

Grant Thornton

Endurskoðun • Skattur • Ráðgjöf

www.grantthornton.is

Grant Thornton endurskoðun ehf. er íslenskt aðildarfélag Grant Thornton International Ltd., sem er eitt af fremstu alþjóðlegu samtökum sjálfstæðra endurskoðunar og ráðgjafarfyrirtækja. Grant Thornton endurskoðun ehf. sérhæfir sig í að aðstoða rekstraraðila við að nýta tækifæri til vaxtar og bættrar afkomu með skilvirkri ráðgjöf. Framsýnn hópur starfsmanna, undir stjórn eigenda, sem ávallt eru aðgengilegir viðskiptavinum, nýta þekkingu og reynslu sína til að greina flókin málefni og finna lausnir fyrir viðskiptavinum sínum, hvort sem það eru einkarekin, skráð félög eða opinberar stofnanir. Yfir 35.000 starfsmenn Grant Thornton fyrirtækja í meira en 100 þjóðlöndum, leggja metnað sinn í að vinna að hag viðskiptavina, samstarfsmanna og samfélagsins sem þeir starfa í.



VIÐRAR VEL TIL UPPSAGNA

Sum þeirra bandarísku risafyrirtækja sem ráðist hafa í fjöldauppsagnir virðast bara vera að sæta færiss. ➔ 10

4,5 MILLJARÐA STÆKKUN AÐ LJÚKA

Starfsemi Algalífs mun vaxa hratt á næstunni og segir Karítas Sigurðardóttir að hagstætt orkuverð bæti samkeppnishæfnina. ➔ 11



VIÐSKIPTA Mogginn

MÍÐVIKUDAGUR 15. FEBRÚAR 2023

Bláa lónið hlaut Menntaverðlaun atvinnulífsins við hátíðlega athöfn. ➔ 12

Verða með 420 starfsmenn í sumar

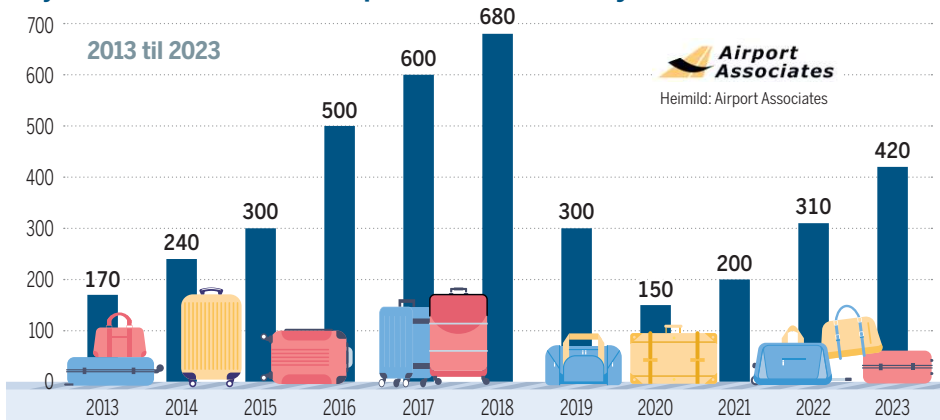
Baldur Arnarson
baldura@mbl.is

Flugþjónustufyrirtækið Airport Associates verður með ríflega þriðjungi fleiri starfsmenn í sumar en í fyrrasumar. Það vex með vexti Play líkt og WOW air áður.

Sigþór Kristinn Skúlason, forstjóri Airport Associates á Keflavíkurflugvelli, áætlar að vera með um 420 starfsmenn yfir háannatímamann í sumar. Það er rúmlega þriðjungs aukning milli ára og fjórði mesti fjöldinn í sögu fyrirtækisins sem var stofnað haustið 1997.

