milljóna króna sparnaði fyrir félagið á ári.

Auk þess verði hægt að ná samlegð í rekstrarkostnaði en þar telja greinendur Landsbankans fimmtán prósenta sparnað, að mestu í húsnæðiskostnaði og launakostnaði, mögulegan.

Að teknu tilliti til ofangreindra samlegðaráhrifa er virði Lykils metið á um tíu til ellefu milljarða króna eins og áður sagði. Til samanburðar er verðmat hagfræðideildar á eignaleigufélaginu um sjö til átta milljarðar króna án samlegðaráhrifa á rekstrarkostnað og fjármagnsgjöld.

Sigurður Viðarsson, forstjóri TM. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

Greinendurnir taka jafnframt fram að áhættan upp á við í verðmati Lykils liggi í auknum samlegðaráhrifum í rekstrarkostnaði og hærri umframarðgreiðslu þannig að eiginfjárhlutfall félagsins fari nær lögboðnum mörkum, 14 prósentum. Þá geti mögulega falist samlegðaráhrif á tekjuhliðinni, svo sem í krosssölu á milli trygginga og eignaleigu, en erfitt verði þó að ná því.

Áhættan niður á við felist hins vegar í hærri afskriftum, lægri bókfærðu virði útlána og ofmati á samlegðaráhrifum.

Óvissan um kaupin og verðmat TM er töluverð, að mati sérfræðinganna, þegar litið sé til slakrar afkomu Lykils, aukinna vanskila og harðrar samkeppni félagsins, sér í lagi um einstaklinga. Þá sé ábatinn af kaupunum þegar verðlagður að miklu leyti inn í gengi bréfa tryggingafélagsins.

> **200**
>
> **milljónir króna er mögulegur árlegur sparnaður í rekstrarkostnaði TM í kjölfar kaupanna á Lykli, að mati hagfræðideildar Landsbankans.**

Enn fremur er það mat hagfræðideildarinnar að kaup TM á Lykli séu fyrstu skref félagsins til frekari útvíkkunar á starfseminni. Ekki sé ólíklegt að horft sé til þess að þróa TM í eignarhaldsfélag í anda Sampo eða Storebrand.

„Þó erfitt sé að fylgja eftir starfsemi Storebrand í lífeyris- og sparnaðarstarfsemi, þá er Storebrand eitt stærsta eignastýringarfyrirtæki Noregs en eignarstýringarstarfsemi gæti rúmast vel í samstæðu TM með Lykli,“ segir í umfjöllun hagfræðideildarinnar.

Greinendur Landsbankans meta gengi hlutabréfa í TM á 37,7 krónur á hlut og ráðleggja fjárfestum að halda bréfum sínum í félaginu. Til samanburðar stóð gengið í 35 krónum á hlut eftir lokun markaða í gær.

Verðmatið gerir ráð fyrir að starfsemi TM verði eingöngu í tryggingum - auk rekstrar Lykils - og að breytingar á fjármagnsskipan félagsins verði nýttar í arðgreiðslur eða endurkaup. Hins vegar telja sérfræðingar hagfræðideildarinnar ekki ólíklegt að stjórnendur TM vilji ráðast í frekari fjárfestingar á næstu árum og útvíkka starfsemina. **– kij**

ÚTSALAN Í FULLUM GANGI

30-60% AF ÖLLUM VÖRUM

WAGNER ERGOMEDIC 100-3
LISTAVERÐ 189.900 KR.
NÚ 123.435 KR.

HEADPOINT
LISTAVERÐ 79.900 KR.
NÚ 51.935 KR.

NAVIGO
LISTAVERÐ 89.900 KR.
NÚ 44.950 KR.
TAKMARKAÐ MAGN Í BOÐI

W7 LIGHT
LISTAVERÐ 144.900 KR.
NÚ 72.450 KR.
TAKMARKAÐ MAGN Í BOÐI

35-50% AF ÖLLUM STÓLUM

CUBE FUNDARSTÓLL MEÐ ÖRMUM
LISTAVERÐ
78.900 KR.
NÚ 51.285 KR.
TIL Á LAGER Í DÖKK- OG LJÓSGRÁU

W70 FUNDARSTÓLL MEÐ DONDOLA
LISTAVERÐ
122.900 KR.
NÚ 79.885 KR.

Hirzlan

SKRIFSTOFUHÚSGÖGN

Síðumúla 37 Sími: 564-5040 www.hirzlan.is

RAMMASAMNINGUR VIÐ RÍKISKAUP

Veðjuðu öllu á markaðsstarf

Íslenska fyrirtækið Kerecis er að margfalda umsvifin í Bandaríkjunum. Vinna verðmæti upp á hálfa milljón króna úr einum þorski. Guðmundur Fertram Sigurjónsson forstjóri segir marga frumkvöðla klikka á markaðsstarfinu. Meiri reynslu og þekkingu vanti í nýsköpun á Íslandi.

Þorsteinn Friðrik Halldórsson
tfh@frettabladid.is

Við erum ekki lengur tækniþróunarfyrirtæki heldur sölu- og markaðsdrifið fyrirtæki með öfluga vöruþróun. Kerecis er komið með hundruð viðskiptavina, er að verða þekkt nafn á markaði og salan hefur margfaldast milli ára. Ástæðan er öflugt sölu- og markaðsstarf, en ég held að margir íslenskir frumkvöðlar klikki stundum á því. Menn geta fengið góðar hugmyndir en ef þú nærð ekki að selja vöruna er hugmyndin einskis virði. Í okkar tilfelli veðjuðum við öllu á að geta selt vöruna. Langstærstum hluta þess hlutafjár sem við höfum aflað undanfarin ár hefur verið varið í sölu- og markaðsstarf," segir Guðmundur Fertram Sigurjónsson, stofnandi og forstjóri Kerecis.

Afurð Kerecis er affrumað þorskroð sem inniheldur meðal annars ómega-3 fitusýrur. Roðið hefur jákvæð áhrif á frumuinnvöxt og eru fyrstu vörur félagsins seldar til meðhöndlunar á þrálátum sárum og brunasárum. Kerecis nær að vinna verðmæti fyrir fjögur þúsund Bandaríkjadali, um hálfa milljón króna, úr hverjum þorski að sögn Guðmundar. Meðalverðið fyrir hverja framleidda einingu er um 500 dalir en úr einum þorski má vinna allt að átta einingar.

„Nú gætu allir útgerðarmenn orðið áhugasamir en framleiðsla Kerecis verður alltaf á litlum skala mæld í þorskum og mun ekki hreyfa við verði á þorski úr sjó. Ef við gerum ráð fyrir 25 milljónum dala í tekjur og 500 dölum í meðalverð fyrir hverja einingu þá þurfum við að selja 50 þúsund einingar á ári. Það eru ekki nema 6.250 þorskar sem eru ekki nema nokkur kör af þorski."

Guðmundur er efnafræðingur og rekstrarverkfræðingur að mennt en áhuginn á meðhöndlun sára kviknaði þegar hann starfaði hjá stoðtækjaframleiðandanum Össuri um síðustu aldamót. Þar áttaði hann sig á mikilvægi þess að koma í veg fyrir aflimanir.

„Aflimun er oft sýnd sem afleiðing af slysi eða hernaði, en raunin er sú að hana má í langflestum tilvikum rekja til sykursýki. Þegar fólk fær sykursýki þá deyja hárræðarnar í fótunum og í kjölfarið deyja taugarnar og öll tilfinning hverfur úr fótunum. Þegar þessir sjúklingarnir fá svo skrámu á fæturna, til dæmis eftir að hafa verið með steinvölu í skónum, getur myndast sár. Í sumum tilfellum stækkar sárið og stækkar og verður lífshættulegt ef það nær inn að beini," segir Guðmundur og nefnir að um 1,2 milljónir Bandaríkjamanna sem séu nú á lífi hafi verið aflimaðir og margir hverjir orðið viðskiptavinir Össurar. Lífslíkur þeirra sem eru aflimaðir eru slæmar eða svipaðar og hjá þeim sem glíma við lungnakrabbamein.

