

Stockholm i final

Selection College bestod av 14 ledamöter varav 11 var IOK-ledamöter. Ordförande var Marc Hodler ifrån Schweiz. De hade gått igenom utvärderingskommissionens slutrapport och varje stad fick dessutom framträda vid en utfrågning.

Några olidligt spännande timmar väntade innan beslutet skulle meddelas. Vår delegation, tillsammans med delegationerna från de tio andra städerna, vandrade av och an utanför The Olympic Museum i Lausanne, där möten hölls, i väntan på beskedet.

Vi tyckte att utfrågningen hade gått bra men frågan hängde ändå i luften: var kampanjen slut för vår del eller skulle vi få fortsätta? Alla kandidatstäderna samlades i museets hörsal och ordförande Hodler började sakta att räkna upp de städer som gått vidare. Han poängterade att ordningen inte utgjorde någon ranking utan var slumpmässig. Rom, Aten, Buenos Aires, Kapstaden läste han. Sedan blev det tyst och han bläddrade lite i sina papper framför sig. Olidligt! Sedan säger han det förlösande – ”and Stockholm!”

Jag fick nästan glädjefnatt och skulle fort springa ut från salen för att samla och krama hela vår delegation. I den enorma trängseln och upphetsningen som rådde råkade jag trampa ner i en grund bassäng i museets lobby med ena foten och kom ut från museet med ena benet plaskvått. Men det spelade ingen roll, vi var lyckliga och vi kände att nu kom energin tillbaka för att köra hårt ”ända in i kaklet”. Stockholm hade slagit ut sex andra världsstäder! Beslutet var ett bevis på att Stockholm ansågs kapabelt att anordna ett förstklassigt olympiskt sommarspel. Därmed fick vi effektivt tyst på alla belackare som ansett Stockholms försök att söka ett OS som sinnessvagt.

Vill Stockholm söka igen så anser jag att förutsättningarna att leverera ett bra sommar-OS är bättre i dag än de var för 15 år sedan. Vi har nu dubbelt så många hotellrum och på arenafronten har en stor för-

bättring skett med tillkomsten av Nationalarenan i Solna och Stockholmsarenan vid Globen. I juni 2012 – i samband med firandet av OS i Stockholm 1912 – besökte bland annat IOK:s ordförande Jacques Rogge Stockholm. Jag fick tillfälle att delta i en frukost med honom. Han konstaterade då att Stockholm och Sverige absolut inte är för litet för att arrangera ett OS, särskilt inte ett vinter-OS. Det är dock en myt, som tyvärr tycks ha bitit sig fast i Sverige, att ska vi ha ett OS så är det bara ett vinter-OS i Östersund/Åre som gäller. Det vore väl roligt, men Stockholm ligger hästlängder före Östersund/Åre vad gäller befintlig infrastruktur och andra förutsättningar för att ta hand till och med om ett sommar-OS, även om ett sådant är ofantligt mycket större än ett vinter-dito.

Finalplatsen i mars 1997 i Lausanne innebar att vi måste detaljplanera IOK-medlemmarnas förväntade inspektionsbesök i Stockholm under sommaren och vi måste ytterligare intensifiera våra informationsansträngningar i Sverige. Den svenska opinionen var fortfarande vårt stora problem.

Och jag måste ragga mer pengar från näringslivet. Vi hade fått ihop uppåt 50 miljoner kronor från näringslivet dittills i kampanjen. Vi skulle behöva minst 30–40 miljoner till. Stockholms stad beslutade att öka sin insats från 35 till 50 miljoner kronor. Finansborgarrådet Mats Hulth ledde med stor energi och entusiasm den kommunala förankringen. Han deltog även mycket i den allmänna opinionsbildningen. Jag är mycket imponerad av en så stark, målmedveten och beslutsfärdig politiker som Mats Hulth var. Carl Cederskiöld, som var moderat oppositionsborgarråd, stod också bakom kampanjen. När han utsattes för lite tryck från media kunde han göra svajiga uttalanden, som gick att tolka på lite olika sätt. Det var olyckligt. Mats Hulth var i alla situationer bergfast i sin positiva syn på ett Stockholms OS och redovisade sin syn öppet. Det gav en ryggrad för oss i kampanjen.

