

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 26. maí 2021

21. tölublað | 15. árgangur

FYLGITRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL



Fyrirtæki draga úr ferðalögum eftir COVID

2 Mikil notkun á fjarfundabúnaði þýðir að fyrirtæki geta dregið úr viðskiptaferðum eftir faraldurinn. Íslandsbanki áætlað að spara 30–60 milljónir á ári.

Koma á fót 10 milljarða sjóði

2 Sjóðastýringarfyrirtækið VEX, sem þeir Benedikt Ólafsson og Trausti Jónsson stýra, hefur lokið fjármögnun á tíu milljarða framtakssjóði. Áformar að fjárfesta í 4–8 félögum.

Nýjar leiðir opnast út í heim

6 Kjörastæður eru til þess að hleypa af stokkunum samstarfi Íslandsstofu og Business Sweden til þess að styðja við fyrirtæki til að auka sölu á erlendum mörkuðum, segir framkvæmdastjóri Íslandsstofu.

Hrávöruverð á fleygiferð

7 Verð á hrávörum hefur hækkað hratt. Undirfjárfesting í vinnslu margra mikilvægra hrávara auk stóraukinnar eftirspurnar vegna orkuskipta mun styðja við hrávöruverð á næstu árum.

Krónan styrkist og íbúðaverð hækkar enn

7 Samkvæmt spá Íslandsbanka verður hagvöxtur 2,7% í ár. Vextir hækka í 3,25% í árslok 2023 samhliða efnahagsbata þar sem krónan styrkist um 10% og íbúðaverð hækkar um 11% á árinu.



FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN

Optical Studio

SMÁRALIND • HAFNARTORG • LEIFSSTÖÐ • KEFLAVÍK

SÓLGLERAUGU - TILVALIN ÚTSKRIFTARGJÖF
OPTICAL STUDIO, öll helstu merkin í sólgleraugum.

Opticalstudio.is Sími : 511 - 5800

*RAY BAN

Lítt vaxandi framboð á laxi en stöðug aukning eftirspurnar það sem af er ári

thg@frettabladid.is

Eftir að hafa náð 15 ára lágmarki á fyrsta fjórðungi ársins hefur verð á eldislaxi hækkað skarpt frá apríl-lokum, að sögn Kjartans Ólafssonar, stjórnarformanns Arnarlax. „Verðin í gegnum faraldurinn hafa verið í kringum 40 norskar krónur á kílóði, sem er nálægt 15 ára lágmarki. Frá lokum apríl hafa þau hins vegar hækkað skarpt og standa nú á bilinu 60 til 70 norskar krónur fyrir kílóði,“ segir Kjartan.

Tekjur Arnarlax á fyrsta fjórðungi ársins drógust saman um ríflega þriðjung milli ára og námu 178 milljónum norskra króna. Lægri tekjur má að öllu leyti rekja til verðlækkana á mörkuðum, en framleiðsla fyrirtækisins hélst í horfinu milli ára.

Jákvæð teikn eru á lofti fyrir laxa-framleiðendur það sem eftir lifir árs að sögn Kjartans: „Á fyrsta ársfjórðungi áætluðu þeir sem greina þennan markað að framboð á eldislaxi hefði aukist um á bilinu 10 til 12 prósent. Áætlanir sömu greinenda næstu þrjú ársfjórðunga gera ráð fyrir að nettó framboðsáukning út árið verði í kringum núll, svo að það ætti að styðja við verðið. Sérstaklega í ljósi þess að eftirspurnaraukning á eldislaxi til lengri tíma er áætluð á bilinu sex til átta prósent á ári hverju,“ segir hann.

Arnarlax er skráður í kauphöllina í Osló, en markaðsvirði fyrirtækisins er nú ríflega 52 milljarðar íslenskra króna. Sé það borið saman við félög í íslensku kauphöllinni má sjá að Arnarlax er meðal miðlungsstórra félaga hér á landi. Markaðsvirði Icelandair liggur í kringum 46 milljarða sem stendur og tryggingafélagsins Sjóvar um 44 milljarða.

„Ég hygg að framleiðslugeta Arnarlax, möguleikar til aukningar framleiðslu og horfur á hækkingu



Eftirspurnaraukning á eldislaxi til lengri tíma er áætluð á bilinu sex til átta prósent á ári hverju.



Kjartan Ólafsson, stjórnarformaður Arnarlax.

verði á laxi búi til þennan verðmiða á fyrirtækinu. Norskir bankar sem greina þennan markað áætla langtímavæðing á eldislaxi á bilinu 55 til 65 norskar krónur á kílóði. Okkar langtímaáætlanir um kostnað eru um 40 norskar á kílóði. Það er því mikil framlegð í þessum rekstri ef vel er haldið á spöðunum og dæmin frá Noregi hafa sýnt það í gegnum tíðina,“ segir Kjartan.

Sem áður sagði er Arnarlax skráður í norsku kauphöllina í gegnum norskt móðurfélag sitt, Icelandic Salmon S/A. Komid hefur til umræðu að skrá félagið samhliða á íslenska hlutabréfamarkaðinn, en Kjartan segir þó engar ákvarðanir hafa verið teknar um það sem stendur. „Mér finnst hins vegar mikilvægt að tryggja gagnsæi og að Íslendingar hafi góðan aðgang að félaginu svo að breiðari sátt náist um greinina. Einn af okkar stærstu hluthöfum er Gildi lífeyrissjóður og Stefni heldur líka á stórum hlut. Ég vona að Íslendingar komi í auknum mæli inn í þessa grein sem fjárfestar,“ segir hann. ■

Draga úr ferðalögum en fundir áfram mikilvægir

Mikil notkun á fjarfundabúnaði í COVID-19 hefur gert það að verkum að fyrirtæki geta fækkað viðskiptaferðum. Fjarfundir koma þó ekki í stað funda þar sem fólk hittist eða vörusýninga.

helgivifill@frettabladid.is

Íslandsbanki horfir til þess að spara um 30 til 60 milljónir á ári með því að fækka viðskiptaferðum til útlanda. Þetta segir Birna Einarsdóttir, bankastjóri Íslandsbanka.

Markaðurinn leitaði til stjórnenda fyrirtækja sem eiga í alþjóðlegum viðskiptum í því skyni að draga upp mynd af viðskiptaferðalögum þegar COVID-19 heimsfaraldurinn er að baki í ljósi aukinnar notkunar á fjarfundabúnaði.

Birna segist sjá fram á verulega breytingu á fundarhöldum og ráðstefnusókn í ljósi þess hve mikið fyrirtæki hafi aðlagð sig fundum á netinu vegna COVID-19. Hún nefnir þó að fjarfundir komi ekki í stað tengslamyndunar sem sé nauðsynleg í ákveðnum tilvikum þar sem bankinn eigi í samstarfi við erlenda aðila.

Bjarni Ármannsson, forstjóri Iceland Seafood International, nefnir að þörf fólks í viðskiptum til að hittast á nýjan leik þegar COVID-19 sé að baki verði mikil fyrst um sinn. „Við sem erum í alþjóðviðskiptum munum áfram ferðast mikið, jafnvel þótt eðli ferðanna breyttist að einhverju marki,“ segir hann.

Sveinn Sölvason, fjármálastjóri Össurar, segir að reynsla starfsmanna af því að nota fjarfundabúnað hafi verið góð undanfarið ár. „Við teljum að við getum fækkað ferðalögum sem tengjast ekki viðskiptavinum okkar talsvert og munum nota fjarfundi meira en áður fyrir fundi innanhúss, kolefnisspor okkar vegna ferðalaga verður minna og sparnaður í þessum kostnaðarlið töluverður,“ segir hann.