„Þetta er mjög alvarlegt vandamál. Í Bandaríkjunum í dag eru 30 milljónir manna með sykursýki, eða einn af hverjum ellefu. Gert er ráð fyrir að árið 2050 verði hlutfallið komið upp í einn af hverjum þremur fullorðnum. Við sjáum sömu þróun í Evrópu og Asíu þó að hún sé aðeins seinna á ferðinni en í Bandaríkjunum. Þetta er stórt vandamál og mikill harmleikur fyrir fjölskyldur sjúklinganna. Þeir sem eru aflimaðir eru oft mjög veikir fyrir, og við aflimunina versnar ástandið enn frekar. Sjúklingarnir festast inni á heimilum sínum og sjúkrastofnunum, hætta að taka þátt í samfélaginu og einangrast."

Eftir að hafa starfað hjá Össuri réð Guðmundur sig til sárafyrirtækis á Nýja-Sjálandi en sneri síðan heim til Íslands árið 2007 og starfaði um skeið sem rekstrarráðgjafi. Hann saknaði hins vegar lækningavörugeirans og leitaði kerfisbundið að nýjum hugmyndum til að hrinda í framkvæmd.

„Ég vann sem strákur í fiski þar sem maður var að handleika roð og í störfum mínum hjá Össuri og nýsjálenska fyrirtækinu hafði ég kynnst notkun á líkhúð í sárameðhöndlun. Þegar ég kom heim frá Nýja-Sjálandi var ég kerfisbundið að leita að tækifærum til nýsköpunar og tengi þá þetta tvennt saman og ég átta mig á því að það er alveg eins að snerta þorskroð og líkhúð. Hvort tveggja er með sama teygjanleika og sömu þykkt.

Seinna kom svo í ljós að efnasamsetning mannshúðar og roðs er því sem næst eins og er meginmunurinn sá, að þorskroð er þakið hreistri, en mannshúð hárum. Ýmis vandamál hefðu hins vegar getað komið upp við notkun roðsins, eins og sjálfsónæmi. Það er ekki bara áferðin á efninu sem skiptir máli heldur hvaða áhrif efnið hefur á opið blæðandi sár," segir Guðmundur.

„Ég leitaði þá til Baldurs Tuma Baldurssonar húðlæknis og Hilmars Kjartanssonar bráðalæknis sem voru fyrrverandi vinnufélagar mínir frá Össuri og nýsjálenska fyrirtækinu. Við réðumst í frekari rannsóknir og fengum jákvæðar niðurstöður. Baldur Tumi og Hilmar eru enn þá lykilmenn í Kerecis og starfa hjá fyrirtækinu í fullri vinnu og hafa að mestu sagt skilið við læknisstörf," segir Guðmundur. Að fyrstu skrefunum komu einnig faðir hans Sigurjón N. Ólafsson, efnafræðikennari í háskólanum, Ernest Kenney, einkaleyfalögfræðingur Össurar, og lögmaðurinn Baldvin Björn Haraldsson.

„Við fengum í upphafi aðgang að rannsóknarstofu á Ísafirði þar sem Dóra Hlín Gísladóttir, fyrsti starfsmaður fyrirtækisins, var ráðin. Fyrstu árin fóru í rannsóknir og þróun enda þarf að uppfylla strangar kröfur áður en hægt er að koma lækningavöru á markað."

Hvernig gekk að finna fjármagn?

„Stjórnvöld brugðust við efnahagsáföllunum árið 2008 af afskaplega framsýnum máta, með því að auka stórlega framlög til nýsköpunar. Þetta var meðal annars gert með því að margfalda framlög í Tækniþróunarsjóð, en styrkur frá honum í upphafi starfsemi Kerecis hafði úrslitaáhrif fyrir okkur. Með fjármagni frá upphafsstyrkjum framkvæmdum við fyrstu rannsóknirnar okkar sem sýndu að meðhöndlað roð virkar stórvel í mannssárum. Niðurstöður þessara rannsókna urðu svo til þess að Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins fjárfesti í fyrirtækinu árið 2011 og í kjölfarið komu einkafjárfestarnir. Þá vorum við búin að fjármagna ferlið til að fá markaðsleyfi hjá evrópskum og bandarískum lyfjayfirvöldum (FDA) en það tók um 3-4 ár," segir Guðmundur.

Á meðal fyrstu einkafjárfestanna í Kerecis voru Hraðfrystihúsið-Gunnvör og fiskþurrkunarfyrirtækið Klofningur sem bæði eru á Vestfjörðum. Fjárfestingafélag á vegum Björgólfs Thors Björgólfssonar, Sigurbjörn Þorkelsson, Haraldur Jónsson og Marinó Marinósson komu einnig snemma inn í félagið.

Guðmundur er efnafræðingur og rekstrarverkfræðingur að mennt en áhuginn á meðhöndlun sára kviknaði þegar hann

Eldskírn í dotcom-bólunni

Guðmundur hóf feril sinn sem frumkvöðull í Danmörku á meðan hann var þar í námi og að námi loknu. Hann rak þar tölvufyrirtæki um skeið sem sérhæfði sig í lausnum fyrir rannsóknardeildir fjárfestingabanka. „Það var mikilvægur skóli að reka tölvufyrirtæki á þessu svokallaða dotcom-tímabili þegar allt snérist um að vera með sem flesta starfsmenn og afkoma skipti engu. Svo breyttust hlutirnir allt í einu þegar dotcom-blaðran sprakk og öll þessi nýju fyrirtæki áttu að verða arðbær á einni nóttu sem var auðvitað mjög erfitt.

Ég lærði mikið á þessari eldskírn og held að þessi reynsla gagnist mér afskaplega vel í dag í mörgum ákvarðanatökum. Þegar ævintýrinu í Danmörku lauk hóf ég störf hjá Össuri þar sem ég hafði starfað nokkrum árum áður í sumarvinnu. Hjá Össuri var umhverfið allt annað. Mikil festa í öllum rekstri en á sama tíma mikil áhersla á vöruþróun og nýsköpun," segir Guðmundur.

Reyndi á aðlögunarhæfni

Árið 2013 hafnaði FDA umsókn Kerecis og fór fram á frekari rannsóknir á öryggi vörunnar. Þá var flestum starfsmönnum Kerecis sagt upp og allur peningur sem var þá eftir í kassanum notaður til þess að framkvæma þær rannsóknir sem FDA krafðist. „Á þessum tíma reyndi talsvert á mig persónulega og á aðlögunarhæfni fjölskyldu minnar," segir Guðmundur.

„Við fluttum skrifstofuna inn í stofu hjá mér og ég vatt mér aftur í rekstrarráðgjafarstörf. Við Fanney konan mín erum afskaplega samhent og hún á stóran hlut í þessu verkefni og hefur verið mikilvægur þátttakandi í öllum stórum ákvörðunum um félagið. Kerecis fékk markaðsleyfi frá FDA árið 2015 og um tíma vorum við með vísi að starfsemi í Evrópu og í Bandaríkjunum, auk rekstrarins á Ísafirði og í Reykjavík. Við sáum fljótt að þetta var of mikið fyrir lítið startup-fyrirtæki og í kjölfarið ákváðum við að skipta starfseminni upp og vera með höfuðstöðvar fyrir sölu- og markaðsstarf í Bandaríkjunum, rannsóknir og þróun í Reykjavík og framleiðslu á Ísafirði. Við Fanney tókum svo ákvörðun 2017 um að flytja til Bandaríkjanna þar sem mikilvægasti hluti rekstrarins er og höfum verið þar síðan en dvalið á sumrin á Ísafirði."