Fyrirtækið óx mikið með auknum umsvifum WOW air, helsta viðskiptavinar fyrirtækisins á árunum 2012-2019, og umsvifum annarra flugfélaga á þeim tíma, og var árið 2018 metár hjá Airport Associates og í fjölda erlendra ferðamanna. Þá komu hingað til lands 2,3 milljónir erlendra ferðamanna en þeim

Fjöldi starfsmanna Airport Associates yfir háannatímamann



fækkaði í 2 milljónir árið 2019 eftir fall WOW air. Sigþór Kristinn reiknar aðspurður með að hingað komi allt að 2,2 milljónir erlendra ferðamanna í ár, sem yrði annar mesti fjöldinn frá upphafi. Þegar mest var þjónustaði Airport

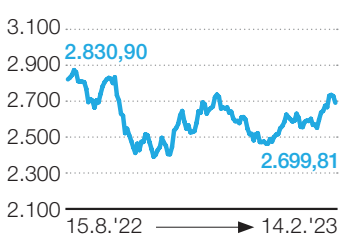
Associates 20 flugvélar hjá WOW air en Play verður stærsti viðskiptavinurinn í ár með 10 flugvélar í rekstri. Play hyggst stækka flotann í 15 vélar á næstu árum og mun það birtast í fjölda starfsmanna hjá Airport Associates. Sigþór Kristinn segir aðspurður að laun

starfsmanna fyrirtækisins séu yfir meðallagi en þau hafi hækkað með kjarasamningum undanfarnin ár. Því sé alls ekki um láglauna-störf að ræða. Á það beri þó að líta að nokkuð sé um vaktavinnu á flugvöllum. Þá segir hann fyrirtækið ekki þurfa að leita í jafn ríkum mæli að starfsfólki utan landsteinanna og 2016-18. Þegar sé búið að ráða í hátt hlutfall starfa. Hinar miklu launahækkningar séu þó eðlilega farnar að hafa áhrif á samkeppnishæfni vallarins. Rea ehf., móðurfélag Airport Associates, keypti Suðurflug árið 2020 og áætla hann að Suðurflug verði með um 20 starfsmenn á Keflavíkurflugvelli í sumar.

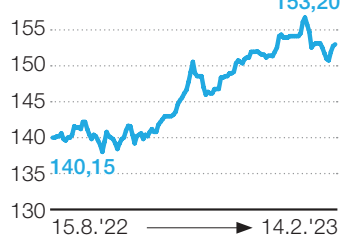
Varanleg aukning?

Bogi Nils Bogason, forstjóri Icelandair, segir kannanir benda til að neytendur setji ferðalög nú ofar á forgangslistann í neyslu sinni en áður. Það sé viðbrögð fólks við far-sóttinni en koma muni í ljós hvort aukningin sé varanleg. Áætlað sé að auka sætaframboð um 15-20% milli ára. ➔ 4

Úrvalsvisitalan



EUR/ISK



Samrunaþróun hefði þurft að byrja mun fyrr

Samhentir Kassagerð hf. hefur vaxið mikið með samrunum og yfirtökum á síðustu 27 árum.

Með kaupum Samhentra Kassagerðar hf. á Kassagerðinni árið 2020 varð til gríðarlegur sparnaður segja forsvarsmenn Samhentra í ítarlegu viðtali við ViðskiptaMoggann í dag þar sem rætt er um starfsemi félagsins. „Þessi félög voru uppsett á sambærilegan hátt eftir að Kassagerðin hætti framleiðslu hér-



Morgunblaðið/Kristinn Magnússon
Jóhann, Bjarni og Jóhannes stýra Samhentum Kassagerð hf.

lendis. Samlegðin var gríðarlega mikil í húsnæðismálum og starfsmannahaldi. Það var hún sem skipti mestu máli því samkeppnishæfni við beinan innflutning jókst. Við spöruðum 2.500 fermetra í húsnæði,“ segir Jóhannes Guðni Jónsson fjármálastjóri. Forsvarsmennirnir útskýra að þróunin á umbúdamarkaði á Íslandi sé svipuð og annars staðar í Evrópu síðastliðin 20 ár. Þar hafa lítil umbúdafyrirtæki eins og Kassagerðin þurft að lúta í gras og samþjöppun verið mikil. „Hér heima hefði samruna-