Sveinn segir að liður í því að Össur verði kolefnishlutlaus á þessu ári sé að draga úr flugferðum óháð afleiðingum heimsfaraldursins. Félagið verði eftir sem áður með talsverðan ferðakostnað á mörkuðum þar sem fólk noti aðra ferðamáta en flug. „Starfsmenn félagsins víða um heim munu áfram heimsækja viðskiptavinum eftir því sem aðstæður leyfa.“

Andri Þór Guðmundsson, forstjóri Ölgerðarinnar, segir að fyrirtækið stefni á að fækka utanlandsferðum talsvert á þessu ári „og vonandi til frambúðar“. Hann segir að öllum sé ljóst að COVID-19 hafi kennt önnur vinnubrögð hvað varðar fjarfundi. „Auðvitað er langt í frá að fjarfundir komi í stað funda og þaðan af síður vörusýninga. Það má líka reikna með því að upp-



Fólk í viðskiptalifinu mun áfram þramma um ganga Leifsstöðvar þótt ferðalögin verði að líkindum færri en áður var.

FRÉTTABLAÐID/EYÞÓR

Dregur úr styttri ferðum

„Ég sé fyrir mér að þegar dregur úr takmörkunum og lífið færast í eðlilegra horf muni vinnutengd ferðalög, almennt hjá fyrirtækjum, ekki ná alveg sömu hæðum og fyrir heimsfaraldurinn,“ segir Benedikt Gíslason, bankastjóri Arion banka. „Sérstaklega held ég að styttri ferðum til að sækja aðeins einn eða tvo fundi eigi eftir að fækka. Atvinnulíf um heim allan hefur vanist fjarfundum og upplifað gagnsemi þeirra og skilvirkni og því mun fjölgja þeim tilfellum þar sem ferðalögin eru talin óþörf. Auðvitað felst einhver sparnaður í því en það sem skiptir jafnvel meira máli er að færri flugferðir fela í sér minni kolefnislosun,“ segir hann. ■

söfnuð þörf sé á að hitta erlenda viðskiptavinum og birgja augliti til auglitis. Stundum vegna manna-breytinga og stundum vegna viðkvæmra samninga þar sem betra er að vera á staðnum,“ segir hann.

Bjarni Ármannsson segir að Iceland Seafood International muni fækka ferðalögum þar sem hægt verði að koma því við. „Sérstaklega rútinufundum þar sem breytt samskiptamyntur gerir okkur kleift að vera í góðum samskiptum en spara um leið bæði tíma og þann kostnað sem fylgir ferðalögum fólks öllum til góða. Má nefna reglulega stjórnarfundum þar sem verði er að fara yfir staðlaðar upplýsingar og þess háttar,“ segir hann og nefnir að fundir solumanna félagsins til að skerpa á samþættingu og réttum upplýsingum, söluáherslum og svo framvegis, séu að færast á netið.

Ferðalög á vegum Iceland Seafood International eru margvísleg. Sjávarútvegsfyrirtækið tekur þátt í fjölda sýninga á hverju ári. Þær eru, að sögn Bjarna, nauðsynlegar rekstri fyrirtækisins. „Þar sjáum við ekki fram á fækkun. Stór hluti af þeim sýningum snýst um að vera á staðnum, hitta viðskiptavinum og samstarfsaðila og stunda þau mannlegu samskipti sem eru okkur svo mikilvæg. Sýna vörur og leiða saman framleiðendur og kaupendur.

Við erum að höndla með matvæli og því er það lyklatríði að traust sé til staðar,“ segir hann og nefnir að traust myndist að miklu leyti í samskiptum manna á milli.

Bjarni segir að ferðalög vegna innkaupa, heimsóknna til birgja og dötturfyrirtækja erlendis séu einnig ríkur þáttur í starfsemi og búast megi við að þau fari í svipað horf eftir að COVID-19 sé að baki. Þó megi búast við að þeim fækki eitthvað vegna breytts samskiptamáta. „Þarna koma til skodanir, vörupróun og annað þannig úr garði gert að heimsókn gefur mun meira af sér en fjarfundir og oft er erfitt að koma hlutum áfram án heimsóknanna. Við þurfum líka oft að ganga úr skugga um að hlutir í framleiðslu og vinnslu séu raunverulega eins og þeim er lýst. Þetta eru því oftast bráðnauðsynleg ferðalög,“ segir Bjarni.

Magnús Óli Ólafsson, forstjóri Innness, segir að ef mynda eigi góð tengsl eða ganga frá mikilvægum samningi sé betra að hitta viðkomandi augliti til auglitis. „Við munum þróa nýtt verklag sem verður í bland við það sem áður hefur tíðkast og það sem nú er, hvert hlutfallið verður er erfitt að sjá fyrir. Þetta ræðst líka af þeim óskum sem koma frá birgjum okkar, má vera að þeir verði með nýtt verklag sem við lögum okkur að,“ segir hann. ■

MARKAÐURINN

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

Netfang ritstjorn@markadurinn.is | Sími 550 5051

Ritstjóri Hörður Egiðsson hordur@frettabladid.is

Netfang auglýsingadeildar auglysingar@frettabladid.is Veffang frettabladid.is

RAF MÓTORAR



SCANVER 588 80 40
EHF www.scanver.is

GÍRAR - FÆRIBÖND - RAFMÓTORAR - LEGUR

VEX klárar fjármögnun á 10 milljarða framtakssjóði

hordur@frettabladid.is

Sjóðastýringarfyrirtækið VEX, sem var stofnað í fyrra og er stýrt af þeim Benedikt Ólafssyni og Trausta Jónssyni, hefur lokið fjármögnun á tíu milljarða króna framtakssjóði.

Talsverð um framtíðarspurn reyndist vera frá fjárfestum en hluthafar sjóðsins, sem ber heitið VEX I, eru stærri stofnanafjárfestar, meðal annars tryggingafélagið VÍS og helstu lífeyrissjóðir landsins, og ýmsir einkafjárfestar, eins og Bjarni Ármannsson.

VEX mun fjárfesta í óskráðum fyrirtækjum, sem eru að sækja nýtt hlutafé til vaxtar, auk stöndugra



Trausti og Benedikt hjá VEX.

félaga þar sem tækifæri eru til umbóta og aukinnar virðisbætur. Sjóðurinn áformar að fjárfesta í 4 til 8 fyrirtækjum og að eignarhaldstími í hverju félagi verði á bilinu 3 til 7 ár.

Benedikt og Trausti störfuðu áður saman að sérhæfðum fjárfestingum hjá sjóðastýringarfyrirtækinu Stefni.

Benedikt starfaði síðast sem fjármálastjóri Skeljungu 2016 til 2019 en Trausti hætti hjá Stefni í fyrra.

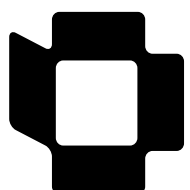
„Við höfum í gegnum tíðina átt gott samstarf með flestum þeim fjárfestum sem nú koma að sjóðnum. Á grundvelli þess samstarfs stofnum við VEX I, þar sem markmiðið er að koma fjármagni í vinnu með ábyrgum og árangursríkum hætti,“ segir Benedikt.