> **Viðhorfið á Íslandi hefur verið dálítið þannig að fólk eigi að fórna öllu fjölskyldulífi fyrir nýsköpun. Við verðum að hverfa frá þessari hugsun.**

Meiri ábati í Bandaríkjunum

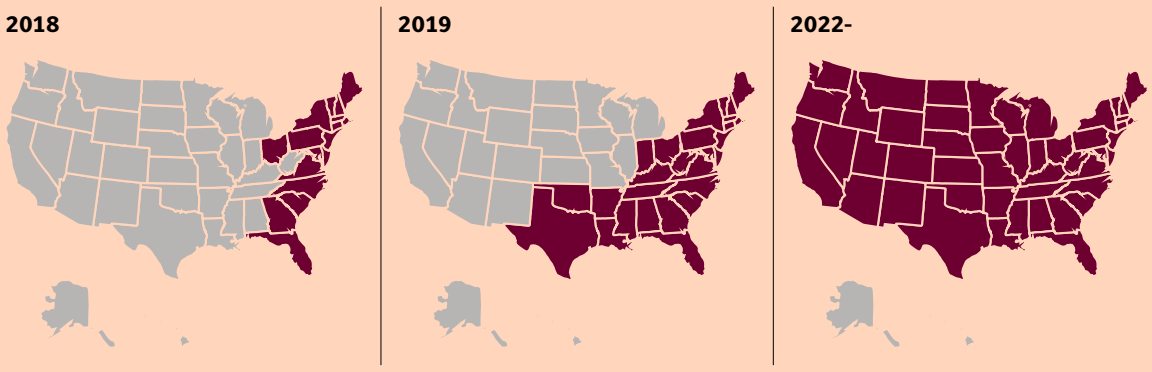
Guðmundur segir að uppfinning án tekjumódels sé lítils virði. „Í Bandaríkjunum eru það tryggingafélögin sem ráða öllu um það hvort greitt sé fyrir notkun spítala á lækningavörum eða ekki. Þegar FDA-markaðsleyfið lá fyrir fórum við strax í þá vinnu að koma vörum Kerecis inn í Medicare, sem er tryggingafélag í eigu bandaríska ríkisins og tryggir alla Bandaríkjamanna sem eru eldri en 65 ára. Það kom fljótt í ljós að þarna voru gríðarleg tækifæri," segir Guðmundur. Skráning sáraroðs Kerecis hjá Medicare var þannig risastór stökkpallur fyrir Kerecis. Fyrir skráninguna höfðu tekjur Kerecis verið sáralitlar en síðan þá hafa þær tvöfaldast og jafnvel þrefaldast á hverju ári.

Bein sala Kerecis í Bandaríkjunum á þriðja ársfjórðungi 2019 var sexfalt meiri en á sama tímabili árið

starfaði hjá Össuri um síðustu aldamót og áttaði sig á mikilvægi þess að koma í veg fyrir aflimanir. MYND/KERECIS

Sölunet Kerecis í Bandaríkjunum

Sölunet Kerecis mun ná yfir öll Bandaríkin árið 2022 samkvæmt áætlunum félagsins.



2018. Samkvæmt bráðabirgðauppgjöri nam salan í Bandaríkjunum samtals 8 milljónum dala á fjárhagsárinu 2019 sem lauk í septemberlok og yfir 10 milljónum dala á almanaksárinu.

Eruð þið að einblína á Bandaríkjamarkað?

„Sykursýki er miklu stærra vandamál í Bandaríkjunum en í Evrópu eins og staðan er í dag og bandaríska kerfið er meira peningadrifið. Þegar stjórnvöld sjá aukningu á sjúkdómum eins og sykursýki, þá eru viðbrögðin þau að setja meiri pening í endurgreiðslur á því sviði til að fjármagna betri meðhöndlun. Fyrir vörur með öfluga virkni eru greiðsluleiðirnar í Bandaríkjunum mun ábatasamari en greiðsluleiðir í Evrópu. Við erum með mjög góðar vísindalegar sannanir fyrir virkni sáraroðsins sem leiðir til þess að varan er greidd af Medicare þrátt fyrir að vera til-

Fjölgun sölumanna

	Sölumenn
2019	38
2020	68
2021	128
2022	180

tölulega dýr. Í Evrópu er kerfinu ekki stjórnað með sama máta og er erfitt fyrir sjúkrastofnanir að kaupa dýrari vörur," segir Guðmundur en vara Kerecis er greidd af Medicare í öllum 50 ríkjum Bandaríkjanna.

Þríþættur vöxtur

Kerecis lauk fjármögnun fyrir sextán milljónir Bandaríkjadala á síðasta ári sem að stærstum hluta er varið í uppbyggingu á sölu- og markaðsstarfi félagsins og þá aðallega í Bandaríkjunum. Félagið seldi þá nýtt hlutafé til núverandi hluthafa og nýrra fyrir um 1.250 milljónir og auk þess var kröfum skuldbreytt í hlutafé að upphæð um 750 milljónir. Félagið vinnur ötullega að því að fjölga sölumönnum þannig að sölunet fyrirtækisins nái til allra stærstu svæða Bandaríkjanna en til þess þarf hátt í 200 sölumenn. Áætlanir Kerecis gera ráð fyrir því að þar verði fyrirtækið komið með 180 sölumenn árið 2022. Þeir eru nú um 40 talsins.

Miðað við almenna gengið í hlutafjárhækkuninni, um 2.000 krónur á hlut, gæti virði félagsins verið allt að 12,4 milljarðar króna. Fjárfestingafyrirtækið Emerson Collective, sem er í eigu Laurene Powell Jobs, ekkju Steve Jobs stofnanda Apple, er einn þeirra fjárfesta sem bæst hafa í hópinn, fyrst sem lánveitandi árið 2018 og svo árið 2019 sem hluthafi þegar fyrirtækið breytti lánum í hlutafé ásamt því að leggja inn nýtt hlutafé. Emerson Collective er núna einn af stærstu hluthöfum félagsins.

„Ólafur Ragnar Grímsson, fyrrverandi forseti lýðveldisins, lék lykilhlutverk í að koma á tengslum milli Kerecis og Emerson Collective en hann kom á tengslum milli fyrirtækjanna á Artic Circle ráðstefnunni árið 2018. Ólafur var svo kjörinn í stjórn Kerecis sem fulltrúi Laurene síðasta haust en víðtækt tengslanet Ólafs er fyrirtækinu afskaplega mikilvægt," segir Guðmundur.

„Ég er ekki viss um að allir átti sig á því hversu stórt nafn Ólafur Ragnar er á heimsvísu og hversu víðtæku tengslaneti hann býr yfir. Áhrifafólk um allan heim leitar til hans. Tengsl Ólafs munu nýtast okkur mjög vel til dæmis í nýmarkaðslöndum þar sem Kerecis mun leggja aukna áherslu á markaðssetningu á næstu árum."

Stjórnendur Kerecis áætla að tekjur félagsins á þessu fjárhagsári, sem hófst 1. október síðastliðinn, nemi allt að þremur milljörðum íslenskra króna, og allt að þrefaldist frá fyrra ári.

Hvernig náið þið svona miklum vexti?