Dåvarande oppositionsrådet i Stockholm och före detta majoren Jan Björklund, numera skolminister och ordförande i Folkpartiet, var vår ende belackare på den borgerliga sidan. Folkpartiet blev därmed tillsammans med Vänsterpartiet i Stockholm våra enda politiska motståndare. Jag vet inte om Jan Björklund lärt sig räkna bättre som skol-

minister, men på den tiden kunde han det inte. Han omfamnade de räknenissar som inte kunde skilja mellan vad som var kostnader för att arrangera själva olympiaden och vad som var investeringar för framtiden i den totala budgeten. Han var helt oförstående för de stora och långsiktiga värden, som den optimism och framtidstro som erfarenhetsmässigt påverkar den nation, som lyckas leverera världens största idrottsfest. Ingen annan händelse sätter ett land på världskartan som ett sommar-OS. Vi räknade med att ett sommar-OS hade ett värde på cirka 35 miljarder kronor totalt sett och skulle, med alla de framtida intäkter som strömmar in från utlandet, innebära Sveriges största exportorder någonsin. Jan Björklund har sommaren 2012 i Almedalen uttalat sig nedsättande om svenskt skogsbruk och använt ord som "skövling" etc. Trots att alla i skogsbruk insatta personer vet att det är precis tvärtom. Vi har aldrig haft mer växande skog än just nu i Sverige och man räknar med att vi vid senaste sekelskiftet hade mer än dubbelt så mycket skog som 100 år tidigare i vårt land. Dessutom tar vi ut mindre volymer ur skogen än vad den årliga tillväxten är. Jag tycker att det är tråkigt men symptomatiskt för vår skolminister att uttala bestämda åsikter i frågor där han uppenbarligen är helt okunnig.

Jan Björklund blev förbannad när jag i en direktsänd radiodebatt påpekade hans brister. Han framförde då att jag borde besinna att jag bara var tjänsteman i ett av staden delägt bolag och jag skulle hålla mig för god för att kritisera ett borgarråd. Det blev den andra sura politiska reaktionen som jag råkade ut för. När regeringen genom statssekreteraren Mikael Sjöberg bad mig hålla käft om svensk skolpolitik så följde jag rådet. När borgarrådet Björklund blev lite personligen sårad ville han också lägga munkavle på mig bara för att Stockholms stad ägde 50 procent av OS-bolaget. Det säger lite om hans personlighet. Jag struntade i uppmaningen. Vid ett senare tillfälle var det bestämt att jag i radio skulle debattera med Björklund. Bara några timmar före programmet blev jag uppringd av radioproducenten som meddelade att det inte skulle bli någon debatt. När Jan Björklund fick reda på att hans diskussionspartner var jag ville han inte komma längre. Motiveringen lär ha varit att han inte som politiker och borgarråd ville ha en offentlig diskussion med en tjänsteman från ett kommunalt bolag. Tjänstemannen var alltså jag.

Kamprad lägger ut snuset

Att samla in pengar är ett påfrestande värv även om de ska gå till ett gott ändamål. Jag tvingades förpesta tillvaron för näringslivets toppar med ständiga propåer om behovet av mer pengar. Många hade ju redan skänkt pengar och var lite förundrade över att det nu krävdes mer. Hans Dahlborg, Nordeas dåvarande vd, berättade inför en församling där vi båda framträdde, att han, om han såg mig komma på gatan, omedelbart gick över till andra sidan för att, som han sade, ”jag ville inte skaka hand med Olof för då hade det säkert kostat oss en miljon till”. Många kände nog som Hans men för mig var det bara att ligga på som en igel. Uttröttningsmetoden, som jag praktiserat med bland annat Kamprad, är inte alls så dum. Ibland får man ett stöd bara för att vederbörande vill slippa tjetet. Jag har väl på olika sätt de senaste tjugo åren medverkat till att dra in cirka två miljarder till välgörande ändamål av olika slag.

Finalplatsen hade plötsligt ändrat synen i Sverige på kampanjen. Till och med media började anta en positiv attityd och hos människor i allmänhet märkte vi tilltagande stöd och entusiasm. Det gällde naturligtvis inte Folkpartiets Jan Björklund och Vänsterpartiets Margareta Olofsson.

Tack vare Investor, med entusiasten Claes Dahlbäck som vd och kusinerna Jacob och Marcus ”Husky” Wallenberg som påhejare, gick Wallenbergssfären i bräsch för att öka takten i finansieringen. Bara Investor kom, när det hela var över, att ha bidragit med cirka sju miljoner kronor under två år. De blev vår klart störste sponsor. Det fick även de andra 20 stora bolagen i det vi kallade för *Founding Associates* att ställa upp liksom även närmare 40 mindre och medelstora bolag. Så näringslivet var tveklöst positivt till det hela, men processen att öka insatsen var präglad av taktiska manövrar. Näringslivet ville inte ensamt bära merkostnaden utan att öka pressen på kommunen och det offentliga att ta sin ökade andel. Som mellanhand fick jag framföra kraven till främst Mats Hulth. Kom det inte mer pengar från staden så skulle vi tvingas avbryta hela kampanjen. Genom uppfinningsrikedom och kreativt tänkande, som jag tidigare har skrivit om, döpte man om anslag till andra ändamål så att de kunde slussas in i kampanjen.

