

ANNUAL REPORT



ÁRSREIKNINGUR HAMPIÐJUNNAR 2 0 0 0

EFNISYFIRLIT

2	Ávarp stjórnarformanns
3	Starfsemin
3	Operations
9	Ársreikningur 2000:
10	Skýrsla stjórnar og áritun endurskoðenda
11	Rekstrarreikningur
12	Efnahagsreikningur
14	Sjóðstreymi
15	Skýringar

25	Fimm ára yfirlit
----	------------------

3	Annual Report
21	Financial Statements:
21	Income Statement
22	Balance Sheet
25	Five-Year Summary



ÁVARP STJÓRNARFORMANNS

Mikill vöxtur var í starfsemi Hampaðjunnar á árinu 2000. Á hann rætur að rekja til kaupa síðla árs 1999 á toghlerafyrirtækinu J. Hinrikssyni og meirihluta í írsku veiðarfærafyrirtækinu Swan Net. Einnig varð söluaukning hjá móðurfélaginu og dótturfélögum erlendis. Þannig óx sala á vörum fyrirtækisins um 51% milli ára. Útflutningur og starfsemi Hampaðjunnar erlendis hafa lagt grunn að þessum vexti, en 73% af heildarveltu samstæðunnar kemur þaðan.

Enn stefnir í aukningu á þessu rekstrarári, þar sem keyptur var meirihluti í danska veiðarfærafyrirtækinu Cosmos Trawl í desember 2000. Eru þá horfur á því, að sala á vörum Hampaðjunnar verði um 3000 millj. kr. á þessu ári.

Hraðfara breytingar hafa orðið á veiðarfæramörkuðum heims á síðustu árum. Því valda framfarir í þróun veiðarfæra og veiðitækni

samfara þeirri staðreynd, að veiðarfæramarkaðir heimsins eru orðnir að einum markaði. Vísindi og tækni eiga æ ríkari þátt í þróun veiðarfæra og veiðitækni, þar sem saman fer samstarf vísindamanna og þeirra sem veiðar stunda.

Stækkun Hampaðjunnar mun gera henni kleift að vera í fararbroddi framleiðenda togveiðarfæra í heiminum, þar sem byggt verður á vísindalegri þekkingu til þess að framleiða hagkvæmustu og fullkonnustu veiðarfæri, sem völ er á hverju sinni.

Á þessu starfsári munu stjórnendur Hampaðjunnar einbeita sér að því að samhæfa rekstur einstakra rekstrareininga félagsins til þess að auka hagkvæmni í rekstri fyrirtækisins og bæta samkeppnisstöðu þess. Hefur skipulag Hampaðjunnar verið endurskóðað og því breytt til þess að greiða götu árangurs í arðsömum rekstri. Miða þessar breytingar að því að tengja saman rekstur móður-

félagsins og dótturfyrirtækjanna og bæta rekstur samstæðunnar.

Stöðugleiki í íslenskum efnahagsmálum síðustu árin hefur verið mikilvæg forsenda þess vaxtar sem einkennt hefur íslenskt atvinnulíf. Þess vegna hlýtur þróun síðustu tveggja ára að valda nokkrum áhyggjum, en bæði mikil þensla og meiri verðbólga var á Íslandi en í helstu viðskiptalöndum okkar. Íslensk fyrirtæki verða að búa við hliðstæð rekstrarskilyrði og eru í samkeppnislöndum okkar, eigi þau að vaxa og dafna.

Hampaðjan færir viðskiptamönnum sínum þakkir fyrir góð samskipti á árinu 2000 og starfsmönnum og hluthöfum eru færðar þakkir fyrir ánægjulegt samstarf.

*Bragi Hannesson
stjórnarformaður*

Report on Operations in 2000

Performance and financial position

Sales at the Hampidjan Group grew substantially in 2000 to reach ISK 2,250 million, a 51% increase from the 1999 figure of ISK 1,495 million. To a large extent these greater sales are the result of Hampidjan's acquisition of J. Hinriksson ehf. and Swan Net Ltd. at the end of 1999, although healthy organic growth also took place in sales of the Parent Company's core products, namely netting and ropes, and in sales by other subsidiaries.