„Það má segja að við munum vaxa á þrenns konar máta. Í fyrsta lagi eru líffræðilegar lækningavörur fyrir sár að stækka um 25 prósent á ári meðal annars vegna aukinnar tíðni sykursýki. Við erum með mjög góðar vísindalegar sannanir fyrir virkni sáraroðsins og erum þar af leiðandi í lykilstöðu til að ná til okkar hluta af þessum mikla vexti. Í öðru lagi eigum við eftir að sækja inn á fjölmörg markaðssvæði og í þriðja lagi erum við að þróa nýjar vörur sem skila hærri framlegð.

Við stefnum á að setja á markað vörur fyrir munnhol, höfuðmeiðsl, skurðaðgerðir og lýtalækningar. En þessar vörur eru með hærri þröskuld hjá FDA. Það tekur lengri tíma og meira fjármagn að fá þær samþykktar og þess vegna er framlegðin hærri," segir Guðmundur.

Bíða færis á yfirtökum

Kerecis horfir til þess að styðja mögulega við vöxt Kerecis með svipuðum hætti og stoðtækjaframleiðandinn Össur sem fjármagnaði yfirtökur á fjölda fyrirtækja í Bandaríkjunum í kjölfar skráningar á hlutabréfamarkað um síðustu aldamót.

Fyrsta skrefið var tekið í byrjun árs 2019 þegar gengið var frá kaupum á svissneska sáraumbúðafyrirtækinu Phytoceuticals. Markaðurinn greindi síðan frá því síðasta sumar að Kerecis hefði verið í undirbúningsferli hjá Kauphöllinni varðandi mögulega skráningu félagsins á hlutabréfamarkað.

Er verið að horfa til þess að skrá fyrirtækið á næstu misserum?

„Við erum með mjög sterkan fjárfestahóp á bak við okkur í dag og höfum gott aðgengi að fjármagni frá þessum hópi. Hins vegar gæti komið upp sú staða að við myndum finna fyrirtæki til að kaupa og þyrftum að sækja talsvert fjármagn. Þá gæti hentað að skrá félagið og ná í fjármuni hjá stofnanafjárfestum eins og Össur gerði á sínum tíma.

„Það eru tvær ástæður fyrir því að skrá fyrirtæki. Ein er sú að gefa hluthöfum kost á því að komast út og önnur að gefa fjárfestinum kost á því að komast inn. Eins og staðan er í dag er engin pressa frá hluthöfum á að komast út úr fyrirtækinu. Það verður svo að koma í ljós á næstu misserum hvort við finnum réttu tækifærin og skráum félagið," segir Guðmundur og bætir við að Kerecis sé í raun rekið eins og skráð félag í dag hvað varðar upplýsingagjöf og uppgjör. Innviðirnir séu því til staðar.

Reynslu vantar í nýsköpun

Guðmundur er einn af tíu frumkvöðlum sem Þórdís Kolbrún R. Gylfadóttir nýsköpunarráðherra skipaði til setu í nýrri hugveitu sem var komið á fót í tengslum við umfangsmiklar breytingar á nýsköpunarumhverfinu á Íslandi.

„Það er gróska í nýsköpun á Íslandi en hún einkennist af hugmyndum sem spretta upp hjá ungu

> **Ef styrkirnir eru margir og litlir þá nærðu að jafnaði til yngra og reynsluminna fólks.**

fólki í háskólaumhverfinu. Aftur á móti er ekki mikið um það á Íslandi að fólk sem býr að reynslu úr ákveðnum atvinnugeirum gerist frumkvöðlar. Þegar ég sæki nýsköpunarviðburði á Íslandi sé ég mikið af ungu fólki með eldhug en án djúprar reynslu og þekkingar úr ákveðnum starfsgreinum. Á þessu eru undantekningar en þegar ég sæki nýsköpunarviðburði erlendis er staðan önnur og meðalaldurinn virðist vel yfir 40 árum," segir Guðmundur.

„Við erum ekki að sjá nógu mikið af fólki með reynslu úr atvinnulífinu í nýsköpun á Íslandi. Ég held að meginviðfangsefni þessarar hugveitu snúist um það hvernig hægt sé að styrkja nýsköpunarumhverfið þannig að það verði meira aðlaðandi fyrir reynslumikið fólk að fást við nýsköpun. Viðhorfið á Íslandi hefur verið dálítið þannig að fólk eigi að fórna öllu fjölskyldulífi fyrir nýsköpun. Við verðum að hverfa frá þessari hugsun," segir Guðmundur.

Var reynsla úr atvinnulífinu lykilþáttur í árangri Kerecis?

„Já, árangur Kerecis felst ekki einungis í því að hugmyndin sé góð. Meginástæðan fyrir því að okkur hefur gengið svona vel er sú að við vorum með teymi sem hafði djúpa þekkingu á öllu því sem þurfti til að keyra verkefni áfram. Fjárfestar vilja sjá teymi sem hefur ekki bara eina hugmynd, heldur reynslu í því að koma hugmynd í framkvæmd og á markað. Í okkar tilfelli snýst þetta um þekkingu á einkaleyfum, fjármögnun, klínískum rannsóknum, dreifileiðum og þeim áhættum sem fyrirtækið stendur frammi fyrir. Það eru teymin sem ná árangri. Öll verkefni þar sem stofnendur einblína á eina hugmynd og tækniþekkingu en vanrækja allt hitt eru dæmd til að mistakast," segir Guðmundur.

Stærð styrkja skiptir máli

Samkvæmt tillögum nýsköpunarráðherra er áformuð stofnun frumkvöðlasjóðs sem mun hafa 2,5 milljarða króna til ráðstöfunar. Sjóðurinn mun bera nafnið Kría og verður hann meðfjárfestir í öðrum íslenskum frumkvöðlasjóðum og er markmiðið að auka heildarfjármagn sem er í umferð í nýsköpun á Íslandi.

Spurður um fjármögnunarumhverfið á Íslandi segir Guðmundur að skortur hafi verið á bæði fjármagni og nýsköpunarverkefnum þar sem öflug teymi standa að baki. Hvað fjármögnun varðar séu tillögurnar afskaplega jákvæðar og að með auknu fjármagni í umferð sé líklegra að öflug teymi úr atvinnulífinu freistist til að láta drauma um vöruþróun og nýsköpun rætast. Hann nefnir einnig að Tækniþróunarsjóður hafi hækkað styrki sína talsvert undanfarin ár sem sé mikilvægt skref til þess að ná til aðila úr atvinnulífinu.

„Það er miklu betra að vera með fáa og háa styrki heldur en marga og litla vegna þess að ef styrkirnir eru margir og litlir þá nærðu að jafnaði til yngra og reynsluminna fólks. Ef styrkir eru færri og stærri þá næst frekar til aðila sem búa að þekkingu og raunhæfum hugmyndum," segir Guðmundur. Þá bendir hann á að Ísland sé með fæst skráð einkaleyfi af öllum OECD-löndunum sem bendi til þess að nýsköpun sé ekki nógu mikil hér.

„Þó að við séum að standa okkur vel á sumum sviðum, eins og stoðtækjum og vinnslutækni, þá ætti að vera mun meiri nýsköpun á Íslandi. Það er líka nauðsynlegt til þess að halda uppi lífskjörum til lengri tíma."

Kúplar sig út með úthaldsíþróttum

Svipmynd

Ólafur Örn Nielsen

Störf:
- Aðstoðarforstjóri Opinna kerfa frá 2020.
- Stjórnendaráðgjafi hjá Möntru ráðgjöf 2019.
- Framkvæmdastjóri Kolibri 2015-2019.
- Ráðgjafi hjá Kolibri 2014-2015.
- Framkvæmdastjóri Form5 2013-2014.
- Vefmarkaðsstjóri WOW air 2012-2013.
- Sérfræðingur í vefgreiningu hjá mbl.is 2010-2012.
- Forstöðumaður stafrænna viðskipta Eddu útgáfu, 2009-2010.
- Forritari hjá mbl.is, 2006-2009.