þróunin helst þurft að byrja mun fyrr,“ segir Bjarni Hrafnsson rekstrarstjóri. „Núverandi stærð Samhentra er nauðsynleg svo við getum boðið samkeppnishæft verð á evrópskan mælikvarða. Okkar sex milljarða velta, gott samband við birgja, sérhæft starfsfólk og góð flutningskjör hafa gert okkur kleift að bjóða samkeppnishæft verð,“ útskýrir Jóhannes. „Okkar birgjar eru þeir stærstu á sínu sviði í heiminum. Það skiptir máli að vera með góða birgja.“ ➔ 6

ÚRVAL ÚTSÝN

ÁFANGASTAÐUR	VERÐ FRÁ
CAPE TOWN	170 000 KR.
SYDNEY	250 000 KR.
LOS ANGELES	120 000 KR.

ÁFANGASTAÐUR	VERÐ FRÁ
BANGKOK	170 000 KR.
DUBAI	130 000 KR.
BALI	202 000 KR.

HAFÐU SAMBAND 585 4000 EÐA Í FLUG@UU.IS EIGINVEGUM.UU.IS

Núverandi stærð er nauðsynleg

Póroddur Bjarnason

tobj@mbl.is

Umbúðafyrirtækið Samhentir Kassagerð hf. velti um sex milljörðum króna í fyrra. Félagið hefur vaxið og dafnað með samrunum og yfirtökum frá því það var stofnað fyrir tuttugu og sjö árum. Bjarni Hrafnsson, rekstrarstjóri og einn stofnenda, Jóhann Oddgeirsson framkvæmdastjóri og Jóhannes Guðni Jónsson fjármálastjóri leiddu blaðamann Viðskipta-Moggans í allan sannleikann um hina fjölpættu starfsemi fyrirtækisins.

Til að fá dýpri skilning á starfsemi Samhentra var blaðamanni ViðskiptaMoggans boðið í sérstaka kynningarferð um athafnasvæðið í Suðurhrauni 4 í Garðabæ áður en sest var niður fyrir hið formlega viðtal. Þannig fengist betri mynd af umsvifum fyrirtækisins. Auk plast- og pappírumbúða framleiðir og/eða selur fyrirtækið vélar, fræ, pylsukrydd, álbakhlíðar á lyfjaspjöld og stígvél svo fátt eitt sé nefnt.

Stofnun fyrirtækisins tengist hinsvegar risavöxnum pappakössum. „Þetta byrjaði allt með þessum tröllakössum,“ segir Bjarni og bendir á brúna kassa sem hæglega gæti rúmað nokkrar manneskjur. „Þessa kassa handlímdum við saman fyrstu þrjú árin í starfseminni og seldum til fyrirtækja. Það er gaman að segja frá því að tröllakassarnir eru enn þann dag í dag ein vinsælasta varan okkar. Hún er mikið notuð í sjávarútvegi, t.d. fyrir lausfryst flök.“

Þúsund gámar á ári

Fyrirtækið sendir samtals frá sér eitt þúsund fjörutíu feta gáma á ári eins og Bjarni útskýrir. Vörunúmerin eru 7.500. Meðalstarfsaldur í félaginu er hár, eða 14 ár.

„Fólkið kemur meira og minna úr þeim atvinnugreinum sem við þjónustum. Við búum að mjög góðu og reynslumiklu starfsfólki sem er lykiliinn að góðum rekstri.“

Félagið hefur vaxið og dafnað með samrunum og yfirtökum frá því það var stofnað fyrir tuttugu og sjö árum. Bjarni segir að framan af hafi fjármunir til kaupa á öðrum fyrirtækjum að mestu orðið til með sölu fasteigna. Í dag eru þær í eigu fasteignafélags og Samhentir orðnir leigutakar. „Okkar niðurstaða var að einbeita okkur að rekstrinum. Það hentar okkur mjög vel. Við viljum vera skuldfrí félag. Eiginfjárlutfallið er yfir 30% í dag.“

Bjarni áréttar að allir peningar sem orðið hafi til hjá Samhentum í gegnum tíðina hafi verið notaðir til innri vaxtar.