Wage costs rose somewhat for reasons including wage drift and considerable training costs linked to a higher staff turnover rate during the year, which reflected the overheating of the Icelandic economy. Various operating expenses fell as a proportion of income.

Profit before depreciation and financial items in 2000 was ISK 214 million, compared with ISK 156 million in 1999.

Depreciation amounted to ISK 85 million and financial expenses ISK 81 million. Financial expenses rose sharply between the years, since in 1999 a financial income of ISK 16 million was recorded. This is the result of increased investments and the depreciation of the Icelandic currency, which produced an ISK 62 million exchange rate loss at the Parent Company last year on account of long-term liabilities denominated in foreign currencies. Nonetheless, the weaker Icelandic króna clearly strengthens the Parent Company's operations, and despite last year's exchange rate loss the Group's financial expenses must be considered acceptable on a long-term scenario. The Hampidjan Group's profit before other income and expenses amounted to ISK 48 million, but was ISK 114 million the year before.

In 2000, Hampidjan contracted to have commercial and office premises constructed on its site at Bildshöfði in Reykjavík. Under this agreement, Hampidjan will be allotted part of the premises built there, plus a cash payment. Hampidjan's share in the project is estimated at ISK 243 million, half of which is entered in the Financial

Afkoma og efnahagur

Velta samstæðunnar jókst verulega á árinu 2000 og var hún 2.250 milljónir króna sem er aukning um 51% frá árinu 1999 en þá var veltan 1.495 milljónir króna. Veltuaukning þessi stafar að miklu leyti af kaupum Hampiðjunnar á J. Hinrikssyni ehf. og Swan Net Ltd. í lok árs 1999, en einnig var ágæt innri aukning í sölu á hefðbundnum framleiðsluvörum móðurfélagsins þ.e. netum og köðlum, sem og á veltu annarra dótturfyrirtækja.

Launakostnaður hækkaði nokkuð m.a. vegna launaskriðs og töluverðs þjálfunarkostnaðar í tengslum við aukna starfsmannaveltu á Íslandi á þensluárinu 2000. Ýmis rekstrargjöld lækkuðu sem hlutfall af tekjum.

Hagnaður fyrir afskriftir og fjármagnsliði árið 2000 var 214 milljónir króna en var 156 milljónir króna árið 1999.

Afskriftir voru 85 milljónir króna og fjármagnsgjöld voru 81 milljón króna. Fjármagnsgjöld árið 1999 voru jákvæð um 16 milljónir króna og hækka því verulega á milli ára. Þetta stafar af aukinni fjárbind-

OPERATIONS



STARFSEMIN

ingu sem og gengislækkun íslensku krónunnar en gengistap móðurfélagsins vegna langtímalána í erlendri mynt var 62 milljónir króna á síðasta ári. Það er hinsvegar ljóst að lægra gengi íslensku krónunnar styrkir rekstur móðurfélagsins og þrátt fyrir gengistap á síðasta ári verður að telja að fjármagnskostnaður samstæðunnar sé ásættanlegur til lengri tíma lítið. Hagnaður samstæðunnar fyrir aðrar tekjur og gjöld var 48 milljónir króna en var 114 milljónir króna árið 1999.

Hampiðjan gerði á árinu samning um byggingu verslunar- og skrifstofuhúsnæðis á lóð sinni við Bildshöfða. Samningurinn gerir ráð fyrir að Hampiðjan fái hluta af því húsnæði sem reist verður á lóðinni ásamt peningagreiðslu. Hlutur Hampiðjunnar er metinn á 243 milljónir króna og er helmingur þess hluta tekju- og eignfærður í ársreikningnum. Hampiðjan seldi á fyrri hluta ársins hluta af hlutabréfaeign sinni í Útgerðarfélagi Akureyringa og nam söluhagnaður vegna þessa 110 milljónir króna. Í ársreikningnum er gjaldfærður ýmis langtímakostnaður s.s. vegna framleiðsluleyfis á tækni er lýtur að hönnun trola og einnig yfirverð vegna kaupa á hlutabréfum í dótturfélögum. Þetta er gert vegna varfærnessjónarmiða og nemur þessi gjaldfærsla samtals 89 milljónum