Að mati Trausta er mikið af áhugaferðum tækifærum innan þess fjárfestamengis sem VEX I horfir til. „Við sjáum sérstaklega vöntun í að fjármagna vegferð vaxtarfyrirtækja, t.d. vörupróun, bættum innviðum, skólun á rekstri og sókn á ný markaðsvæði.“ ■

GEFÐU UPPLIFUN Í ÚTSKRIFTARGJÖF



Með Óskaskríninni gefurðu upplifanir í stað hluta og það sem meira er, þú gefur viðtakandanum færi á að velja sína uppáhalds upplifun úr fjölda freistandi möguleika sem leynast í hverju boxi. Óskaskrínin eru á mismunandi verði og höfða til fjölbreytilegs smekks og ólíkra áhugasviða viðtakenda.



Óskaskrín

577 5600 | info@oskaskrin.is | oskaskrin.is



„Samanlagt er [Bygma] að kaupa fyrir milljarða frá birgjum sem við værum annars að kaupa af fyrir tugi, mögulega nokkur hundruð milljónir,“ segir Árni um eigandann. FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN KARLSSON

Methagnaður þrátt fyrir erfiða byrjun



Helgi Vífill
Júlíusson
helgivifill
@frettabladid.is

Sala Húsasmiðjunnar til einstaklinga jókst um 30 prósent á milli ára í fyrra en sala til verktaka stóð nánast í stað. Færri íbúðir í byggingu núna en á árunum 2020 og 2019.

Afkoma Húsasmiðjunnar hefur aldrei verið betri en árið 2020. Hagnaðurinn nam 900 milljónum króna fyrir skatta og jókst verulega á milli ára. Tekjur jukust um sjö prósent á milli ára og námu rúmum 20 milljörðum króna árið 2020.

„Fyrsti ársfjórðungur ársins 2020 var þungur í skauti. Það má rekja til óhagstæðs veðurfars og að Covid-19 heimsfaraldurinn nam land í mars. Honum fylgdi óvissa í efnahagsmálum og stífar samkomutakmarkanir en við reukum stórar verslanir. Salan var róleg framan af í apríl en frá miðjum apríl í fyrra hefur salan gengið vel,“ segir Árni Stefánsson, forstjóri Húsasmiðjunnar.

Hann segir að sala til verktaka hafi nánast staðið í stað á árinu 2020 en sala til einstaklinga hafi aukist um 30 prósent. „Vorið er almennt tími mikillar sölu til einstaklinga þegar vorverkin hefst. Fólk hafði ekki tók á að ferðast erlendis í fyrra og fyrir vikið hafði það mun meira fé á milli handanna og tíma til að sinna viðhaldi og framkvæmdum en áður. Það varð til dæmis sprenging í sölu á pallaefti og málningu. Aðgerðir stjórnvalda, eins og endurgreiðsla virðisaukaskatts af vinnu við nýbyggingar og viðhaldi, hvöttu heimilin sömuleiðis til þess að láta hendur standa fram úr ermum. Sá stuðningur verður að minnsta kosti út þetta ár.“

Árni segist búast við góðu sumri í ár í sölu til einstaklinga. „Við yrðum afar ánægð ef salan verður álika og í fyrra. Vöxturinn var þó það mikill á milli ára að við búumst ekki við mikilli magnaukningu,“ segir hann. Árni segir að áður en Covid-19 far-

sóttin breiddist út hafi verið farið að hægjast um hjá verktökum því hagkerfið hafi þegar verið tekið að kólna. Bankarnir hafi til að mynda verið farnir að draga úr lánveitingum til nýrra byggingarframkvæmda sem hafi óhjákvæmilega dregið úr umsvifum.

„Heimsfaraldurinn gerði það að verkum að ákveðið var að bíða með fjölmörg verkefni í ferðaþjónustu og það hægði á sölu á íbúðum fyrstu mánuðina. Stýrivaxtalækkunar og aukin bjartsýni gerði það að verkum að íbúðamarkaðurinn tók við sér um haustið. Einnig virtist liðkast um bankafjármögnun til byggingarverktaka síðastliðið haust. Margir þeirra áttu þegar öllu er á botninn hvolft gott ár.“

Ekki verður þó fram hjá því lítið að það eru færri íbúðir í byggingu núna en á árunum 2020 og 2019. Á árinu 2020 voru fjögur þúsund íbúðir í byggingu á höfuðborgarsvæðinu en fimm þúsund árið 2019, eða 20 prósent samdráttur, samkvæmt talningu Samtaka iðnaðarins. Þar spila atríði eins og skortur á framboði á nýjum lóðum á hagkvæmu verði klárlega inn í. Eins fækkaði störfum í byggingariðnaði um sjö prósent á milli ára árið 2020 ef marka má gögn Hagstofunnar. Engu að síður stóð sala Húsasmiðjunnar til fagmanna í stað á milli ára,“ segir hann.

Afhverju heldurðu að það sé?

„Við náðum að bæta við okkur markaðshlutdeild og auka sölu á ýmsum byggingarvörum til þeirra.“

Verktakabransinn getur ekki beint hreyft sig hratt, það er langt ferli frá því að hugmynd sprettur og hús er fullbyggt.

„Algengt er að byggingarverkefni taki þrjú til fjögur ár. Frá því að skipulag hefur verið samþykkt og farið er að teikna þar til húsnæði er risið.“

Hvernig meturðu stöðu verktaka

Danir lagt 1,3 milljarða í hlutafé Húsasmiðjunnar

Bygma, dönsk byggingarvöruverslun með starfsemi á Norðurlöndunum, keypti Húsasmiðjuna við lok árs 2011 af Framtakssjóði Íslands fyrir um 800 milljónir króna og tók við 2,5 milljörðum króna af vaxtaberandi skuldum. Heildarvirði kaupanna, það er hlutafé lagt saman við skuldir, var því 3,3 milljarðar króna. Árið 2014 lagði Bygma íslenska móðurfélaginu til 466 milljónir króna aukalega. Hlutafjárukningin kom í kjölfar þess að fyrstu tvö árin var Húsasmiðjan rekin með 179 og 174 milljónum króna tapi. Miðað við hlutafjárukninguna nemur fjárfesting Bygma í hlutafé Húsasmiðjunnar tæpum 1,3 milljörðum króna.

Eins og fyrr var getið nam hagnaður Húsasmiðjunnar 900 milljónum króna fyrir skatta á árinu 2020. Á árunum 2016 til 2018 var hagnaðurinn fyrir skatta á bilinu 282 til 347 milljónir króna.

Arðsemi eiginfjár af rekstrinum á árunum 2014 til 2019 var sjö prósent að meðaltali eftir skatta.

Húsasmiðjan á einnig Blómaval, sem selur blóm og árstíðabundnar vörur eins og fyrir jól og sumar, og Ískraft sem þjónustar rafiðnaðarmarkaðinn. ■



Margir verktakar standa traustum fótum. Þeir öfluðu útboðsverkefna í fyrra og hófu eigin framkvæmdir í bland.

í ár?

„Margir verktakar standa traustum fótum. Þeir öfluðu útboðsverkefna í fyrra og hófu eigin framkvæmdir í bland. Þannig að verkefnastaða er góð að minnsta kosti vel fram á næsta ár. Aðrir verktakar standa vissulega veikari en heilt yfir stendur atvinnugreinin vel að vígi. Fasteignaverð hefur hækkað hratt sem kemur þeim vel því launakostnaður hefur hækkað um tíu prósent á milli ára. Hækkunar á fasteignaverði koma því til móts við aukinn framleiðslukostnað. Miðað við eftirspurnina nú er ég

nokkuð bjartsýnn á markaðinn. En vissulega hef ég áhyggjur af því hvað verður þegar stýrivextir taka að hækka. Þá gæti markaðurinn kólnað hratt.“

Árni segir að það verði ekki fram hjá því lítið að þéttingarstefna Reykjavíkurborgar hafi stuðlað að lóðaskorti og þess vegna hafi lóðaverð rokið upp. Lítið framboð sé af lóðum fyrir sérþýli og komi lóðir á frjálsa sölu seljist þær stundum á tugi milljónum. Að sama skapi séu lóðagjöld á höfuðborgarsvæðinu orðin afar há þegar tekið er tillit til líða eins og innviðagjalda.