„Við höfum aldrei tekið arð út úr félaginu.“

Nafnið varð til í ráðhúsinu

Spurðir um nafnið, Samhentir, segir Bjarni að það hafi orðið til í Ráðhúsi Reykjavíkur eftir fund með Ingibjörgu Sólrúnu Gísladóttur þáverandi borgarstjóra.

„Í stiganum segir Hjörleifur Gunnarsson heitinn: Helvíti vorum við samhentir þarna.“

Bjarni segir að starfsemi Samhentra hafi byrjað í Faxaskála í Reykjavík. „Ingibjörg lánaði okkur húsið.“

Eins og glögg má skilja á þeim þremmingum þá hefur fyrirtækið vaxið í takti við markaðinn og þarfir hans. „Viðskiptavinir kaupa sjaldnast bara eina vöru. Vanalegast eru vörunúmerin 5-6 í hverjum viðskiptum. Einkunnarorð félagsins eru „allt á einum stað“,“ segir Jóhann og bendir á stígvél sem fyrirtækið selur. „Menn vilja gjarnan geta fengið allt í einni ferð. Þess vegna erum við til dæmis stór söluaðili á vörum frá 66°Norður, auk þess sem við seljum hnífa, pylsugarnir, vínarpylsukrydd og grænmetisfræ.“

Blaðamaður rekur upp stór augu þegar Bjarni opnar lítinn ísskáp í grænmetisdeildinni. „Innihald þessa ísskáps, tómatafræ, gúrkufræ o.fl., er líklega verðmætara en allt annað hér inni samtals,“ segir hann og bendir á herbergi fullt af margvíslegum umbúðum. „Við getum selt grænmetisbændum samnkallaða heildarlausn. Sáðbakka með fræjum, moldina, allar umbúðir frá a-ö og límmeðana utan á.“

Það sama á við um pylsugerð og fleiri kjötvörur.

Einhver gæti spurt sig af hverju umbúða-fyrirtæki selji jafn ólíkar vörur og Samhentir gera. Svárið er einfalt; þær hafa fylgt með í kaupum félagsins á ólíkum fyrirtækjum í gegnum tíðina.

Tólf þúsund fermetra athafnasvæði

Athafnasvæði Samhentra er tólf þúsund fermetrar auk verkstæðis sem sinnir viðhaldi á þökkunarvélum. Þær flytja Samhentir inn og selja um allt land. „Við þjónustum hundruð þökkunar- og framleiðsluvéla fyrir meðal annars makríl, loðnu, síld og kjötvinnslur. Véla-deildin er í dag um 3-5 prósent af starfseminni og fer vaxandi. Við höfum verið að að bæta við okkur fólki og húsnæði.“

Stærstu einstöku fyrirtækjakaup Samhentra eru kaupun á Kassagerð Reykjavíkur fyrir þremur árum. „Kassagerðin hafði hætt umbúðaframleiðslu þremur árum fyrr og var komin alfarið í innflutning. Viðskiptavild og birgjasambönd var það verðmætasta í þeim viðskiptum,“ segir Jóhann.