Näst störste sponsor blev IKEA med ett värde på cirka fyra miljoner kronor i stöd. Det var ingenting som Ingvar Kamprad hade tänkt sig när vi började bearbeta honom. Men det var så det slutade och det har sin egen historia med flera goda poänger.

Stefan Persson, H&M, satt i OS-bolagets styrelse. Han satt även i IKEA:s styrelse och träffade regelbundet Ingvar Kamprad. När behovet av mer pengar blev påtagligt så lovade Stefan att ta upp frågan med Ingvar. Han gjorde det, men någon månad senare kunde han lämna det negativa beskedet att Ingvar inte var intresserad att hjälpa till. Vi funderade ett varv till och formulerade känslomässiga bakgrunder till varför IKEA, som representerar svenskheten självt, borde vara självskrivnen som stödjare av möjligheten att få den största idrottsfest som finns till Sverige. Stefan försökte en gång till att beveka Ingvar men svaret blev detsamma. Nej.

IKEA kändes körd som sponsor. Då, i samband med Selections College-mötet i mars i Lausanne, sammanträffade jag med den svenske generalkonsuln i Lausanne Per Edholm med fru Elisabeth Fernström. Jag berättade om våra problem att få Ingvar Kamprad intresserad. Per tyckte att vi måste göra ett nytt försök att få med IKEA. Per kände Ingvar och hans hustru Margaretha väl. Båda var bosatta i Lausanne.

Per och Elisabeth beslöt att bjuda paret Kamprad på middag tillsammans med Stockholms OS-delegation i sitt hem, som låg utanför Lausanne. Ingvar Carlsson, som blivit ordförande i den nybildade Stiftelsen för Stockholm 2004, var bland flera andra med på middagen. Middagen var mycket gentil och elegant uppdukad av livréklädda servitörer och allt annat man kan tänka sig för en exklusiv fyrrätters middag. Ingvar Kamprad placerades mellan mig och min hustru Inger.

Ingvar visste vem jag var och han förstod att han nu inte kunde smita undan, utan att han kunde förvänta sig nya övertalningsförsök. Han var därför väldigt avvaktande och spelade lite svåråtkomlig inledningsvis. Naturligtvis började jag inte konversationen med något OS-snack utan om allt möjligt annat.

Plötsligt upptäckte jag att Ingvar hade en rejäl snusprilla inlagd under överläppen. Jag funderade över hur han skulle få ut den när det var dags att äta eller om han tänkte äta med den inne. Svaret kom

omgående. Han tog upp ett litet paket med små pappersservetter ur kavajfickan, vecklade ut en servett framför sig, tog ett rejält tag med tumme och pekfinger om prillan och lade, utan att på något vis dölja rörelsen för bordsgrannarna, prillan på servetten. Sedan vecklade han helt sonika ihop servetten och lade den i den andra fickan. Ceremonin upprepades några gånger under den långa middagen.

Där kom min öppning. Jag var ju själv snusare och har varit det i över 50 år. Jag frågade Ingvar om han brukade göra så här på fina middagar och om inte någon reagerade. Själv har jag smugglat både in och ut prillor under överläppen, till och med på kungamiddagar, med stor försiktighet i tron att omgivningen inte märker något. Vilket den alltid gör, för ju mer försiktig man är, desto mer ansträngd blir rörelsen och desto lättare upptäcks den. För att han nu skulle känna att han i mig hade en bundsförvant så lade jag med stor tydlighet själv in en prilla mitt under middagen. Ingvar nickade gillande och svarade att normalt var det ingen som reagerade. Däremot erinrade han sig en middags-episod som han beskrev ungefär så här:

”Jo, jag minns en middag, som var ännu finare än den här. Jag hade fått ett urtråkigt fruntimmer till bordet. Hon pratade och pratade och mest om sig själv. Jag ville ju gärna prata om mig. Men jag fick inte en syl i vädret. Men så plötsligt, när varmrätten nästan var slut, så verkade det som hon upptäckte att jag satt bredvid henne, så hon vände sig mot mig och sade: ’Utsökt gott rödvin det här, eller vad säger direktör Kamprad?’ Då fick jag min chans och svarade att det kunde jag inte hålla med om. Jag har nämligen alltid haft väldigt svårt för Bordeaux-viner för de ’liasom’ löser upp snuset!”

En underbar berättelse som säger mycket om Ingvar och som borde bli en Kampradklassiker.

