

FÖRENADE ARABEMIRATEN EN KONTAKT SOM LEDDE TILL EN SNABBARE INGÅNG PÅ MARKNADEN BIDROG TILL BESLUTET OM ETABLERING I FÖRENADE ARABEMIRATEN (UAE) FÖR IEC IN SPORTS. EN ETABLERING SOM INTE VAR FULLT SÅ ENKEL SOM UTLOVAT, MEN SOM VARIT MÖDAN VÄRD.

UTMANANDE MEN GIVANDE SATSNING

IEC in Sports säljer tv-rättigheter till sportevenemang och representerar då olika idrottsarrangörer, till exempel nationella och internationella idrottsförbund, idrottsföreningar och eventföretag. Vd Jonas Persson berättar mer:

– Vi fungerar som en mäklare mellan den idrottsarrangör som innehar rättigheterna och de mediabolag som vill köpa sändningsrättigheter. Traditionellt har det varit tv-bolag som har köpt in rättigheter, men det blir allt fler internetleverantörer och tele-operatörer. Företaget har även kringliggande verksamheter: Vi producerar hela sändningar av evenemang, exempelvis schweiziska ligan i fotboll med 170 matcher per år. Utöver detta gör vi så kallad post production och redigerar egna program; vi har ett tiotal titlar, till exempel World of Gymnastics och World of Tennis.

IEC in Sports grundades 1994 och har i dag cirka 60 anställda på företagets fem kontor i Stockholm, Dubai, Hong Kong, Lausanne och Sidney.

Etablering i nischad frizon

IEC:s kontor i Dubai öppnade i januari 2005. Eftersom företaget valde att etablera sig i en så kallad frizon behövdes ingen lokal delägare. Om man etablerar sig utanför någon av frizonerna i UAE krävs en lokal majoritetsägare.

– Det var flera faktorer som samverkade till beslutet om att öppna kontor i Dubai. Vi arbetade redan mot Mellanöstern och hade affärskontakter där. Vi lärde känna en skotte, Scott Boyd. Han bodde i Dubai och hade varit verksam i

vår bransch ett antal år men ville byta företag. Han hade ett starkt nätverk med affärskontakter och var så att säga "inne i systemet" i landet, vilket gjorde att vi kunde öka farten, säger Jonas.

Även om UAE nu gör stora satsningar, bland annat genom att minska administrationen, så krävde etableringen för IEC:s räkning både tid och kraft.

– På pappret verkade det väldigt enkelt att starta bolag i Dubai. Frizonen Dubai Media City marknadsfördes som

ett lätt sätt att koma igång. I verkligheten var det stundtals rena mardrömmen. Administrationen var svårbegriplig och det var hela tiden ytterligare ett papper som skulle stämplas av någon instans. En annan svårighet var kravet på att vi skulle ha ett fast hyreskontrakt innan vi fick starta bolag, men för att få ett hyreskontrakt bör man förstås redan ha ett bolag ... en moment22-situation. Tack vare Scotts nätverk lyckades vi dock etablera oss.

Valet att etablera företaget i Dubai Media City gjorde att affärsaktiviteterna snabbt kom igång efter starten.

– Det sitter många tv-bolag och liknande i den här frizonen och vi fick enkelt tillgång till utrustning genom att hyra in oss i produktionsbolag.

Jonas råder andra som vill etablera sig i UAE att knyta upp ett antal klienter och uppdrag innan etableringen.

– Det är stressande att ha upparbetade kostnader från de kanske ett till två år som det tagit att få allt på plats. Se därför först till att det flyter in pengar och att affärsmodellen fungerar. Det är också viktigt att ha tålamod. Det är svårare att göra affärer om man inte förstår hur kulturen fungerar. Ett exempel är att förstå hur beslutshierarkin fungerar. De personer som sitter med under olika skeden av förhandlingar kanske de bara får fatta beslut till en viss nivå.

En kulturell aspekt som har påverkat IEC:s arbete i Dubai är att helgerna i muslimska UAE inte motsvarar våra västerländska.

– Personalen där arbetar söndag till torsdag, vilket innebär att de hamnar i otakt med resten av företaget. Det finns också långa helger och högtider som inte överlappar med våra. Ett exempel är ramadan, som dessutom flyttar på sig från år till år vilket försvårar planeringen. Inför och under ramadan går mycket på halvfart och det är svårt att få fram beslut.

Jonas avslutar med att konstatera att även om man kan läsa överallt om att det finns så mycket pengar i omlopp i UAE, så innebär det inte automatiskt att pengarna är

vansinnigt lätta att tjäna.

– Det är lätt att bli stressad av tanken att man ska komma åt de där pengarna. Återigen, det gäller att ha tålamod. ■



Jonas Persson, vd IEC in Sports.



Läs mer om etablering i Förenade Arabemiraten i senaste numret av Target, som finns att ladda ner på www.grantthornton.se/target