Í raun keyptu Samhentir aðeins 65% af félaginu að sögn Jóhannesar. „Samkeppniseftirlitið bannaði okkur að kaupa meira. Eigendur Kassagerðarinnar lögðu niður það sem eftir stóð.“

Á leiðinni í gegnum Vörumerkingu, sem Samhentir keyptu árið 2012, má sjá margar kunnuglegar merkingar. „Við prentum og steypum til dæmis skyrdollur fyrir MS. Prentunin fer fram hér en Bergplast, sem er í eigu sömu aðila, sprautusteypir dolluna endanlega saman.“

Ekki mörg eftir

Bjarni segir að framleiðslufyrirtæki eins og Vörumerking séu ekki mörg eftir í landinu lengur. Hann segir að félagið sé það umsvifamesta á markaðnum í límmiðum. Samkeppni sé þó mikil, bæði frá innlendum og erlendum aðilum. „Vörumerking hafði átt í erfiðleikum áður en við keyptum félagið og vélarnar orðnar úreltar. Við ákváðum strax að endurnýja þær allar, sem var mikið gæfuspör. Eftir það gátum við notað varahluti og prentvalsa á milli véla sem ekki var hægt áður. Við straumlínulöguðum félagið með þessu.“

Jóhann segir að Vörumerking hafi blómstrað í mörg ár eftir kaupin. Það breyttist skyndilega þegar lyfjafyrirtækið Actavis hætti starfsemi á Íslandi árið 2017. „Við seldum þeim mikið af vinnu. Hún var um 15% af tekjum fyrirtækisins. Skömmu seinna kemur Costco inn á markaðinn. Það olli líka miklu tjóni fyrir okkur.“



Vörumerking lenti í vanda þegar Actavis hætti og Costco kom til landsins, en gengur vel í dag.

Umbúðir stækkuðu og þeim fækkaði. Þrýstingur kom á verð og menn fóru að spara límmiða. Þeir notuðu kannski bara einn í stað þriggja. Við þetta myndaðist spirall niður á við. Fyrirtækið var allt í einu farið úr frábærum rekstri í mjög slæman.“

Í leit að úrræðum þegar harðna tók á dalnum fór Vörumerking í mishæppnað samstarf við Hewlett Packard. Það snerist um kaup á há-tæknilegri vél fyrir prentun á filmum fyrir seltisbréf og aðrar matvörur, nokkuð sem ekki

hafði verið stundað áður hér á landi. „Í stuttu máli þá gekk það verkefni ekki tæknilega upp á endanum. Markaðurinn var ekki tilbúinn. Við þurftum að losa okkur við búnaðinn og draga okkur til baka. Þetta gerði stöðuna hjá Vörumerkingu enn erfiðari.“

Grípa þurfti til sársaukafullra aðgerða og segja upp um þriðjung starfsfólks. „Það dugði til að koma starfseminni á réttan kjöl. Fyrirtækið er á góðri siglingu í dag,“ útskýrir Jóhann.



Jóhannes, Bjarni og Jóhannes segja að birgjar Samhentra séu þeir stærstu á sínu sviði í heiminum. Miklu skipti fyrir reksturinn að vera með góða birgja.

Morgunblaðið/Kristinn Magnússon

Allur sjófrystiflotinn hefði stöðvast

Bjarni segir að mjög litlu hafi munað að illa færi með eina tiltekna vörutegund í Covid-19-faraldrinum. „Það hefði getað stöðvað allan íslenska sjófrystiflotann!“

Blaðamaður biður Bjarna að útskýra þetta nánar. „Birgir á aðföngum í vélar varð gjaldþrota í Kanada. Það stoppaði allt í þessari ákveðnu vöru í Evrópu og við upphófum samtalið við toppstjórnendur í þessu risafyrirtæki og áttum reglulega fundi með þeim á meðan málið var að leysast. Við náðum að redda framleiðslu á hlutum í Evrópu. Þetta mál fór alla leið inn á borð ráðuneytisins hér heima, svo alvarlegt var þetta.“

Það skall oft hurð nærri hælum. Við erum með fleiri en einn birgi í öllum vöruflokkum og gátum leitað annað ef einn lenti í vanda. Til dæmis tilkynnti einn birgir skyndilega um tólf vikna afgreiðslutíma sem hafði verið fjórar vikur áður. Þá þurftum við í snarhasti að skipta yfir til þess næsta.“

Margt spennandi í Litháen

Enn er ótalin starfsemi Samhentra í Litháen. Hún var stofnuð í kjölfar kaupanna á Kassagerðinni þar sem margir af birgjum Kassagerðarinnar eru frá þessu svæði. Bjarni, Jóhannes og Jóhann segja að margt spennandi sé á döfinni hjá því félagi.