Statements on the income and assets side. In the first half of 2000 Hampidjan sold part of its shareholding in the ÚA fishing company, generating a gain of ISK 110 million. Various long-term expenses are posted in the Financial Statements, such as licensing fees for trawl design technology and premium on the purchase of shares in its subsidiaries, which is expensed as goodwill. These prudential measures represent a total expense of ISK 89 million. Other income and expenses at the Group thus totalled ISK 142 million, as against ISK 96 million 1999. Group profit before income tax and net worth tax in 2000 was therefore ISK 191 million, while the corresponding figure for 1999 was ISK 210 million.

Income tax and net worth tax amounted to ISK 59 million and the share of minority interests was ISK 7 million.

Hampidjan's net profit for the year 2000 was therefore ISK 125 million, compared with ISK 147 million in 1999.

Performance during the year was reasonably in line with management expectations. Income targets were largely reached, although the company experienced certain growing pains with corresponding extra costs. The strong króna during the first half of the year also disturbed operations, and so did pressure in the labour market. As a result, the profit margin targets were not achieved in full.

The Group's balance sheet at the end of 2000 was in firm shape, with stockholders' equity of ISK 1,299 million at year-end. The equity ratio was 34%, a lower figure than the previous year due to company expansion. At the end of the year, the current ratio was 1.8.

Product development

Good work on trawl door development in recent years continued in 2000 with the design and production of a new type of bottom trawl door. Named the Viking, it is based on the highly effective design used for the FHS and El Cazador midwater trawl door. Smaller Viking door sizes can be used compared with earlier models, with resulting gains in squaring force and lower fuel consumption.

The main focus in midwater trawl design in 2000 has been linked to self-spreading technology.

króna. Aðrar tekjur og gjöld samstæðunnar voru því samtals 142 milljónir króna en voru 96 milljónir króna árið 1999.

Hagnaður samstæðunnar fyrir tekju- og eignaskatt á árinu 2000 var því 191 milljón króna en var 210 milljónir króna á árinu 1999.

Eigna- og tekjuskattur var 59 milljónir króna og hlutdeild minnihluta í afkomu dótturfélaga var 7 milljónir króna.

Hagnaður Hampiðjunnar á árinu 2000 var því 125 milljónir króna en var 147 milljónir króna árið 1999.

Afkoma Hampiðjunnar á árinu var í þokkalegu samræmi við væntingar stjórnenda félagsins. Tekjumarkmiðin náðust að mestu en nokkrir verkir og ýmis aukakostnaður fylgdu þessum vexti. Einnig truflaði hátt gengi íslensku krónunnar fyrri hluta ársins reksturinn sem og mikil þensla á vinnumarkaði. Framlegðarmarkmið náðust því ekki að fullu.

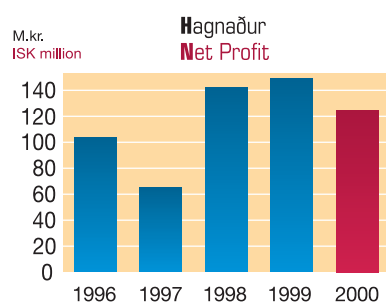
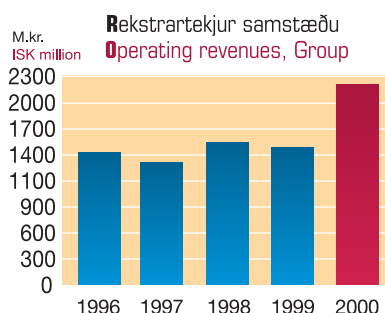
Efnahagur samstæðunnar í árslok 2000 er ágætlega traustur og eigið fé félagsins í árslok er 1.299 milljónir króna. Eiginfjárlutfallið er 34% og hefur það lækkað frá síðasta ári vegna stækkunar félagsins. Veltufjárlutfall í árslok var 1,8.