Fjölskylduhagir:
Kvæntur Árdísi Ethel Hrafnsdóttur, framkvæmdastjóra hjá Eik fasteignafélagi, og eiga þau tvö börn.

„Við erum minni en stóru upplýsingatæknifyrirtækin sem gefur okkur tækifæri til að vinna enn nánar með viðskiptavinum okkar," segir Ólafur Örn Nielsen, aðstoðarforstjóri Opinna kerfa. FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN KARLSSON

Ólafur Örn Nielsen, fyrrverandi framkvæmdastjóri hugbúnaðar- og ráðgjafarfyrirtækisins Kolibri, var að taka við starfi aðstoðarforstjóra Opinna kerfa. Hann segir að samkeppnisumhverfið í upplýsingatækni taki stöðugum breytingum og að það sé mikilvægt að spá fyrir um hvernig þróunin á markaðnum verði.

Hver eru þín helstu áhugamál?

Tækni og viðskipti hafa átt hug minn lengi en þegar ég þarf að kúpla mig út koma matargerð og hinar ýmsu úthaldsíþróttir sterkar inn.

Hvernig er morgunrútínan þín?

Ég er kvöldsvæfur morgunhani og elska að taka daginn snemma. Ég kem yfirleitt meiru í verk á morgnana en þá nota ég tímann til að skipuleggja daginn.

Hvaða bók hefur haft mest áhrif á þig?

Hún flokkast kannski ekki til heimsbókmennta en bókin Getting Real eftir stofnendur Basecamp, sem fjallar meðal annars um fyrirtækjarekstur og vöruþróun, hafði mikil áhrif á mig á sínum tíma og ég hef bent fjölmörgum á hana í gegnum tíðina.

Hvað felst í nýja starfinu?

Opin kerfi hafa tekið stakkaskiptum og fyrirtækið ætlar sér stóra hluti svo breytingastjórnun verður mikilvægt viðfangsefni í starfinu. Við höfum skýra sýn á þá sérstöðu sem við ætlum að skapa okkur á markaðnum. Við erum minni en stóru upplýsingatæknifyrirtækin sem gefur okkur tækifæri til að vinna enn nánar með viðskiptavinum okkar og veita þeim persónulega og vandaða þjónustu.

Hvaða áskoranir eru fram undan?

Samkeppnisumhverfið í upplýsingatækni er þannig að fyrirtækin þurfa sífellt að vera á tánum. Forsendurnar eru alltaf að breytast og það er mikil áskorun að spá nákvæmlega fyrir um hvernig samkeppnisumhverfið muni þróast. Í þessum bransa þurfa fyrirtæki að vera fljót að aðlaga sig og þar skiptir sköpum að hugsa fjárfestingar vel og fylgja þeim vel eftir. Gagnaöryggi og geymsla gagna er jafnframt áskorun fyrir atvinnulífið. Til að mæta aukinni þörf fyrirtækja á þessu sviði erum við hjá Opnum kerfum í samstarfi við Sýn, Reiknistofu bankanna og Korputorg við að reisa fyrsta hátæknigagnaverið á höfuðborgarsvæðinu. Netöryggismál eru gríðarlega mikilvæg og við leggjum mikinn metnað í það að fylgja eftir alþjóðlegum öryggisstöðlum í starfsemi gagnaversins.

> **Opin kerfi hafa tekið stakkaskiptum og fyrirtækið ætlar sér stóra hluti svo breytingastjórnun verður mikilvægt viðfangsefni í starfinu.**

Hvernig breytingum er rekstrarumhverfið að taka og hvaða tækifæri felast í breytingunum?

Upplýsingatækni er að verða eitt af mikilvægustu viðfangsefnum fyrirtækja í dag og á sama tíma átta fyrirtæki sig á því að það er ekki skynsamlegt að ætla að leysa allt innanhúss. Sífellt fleiri fyrirtæki eru að úthýsa þjónustu og rekstri á tölvukerfum sínum til að einbeita sér að sinni kjarnastarfsemi. Tækifærið okkar er að styðja við fyrirtæki á þessari vegferð og tryggja að upplýsingatæknin styðji við þær hröðu breytingar sem eru að eiga sér stað.

Leitun er að arðbærum netverslunum

Þremur af hverjum fjórum kaupmönnum á Norðurlöndunum þykir erfitt að keppa við verð netverslana. Afhending netverslana er kostnaðarsöm. Sérhæfðar netverslanir ganga betur.

Helgi Vífill Júlíusson
helgivifill@frettabladid.is

„Meira að segja Amazon græðir ekki á netverslun," segir Björgvin Ingi Ólafsson hjá Deloitte.

Þrír af hverjum fjórum kaupmönnum á Norðurlöndunum eiga erfitt um vik að keppa við verð sem býðst í netverslunum, samkvæmt könnun Valitor. Björgvin Ingi Ólafsson, sviðsstjóri Deloitte Consulting, segir að rekstur netverslana hafi almennt gengið erfiðlega. Afhending vara sé dýr sem hafi leitt í mörgum tilfellum til taprekstrar.

„Þrátt fyrir að við höfum heyrt lengi að netverslun sé framtíðin er ekki enn búið að leysa hvernig græða megi á henni. Reynslan um allan heim, á Norðurlöndunum og á Íslandi, er að gríðarlega erfitt sé að græða á netverslun og leitun er að arðsömum netverslunum. Meira að segja Amazon græðir ekki á netverslun.

Viðskiptavinir vænta þess að afhending varanna sé því sem næst ókeypis þegar raunveruleikinn er að síðustu metrar afhendingarinnar kosta vissulega. Það er flækja sem fáum reynist auðvelt að greiða úr," segir hann og nefnir að ýmsir hafi því farið þá leið að hvetja viðskiptavini á netinu til að sækja vörur í verslanir sínar.

Björgvin Ingi bendir á að afgreiðslutími verslana á Íslandi sé rúmur og þær sé víða að finna. Enn fremur séu flestir sem reka heimili í vinnu á daginn og því ekki heima til að taka á móti vörum nema á kvöldin.

„Eldum rétt er á meðal netverslana sem hafa gengið vel hér á landi enda hefur fyrirtækið náð sterkri stöðu á markaði. Engu að síður keyra flestir heim úr vinnu og eiga því hægt um vik með að grípa skyndibita eða matvörur á leiðinni heim. Sérhæfðar verslanir á borð við apótek hafa á hinum Norðurlöndunum einna helst náð árangri í netverslun," segir hann.

Að sögn Björgvins Inga dregur það úr erlendri netverslun hérlendis að það er ekki jafn álitlegt að versla til dæmis hjá Amazon og fyrir þá sem búa í Bandaríkjunum. „Þar er hægt að fá vörur afhentar innan klukkustundar en það tekur nokkra daga að fá þær sendar til Íslands. Í ofanálag þarf að tollafgreiða vörurnar og kostnaðarsamt er að skila þeim," segir hann.

Svartur föstudagur gerir aðra söludaga erfiðari

Níu af hverjum tíu kaupmönnum á Norðurlöndunum telja að afsláttardagar á borð við Svartan föstudag geri það að verkum að erfiðara er að laða viðskiptavini í verslanir þegar ekki er boðið upp á ríflegt tilboð, samkvæmt könnun Valitor.

Björgvin Ingi segir að ríflegir afslættir séu neytendum til hagsbóta en þeir leiði ekki endilega til góðs rekstrar verslana. „Almennir afslættir skapa ekki tryggð á meðal viðskiptavina verslana," segir hann.