„Þessar markaðsaðstæður hleypa upp fasteignaverðinu og gera það að verkum að ungt fólk á erfiðara með að festa kaup á sinni fyrstu fasteign. Það hefði hæglega verið hægt að koma í veg fyrir lóðaskort og þær hækkunar á fasteignaverði sem af hlutust.“

Skýrt dæmi um lóðaskort er þegar Árborg auglýsti fyrir skemmstu 52 lóðir til sölu og hátt í níu þúsund umsóknir bárust. Ljóst er að það ríkir ekki jafnvægi á milli framboðs og eftirspurnar í augnablikinu.“

segir hann.

Hvernig meturðu næstu ár í rekstri Húsasmiðjunnar?

„Ég er nokkuð bjartsýnn á þetta ár. Það fer frábærlega af stað og ég býst við góðu sumri. Það er meiri óvissa um hvernig haustið verður. Sérstaklega ef stýrivextir munu hækka frekar mun það draga úr eftirspurn hjá okkur.“

Ad því sögðu er þörf á að sinna auknu viðhaldi á fasteignum. Fólk og fyrirtæki hafa verið að spara þar við sig á undanförunum árum. Algengt er að fasteignir séu stærsta eign heimilanna og það þarf að halda þeim við til að þær haldi verðgildi sínu. Ad sama skapi er þörf á að byggja meira af húsnæði.“

Húsasmiðjan er í eigu Bygma, danskrar byggingarvöruverslanakeyju með 2.400 starfsmenn. Samstæðan velti jafnvirði 190 milljarða króna árið 2020. Húsasmiðjan státaði því af um ellefu prósentum af veltu samstæðunnar í fyrra. Um er að ræða tæplega 70 ára gamalt fjölskyldufyrirtæki sem stýrt er af Peter H. Christiansen, syni stofnandans.

„Bygma hefur vaxið nokkuð hratt síðustu ár bæði með innri vexti og með kaupum á smærri byggingarvöruverslunum. Samstæðan rekur um 60 verslanir í Danmörku, festi kaup á verslunum í Svíþjóð og þar er reksturinn nú svipaður að umfangi og Húsasmiðjan og hefur einnig keypt byggingarvöruverslanir í Færeyjum og Grænlandi,“ segir Árni.

Hver hefur veltuaukning Húsasmiðjunnar verið frá því að Bygma keypti fyrirtækið?

„Bygma keypti Húsasmiðjuna við lok árs 2011. Veltan var þá um tólf milljarðar en hún var rúmfrá 20 milljarðar í fyrra. Það er ágætur vöxtur en hafa ber í huga að það hefur verið nokkur verðbólga á þessu tímabili. Húsasmiðjan var rekin með tapi á árunum fyrir og við kaupin en frá árinu 2014 hefur fyrirtækið skilað hagnaði,“ segir Árni, sem tók við forstjórastarfinu vorið 2013.

Leiðrétt fyrir verðbólgu væru tólf milljarðar króna við árslok 2011 andvirði 15 milljarða króna við árslok 2020. Raunvöxturinn er því um fimm milljarðar króna frá árslokum 2011 til ársins 2020, eða 33 prósent. Það gerir um fjögurra prósentu vöxt að meðaltali á ári.

„Við höfum lagt áherslu á öfluga markaðssetningu, stöðuga framþróun í vöruvali og góða þjónustu. Það er lykillinn að því að öðlast trygga viðskiptavinum. Við höfum sömuleiðis notið góðs af auknum byggingarframkvæmdum í landinu á tímabilinu,“ segir Árni.

Hann segir að við kaup Bygma hafi hagræðingartækifæri falist í því að auka veltu á hvern starfsmann. „Húsasmiðjan rekur stórar verslanir. Við höfum sömuleiðis hagrætt þegar kemur að fermetrafrjöldu þar sem það hefur átt við.“

Hvernig hefur Húsasmiðjan mætt vaxandi launakostnaði?

„Við höfum átt því láni að fagna að tekjur hafa farið vaxandi, eins og fram hefur komið. Við höfum náð góðum árangri við að bæta vinnuferla og auka veltu á hvern starfsmann. Það hefur aukið hagræði í rekstri.“

Ekki er þó hægt að draga fjöður yfir það að launahækkanir síðustu ára hafa verið óraunhæfar sé litið til framleiðniaukningar í hagkerfinu til lengri tíma. Ljóst er að það mun reyna á mörg fyrirtæki þegar hægir á umsvifum. Kjarasamningsbundnar launahækkanir sem auka launakostnað upp á tíu til ellefu prósent á milli ára eru ekki raunhæfar. Slíkar hækkanir eru ekki í neinum takti við það sem gerist í nágrannalöndum okkar, eins og við hjá Húsasmiðjunni sjáum þegar litið er til systurfyrirtækja okkar.“

Stjórnendur Bygma hafa væntanlega ekki hugsað út í þann þátt við kaupin á Húsasmiðjunni?

„Eigendur hafa hváð við á stjórnarfundum þegar þeir hafa fengið fréttir af almennum kjarasam-



LJÓSMYND/IDUNN JÓNASDÓTTIR

Árni er með hjóladellu og á átta reiðhjól

Árni, sem á átta reiðhjól – götuhjól, malarhjól, tímatökuhjól og fjallahjól – tók þátt í átakinu Hjólað í vinnuna eins og rúmlega 40 aðrir starfsmenn Húsasmiðjunnar. „Ég er með hjóladellu,“ segir hann. Samanlagt hjóluðu starfsmenn Húsasmiðjunnar um sex þúsund kílómetra til og frá vinnu á þremur vikum.

Árni, sem býr ásamt tveimur sonum sínum í Kórahverfinu í Kópavogi, hjólar reglulega á skrifstofuna í Kjalarvogi. „Ég lagði bílnum eins og ég hafði tók á meðan á átakinu stóð. Það tekur um 20 mínútur að hjóla í vinnuna en oft lengjum við samstarfsfólkið leiðina til að nýta tækifærið og ná meiri æfingu enda hjólaði ég rúma 300 kílómetra tengt átakinu,“ segir hann. ■



Eigendur hafa hváð við á stjórnarfundum þegar þeir hafa fengið fréttir af almennum kjarasamningum í gegnum árin. Þetta er eitt af því sem þeir hafa játað að hafi komið verulega á óvart við kaupin á Húsasmiðjunni enda ríkir óneitanlega almennt meiri stöðugleiki í hinum löndunum sem þeir eru með rekstur í.

ingum í gegnum árin. Þetta er eitt af því sem þeir hafa játað að hafi komið verulega á óvart við kaupin á Húsasmiðjunni enda ríkir óneitanlega almennt meiri stöðugleiki í hinum löndunum sem þeir eru með rekstur í.“

Kom Bygma með nýjar áherslur í rekstri Húsasmiðjunnar?