Vöruþróun

Undanfarin ár hefur verið unnið vel að þróun hlera og var því starfi fylgt eftir í þessu ári með hönnun og framleiðslu nýrrar gerðar af botntrollshlera. Þessi hleri, sem ber nafnið Viking, er byggður á hönnun flottrollshlerans FHS og El Cazador sem hefur reynst afar vel. Með Viking er hægt að minnka hlerastærðina miðað við það sem áður var notað og samhliða því eykst skverkrafturinn en olíueyðsla minnkar.

Megináherslan í þróun flottrolla hefur verið tengd þantrollunum undanfarin ár.

Þau troll sem hafa verið seld hafa reynst vel og skilað betri afla en sambærileg troll. Aukin reynsla af notkun þantrollanna hefur verið notuð til að fullkomna hönnun þeirra og vali á efnum í þau og aðallega hefur sú reynsla verið nýtt til að lagfæra belgi og poka trollanna. Þeirri vinnu verður seint lokið því sífellt koma fram nýjar hugmyndir og aðferðir. Til þess að öðlast betri skilning á hegðun trolla verður sífellt mikilvægara að skoða hegðun þeirra í tilraunatönkum. Eftir var til þriggja slíkra ferða á sl. ári og trollhönnun skoðuð í tilraunatönkum í St. John's á Nýfundnalandi og í Hirtshals og var viðskiptamönnum boðið að taka þátt í þeim öllum að hluta til. Ferðir þessar gegna tvíþættu hlutverki; að skoða hvernig mismunandi útfærslur trolla koma út og hvaða áhrif hönnunarbreytingar hafa á þau og jafnframt að sýna viðskiptavinum hvernig trollin og breytingarnar virka.



OPERATIONS



STARFSEMIN

The trawls which have been sold have all performed well and fished better than comparable models. Experience gained in deploying self-spreading trawls has been utilized for improving their design and the choice of materials used for them, and in particular adaptations to the belly and codend. This is really a never-ending process, since new ideas and techniques are continually emerging. For a better understanding of how trawls behave, it is increasingly vital to observe them in action in flume tanks. Three such trips were made last year, to observe trawl designs in flume tanks in St. John's, Newfoundland and Hirtshals, Denmark. Customers participated to some extent. The visits served a dual purpose: to see how different models of trawl perform and the impact that design modifications have on them, and also to show customers how the trawls and modifications to them actually function.

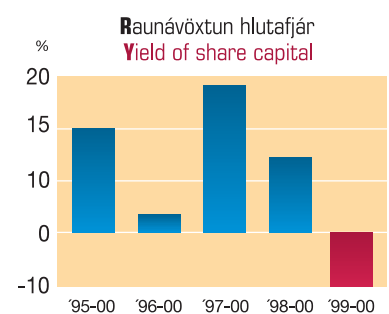
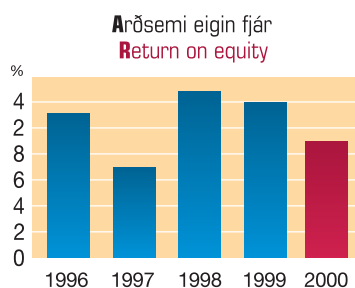
During the year a new machine was taken into service, for steam treatment of manufactured ropes. This technology improves the physical properties of ropes in many ways, boosting their abrasion resistance and making them easier to handle and use. Primarily, the technique is used for treating nylon ropes after the actual production process is finished. Nylon rope requires more care during production than many other types of material, since its properties can change radically in the water if it is not correctly manufactured. Above all, care is needed to ensure that the rope does not shrink and distort, since this can ruin even the best fishing gear. Nonetheless, nylon is the best material for midwater trawls available today, due to its great strength and high breaking strain. Hampidjan's Irish subsidiary Swan Net Ltd. uses this type of rope almost exclusively for its gear. To meet Swan Net's requirements for materials for its midwater trawls, a new type of nylon rope has been designed which is hoped will outperform those in use today. Great importance is attached to the substance used for coating the rope, and in particular the treatment process after manufacture which prevents changes in its properties during the rope's lifetime. The first pilot trawl rigged with the new rope will hopefully be produced within a few months.