„Við erum að ná gríðarlega stórum samningum í Noregi, Póllandi og Þýskalandi. Starfsemi er mjög samkeppnishæf og vaxtartækifærin inn á Evrópu mikil. Þetta fyrirtæki hefur einnig nýst okkur vel með aðföng hér á Íslandi og víðar.“

Þá segja þeir að fyrirtækið sé með Evrópu-umboð fyrir tvær vörutegundir sem séu miklu vexti. Eins og fram kom hér að framan eiga Samhentir helmingshlut í umbúðafyrirtækinu Tri-pack í Bretlandi. Reksturinn gengur vel þó að útganga Breta úr Evrópusambandinu hafi haft áhrif á söluna til Evrópu. Salan í Bretlandi og til Íslands sé þó í blóma.

Útrás Samhentra hefur einnig náð til Færeyja. „Árið 2007 keyptum við helming í færeysku félagi og rákum það allt til síðustu áramóta. Þá seldum við hlutinn til heimanna.“

Galið fyrirkomulag

Bjarni er ómyrkur í máli þegar kemur að samtali um hamlandi Evrópureglugerðir. „Í Bergplasti framleiðum við margskonar vörur úr plasti en okkur vantar meira hráefni, bæði hreint og óhreint plast. En Evrópureglugerðir hvetja aðila að senda plast úr landi í stað þess að endurvinnna það. Með beinum útflutningi fá þessi félög umhverfisgjaldið beint í vasann. Ef plastið færi til endurvinnslu í Bergplasti fengju menn ekki umhverfisgjaldið. Þetta þarf að laga. Fyrirkomulagið er alveg galið og mjög óumhverfisvænt.“

Eins og sagt var hér á undan blasa við ýmis tækifæri um þessar mundir vegna hás orkuverðs í Evrópu. „Nú er verið að spyrja okkur hvort við getum farið í blástur á plastfilmum. Það þarfnast ekki mikils mannafla, en umtalsverðrar orku. Risafyrirtæki í útlöndum eru að spyrja okkur að þessu.“

Jóhann segir að sömuleiðis sé mikil uppbygging framundan bæði í fiskeldi og garðyrkju sem kallar á margvísleg tækifæri fyrir Samhenta.

Lækkun skilar sér ekki

Talið berst að erlendum aðföngum en þar hafa orðið miklar verðhækkningar. Til dæmis hafa birgjar notfært sér ákvæði um óviðráðanleg ytri atvik (e. Force Majeure) til að setja á umframhækkningar fyrir utan samningshækkningar að sögn Bjarna. „Þó að hrávöruverð sé að lækka þá skilar það sér ekki vegna aukins kostnaðar sem er að verða til í öðrum hlutum eins og orku, mannafla og flutningum. Þessi innflutta verðbólga læðir sér til Íslands í gegnum margar ólíkar leiðir og veldur kostnaðarhækkunum,“ segir Bjarni að lokum.