„Bygma hefur verið sérhæft í sölu til fagaðila. Um 90 prósent teknanna má rekja til fagmanna og 10 prósent til einstaklinga. Hlutfallið er um 60/40 hjá okkur og á sumrin verður það nokkuð jafnt. Í takt við áherslur Bygma opnaði Húsasmiðjan sérstaka fagmannaverslun árið 2017 í Kjalarvogi og hefur sú verslun vaxið á hverju ári síðan. Samhlíða breyttu eignarhaldi höfum við lagt enn meiri áherslu á gæðavörur og gæðabyggingarefni og dregið úr vægi sumra Asíuvara og vara þar sem gæði eru óneitanlega lakari.“

Hjá Bygma-samstæðunni er jafnframt mikið lagt upp úr frábærum starfsanda og góðri andlegri og líkamlegri heilsu starfsfólks. Ýmislegt er jafnframt gert aukalaga fyrir starfsfólk. Sem dæmi ákváðu eigendurnir síðasta sumar að greiða 35 milljónir í eingreiðslu sem deildist jafnt til okkar frábæru starfsmanna á Íslandi vegna álags vegna Covid-19. Eftir frábært rekstrarár í fyrra var síðan ákveðið að bjóða öllum föstum starfsmönnum til Danmerkur í júní á næsta ári. Nauðsynlegt var að biða með ferðina um eitt ár vegna farsóttarinnar og verður því farið út næsta vor.“

„Eru verslanir samstæðunnar yfirleitt reknar undir merkjum Bygma eða halda hinar keyptu verslanir sínum gömlu nöfnum eins og Húsasmiðjan?“

er til skipulagningar og utanumhalds í fyrstu en til lengri tíma þarf kostnaðurinn ekki að vera meiri.“

Þannig að hráefniskostnaðurinn er ekki endilega hærrí?

„Í mörgum tilfellum ekki.“
Nú hefur timburverð hækkað mikið að undanförunu. Hvernig hefur það endurspeglast í ykkar rekstri?

„Timburverð hefur hækkað skarpt síðastliðið hálf ár eins og á ýmsum öðrum hrávörum. Við eigum hverju sinni mikið af birgðum. Lengi vel gátum við boðið viðskiptavinum timbur á gamla verðinu, og þeir nutu þess, en það hefur gengið hratt á þann lager. Ad undanförunu hafa komið sendingar sem keyptar voru á mun hærra verði. Við höfum því þurft að hækka verð síðustu vikur og mánuði.“

Hvað erum við að tala um miklar hækkanir?

„Í mörgum tilvikum hefur kostnaðarverð hækkað um 30-60 prósent á nokkrum mánuðum. Við erum enn að fá tilkynningar um verðhækkanir, fyrir faeinum dögum var upplýst um 35 prósentu flata hækkanir á ákveðnum vöruflokkum frá einum stærsta framleiðanda Evrópu.“

Hvers vegna er timbur að hækka í verði?

„Covid-19 gerði það að verkum að framleiðslugetan minnkaði á tímabili. Erfitt var að senda skógarhöggsmenn til vinnu og ýmsar verksmiðjur og myllur stoppuðu tímabundið í fyrra. Á sama tíma jókst eftirspurn eftir fasteignum í Bandaríkjunum. Vandræði voru með framboð á timbri frá Kanada sem alla jafna selur mikið til Bandaríkjanna og evrópskir framleiðendur hófu að selja þangað í auknum mæli enda hátt verð í boði. Við það hækka-

ði verðið alþjóðlega. Síðan hefur aukin eftirspurn vegna aukinna framkvæmda svo sem pallasmiði og hreiðurgerðar í Covid áhrif á markaðinn.“

Almennt hafa einstaklingar verið í miklum framkvæmdum en við vonumst til þess, eftir því sem fleiri í heiminum verða bólusettir, að markaðurinn taki að jafna sig og eftirspurnin verði í takt við framboðið.“

Hafið þið glímt við frekari verðhækkanir að utan?

„Flutningsverð hefur hækkað mikið. Frá ákveðnum stöðum í Asíu hefur það til dæmis allt að þrefaldast. Það hefur óneitanlega áhrif á kostnaðarverð vara.“

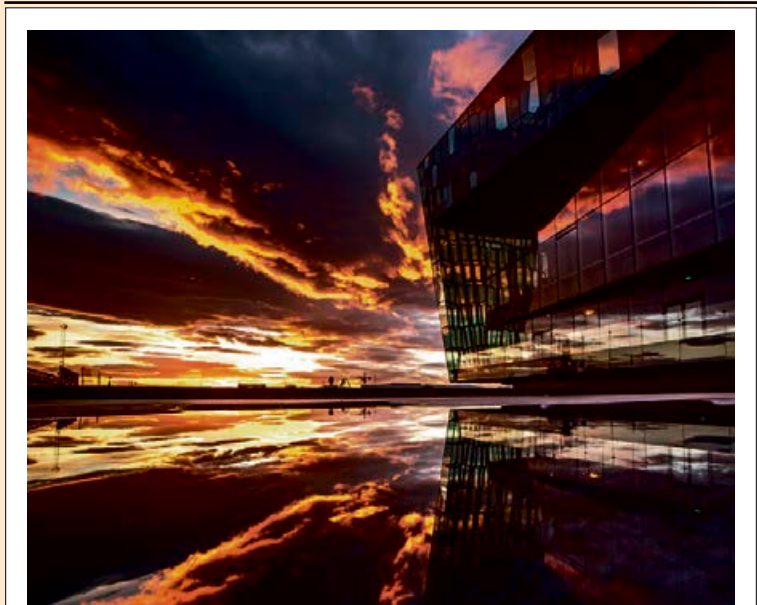
Kaupið þið mikið frá Asíu?

„Við kaupum mikið af árstíðabundinni vöru þaðan, eins og gasgrill, garðhúsgögn, trampólín og potta.“

Það hafa líka verið miklar truflanir á innanlandsflutningi frá löndum sem Covid-19 hefur leikið grátt, eins og Frakklandi, Spáni, Ítalíu og Bandaríkjunum, og því hafa vöruflutningar truflast og kostnaður hækkað tímabundið, í sumum tilvikum um tugi prósentu.“

Er flutningskostnaður stór hluti af vöruverði ykkar?

„Árlegur flutningskostnaður Húsasmiðjunnar er á annan milljarð þegar við teljum forflutning, sjóflutninga og innanlandsdreifingu saman. Hve mikil áhrif flutningskostnaður hefur á vöruverð fer eftir vörum. Í dýrari vörum er flutningskostnaður ekki nema fimm til tíu prósent en af ódýrari og rúmfrekri vöru getur hann auðveldlega verið 20 til 30 prósent af verðinu á vöru kominni til viðskiptavinar úti á landi sem dæmi.“ ■



Kaup, sala og samruni fyrirtækja.

- Verðmat
- Ráðgjöf og undirbúningur fyrir sölumeðferð
- Milliganga um fjármögnun
- Samningagerð

KONTAKT
FYRIRTÆKJARÁÐGJÖF

kontakt@kontakt.is | 414 1200 | www.kontakt.is

Skotsilfur



Fékk ekkert



Harpa Jónsdóttir

framkvæmdastjóri LSR.

Góð þátttaka var hjá lífeyrissjóðum í útboði Sildarvinnslunnar – aðeins Birta og Lífsverk tóku ekki þátt – en helmingur þeirra sat engu að síður eftir með sárt ennið og þurfti að sæta talsverðum skerðingum á tilboðum sínum eða fékk ekkert úthlutað. Í þeim hópi var LSR sem skilaði inn tilboði undir 60 krónum á hlut, og fékk því engin bréf í félaginu, en það reyndist útboðsgengi í tilfelli fagfjársfesta. Þótt hlutabréf Sildarvinnslunnar verði ekki tekin til viðskipta í Kauphöllinni fyrr en á morgun, fimmtudag, hafa verið viðskipti með bréf í félaginu eftir að útboðinu lauk fyrir tveimur vikum og hefur gengið í sumum tilfellum verið 64 krónur á hlut. ■

Hrönn ný inn



Hrönn Sveinsdóttir

stjórnarformaður Kviku eignastýringar.