„Ég er lítill aðdáandi háafsláttardaga eins og Svarts föstudags því þá er öllum önglum kastað út með von um að lágvirðis viðskiptavinir umbreytist í hávirðis viðskiptavini án þess að sérstök rök hnígi til þess að slík umbreyting verði. Að öllum líkindum er verið að selja viðskiptavinum með litla tryggð vörur með lítill framlegð með miklum tilkostnaði og þar af leiðandi takmörkuðum ávinningi," bætir Björgvin Ingi við.

Brexit – Hvað nú?

Dóra Sif Tynes
meðeigandi
hjá Advel
lögmönnum

Breskir aðilar munu ekki eiga almennan rétt til að kaupa fasteignir á Íslandi heldur þurfa að fara að ákvæðum laga um fasteignakaup útlendinga utan EES og sækja sér heimild ráðherra til slíkra viðskipta.

Síðar í dag, miðvikudag, er gert ráð fyrir að breska þingið staðfesti svonefnd útgöngulög sem innleiða útgöngusamning Bretlands úr Evrópusambandinu (ESB). Samningurinn verður síðan borinn undir þing Evrópusambandsins til staðfestingar miðvikudaginn 29. janúar. Ef allt fer sem fram horfir mun Bretland því ganga úr ESB föstudaginn 31. janúar.

Útgöngusamningur Bretlands felur í sér að Bretland hættir að vera aðildarríki ESB. Bretland mun því ekki eiga fulltrúa í stofnunum ESB, svo sem ráðherraráði eða framkvæmdastjórn, og breskir þingmenn á Evrópuþinginu láta af störfum. Við tekur hins vegar ellefu mánaða aðlögunartímabil þar sem Bretland telst vera de facto aðili að innri markaði ESB. Á þessu tímabili verða því engar breytingar á viðskiptum breskra aðila á innri markaðnum og að sama skapi njóta EES-borgarar réttinda innri markaðarins í Bretlandi. Hvað tekur við að loknu aðlögunartímabilinu er hins vegar óljóst.

Boris Johnsson forsætisráðherra hefur lýst því yfir að aðlögunartímabilið verði ekki framlengt og útgöngulögin kveða á um að ríkisstjórninni sé óheimilt að óska eftir framlengingu. Johnsson hefur líka lýst því yfir að Bretar muni ekki stefna að aðlögun eða samræmingu breskrar löggjafar við löggjöf ESB. Það virðist því vera ljóst að viðskipti við breska aðila sem hingað til hafa farið fram á grundvelli meginreglna innri markaðarins munu taka verulegum breytingum í lok þessa árs. Útganga Breta úr ESB mun hafa veruleg áhrif á öll viðskipti íslenskra og breskra aðila hvort heldur er í Bretlandi eða hér á landi.

Að því er varðar frjálsa för fólks eða réttindi til dvalar í Bretlandi (sem og rétt breskra þegna til dvalar í aðildarríkjum ESB eða EFTA) mælir útgöngusamningurinn fyrir um rétt til dvalar að uppfylltum tilteknum skilyrðum þar sem menn öðlast ýmist ótímabundinn rétt til dvalar vegna fyrri búsetu (e. settled status) eða forrétt (e. pre-settled status). EFTA-ríkin sem aðild eiga að EES-samningnum, Ísland, Noregur og Liechtenstein, hafa gert samning við Bretland sem speglar þessi ákvæði útgöngusamningsins. Hins vegar er talið að ríflega milljón EES-borgara eigi enn eftir að sækja um staðfestingu á þessum réttindum. Það er því brýnt fyrir alla íslenska aðila sem búsettir eru í Bretlandi að huga sem fyrst að því að sækja um staðfestingu á þessum réttindum og breskir þegnar á Íslandi þurfa að gæta að staðfestingu á dvalarleyfi hér á landi.

Vöruviðskipti við Bretland munu taka verulegum breytingum. Bretar ganga bæði úr tollabandalagi ESB og innri markaðnum og þurfa því að semja við bæði ESB og Ísland um tolla og markaðsaðgang. Þótt vilji manna standi til þess að vöruviðskipti geti orðið eins hnökralaus og kostur er, þá er einsýnt að útgangan mun kalla á nýja ferla, til dæmis að því er varðar tollafgreiðslu. Þetta mun hafa veruleg áhrif á íslensk fyrirtæki sem hafa nýtt sér Bretland sem fyrsta stopp inn á innri markaðinn.

Að því er varðar þjónustuviðskipti er staðan enn snúnari. Fríverslunarsamningar sem taka til þjónustuviðskipta hafa til þessa verið langan tíma í smíðum sbr. meðal annars fríverslunarsamningur ESB og Kanada. Það verður því að teljast ólíklegt að Bretar og ESB nái að semja um markaðsaðgang fyrir þjónustu á þeim stutta tíma sem er til stefnu. Bresk fyrirtæki sem veita þjónustu á innri markaðnum samkvæmt starfsleyfi í einu ríki, eins og fjármálafyrirtæki og vátryggingafyrirtæki, standa því frammi fyrir miklum áskorunum. Að sama skapi þurfa íslenskir aðilar sem nýta sér þjónustu slíkra fyrirtækja að ganga úr skugga um að viðskiptin samræmist íslenskum lögum sem innleiða viðeigandi EES-reglur. Þá þarf að huga að ýmsum sérlögum eins og til dæmis lögum um persónuvernd enda byggir afhending persónuupplýsinga til breskra aðila í dag á samræmdri EES-löggjöf.

Einnig má nefna að fjármagnsflutningar á milli Íslands og Bretlands munu taka breytingum. Þannig munu breskir aðilar ekki eiga almennan rétt til að kaupa fasteignir á Íslandi heldur þurfa að fara að ákvæðum laga um fasteignakaup útlendinga utan EES og sækja sér heimild ráðherra til slíkra viðskipta. Um fjárfestingar íslenskra aðila í Bretlandi mun fara eftir breskum lögum.

Það er því að mörgu að huga. Ellefu mánuðir eru ekki lengi að líða.

OR Orkuveita Reykjavíkur

Græn skuldabréf
- straumar á Íslandi og erlendis

Opinn morgunverðarfundur Orkuveitu Reykjavíkur, Viðskiptafræðideildar HÍ og IcelandSIF um útgáfu grænna skuldabréfa.

Einn fremsti sérfræðingur heims á sviði fjármögnunar fyrirtækja, **dr. Ahmad A. Rahnema** prófessor við alþjóðlega viðskipta háskólanna IESE í Barcelona, verður aðalfyrirlesari á opnum morguverðafundi um græn skuldabréf.

Fundurinn er á Nauthóli mánudaginn **27. janúar** og hefst með léttum morgunverði klukkan 8:00.

Það eru Orkuveita Reykjavíkur, Viðskiptafræðideild Háskóla Íslands og IcelandSIF sem gangast fyrir fundinum.

Enginn aðgangseyrir er að fundinum en þátttakendur eru beðnir að skrá sig á heimasíðu Orkuveitu Reykjavíkur, **or.is**.

HÁSKÓLI ÍSLANDS ICELAND SIF

Skotsilfur

Jónína til ESA

Jónína S. Lárusdóttir, sem var áður framkvæmdastjóri lögfræðisviðs Arion banka, hefur verið ráðin til Eftirlitsstofnunar EFTA (ESA) þar sem hún mun stýra innra markaðssviði stofnunarinnar. Jónína lét af störfum hjá bankanum í september eftir níu ára starf en hún sat auk þess um árabil í stjórn Valitor. Áður en hún fór til Arion banka var Jónína ráðuneytisstjóri í efnahags- og viðskiptaráðuneytinu frá 2007 til 2010 og á árunum 2004 til 2007 var hún skrifstofustjóri í iðnaðar- og viðskiptaráðuneytinu.