Fyrirtæki sem Samhentir hafa keypt í heild eða hluta og sameinast

2002	G.S.Mariasson	2016	Frjó umbúðasala
2002	Innis	2020	Kassagerð Reykjavíkur (ca 65%)
2007	Valdimar Gislason		Umbúðamiðstöðin
	Íspakk		Plastprent
	SH umbúðir		AKOPlast
2012	Vörumerking		Plastos
	Miðaprent		Hverfiprent

*Hlutur seldur 2021

Félög að hluta undir öðru félagi, sömu eigendur

2016	Bergplast (50%)	
	Reykjalundur	
	Durin	
	Plastmótun	
2019	Sigurplast (50%)	
Erlendis		
2004	Tri-Pack Packaging (50%)	England
2007	Vestpack & Farpack (50%)*	Færeyjar
2020	ForPacking (100%)	Litháen

um. Þar er um að ræða sérleyfisvarða hönnun breska fyrirtækisins Tri-pack sem Samhentir eiga 50% hlut í. Kassarnir eiga í samkeppni við frauðplastkassa og eru bæði léttir, einangrandi og vatnsheldir. Þá eru þeir að fullu endurvinnanlegir en Samhentir leggja þunga áherslu á sjálfbærni í sinni starfsemi. „Það er mjög umhverfisvænt að flytja kassana flata til landsins og reisa þá hér. Það komast 730 kassar á bretti í flutningi til landsins en þegar búið er að reisa kassana komast 60 á bretti. Þetta sparar umfang flutninga gríðarlega.“

Nánar um kaupin á Kassagerðinni segir Jóhannes að með kaupum á henni hafi orðið gríðarlegur sparnaður. „Þessi félög voru uppsett á sambærilegan hátt eftir að Kassagerðin hafði hætt framleiðslu hérlendis. Samlegðin var gríðarlega mikil í húsnæðismálum og starfsmannahaldi. Það var hún sem skipti mestu máli því samkeppnishæfni við beinan innflutning jókst. Við spörudum líka 2.500 fermetra í húsnæði.“

Þeir útskýra að þróunin á umbúðamarkaði á Íslandi sé svipuð og annars staðar í Evrópu síðastliðin 20 ár. Þar hafa lítil umbúðafyrirtæki eins og Kassagerðin þurft að lúta í gras og samþjöppun verið mikil. „Hér heima hefði samrunaþróunin helst þurft að byrja mun

fyrir,“ segir Bjarni. „Núverandi stærð Samhentra er nauðsynleg svo við getum boðið samkeppnishæft verð á evrópskan mælikvarða. Okkar sex milljarða velta, gott samband við birgja, sérhæft starfsfólk og góð flutningskjör hafa gert okkur kleift að bjóða samkeppnishæft verð,“ útskýrir Jóhannes fjármálastjóri.

„Okkar birgjar eru þeir stærstu á sínu sviði í heiminum. Það skiptir máli að vera með góða birgja,“ bætir hann við.

Faraldur flækti samrunann

Covid-19-faraldurinn hafði ýmsar áskoranir í för með sér eins og þeir Bjarni, Jóhann og Jóhannes útskýra. Ekki einungis flækti það samrunann við Kassagerðina til muna, sem fluttist að mestu yfir á Teams-samskiptaforritið, heldur brustu aðfangakeðjur víða um lönd. „Við höfum það sterka stöðu á markaðnum að við berum mikla ábyrgð á að útvega vörur. Við pössuðum sérstaklega vel upp á að engar sýkingar yrðu á milli deilda til að ekkert stopp yrði. Það gekk allt ágætlega. Við lærðum ofboðslega mikið á þessu. Mikið ódagot varð á erlendum mörkuðum og allir höfðu áhyggjur af vöruskorti. Þarna skipti starfsfólk höfuðmáli sem stóð sig eins og hetjur í erfiðum aðstæðum. Einnig hjálpuðu góð birgjatengsl okkar.



Þeir segja að nú blasi ýmis tækifæri við Vörumerkingu vegna þróunar heimsmála. Hækkandi orkuverð í Evrópu hefur beint augum margra til Íslands. „Við erum að skoða ýmis tækifæri í útflutningi. Við flytjum nú þegar út vörur til Færeyja. Við erum loksins orðin samkeppnishæf,“ segir Bjarni.

Sérleyfisvarin hönnun

Í sjávarútvegsdeildinni bendir Jóhann blaðamanni á stæðu af samanbrotnum bláum köss-