Gerð hefur verið breyting á stjórn Kviku eignastýringar en Guðlaug Kristinsdóttir, forstjóri Stekks fjárfestingafélags, sem hefur setið í stjórn félagsins og forvera þess um árabíl, nú síðast sem stjórnarformaður, hefur sagt sig úr stjórninni. Í hennar stað kom Hrönn Sveinsdóttir, sem er með-eigandi Smart Finance og var um langt skeið framkvæmdastjóri hjá Sýn, og hefur hún jafnframt verið kjörin stjórnarformaður en Hrönn sat áður í stjórn Kviku banka 2017 til 2021. Fyrir í stjórn Kviku eignastýringar, sem var með eignir í stýringu upp á 360 milljarða í árslok 2020, eru Óttar Már Ingvason og Andri Vilhjálmur Sigurðsson. ■

Hart deilt



Birgir Jónsson

forstjóri Play.

Play hefur fengið óblíðar viðtökur hjá forystu ASÍ. Drífa Snædal, forseti ASÍ, dró ekkert undan í ásökunum sínum þegar hún og Birgir Jónsson, forstjóri Play, tókust á í útvarpsþættinum Sprengisandi og skipti þá engu að búið sé að sýna fram á að forsendur að baki útreikningum ASÍ um meint undirboð launa standist enga skoðun. Vandí Play er að samtal við ASÍ mun tæplega skila neinu, fólkid þar á bæ veigrar sér ekki við því að snúa út úr og valda fyrirtækinu sem mestum skaða, en á sama tíma horfir flugfélagid til skráningar á markað í næsta mánuði þar sem ætlunin er að selja meiri fjármuni frá fjárfestum í því skyni að breikka hluthafahópin. Hætt er við því að hinar harðvítugu deilur við ASÍ kunni að fæla suma fjárfesta frá því að koma að félaginu eins og sakir standa. ■

Mótmæli í Þýskalandi vegna úrskurðar stjórnlagadómstóls um leiguverð



Stjórnlagadómstóll í Þýskalandi úrskurðaði nýlega að reglur Berlínarborgar um þak á leiguverði stæðust ekki stjórnarskrá landsins, en borgin bannaði hækkanir á leiguverði til fimm ára í ársbyrjun. Meðal þeirra sem kærðu reglurnar til dómstólsins voru stjórnmálamaður og ýmis fyrirtæki, þar á meðal leigufélagid Deutsche Wohnen. Mótmæli brutust út í Berlín vegna alls þessa um helgina, þar sem meðal annars var kallað eftir þjóðnýtingu Deutsche Wohnen. FRÉTTABLAÐID/GETTY

Nýjar leiðir opnast út í heim



Pétur Þ. Óskarsson
framkvæmdastjóri Íslandsstofu.

Íslandsstofa og Business Sweden, systurfyrirtæki Íslandsstofu, hafa gert með sér samkomulag sem tryggir íslenskum fyrirtækjum aðgang að alþjóðlegu neti viðskiptafullþrúa Business Sweden. Samkomulagid opnar íslenskum fyrirtækjum fjölmargar dyr út í heim. Ekki bara stórum fyrirtækjum, heldur líka litlum og meðalstórum fyrirtækjum.

Fjölbreytt þjónusta

Viðskiptafullþrúar utanríkisþjónustunnar hafa til þessa veitt íslenskum fyrirtækjum margháttada þjónustu og greitt götu þeirra í útlöndum en þeir eru til staðar á tólf erlendum mörkuðum. Nú bætist verulega við þann hóp en alls eru 450 starfsmenn á vegum Business Sweden í 42 löndum um allan heim. Hlutverk þeirra er að styðja við framgang sænskra fyrirtækja erlendis með ýmiss konar þjónustu á markaði. Með samkomulaginu er íslenskum fyrirtækjum nú gert kleift að nýta sér tiltekna þjónustu Business Sweden eins og um sænsk fyrirtæki væri að ræða.

Íslenska utanríkisþjónustan er kná, en hún er vissulega smá og mun aldrei geta boðið upp á það net landa sem við nú fáum aðgang að. Þetta þýðir að íslenskt fyrirtæki sem hefur áhuga á að hasla sér völl á erlendum markaði er nú komið með aðgang að þjónustuaðila sem getur unnið með fyrirtækinu á viðkomandi markaði. Þjónustan sem er í boði er víðtæk; að finna samstarfsaðila, stofna dótturfélag, bjóða starfsaðstöðu á skrifstofu Business Sweden, aðstoð við skattamál og ráðningu starfsfólks og svo mætti lengi telja.

Mikilvægt samstarf

Íslandsstofa hefur það hlutverk að markaðssetja Ísland á erlendri grundu. Meginverkefnið er að miðla áhrifaríkum sögum sem skapa traust á landi og þjóð. Að greiða fólki og fyrirtækjum leið út í heim og auka eftirspurn eftir íslenskum vörum og þjónustu. Hvort sem er um að ræða íslenskar sjávarafurdir, listarg



menningu, ál eða hátækni svo eitt-hvað sé nefnt.

Business Sweden er systurstofa Íslandsstofu í Svíþjóð og er ánægjulegt að geta nú fært út kviarnar. Báðir aðilar vænta mikils af samstarfinu og verðmætt er að styrkja bæði samstarf Norðurlandanna og kynningarstarf útflutningsgreina á alþjóðlegum mörkuðum ásamt því að styrkja ímynd Norðurlandanna á heimsvísu. Sterk ímynd hjálpar bæði norrænum fyrirtækjum og gerir Norðurlöndin áhugaverðari valkost fyrir erlenda fjárfesta.

Auk þess að opna dyr fyrir íslensk fyrirtæki út í heim felst í samstarfinu að stofurnar munu vinna saman í markaðs- og kynningarmálum í sér-tækum verkefnum þar sem þau eiga sameiginlega hagsmuna að gæta. Sú aðstoð sem býðst getur stýtt leið inn á markaði og auðveldað fyrirtækjunum að koma fljótt undir sig fótunum í framandi umhverfi.

Nýtt viðskiptalandslag

Nú þegar markaðir eru að opnast á ný standa fyrirtæki frammi fyrir

nýju og breyttu viðskiptalandslagi. Þetta eru kjöraðstæður til þess að hleypa af stokkunum samstarfi Íslandsstofu og Business Sweden til þess að styðja við fyrirtæki til að auka sölu á erlendum mörkuðum.

Samstarfið er þegar hafid og eru fyrstu íslensku fyrirtækin byrjuð að skoða þá möguleika sem í boði eru. Nú hækkar sól á lofti og það er tekið að birta til í efnahagslífinu. Ferðaðþjónustan hefur legið í hildi undanfarid ár en senn opnast himnarnir á ný og líf færast í þá innviði sem hefur verið fjárfest í á undanförunum árum.

Jákvæðar horfur eru meðal íslenskra vaxtarfyrirtækja sem hyggja á landvinninga á næstu mánuðum og verðmæt störf munu skapast. Á seinasta ári var mikill vöxtur í útflutningstekjum af hugverkaðnaði. Þar er orðin til ný og mikilvæg stöð, dýrmætar gjalddeyr-istekjur sem munu skjóta styrkari stöðum undir samfélagid. Það þarf ekki að finna upp hjólið. Það hefur þegar verið fundið upp. Leggjum af stað og sækjum fram. ■

Þjónustan sem er í boði er víðtæk; að finna samstarfsaðila, stofna dótturfélag, bjóða starfsaðstöðu á skrifstofu Business Sweden, aðstoð við skattamál og ráðningu starfsfólks og svo mætti lengi telja.