Á árinu var tekin í notkun ný vél til þess að eftirmeðhöndla kaðla í gufu. Þessi tækni bætir eðliseiginleika kaðla á margan hátt og gerir þá nuddþolnari og auðveldari í meðhöndlun og notkun. Fyrst og fremst er þessi aðferð ætluð til eftirmeðhöndlunar á nylonköðlum. Nylon tóg er vandmeðfarnara efni í framleiðslu en mörg önnur efni því það getur breyst mjög mikið við notkun í sjó ef ekki er rétt staðið að framleiðslu þess. Fyrst og fremst þarf að tryggja að kaðallinn hlaupi ekki og fari úr jafnvægi því það getur gert bestu veiðarfæri ónot-hæf. Nylon er þó besta efni sem völ er á í dag í flottroll því það er bæði sterkt og þolir vel álag. Dótturfyrirtæki Hampidjunnar á Írlandi, Swan Net Ltd. notar nær eingöngu tóg af þeirri gerð í sín veiðarfæri. Til þess að mæta þörfum Swan Net fyrir efni í þau flottroll hefur verið hannað-

ur nylonkaðall sem vonir standa til að sé betri en þeir kaðlar sem notaðir eru í dag. Lögð er mikil áhersla á íbúðarefnið sem verja á kaðalinn í notkun og þá sérstaklega eftirmeðhöndlunina sem kemur í veg fyrir breytingar á eiginleikum kaðalsins á líftíma hans. Fyrsta tilraunatrollið úr þessum köðlum verður væntanlega framleitt innan fárra mánaða.

Fleiri vöruþróunarverkefni tengd eftirmeðhöndlun kaðla hafa verið ofarlega á baugi undanfarin ár. Umfangsmesta verkefnið á þessu sviði er að komast á lokastig en það er eftirstrekking á ofurtóginu Dynex sem miðar að því að auka styrk á þyngdareiningu um allt að 25%. Í samvinnu við þýska fyrirtækið Gleistein voru gerðar tilraunir á Dynex ofurköðlunum og sýndu slítilraunir að markmiðin voru raunhæf.



Hampidjan has been focusing on more product development projects connected with treatment of manufactured ropes in recent years. The most extensive project is new entering its final phase and involves stretching of Dynex Megarope with the aim of boosting its strength per unit weight by up to 25%. Breaking strain tests undertaken on Dynex Megarope in cooperation with Gleistein of Germany demonstrated that these targets were realistic. Early in 2000 Gleistein and Hampidjan entered into a partnership agreement to build a stretching machine based on these trials and the two companies' expertise in these fields. Design and construction took just over a year and the machine was delivered in the January 2001. Consequently, Hampidjan is now using the largest and most sophisticated machine of this type in the world today. With this move and the great potential it offers, Hampidjan has consolidated its position as a leading manufacturer of ropes from Dyneema megafibres.

Sales and marketing

Main product categories at the Parent Company in 2000 were fully rigged midwater trawls, trawl netting, ropes and trawl doors. Sales of ropes increased by 30%, spearheaded by growth in customized Dyneema ropes for the oil industry. Hampidjan has been a pioneer in development of these ropes and its R&D produced good sales results during the year. Trawl netting sales were up by 5%, while midwater trawls and trawl doors remained stable. Although not reflected in greater sales figures, developments concerning midwater trawls were particularly positive.

Hampidjan's self-spreading pelagic trawls proved to be a great hit during the year, and 18 sales were made. Almost 70% of trawls sold for pelagic fisheries to Icelandic vessels last year came from Hampidjan and the company's share in this market was 60% at the end of the year, compared with less than 10% before. These trawls offer good potential for Hampidjan in export markets, especially in Norway. Sales of midwater trawls for oceanic redfish, on the other hand, decreased considerably between the years, although Hampidjan maintained its large market share.