Under middagen berörde jag OS-kampanjen bara perifert och Ingvar framhöll att man nu behandlat den två gånger i IKEA:s styrelse och att jag borde betrakta detta som ett avslutat kapitel. Jag föreslog att vi kanske ändå kunde träffas någon gång, så att jag kunde berätta lite mer om kampanjen. ”Visst, visst, hör av dig bara”, svarade han, men hela hans kroppsspråk sade: ”Hör aldrig av dig, tack.”

Jag fick tillfälle att växla några ord med Ingvars hustru Margaretha

också. Vi fann varandra snabbt och hon hade en mycket positiv attityd till OS-kampanjen. Hon tyckte inte att vi skulle ge upp Ingvar. Jag fick hennes visitkort med hemnummer och allt och med uppmaningen att ringa henne inför mitt nästa besök i Lausanne. ”Så ska vi se vad vi kan göra”, sade hon.

Bara några veckor efteråt hade jag anledning att besöka Lausanne igen. Det skulle vara en lördag och jag ringde upp Margaretha och hon trodde att dagen skulle passa utmärkt. Ingvar skulle vara hemma för det var bestämt att Ingvar och hon skulle närvara vid en ceremoni i svenska kyrkan i Lausanne dit IKEA hade skänkt möbler.

”Ring bara vårt hemnummer på lördag förmiddag så ska jag se till att Ingvar svarar”, sade hon. Jag gjorde det och berättade för honom att jag var i stan och undrade om han inte hade lite tid för mig. Jag var beredd på att få luren i örat. Men inte alls. ”Vad bra att du är här. Kom hem till mig så får vi språka lite”, sade Ingvar. Och så tillade han: ”Det är bra om du kommer, ser du, för då slipper jag att gå till svenska kyrkan.” ”Det gör du inte alls det”, hörde jag Margarethas röst i bakgrunden.

Jag åkte till paret Kamprads relativt anspråkslösa hus i Lausanne och togs emot av en uppsluppen Ingvar. Vi satte oss i hans arbetsrum och började prata OS. Han blev igen avvaktande och lite avvisande. Jag hade förberett mig bra och hade genom Tommy Gustafsson i OS-bolaget fått kontakt med en kvinnlig konstnär, som tillverkade trevligt designade stolar, som hon personifierade genom att göra ryggstödet till en avbild av stolens ägare. Jag hade sett exempel på stolarna hemma hos Lena och Ulf Adelson med deras glada nunor som ryggstöd. Konstnärinnan var släkt med Tommy, tror jag. Nu hade det visat sig att hon på ren spekulatation hade tillverkat en stol med Ingvar Kamprad som ryggstöd. Stolen hade naturligtvis namnet ”Ingvar”.

Jag fick med mig stora fotografier av stolen till Lausanne och när Ingvar och jag satte oss ner för att prata tog jag upp fotografierna, vände upp och ner på dem och lade dem med viss tydlighet under mina andra papper på bordet. Ingvar tittade lite nyfiket på gesten.

Jag lade handen ovanpå bildernas baksida och sade: ”Tack Ingvar för att du tar emot mig i dag. Du vet varför jag är här. Det är viktigt för

Sverige och jag är övertygad också för IKEA att vi kan få ett OS till Sverige. Utan er hjälp tror jag inte det är möjligt.” Sedan fortsatte jag: ”Under handen här har jag en liten present till dig, som jag tänker tala om vad det är när vårt samtal är slut. Du kommer att få den oavsett hur det här samtalet går. Men jag vill bara att du lyssnar.”

Jag hade nu fått hans fulla uppmärksamhet, vilket är A och O när ett säljsamtal ska inledas, särskilt med en mycket upptagen person. Jag började min vid det här laget mycket invanda införsäljning. Ingvar skruvade på sig. Han hänvisade till styrelsens negativa beslut två gånger. För säkerhets skull plockade han ner en pärm med styrelseprotokoll från en högt belägen bokhylla för att liksom bevisa att det hela gått formellt riktigt till. ”Men, Ingvar, du *är* väl styrelsen”, sade jag. ”Om du vill så kan du ju fatta ett nytt beslut.” Han kom med alla möjliga invändningar. Samtidigt märkte jag hur hans ögon då och då fastnade på de upp- och nervända fotona på stolen Ingvar, som jag hade under min hand. Hans nyfikenhet var tänd.

Vi tog en paus och gick ut i köket och lagade kaffe och bredde några mackor. Sedan gick vi in arbetsrummet igen och jag fortsatte med att försöka övertyga honom.

