

## Irak! Du skojar?

För ett par månader sedan fick jag ett telefonsamtal som fått stor betydelse för mig, men som kan få riktigt stor betydelse för svensk export. Den som ringde frågade om jag var intresserad av att åka till Irak för att skapa affärskontakter för svenska företag. Det hade varit lätt att svara baserat på mediebilden, det vill säga där är det bara terrorism och självmordbombare, så tack men nej tack. Det hade också varit enkelt att tänka att det bara kommer att bli språk- och kulturproblem, så tack men nej tack. Min fundering var snarare, varför får jag frågan? Är det så många som sagt nej, så att det bara är jag kvar? Eller är det så att den som ställde frågan känner mig så pass väl att en bra fråga får ett bra svar, det vill säga ett svar som är grundat i någon typ av eftertänksamhet och analys. Kanske också lite positiv inställning, finns det möjligheter, vill det till att hålla dörren öppen.

Ett skäl till att jag tackade ja hänger ihop med många mindre och medelstora företags största hinder för export. Problem med språk, främmande affärskultur och utländsk byråkrati, det får ofta svenska företag att backa. Det är nog tryggast att sälja vidare i Sverige. Eftersom frågan kom från Irakprojektet och IFS var min motfråga, vilka ska med? De ville ha en delegation med en mix av svenska och svensk-irakiska företagare. Då var svaret solklart. Det är klart vi åker med. Några av de jag ville ha med avstod, troligen på grund av mediebilden, det var synd. Tänk att få ihop en grupp av företagare som tillsammans kan skapa affärer i två riktningar, till och från Irak. Därtill så är det en självklarhet att ta vara på den resurs som de moderna nybyggarna utgör.

Så var vi iväg. Drygt 20 personer med Erbil i Kurdistan som mål. Inte förrän jag kom hem insåg jag att de som inte ville följa med till Irak av säkerhetsskäl inte blev lugnade av att målet var Kurdistan, vad är skillnaden för den som inte vet. Det Kurdistan vi mötte är en region i norra Irak med egen regering och med stora ambitioner att vara modell för det Irak som nu byggs upp efter år av konflikter. Deras behov av tjänster och produkter är i stort sett allt. Byggmaterial, IT, återvinning, medicinteknik, utrustning för industriproduktion, utbildning med mera. Finansiellt är de starka, det finns ju olja. Viljan att göra affärer kändes nästa obegränsad. Den största överraskningen var styrkan i att vara svensk, vi har ett mycket starkt varumärke i Irak. En uppsida på invandringen som är lätt att bortse ifrån är att de som invandrat kommer någonstans ifrån där det finns en marknad. Den värme, vänlighet och vilja till att göra affärer som mötte oss var överväldigande. Nästan så att vi började fundera på om någon skojar med oss, landade vi verkligen i Irak, var har de gömt den dolda kameran?

Det där med språk och kultur som löstes med svensk-irakiska företagare som var med på resan fungerade perfekt. Tänk att ha dem som affärspartners i återuppbyggnaden av Irak. Varje dag var fylld av möten. Företagargrupper, handelskamrar och ministerier. Cirka 100 irakiska företagare mötte oss, varav en grupp reste från Kirkuk för en träff. Vi träffade fyra ministrar från den kurdiska regeringen, varav två talade svenska. Många möten, många

kontakter och fickan full med visitkort. Men blir det några affärer? Ja, en första indikation fick vi på avresedagen när det inte var något officiellt program. Då var nästan ingen kvar på hotellet, de flesta var redan iväg på de viktigaste individuella affärsmötena.

Och så slutligen något att reflektera över: Irak är inte längre bort än till exempel Kanarieöarna, svenskar har en stor konkurrensfördel i ett starkt varumärke och fyra ministrar i den kurdiska regeringen har svenskt pass. På vilka andra exportmarknader har vi sådana ingångar? Om jag kommer att åka dit igen? Ja, frågan har redan kommit från ett svensk-irakiskt företag, så varför inte köra på nya exportaffärer.

Anders Ekdahl  
Verkställande direktör, Svensk Industriförening  
Styrelseordförande, UNDEXO