Hrávöruverð á á fleygiferð vegna undirfjárfestingar í nýrri framleiðslu



Þórður Gunnarsson
thg
@frettabladid.is

Verð á hrávörum hefur hækkað hratt frá því snemma á síðasta ári. Undirfjárfesting í vinnslu margra mikilvægra hrávara auk stórauinnar eftirspurnar vegna orkuskipta mun styðja við hrávöruverð á næstu árum.

Verð á allflestum hrávörum hefur hækkað skarpt undanfarið ár. Gildi S&P GSCI-hrávöruvísitalunnar hefur meira en tvöfaldast frá lokum aprílmánaðar á síðasta ári. Að einhverju leyti má rekja mikla hækkun síðastliðinna 13 mánaða til leiðréttingar í kjölfar skarprar lækkunar í kjölfar dimmasta svartnættis heimsfaraldursins, en sérfræðingar ytra telja að stærri kraftar séu einnig að verki.

Margir þeirra hafa nýverið velt vöngum um að verð flestra hrávara sé á fyrstu stigum svokallaðrar ofursveiflu (e. super cycle), en slíkar verðsveiflur eiga sér stað yfir langt tímabil þar sem undirliggjandi forsendur hinnar stóru myndar framboðs og eftirspurnar hrávara riðlast þannig að áhrifa á markaðsverð getur gætt áratugum saman.

Hráolía myndar grunninn

Grunnurinn að verði flestra hrávara er olíuverð. Frá því að verð hráolíu hrundi árið 2014 hefur stórauinn olíuframleiðsla Bandaríkjanna í bland við verðstríð Rússa og OPEC haldið olíuverði lægra en ella. Afleiðingin er sú að fjárfesting í nýrri olíuframleiðslu hefur verið lítil síðastliðinn áratug, en aukin áhersla á græna orkugjafa hefur líka sitt að segja þar.

Þrátt fyrir að hámarki olíueftirspurnar verði eflaust náð á næstu árum, áður en hún fer svo að dragast saman samfara aukinni notkun annarra orkugjafa, mun hún ekki hverfa eins og dögg fyrir sólu á einni nótt heldur dragast saman yfir tíma.

Undirfjárfesting í olíuframleiðslu á síðustu árum mun því hugsanlega framkalla einn lokarykk í olíuverði upp á við, áður en eftirspurnin fer að dragast saman vegna aukinnar notkunar rafmagns eða endurnýjanlegra orkugjafa í samgöngum.

Hærra olíuverð styður við verð langflestra hrávara, til að mynda vegna hærri flutnings- og vinnslukostnaðar.

En aukin eftirspurn eftir endurnýjanlegum orkugjöfum hefur líka sínar afleiðingar. Ekki búa öll lönd heimsins jafn vel og Ísland, þar sem

S&P GSCI hrávöruvísitalan

Gildi vísitalunnar hefur meira en tvöfaldast á einu ári



S&P GSCI-hrávöruvísitalan hefur hækkað um 125 prósent síðastliðna 13 mánuði. Hún stýrist töluvert af verði olíu og annarra orkugjafa, en líka verði ýmissa málma (ál, kopar) og landbúnaðarafurða (hveiti, sojabauur, nautgripir).

Fjórar ofursveiflur á hrávöruverði frá því á 19. öld

- 1) Upp úr 1880 hófu Bandaríkin vegferð sína að því að verða stærsta efnahagsveldi sögunnar. Mikil eftirspurn eftir nánast öllum hrávörum til uppbyggingar landsins ýtti verði þeirra upp um allan heim í marga áratugi.
- 2) Vígúnaðarkapphlaup stærstu ríkja heims á fjórða áratug síðustu aldar. Sterk eftirspurn hrávara á þeim tíma og allt fram yfir enduruppbygginguna eftir seinna stríð hélt verði hrávara yfir langtímameðaltölum á tímabilinu.
- 3) Olíukreppan á áttunda áratugnum ýtti olíuverði upp í hæstu hæðir, sem smitaði allan hrávörumarkaðinn þar sem allur kostnaður hækkaði.
- 4) Hröð uppbygging Kína sem hófst upp úr 1990 ýtti verði á olíu, kopar, stáli, áli og ýmsum landbúnaðarvörum upp í hæstu hæðir. Entist allt fram að fjármálakreppunni 2008.

aðgengi og framboð rafmagns er jafn mikið og gott. Til endurnýjanlegra orkugjafa teljast líka til að mynda lífdísill, sem oft er framleiddur úr repju og etanóli, sem er framleitt úr hveiti eða sykri. Auknar kröfur um hlutfall endurnýjanlegra orkugjafa í eldsneyti hafa því ýtt verði þessara landbúnaðarhrávara upp á við.

Stórauinn próteinframleiðsla í Kína er að sama skapi talin kalla á aukinn innflutning á fódri, sem leggst þá á sömu sveif.

Orkuskiptin kosta sitt

Auk þess að kalla á stóru aukna raforkuframleiðslu, kalla orkuskipti í samgöngum á aðföng. Kopar, nikkell og kóbalt eru allt málmtegundir sem skipta miklu við framleiðslu rafbíla. Forstjóri Glencore, eins stærsta hrávöruhúss heims (Glencore er meðal annars stór eigandi Century Aluminum, móðurfélags Norðuráls), sagði nýlega að



mikil sveifla væri fram undan í koparverði, að því er Financial Times greinir frá. Kopar hefur hækkað úr 7.000 dollurum fyrir tonnið í 10.000 dollara síðustu sex mánuði.

Jafnvel stærra mál í þessum efnunum er hins vegar fjárfestingaáætlun stjórnvalda í Bandaríkjunum sem snýr að því að uppfylla skilyrði Parísarsáttmálans. Sú áætlun hljóðar upp á um það bil 2.300 milljarða dollara fjárfestingu í raforkuinnviðum og umhverfissvænni s a m g ö n g u m (u m h v e r f i s v æ n n i m e d t i l l i t i t i l ú t b l á s t u r s). Hins vegar mun téð fjárfestingaáætlun kalla á mikið magn áls, stáls, kopars, semts og aðfanga. Allt mun það verka til mikilla verðhækkana, sem eru þegar hafnar. ■

Spáir hægfara vaxtahækkunum

hordur@frettabladid.is

Þrátt fyrir að verðbólgan, sem mælist núna 4,6 prósent, hafi reynst þrálátari en spáð var eru langtíma verðbólguvæntingar enn í allgöðu samræmi við markmið Seðlabankans og auk þess bendir margt til að virkni peningastefnunnar sé orðin mun meiri en áður. Seðlabankinn þarf því síður að grípa til umfangsmikillar hækkunar til að slá á spennu í hagkerfinu og hafa áhrif á verðbólguhorfur til meðalangs tíma.

Þetta kemur fram í nýrri þjóðhagsspá Íslandsbanka en þar er því spáð að stýrivextir, sem voru hækkaðir í liðinni viku úr 0,75 prósentum í 1 prósent, verði komnir í 1,25 prósent í árslok. Gert er ráð fyrir hægfara hækkunarferli og að vextirnir verði 3,25 prósent í árslok 2023. Styrking á gengi krónunnar, sem bankinn heldur að muni hækka um tíu prósent fram til ársins 2023, muni slá á verðbólguna og að hún verði komin í markmið Seðlabankans um mitt næsta ár.