Plötsligt reser sig Ingvar raklång och utbrister: ”Fan, Olof, du har förfört mig! Vi måste ordna det här på något vis, men jag kan ju inte gå emot styrelsen. Jag får ringa Anders.” Han tog telefonen och slog numret till Anders Moberg, som då var vd för hela IKEA och bodde i Köpenhamn. Anders hustru svarade och meddelade att Anders höll på att måla om huset och stod på en stege. ”Du får be honom att komma ner från stegen för jag har viktiga saker att prata om”, sade Ingvar. När Anders kom till telefonen sade Ingvar: ”Du, jag har den där Stenhammar här, han med olympiaden du vet, vi måste nog göra något i alla fall. Styrelsen har ju sagt nej men vi får hitta på något, hur tycker du att vi ska göra?”

Jag hade besökt den sympatiske Anders Moberg några månader tidigare på IKEA:s huvudkontor utanför Köpenhamn, så han var väl-informerad om vad saken gällde. Därmed hade vi IKEA på plan och de ställde upp med pengar, möblering av en lägenhet i den tilltänkta OS-byn i Hammarby Sjöstad, möbler till vårt kontor, ett besöksprogram

på IKEA:s varuhus som ligger mellan Lausanne och Genève och annan allmän support till ett sammanlagt värde av cirka fyra miljoner kronor.

Innan vi avslutade samtalet tog jag fram fotografierna på det mycket speciella konstverket, som konstnären gjort till Ingvars ära och han gav mig en kram, som tack för omtänksamheten. Vi hade fullt upp att göra med kampanjen så det dröjde ett drygt år innan vi kunde överlämna stolen vid en överraskningsmiddag hos Johannes Stenberg, en nära medarbetare till Ingvar, i Lausanne. Då räckte det inte med en kram. Ingvar blev så glad att han kysste mig rätt på munnen. Varken förr eller senare har det hänt mig med en man. Men Ingvar är en översvallande hjärtlig person när han känner tacksamhet. Han är oerhört professionell och genomtänkt i hela sitt imageskapande, som den snåle bondsonen ifrån Småland. Men det är inte tillgjort. Han visste vad ett kilo smör kostade i Lausanne, så han håller noggrant reda på kronor och ören.

Jag har senare haft tillfälle att korrespondera med Ingvar om andra saker och hans brev, som han alltid skriver för hand med versaler, är alltid intressanta och speglar en i alla avseenden engagerad människa. För min del gäller Ingvar Kamprad som den störste entreprenör och företagare som vi någonsin sett i Sverige.

Dissonans i kampanjen

Det ständiga problemet med den negativa svenska opinionen ledde till slitningar i kampanjen. Göran Långsved, som var ordförande i OS-bolaget och hade det övergripande ansvaret för informationen i Sverige, hamnade mellan sköldarna. Nervösa och ombytliga (utom Mats Hulth) politiker pressade hårt på Göran att åstadkomma resultat. Ett resultat som de själva borde ha tagit tag i tidigare. Vi i OS-bolaget hade under hösten 1996 förstärkt den svenska informationen och ökat ansträngningarna. Björn Unger och en mängd andra resurser hade avdelats att i stort sett helt och hållet bara hålla på med detta. Politikerna är ju de som ska vara experter på att känna av en opinion. Överlag hade så gott som alla helt missbedömt det svenska opinionsläget och insatserna kom för sent.

Redan under kampanjens första månader var dissonansen tydlig

mellan de tre intressegrupperna i bolaget. Dels var det ägarna i form av den politiskt styrda Stockholms stad och dels näringslivet som båda ägde hälften var i OS-bolaget. Till detta kom idrotten, som inte hade något formellt ägande men som naturligtvis utgjorde en mycket viktig intressegrupp i kampanjen. Det tog tid för mig att försöka förstå varför dessa tre intressegrupper hanterade viktiga beslutsfrågor helt olika. Vi skulle driva hela kampanjen med en klar näringslivsriktning. I näringslivet startar styrprocessen med att formulera ett slutmål och med tydliga delmål. Sedan skaffar man verktyg för att kunna mäta målpuffyllelsen. Ledarskapet blir då lätt tydligt.

För politikerna, som inledningsvis helt accepterat de uppsatta målen, styrs avvägningar och beslut av publika och framförallt mediala reaktioner. En kritisk tidningsartikel, en insändare eller ett ledarstick kan över natten förändra träffade överenskommelser. Då gäller inga handslag längre. Man blir förbluffad över att i politiken är allt möjligt och går något snett ser man till att skaffa sig syndabocker. Lättast är naturligtvis då att skylla på motståndarpartierna. Är inte det gångbart så hittar man någon annan. I vårt fall blev OS-bolaget syndabock för något vi inte egentligen var satta att hantera – den svenska opinionen. Då hamnade politikernas tryck i första hand på Göran Långsved och han lät sin frustration gå ut över oss.