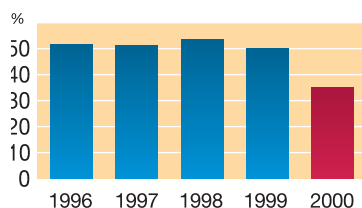
Í byrjun síðasta árs var svo samið um smíði á strekkitæki byggt á þessum tilraunum og sérþekkingu Gleistein og Hampiðjunnar og hefur hönnun og smíði tækisins tekið um rúmt ár. Tækið var afhent stuttu eftir sl. áramót og hefur Hampiðjan nú yfir að ráða stærsta og fullkomnasta tækinu af þessari tegund í heiminum í dag. Möguleikarnir eru miklir og með þessu skrefi hefur Hampiðjan styrkt stöðu sína sem leiðandi framleiðandi á sviði ofurkaðla úr Dyneema ofurþráðum.

Markaðs- og sölumál

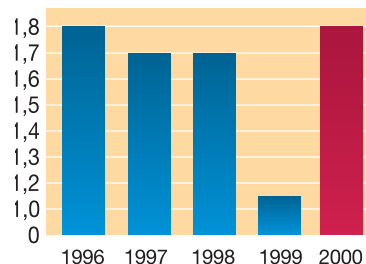
Helstu afurðaflokkar móðurfélagsins á síðasta ári voru fullbúin flottroll, trollnet, kaðlar, og hlerar. Sala í köðlum jókst um 30% og munar þar mest um aukna sölu á séhönnuðum köðlum fyrir olíuádráðum úr ofurefninu Dyneema. Hampiðjan hefur verið brautryðjandi í þróun þessara kaðla og skilaði vörubrúunarstarfið sér vel á síðasta ári. Sala á trollnetum jókst um 5% en sala á flottrollum og toghlerum hélst óbreytt. Þrátt fyrir óbreytta sölu í flottrollum, var þróunin þar sérstaklega jákvæð.

Pantroll Hampiðjunnar til uppsjávarfiskveiða slógu virkilega í gegn á árinu og

Eiginfjárlutfall
Equity ratio



Veltufjárlutfall
Current ratio



Last year Hampidjan contracted a workshop in New Zealand to manufacture Poly Ice trawl doors there. This partnership has got off to a good start and trawl door sales have been increasing. It is likely that this trend will continue and Hampidjan will increasingly call in subcontractors in distant markets to manufacture doors, and focus instead on product development and marketing.

Exports by the Parent Company continued to grow last year and accounted for 62% of its total sales in 2000, compared with 56% the previous year. Some 73% of the Group's total sales revenue was generated by exports and operations outside Iceland, up from 62% in 1999. Hampidjan's growth prospects clearly lie outside Iceland and will remain there in the future.

Operations of subsidiaries

Operations of Hampidjan's subsidiaries went well last year, with considerable sales growth. Seattle increased its sales by 45%, Namibia by 70% and New Zealand by 30%, in their respective currencies. All these companies improved their performance before depreciation and financial items last year. Swan Net's operations in Ireland were turned around and yielded a reasonable profit in 2000, after a heavy loss the year before. Much effort was devoted to adapting the operations of J. Hinriksson and Swan Net to Hampidjan's activities, and this task has now been completed.

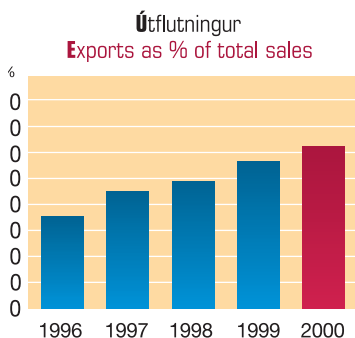
Cosmos Trawl

Hampidjan acquired a 60% shareholding in Danish fishing gear manufacturer Cosmos Trawl in 2000. The largest company in its field in Denmark, Cosmos Trawl is based in Hirtshals, Jutland, and also runs a branch in Skagen. The company employs a staff of 55 and achieved sales of ISK 550 million last year. In recent decades Cosmos Trawl has specialized in development and manufacture of shrimp trawls, but also has a strong market share in the Swedish midwater trawl market. Through its partnership with Cosmos, Hampidjan aims to broaden its own product range and likewise to boost its purchasing strength and utilize production capacity more effectively.