Allir stærstir

Allir vita að íslensku bankarnir eru langbestir. Þeir geta skreytt sig með slíkum erlendum verðlaunum. Bankar og fjármálafyrirtæki rýndu í gögn um mestu viðskipti ársins í Kauphöllinni. Nánast hver og einn gat fundið eitthvað til að hrósa sigri yfir og því var hrært í margar glæsilegar fréttatilkynningar. Íslandsbanki átt í mestum viðskiptum á verðbréfamarkaði, Arion seldi mest af hlutabréfum, Kvika skaraði fram úr í skuldabréfum og Fossar markaðir með **Harald Þórðarson** í stafni komu að helmingi af 20 stærstu hlutabréfaviðskiptum ársins. Það geta næstum allir verið gordjöss.

Ágreiningur í bankaráði

Mikið hefur verið rætt og ritað síðustu daga um fréttir Markaðarins af arðsemiskröfu Bankasýslunnar til ríkisbankanna. Svo virðist sem umræðan hafi meðal annars leitt í ljós ákveðinn ágreining um málið innan bankaráðs Landsbankans, allavega ef marka má framgöngu sumra bankaráðsmanna á Facebook. Þannig benda gárungar á að á meðan **Guðbrandur Sigurðsson** hafi „lækað“ færslu Gylfa Magnússonar dósents um að arðsemiskrafan væri allt of há hafi kollegi hans, Hersir Sigurgeirsson, sett „læk“ við svar Sigurðar Atla Jónssonar, fyrrverandi forstjóra Kviku, sem sagði kröfuna síst of háa.

Thunberg kallar eftir aðgerðum í Davos

Árleg efnahagsráðstefna World Economic Forum hófst í svissneska fjallaþorpinu Davos í gær en þar hittast að venju ráðamenn ríkja og margir af helstu forystumönnum í viðskiptalífinu. Á meðal umræðuefna í ár verða horfur í heimshagkerfinu, aukin umsvif tæknifyrirtækja og baráttan gegn loftslagsbreytingum en aðgerðasinninn Greta Thunberg brýndi í gærmorgun ráðstefnugesti til aðgerða í þeim efnum. FRÉTTABLAÐIÐ/AFP

Lærum af Bretum

Valur Þráinsson aðalhagfræðingur Samkeppniseftirlitsins

Árið 2011 voru samkeppnislögin styrkt verulega og íslenskum samkeppnisyfirvöldum veitt heimild til þess að bæta virkni markaða með því að bregðast við aðstæðum eða háttsemi fyrirtækja á mörkuðum sem röskuðu samkeppni, án þess þó að um brot á samkeppnislögum væri að ræða. Í Bretlandi er hvað mest reynsla af slíkum heimildum en hægt er að rekja þær aftur til ársins 1948. Í drögum að nýjum samkeppnislögum er hins vegar lagt til að fella niður heimildina. Í umfjöllun um frumvarpið er mikilvægt að líta til reynslu Breta.

Markaðsrannsóknir

Í Bretlandi er beitt svokölluðum markaðsrannsóknum þegar markaðir eru rannsakaðir án þess að grunur sé um að fyrirtæki hafi brotið samkeppnislög. Í þeim er ekki einblínt á að finna brot heldur á aðstæður eða háttsemi sem geta skaðað samkeppni og þá með hvaða bindandi hætti væri hægt að bregðast við. Í Bretlandi eru einnig í gildi samrunareglur og reglur sem banna samráð keppinauta og misnotkun á markaðsráðandi stöðu. Markaðsrannsóknarheimildin er hins vegar talin mikilvæg viðbót við þær reglur til að tryggja eins og unnt er að breskt samfélag njóti ábata virkrar samkeppni.

Lög um markaðsrannsóknir voru sett í Bretlandi árið 2011. Markmið þeirra var meðal annars að taka upp samkeppnisreglur í hæsta gæðaflokki („world-class independent competition regime“). Voru lögin talin mikilvæg forsenda fyrir aukinni framleiðni og hagvexti þar í landi. Á árinu 2011 voru gerðar breytingar á breskum samkeppnislögum þar sem heimildir til markaðsrannsókna voru festar enn frekar í sessi.

Framkvæmd

Frá árinu 2001 hafa bresk samkeppnisyfirvöld framkvæmt yfir 20 markaðsrannsóknir. Markaðir sem hafa verið rannsakaðir eru meðal annars dagvörumarkaður, bankamarkaður, gas- og raforkumarkaður, markaður fyrir rekstur flugvalla og markaður fyrir smáauglýsingar. Íhlutanir sem beitt hefur verið snúa til dæmis að því að auka möguleika neytenda til þess að láta reyna á samkeppni, svo sem með því að auðvelda neytendum að skipta um þjónustuaðila eða veita þeim gleggri upplýsingar um vörur og þjónustu. Þó hefur í nokkrum tilvikum verið talið nauðsynlegt að skipta upp fyrirtækjum eða stýra verði.

Árið 2009 var eiganda flugvalla í og við London, Glasgow og Edinborg gert að selja tvo þeirra frá sér. Á árinu 2016 var eigendum sementsverksmiðja gert að selja nokkrar þeirra frá sér. Þá var í rannsókn á gas- og raforkumarkaði, einnig á árinu 2016, komist að því að nauðsynlegt væri að stýra gas- og raforkuverði hjá vissum hópi notenda.

Ábati

Ábati af starfi breskra samkeppnisyfirvalda er reglulega metinn. Markaðsathuganir og markaðsrannsóknir eru taldar skila mestum ábata en hægt hefur verið að rekja til þeirra um og yfir ¾ af metnum ábata, 665 til 1.045 milljónir punda á hverju ári á árunum 2014 til 2018. Jafnframt hefur verið horft til annarra mælikvarða við mat á reynslu af markaðsrannsóknum Breta. Þannig batnaði til að mynda þjónusta við farþega og framleiðni jókst á Gatwick-flugvelli í kjölfar markaðsrannsóknar breskra samkeppnisyfirvalda. Markaðsrannsóknir snerta oft mikilvæga markaði og því geta litlar jákvæðar breytingar haft mikil þjóðhagsleg áhrif.

Lærdómur

Sterkar vísbendingar eru um að markaðsrannsóknir breskra samkeppnisyfirvalda hafi aukið samkeppni og skilað umtalsverðum ábata til neytenda. Jafnframt hefur löggjafinn þar í landi reglulega endurskoðað lagarammann með það að leiðarljósi að auka skilvirkni markaðsrannsókna. Á Íslandi hefur sú heimild sem var lögfest árið 2011 jafnframt reynst vel. Við endurskoðun á samkeppnislögum er mikilvægt að horfa til reynslu Breta af markaðsrannsóknum og þá með hvaða hætti væri hægt að betrumbæta heimildir íslenskra samkeppnisyfirvalda í stað þess að fella þær niður og veikja samkeppnislögin. Þar með væri gætt hagsmuna neytenda og almennings af því að tryggja virka samkeppni.

Tvær leikskólavillur í einu höggi

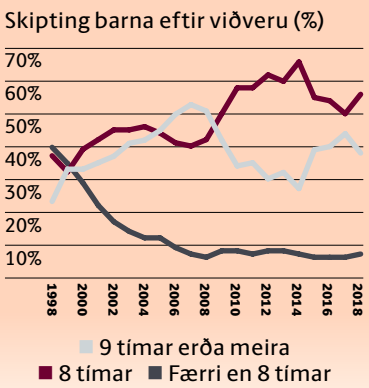
RÁÐDEILDIN

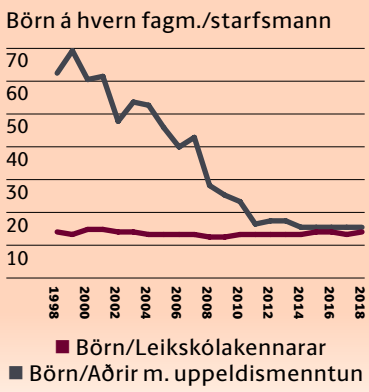
Konráð Guðjónsson
hagfræðingur Viðskiptaráðs

Það vakti mikla athygli í síðustu viku þegar tilkynnt var um styttingu opnunartíma leikskóla Reykjavíkurborgar um 30 mínútur. Gagnrýni hefur heyrst úr mörgum áttum, til dæmis frá fræðimönnum, enda ekki að furða þegar dregið er úr sveigjanleika í lífi fólks.