I slutet av april 1996 var jag med en liten delegation på Guam, en USA-styrd ö i Polynesien, Stilla havet. Vi deltog med presentationer inför ONOC:s, Oceania National Olympic Committees, årliga session där. Presentationerna gick som vanligt bra. Söndagen den 27 april publicerade *DN*, när vi fortfarande var kvar på Guam, en stor artikel om Björn Unger, som företrädare för den svenska delen av kampanjen. En mindre artikel handlade om mig med rubriken ”Stenhammar gör sig själv bäst borta!” med insinuationen att jag ”flyttats undan från den svenska kampanjen”. På väg hem ringde jag från Naritaflygplatsen i Tokyo upp Torbjörn Spängs, *DN*-journalist, som skrivit artikeln för att klarlägga fakta. Jag tyckte att han borde ha ringt upp och intervjuat mig för att få reda på hur saker och ting låg till. Spängs, som jag uppfattat som en rätt seriös journalist, var i vanlig journalistisk ordning dock inte särskilt intresserad av att förstöra en bra story med san-

ningen. Han berättade naturligtvis inte var han fått uppgifterna ifrån och jag frågade självklart inte heller. Men under samtalet lämnade han sådan information om olika förhållanden i kampanjen att jag drog slutsatsen att det var Göran Långsved som planterat artikeln medan jag var på andra sidan jordklotet.

Jag tyckte det var ett svek och jag talade om detta för Göran. Som tur är använde jag inte alla tillmälen och omdömen om honom som jag skrivit ner i min dagbok i nattlig frustration över att någon försökt skylla opinionsläget i Sverige på mig. En ärekränkingsstämning mot mig hade då förmodligen varit framgångsrik. Göran avvisade mina påståenden, men jag känner mig fortfarande rätt säker på att min analys var riktig. Jag hade noggrant redan då skrivit ner hela händelseförloppet.

Jag hade vi ett tidigare tillfälle haft en konfrontation med Göran, varför kommer jag inte ihåg. Men vi hade ibland olika åsikter och ingen av oss var särskilt benägen att inte tala om vad vi tyckte. Det ledde till att jag fick ett möte med Mats Hulth och talade om för honom att jag inte längre ville rapportera till Göran Långsved. Ville de ha mig kvar i kampanjen så ville jag rapportera direkt till Mats. Han var ju i alla fall högste chef i Stockholms stad. Mats, som är en skicklig politiker, menade att jag självklart alltid kunde ringa direkt till honom men att formellt ändra ansvarsordningen i bolaget ville han inte. Han skulle prata med Göran och han försäkrade att allt skulle bli bra.

De konfrontationer och diskussioner som Göran och jag hade kunde vara hårda men de var ändå alltid konstruktiva och jag tror de ledde till bra lösningar. I slutskedet av kampanjen jobbade vi mycket bra ihop och vi är goda vänner. Göran hamnade i kläm mellan politikererna och oss. Jag tycker att Göran, som chef för Stockholm Information Service, gjorde enastående insatser för att sälja in turiststaden Stockholm.

Kampanjens slutvarv

Med finalplatsen säkrad gick kampanjen in i spurtskedet. Vi hade kört fullt ut hela tiden och nu var det bara fråga om att öka takten ytterligare. Under de tolv månader, som jag dittills jobbat i kampanjen, hade jag ägnat mycket tid åt att personligen lära känna så många av IOK-

ledamöterna och ordförandena i alla nationella olympiska förbund och i de internationella idrottsfederationerna som möjligt. Målet var att jag skulle öga mot öga ha presenterat mig för minst 80 procent av dessa och sedan ha haft personliga samtal med var och en minst två gånger till före den slutliga omröstningen. Detta gällde även ett fyrtiotal internationella och inflytelserika journalister.

Vid det här laget var det helt klart att Stockholms ansökan rent tekniskt och genomförandemässigt ansågs vara ett av de bästa förslagen av alla. Vi kände stor tillförsikt för den biten. Nu gällde det att den sista månaden personligen förankra den synen hos så många IOK:are som möjligt.

När vi kom till Lausanne i september skulle kort och gott alla veta vem jag var och även känna förtroende för mig. Då alla involverade är oerhört upptagna och då alla elva städerna hela tiden låg på för att få uppmärksamhet hos dessa personer så var det mycket trångt runt dem.