11,3%

Bankinn spáir því að íbúðaverð muni hækka um 11,3 prósent á þessu ári.

Samkvæmt þjóðhagsspánni, sem ber yfirskriftina Spyrnt frá botni, mun hagvöxtur mælast 2,7 prósent á þessu ári, einkum vegna útflutningsbata ásamt vexti í fjárfestingu og neyslu, en á árinu 2022 verði hann 4,9 prósent. Fjöldi ferðamanna verður 700 þúsund talsins í ár en eykst síðan hægt og bitandi í 1,5 milljónir á árinu 2023.

Bati í ferðaþjónustunni ræður mestu hversu hratt atvinnuleysi á eftir að minnka en Íslandsbanki spáir að það muni mælast að jafnaði tæplega 9 prósent á árinu. Það muni síðan hjaðna hratt og verða komið á sama stað og fyrir faraldurinn, eða í 3,6 prósent, á árinu 2023.

Þá telur bankinn forsendur fyrir því að íbúðaverð haldi áfram að hækka umfram almennt verðlag. Þannig er gert ráð fyrir að íbúðaverð hækki um rúmlega 11 prósent í ár og á árinu 2022 nemi hækkunin um 6,7 prósentum. ■

VEST



Asha

Hlý og faguð hönnun Asha rúmana koma í einstaklega fallegum kopar, stáli eða úr sterkum beikikrossvið. Asha býður upp á háa og lága útfærslu í mismunandi litum. Kíktu við í Vest, Ármúla 17 og skoðuðu sýnishornin.

xam®

■ Skoðun

Helgi Vífill
Júlíusson



Svelta einkaskóla

Litlu mátti muna að Reykjavíkurborg stæði sig vel. Hún tekur þátt í að fjármagna rekstur einkarekinna barnaskóla. Vandinn er að þeir sem halda um stjórnartaumana í borginni kusu að stíga ekki skrefið til fulls. Þess vegna fá skólarnir skert framlög miðað við aðra skóla í Reykjavík. Það er röng nálgun.

Í raun er verið að bregða fæti fyrir einkaframtakið og skapa aðstæður þar sem skólarnir bjóða upp á verra skólastarf. Það bitnar á nemendum, kennurum og samfélaginu öllu enda er menntun grunnurinn að góðum lífskjörum. Mælikvarðinn á einkarekstur sem veitir opinbera þjónustu er ekki að hann afli sjálfstæðra tekna, eins og ætla mætti af fyrirkomulaginu, heldur að hluthafar hætti eigin fé í reksturinn.

Leita þarf leiða til að efla menntun á Íslandi og öflugir einkareknir skólar eru vel til þess fallnir að innleiða nýjungar í skólastarfið og veita nemendum góða þjónustu. Eins og ótal sinnum hefur komið fram: Við getum ekki stólað á að náttúruauðlindir muni halda uppi lífsgæðum hér á landi á 21. öldinni heldur þurfum við að byggja upp þekkingariðnað. Og ekki komumst við langt á því sviði án góðra skóla.

Fram hefur komið í fjölmiðlum að barnaskóli Hjallastefnunnar í Óskjuhlíð hafi verið rekinn með halla öll starfsárin og að tekjurnar komi að mestu frá borginni. Á sama tíma hafi leikskóli Hjallastefnunnar á sama stað verið í jafnvægi því honum fylgi meira fé frá borginni.

Að sjálfsögðu eiga allir barnaskólar að fá jafnt frá borginni. Hildur Björnsdóttir, borgarfulltrúi Sjálfstæðisflokksins, hefur sagt að skert framlög leiði til skólagjalda sem ekki allir foreldrar geti staðið undir. Jöfn framlög myndu því jafna tækifæri barna til skólagöngu.

Það var skynsamlega mælt. Aftur á móti lít ég málið öðrum augum: Jafnt framlag gefur einkaskólum aukinn kraft til að mennta börn, hvort sem þeir ákveða að innheimta skólagjöld eða ekki. Það er til mikils að vinna. Einkaskólar á Íslandi hafa aukð fjölbreytni í menntakerfinu og sömuleiðis hvatt skóla í opinberum rekstri til dáða.

Þetta er lýsandi dæmi um hve margir stjórnáramenn vantreysta einkaframtakinu. Rótgróin opinber rekstur á það til að staðna, jafnvel verða úr sér genginn, en verður ekki skapandi eyðileggingu að bráð, eins og fyrirtæki sem standa sig ekki í samkeppni. Þess vegna er nauðsynlegt að útvista verkefnum til að leyfa ferskum vindum að blása um kerfið. Ef einkafyrirtækin staðna geta aðrir tekið við keflinu. ■

Horn að koma á fót 15 milljarða sjóði

hordur@frettabladid.is

Sjóðastýringarfyrtækið Landsbréf, dótturfélag Landsbankans, vinnur nú að því að koma á fót nýjum framtakssjóði, Horn VI. Fjármögnun sjóðsins, sem mun fjárfesta í óskræðum íslenskum fyrirtækjum, er langt á veg komin og er áætlað að hann verði um 15 milljarðar króna að stærð, samkvæmt heimildum Markaðarins.

Hluthafar sjóðsins munu samanstanda meðal annars af helstu lífeyrissjóðum landsins

og ýmsum fagfjárfestum. Síðasti framtakssjóðurinn sem Landsbréf stofnaði undir heitinu Horn var árið 2016 – Horn III – og var sá sjóður tólf milljarðar króna að stærð. Fjárfestingatímabili hans lauk árið 2019 en á meðal fjárfestinga sjóðsins voru Ölgerðin, Lífland, Hópbílar og bílaleigan Hertz.

Þeir sem stýra Horn framtakssjóðunum hjá Landsbréfum, sem var með samtals 210 milljarða króna í stýringu í árslok 2020, eru Hermann M. Þórisson og Steinar Helgason. ■



Drífa hefur stóran rauðan takka á borðinu sem er svona „ger-eyðingarhappur“ og það er ýtt á hann og allir fjárfestar, allir launamenn landsins, öll íslensk alþýða er bara hvött til að sniðganga þessa þrælakistu.

Birgir Jónsson, forstjóri Play.



EMBRACE CHAOS®

Ímyndaðu þér að vakna, tilbúinn í allt sem lífið hefur upp á að bjóða.

Svefn eykur lífsgæði þín. Hversu vel þú sefur ræður því hversu vakandi og tilbúinn þú ert fyrir það sem lífið býður upp á. Það er á vökutímanum sem þú sannreynir hversu vel þú hefur sofið.

Hästens framleiðir handsmíðuð rúm í hæsta gæðaflokki. Það sem þú finnur þegar gormar, hrosshár, ullartrefjar, bómull, hör og víður vinna saman er í raun ávöxtur nærri 170 ára linnulausrar vinnu. Því það er það sem þarf til að leggja grunn að góðum degi.

Hästens-upplifun er eins og hlýtt og notalegt faðmlag. Heimsæktu Hästens í Faxafeni eða pantaðu vörulistann á hastens.com.

BE AWAKE FOR THE FIRST TIME IN YOUR LIFE® | HASTENS.COM

Hästens since 1852

Sterkari saman
í sátt við umhverfið

LITRÓF
Guðjón Ó
Prenttækni

Vatnagörðum 14 · 104 Reykjavík
litrof@litrof.is · 563 6000

HÄSTENS VERSLUN
Faxafeni 5, Reykjavík
588 8477

AFGREIÐSLUTÍMI
Mán.-fös. 11-18 | Lau. 11-16
www.betrabak.is

**Betra
BAK**