Erfitt er að átta sig á forsendum styttingarinnar en í tilkynningu Reykjavíkurborgar segir meðal annars: „Á undanförnum árum hefur dvalartími barna stöðugt lengst samhliða fækkun á fagfólki.“ Þetta virðist meginröksemd styttingarinnar, en stenst hún skoðun? Stutta svarið við því er einfalt eins og meðfylgjandi myndir sýna: Nei.

Viðvera og starfsfólk í leikskólum í Reykjavík





Hlutfall barna sem dvelja níu tíma eða fleiri hefur sveiflast talsvert.

Í fyrsta lagi er ekki að sjá að dvalartími barna hafi „stöðugt lengst“ enda hefur meðal annars hlutfall barna sem dvelja níu tíma eða fleiri sveiflast talsvert og dvalartíminn 2018 mjög áþekkur 2009. Í öðru lagi virðist rangt að fagfólki hafi fækkað. Niðurstaðan er í raun þveröfug þar sem börnum á hvern faglærðan starfsmann hefur fækkað. Jafnvel þó við horfum eingöngu á leikskólakennara eru ekki skýr merki um fækkun og hefur hlutfallið verið nokkuð stöðugt yfir 20 ára tímabil.

Hagstofa Íslands og Reykjavíkurborg gætu þurft að tala saman.

ÁR NÝSKÖPUNAR 2020

Samtök iðnaðarins tileinka árið 2020 nýsköpun. Þannig vilja samtökin leggja sitt af mörkum til að vekja athygli á mikilvægi nýsköpunar fyrir framfarir í íslensku atvinnulífi.

Með því að styðja við umgjörð og hvata til nýsköpunar í nýjum og rótgrónum fyrirtækjum eflum við samkeppnishæfni Íslands til framtíðar.

ÁR NÝSKÖPUNAR

SI Samtök iðnaðarins

MARKAÐURINN

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL | Miðvikudagur 22. janúar 2020

FRÉTTABLAÐIÐ IS frettabladid.is | Instagram fréttablaðsins @frettabladid

SKOÐUN

Þorsteinn Friðrik Halldórsson

Dræmar viðtökur

Ný könnun um stuðning við fjölmiðlafrumvarp Lilju Daggar Alfreðsdóttur, mennta- og menningarmálaráðherra, staðfesti grun margra en hann var sá að lítil sem engin stemming væri fyrir niðurgreiðslum til einkarekinna fjölmiðla. Sérstaka athygli vakti lítill stuðningur innan hennar eigin raða en aðeins 32 prósent stuðningsfólks Framsóknarflokksins voru hlynnt hugmyndum ráðherra um hvernig bæta mætti rekstrarumhverfi fjölmiðla. Um 42 prósent voru andvíg hugmyndunum.

Svo virðist sem ráðherra hafi ætlað að fara auðveldu leiðina með því að útdeila skattfé en forðast að taka slaginn við embættismannakerfið Ríkisútvarpsins. Það voru grundvallarmistök og nú er vandséð hvernig frumvarpið nær fram að ganga miðað við lítinn stuðning í þjóðfélaginu og töluverða mótstöðu innan Sjálfstæðisflokksins. Helsta gagnrýnin á frumvarpið snýst um að það feli í sér fráhvarf frá viðteknum hugmyndum um samband stjórnvalda og fjölmiðla. Hún er réttmæt en það eru fleiri fletir á málinu.

Netmiðillinn Fótbolti.net er í samkeppni við miðla Árvakurs, Sýnar, DV og Fréttablaðsins í umfjöllun um knattspyrnu. Hafliði Breiðfjörð, framkvæmdastjóri netmiðilsins, hefur bent á að samkeppnisstaða miðilsins skekkist verulega ef frumvarpið nær fram að ganga í óbreyttri mynd. Fótbolti.net uppfyllir ekki skilyrði frumvarpsins um breiða skírskotun og fjölbreytt efnistök sem þýðir að netmiðillinn mun þurfa að verja 33 prósentum meiri fjármunum til að greiða sömu laun og hinir miðlarnir.

„Mér finnst að ríkið eigi ekkert að vasast í illa reknum fjölmiðlum. Menn geta bara tekið ábyrgð á sínum rekstri sjálfir. Ég þarf ekki að fá þessa peninga, en ég þarf að fá þá ef samkeppnisaðilar mínir fá þá," sagði Hafliði um frumvarpið við mbl.is og fangaði þannig kjarna málsins. Frumvarpið skekkir samkeppnisstöðu smærri og sérhæfðari fjölmiðla gagnvart stærri og almennari fjölmiðlum. Algjör sérhæfing borgar sig ekki. Er það æskileg þróun? Þegar Icelandair sendir tilkynningu til Kauphallarinnar byrja nauðalíkar fréttir mismunandi miðla að hrannast inn. Fréttatextinn er nánast eins hjá öllum miðlum og einu blæbrigðin má finna í fyrirsögnum.

Vandinn hefur verið sá að miðlarnir eru of margir miðað við stærð þjóðfélagsins frekar en hitt. Vönduð fjölmiðlun krefst stórra fjölmiðla, sem hafa burði til að fjalla um þjóðfélagsmál á vandaðan hátt, í bland við smærri og sérhæfðari miðla. Frumvarp ráðherra vinnur gegn þessu með því að ýta undir fjölgun á markaði. Smærri miðlar fá hlutfallslega hærri niðurgreiðslur en þeir eru jafnframt bundnir af skilyrðinu um breiða skírskotun. Afleiðingin verður ekki dýpkun á umræðunni heldur meiri einsleitni. Allir fjalla um allt.

Telja erfiðleika Marels tímabundna

Greinendur Citi telja að mótbyrinn sem mætti Marel á fjórða ársfjórðungi sé aðeins tímabundinn. Þeir horfa til batnandi pantanastöðu auk möguleika á yfirtökum. Hægari vöxtur geti þýtt að félagið hafi hraðar hendur við slíkar fjárfestingar.

Marel upplýsti á föstudag að EBIT-framlegð fjórðungsins hefði verið 10 prósent samkvæmt bráðabirgðaniðurstöðum. Til samanburðar var hún 14,6 prósent á sama fjórðungi 2018.

Árni Oddur Þórðarson, forstjóri Marels.

Í viðbrögðum Citi, sem Markaðurinn hefur undir höndum, er bent á að minni eftirspurn frá viðskiptavinum í Bandaríkjunum og Evrópu, sér í lagi í kjúklingaiðnaði Marels, endurspegli aðeins núverandi aðstæður á mörkuðum. Marel hafi ekki tapað markaðshlutdeild. Þá geri stjórnendurnir ráð fyrir að erfiðleikarnir verði tímabundnir, enda merki þeir aukna eftirspurn. Í því ljósi heldur Citi sig við fyrri skoðun og ráðleggja fjárfestum að kaupa í félaginu. **– kij**

16.01.2020

Eiginfjárstaða banka á eftir að gera það að verkum að útlán verða takmörkuð auðlind.

Birna Einarsdóttir, bankastjóri Íslandsbanka