Jag fick verkligen lära mig var ordet lobbying kommer ifrån. Man arbetar helt enkelt i hotellobbyn på hotellet där delegaterna bor. På de stora olympiska mötena fungerar det rätt bra då vi fick bo på samma hotell som delegaterna. I början, när jag inte kände någon, ställde sig Tommy Gustafsson och jag alltid på något strategiskt ställe i lobbyn där vi hade god överblick och kunde studera människorna, som rörde sig fram och tillbaka där. Så fort Tommy, som träffat de flesta tidigare, identifierat en person så var det bara att kliva fram och presentera sig och berätta varför man är där. Man har, om inte någon råkar vara särskilt intresserad av den svenska kandidaturen, max 30 sekunder på sig att göra intryck. Sedan är den chansen förbi.

Samtidigt så blir kontaktkostnaden per person väldigt låg när man bor på samma hotell som hela målgruppen. Att träffa dem på annat sätt skulle vara helt omöjligt på den korta tid vi hade till förfogande.

Det rörde sig om cirka 250 personer som jag, inom kortare tid än 18 månader, skulle etablera nära kontakt med. De skulle känna igen mig och, det kanske svåraste, jag skulle också känna igen dem och veta vad de gjorde. Allt detta måste vara klart till kampanjens sista fyra månader då de flesta skulle dyka upp i Stockholm för att inspektera våra planer på ort och ställe.

Ett av skälen till de höga kostnaderna för kampanjen var att vi enligt reglerna var tvungna att betala flygresa tur och retur första klass för IOK-ledamoten och dennes partner, plus ett exklusivt hotellrum och mat under besöket. Varje IOK:are som besökte Stockholm kostade oss cirka 200 000 kronor och det kom 80 stycken – mer än till någon annan stad. Det var inte ovanligt att någon IOK-ledamot ställde krav på att få ut kostnaden för flygresan i kontanter. Det var ett sätt för dem att utnyttja de olika städerna. Det var helt emot det av IOK fastställda regelverket. Tricket var att låta en stad hålla med flygbiljett till Europa och med den tog man sig runt till de olika kandidatstäderna. Om sedan de andra städerna i Europa var och en dessutom skulle förse dem med pengar, som motsvarade kostnaden för en förstaklassbiljett, blev det stora belopp. Av misstag tror jag att vi råkade göra det för någon alldeles i början av kampanjen innan vi upptäckte fadäsen. När vi sedan sade nej så blev man förnärmad och menade att alla de andra städerna hade gjort så utan att bråka. Vi hade ständig kontakt med IOK:s administration i Lausanne och var rätt säkra på att så inte var fallet. Det intressanta är att det senare visade sig att alla de IOK:are som försökte med de här metoderna tillhörde de 22 delegater som vi hade identifierat som lite ”osäkra kort”.

Vi klargjorde för delegaterna att vi bara stod för hotellkostnader och måltider medan allt annat som sattes upp på rummet var deras privata angelägenhet. Generalen Gadir, som var IOK:s representant i Sudan, kom dock undan med att bland annat ha beställt flera flaskor whisky till sitt rum, som vi fick betala när han hade rest. Hans hustru råkade bli akut sjuk, vilket vi var ålagda att ta hand om. Det visade sig inte vara så allvarligt men hon utverkade att Sophiahemmet genomförde en total hälsoundersökning på henne med faktura till oss. När vi uppmärksammade dessa företeelser skärpte vi rutinerna.

Jag är säker på att flera av våra konkurrenter inte var lika strikta i tillämpningen av reglerna. IOK har numera ändrat på besöksreglerna och de enda IOK:are som får besöka en kandidatstad är ledamöterna i utvärderingskommissionen. Det är en bra ändring.

Redan för ansökan för 2004 gällde regeln att vi inte personligen fick besöka IOK-delegater i deras hemland. Vi följde den regeln inled-

ningsvis, men upptäckte snart att alla andra städer regelbundet reste runt världen utan att någon åtgärd vidtogs från IOK. Så det där med att vara en snäll och regeltrogen svensk har sina gränser. Vi kunde inte vara hur naiva som helst utan besökte så många som vi kunde komma åt.

Under tiden maj–augusti skulle vi ta emot besök 80 stycken IOK-delegater och cirka 200 representanter från olympiska kommittéer, sportfederationer och media. Var och en skulle få ett personligt program för besöket. Dessutom var vi närvarande vid närmare 20 stycken större kongresser och idrottstävlingar världen över. Det gällde att synas.

Särskilt besöken av IOK-ledamöterna planerades i detalj. Ledamotens specialintressen beaktades liksom även andra yrkesmässiga och kulturella intressen. Var och en fick träffa företrädare för idrottsrörelsen, regering, Stockholms stad, myndigheter, näringsliv och kultur. Vi ville visa att hela Sverige stod bakom. Om de hade några personliga kontakter som de ville träffa så ordnades detta.