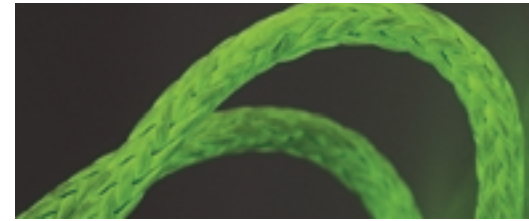
seldi Hampidjan 18 slik troll. Lætur nærri að 70% þeirra trolla sem seld voru til slíkra veiða til íslenskra fiskiskipa á árinu hafi verið frá Hampidjunni og hlutdeild félagsins á þeim markaði í árslok var um 60% en var áður innan við 10%. Möguleikar Hampidjunnar með þessi troll á erlendum markaði eru töluverðir, sérstaklega í Noregi. Sala á flottrollum til úthafskaufveiða minnkaði hinsvegar töluvert á milli ára en Hampidjan hélt þó áfram hárrí markaðshlutdeild sinni.

Hampidjan gerði á síðasta ári samning við vélaverkstæði á Nýja Sjálandi um smíði á Poly Ice toghlerum þar í landi. Samstarfið hefur byrjað vel og sala hleranna hefur aukist. Telja verður líklegt að frekari þróun verði á þessi sviði og Hampidjan muni í auknum mæli semja við aðila á fjarlægum mörkuðum um smíði þessara hlera og beini kröftum sín en frekar að vörubröun og markaðssetningu.

Útflutningur móðurfélagsins jókst áfram á síðasta ári og var 62% af veltu þess en var 56% árið áður. 73% af heildarveltu samstæðunnar var vegna útflutnings eða starfsemi erlendis og hækkaði þetta hlutfall úr 62% árið áður. Það er ljóst að vöxtur Hampidjunnar er og verður áfram erlendis.



OPERATIONS



STARFSEMIN

Starfsemi dóttur-félaga

Starfsemi dótturfélaga Hampidjunnar gekk ágætlega á síðasta ári og varð töluverð söluaukning hjá þeim. Þannig jókst salan í Seattle um 45%, salan í Namibíu jókst um 70% og salan í Nýja Sjálandi jókst um 30%, í mynt hvers lands. Afkoma allra þessara starfstöðva fyrir afskriftir og fjármagnsliði batnaði á árinu. Viðsnúningur varð á rekstri Swan Net á Írlandi og var þokkalegur hagnaður af starfseminni á árinu en mikið tap árið áður. Mikil vinna var lögð í það á árinu að aðlaga rekstur J. Hinriksson og Swan Net að starfsemi Hampidjunnar og er þeirri vinnu nú lokið.

Cosmos Trawl

Hampidjan festi á árinu kaup á 60% hlut í danska veiðarfæraframleiðandanum Cosmos Trawl. Fyrirtækið er stærst á sínu sviði í Danmerku, með höfuðstöðvar í Hirtshals á Jótlandi en rekur einnig útibú í Skagen. Hjá fyrirtækinu starfa nú um 55 starfsmenn og var velta þess um 550 milljónir króna á síðasta ári. Sérsvið fyrirtækisins undanfarna áratugi hefur verið þróun og framleiðsla á rækjutrollum en Cosmos Trawl hefur einnig sterka markaðshlutdeild í flottrollum í Svíþjóð. Markmið Hampidjunnar með samstarfinu við Cosmos er að breikka vörulínu félagsins en jafnframt auka innkaupastyrk félagsins sem og að nýta betur framleiðslugetu Hampidjunnar.