För oss var det viktigt att de skulle få en bra uppfattning om den vackra staden Stockholm och även vår unika skärgård. Därför ingick en kort helikoptertur ut till ytterskärgården med landning på någon ö. En båtture ingick också för att bättre kunna visa den tänkta OS-byn i Hammarby Sjöstad. Vi använde min båt, en Storebro 36, med Karl-Johan Runersjö, tyvärr sedermera avliden, som kapten och min son Mathias som besättningsman. Båten hade jag döpt till ”In the Money”, vilket var den engelska termen för en aktieoption med ett reellt värde i sig. Också kallad plusoption. ”In the Money” lät inte särskilt bra för den som inte förstod bakgrunden, så därför skaffade jag nya namnskyltar och döpte temporärt om båten till ”Plus” under kampanjen.

Vi upptäckte att det där med båtture, som vi svenskar älskar, ska man vara försiktig med när det gäller internationella besökare med vitt skilda bakgrunder. Några få visade sig snarare bli uppskrämda av att åka båt och vågade knappast ens titta ut på vattnet. Det gäller att ta reda på sådant innan.

En mycket speciell gimmick, som vi körde med ett antal ledamöter, var en biltur uppför (!) Hammarbybacken med min stora fyrhjuls-

drivna Ford Bronco. En mycket uppskattad grej för de mer vågade delegaterna.

Vi ville framförallt bygga upp en personlig relation så därför välkomnade Inger och jag alla delegater på antingen lunch eller på middag hemma i vårt hem på Norrnäs Gård på Värmdö. Sammanlagt hade vi under tiden maj–augusti 1997 närmare 800 gäster hemma. Mestadels på middag. Den största tillställningen var den 6 juli i samband med DN-galan då vi hade 98 gäster. Bland andra sprintern Carl Lewis. En riktig svensk midsommarafton med 76 gäster och med alla traditionella sånger och danser ingick också. Att få komma hem till någons privathem är ovanligt i internationella kretsar. Jag tror vi lyckades mycket bra med att bygga upp den personliga relationen vilket jag fortfarande 15 år efter kampanjen ständigt påminns om när jag sammanträffar med gamla IOK-ledamöter. Många glada minnen kommer upp hela tiden.

Vid varje tillfälle var framstående representanter för den svenska idrotten närvarande. Några som lade ner mycket tid för att stödja oss var Ludmilla Engqvist, Agneta Andersson, Bengt Baron, Malin Ewerlöf, Ulrika Knape, Gert Fredriksson, Susanne Gunnarsson, Anders Gärderud, Jörgen Persson, Annika Sörenstam, Gunnar Larsson, Tomas Gustafsson, Martin Dahlin, Johan Harmenberg, Stefan Edberg, Björn Borg, Vladimir Smirnov, Ulf Schmidt, Sven Tumba med flera. Ett särskilt minne lämnade dock vår tungviktsvärldsmästare i boxning Ingemar Johanssons helhjärtade support till vår kampanj och att få ha honom på middag hemma kändes stort.

Att Stockholm var hela den internationella idrottselitens favorit blev också uppenbart med den fantastiska anslutning som Stockholmskampanjen fick av världens absolut främsta idrottare i det vi kallade för "Stockholm 2004 International Athletes' Council". Rådet bildades på initiativ av den förre världsrekordhållaren i tresteg, amerikanen Willie Banks. Han tyckte Stockholms ansökan ur idrottarnas perspektiv var överlägsen de övriga städernas. Han samlade ihop över 120 av världens främsta idrottare som aktivt stödde Stockholms kampanj. Där fanns namn som Carl Lewis, Mark Spitz, Ferenc Puskas, Sergej Bubka, Maurice Green med flera.

Den enda som saknades var en svensk, Patrik Sjöberg. Till vår förvåning. Mer om det senare.

När jag i dag möter ledamöter i IOK får jag ideligen fortfarande uppskattning över hur väl delegaterna togs emot i Stockholm. Vi hade ett fantastiskt professionellt team av erfarna tjejer som stod för planeringen av varje besök. Teamet bestod av Lena Abrahamsson, Eva Rodenstam, Coco Unger, Lolou B Wetter och Catharina Glassér-Bjerner.

Under de sista sex månaderna började även min dotter Charlotte i kampanjen. Det är en tjej med ordning och reda på agendan. Hon blev min personliga assistent i det vansinnigt uppdrivna tempot. Vartenda dag, vartenda steg, vartenda möte, vartenda telefonsamtal, vartenda resa var kartlagd och planerad minut för minut. När jag i dag tittar tillbaka på agendan för de sista månaderna blir jag skräckslagen och en undran inställer sig: hur hann vi och hur orkade vi?