New organization chart

Hampidjan's activities have witnessed rapid growth in recent years. The point has now been reached where sales by subsidiaries outside Iceland outstrip those of the Parent Company, and half the Group's employees work for them. Accordingly, Hampidjan has decided to review its organizational structure and a new organization chart has been drawn up to reflect this development. Activities of the Parent Company will be split into three profit centres which are responsible for development and sale of its main product categories, along with three units that support their respective activities as well as those of subsidiaries. The aim behind the reform is to boost profit-awareness within the company and also to build closer links between the activities of the Parent Company and subsidiaries.

Shares

The closing price for shares in Hampidjan in 2000 was 5.20, compared with 5.65 at the end of 1999. Yield after adjustment for dividend payments was negative by 5.8% over the year. At the same time, average yield on shares in companies in the ICEX main index was negative by 11.8%. Trading in Hampidjan shares in 2000 amounted to ISK 207 million.

Prospects

Group sales increased by 51% last year and amounted to ISK 2,250 million. This year's operating forecast assumes further sales growth of 30% to reach ISK 3,000 million. The main factor at work there is the entry of Cosmos Trawl into the Group, but organic growth in excess of 10% is also assumed. A major priority this year will be cutting costs and boosting productivity, in order to increase the company's gross margin. Group inventories increased considerably during 2000 and this year it is aimed to reduce them as a proportion of sales. The gross margin in 2000 was 9.4%, while a target of more than 11% has been set for 2001. No specific plans have been made for further acquisitions of companies in 2001, but Hampidjan will continue to examine opportunities that arise, both in Iceland and overseas, with the aim of strengthening its operations in the years to come.



Nýtt skipulag

Starfsemi Hampiðjunnar hefur vaxið hratt á undanförunum árum. Nú er svo komið að tekjur dótturfyrirtækja félagsins erlendis eru meiri en tekjur móðurfélagsins og að helmingur starfsmanna samstæðunnar starfar í þessum félögum. Í ljósi þessa hefur verið ákveðið að breyta skipulagi Hampiðjunnar og tekur nýtt skipulag mið af þessari þróun. Starfsemi móðurfélagsins verður nú skipt niður í þrjú afkomusvið sem bera ábyrgð á þróun og sölu helstu afurðaflokka félagsins en jafnframt eru sett á stöfn þrjú stöðsvið sem ætlað er að styðja við starfsemi viðkomandi afkomusviða sem og starfsemi dótturfyrirtækjanna. Markmiðið með þessum breytingum er að auka afkomuvitund innan fyrirtækisins og jafnframt að tengja betur saman starfsemi móðurfélagsins og dótturfyrirtækjanna.

Hluthafamál

Gengi hlutabréfa Hampiðjunnar í árslok var 5,20 en lokagengi ársins 1999 var 5,65. Nafnávöxtun, að teknu tilliti til arðgreiðslna var því neikvæð um 5,8% á síðasta ár en meðalávöxtun hlutabréfa á aðal-lista Verðbréfaþings Íslands var neikvæð

um 12,5% á sama tíma. Viðskipti með bréf félagsins námu 207 milljónum króna á síðasta ári.

Horfur

Velta samstæðunnar jókst um 51% á síðasta ári og var 2.250 milljónir króna. Rekstraráætlun þessa árs gerir ráð fyrir að veltan aukist um 30% og að hún verði um 3.000 milljónir króna. Þar munar mestu um tilkomu Cosmos Trawl í samstæðuna en einnig er gert ráð fyrir að innri vöxtur verði yfir 10%. Mikil áhersla verður lögð á það á þessu ári að lækka kostnað félagsins og bæta framleiðni og þannig að auka framlegð félagsins. Birgðir samstæðunnar jukust töluvert á árinu og er markmiðið að lækka birgðir sem hlutfall að veltu á þessu ári. Framlegð félagsins á árinu 2000 var 9,4% en markmiðið er að framlegðin verði yfir 11% á árinu 2001.

Ekki eru neinar sérstakar áætlanir um frekari kaup á fyrirtækjum á árinu en Hampiðjan mun þó áfram skoða tækifæri sem upp koma hvort sem er á innlendum eða erlendum vettvangi með það að markmiði að styrkja rekstur fyrirtækisins á komandi árum.