

## SYRIEN OCH SVERIGE I PERFEKT KOMBINATION

Rustam Telo är syrianen vars byggföretag står inför en expansiv fas. Han har kommit dit han är idag tack vare eget driv och hjälp av andra. Men det var inte lätt i början.

– Vill du veta sanningen? Som utlänning är det svårare än om du är svensk. Speciellt om du bryter, då får du helt enkelt färre uppdrag, säger Rustam Telo i Rinkeby på en svenska som är så bra att man tror att han varit här mycket längre än fem år.

För två år sedan startade han kakel- och golvläggarfirman SW Kakel. Innan och under starten fick han stor hjälp av Arbetsförmedlingen med starta eget-bidrag och av NyföretagarCentrum, där rådgivaren Bo Almqvist hjälpte till med affärsplanen. Och det har rullat på bra för Rustam, han har fullt upp.

– Nu är det inget problem, jag har ett namn och referenser, säger han.



*Rustam Telo har jobbat sig till ett namn i branschen.*

Rustam har med sin syrianska bakgrund en hel del funderingar kring vad som skapar integration i det svenska samhället.

– Egenföretagandet betyder mycket för integrationen, säger han. Annars skulle jag inte ha så mycket

kontakt med svenskar, och då skulle jag glömma språket. Men jag kommer aldrig att bli svensk. Min dotter är svensk. Inte för att det är viktigt att bli svensk, men man måste veta hur samhället fungerar, annars fastnar man mittemellan. Och du måste ha språket. Språket är grunden, annars kan du inte kontakta folk.

Trots vissa negativa upplevelser vid jobbkontakter, är Rustam väldigt positiv över svenskars attityder.

– Svenskar är jättepositiva, de tar verkligen emot folk på ett bra sätt. När man lär känna varandra har man jättetrevligt, säger han om de tre åren i Lappland innan han flyttade till Stockholm för att starta sitt företag.

– Det är mycket lättare att vara invandrare på mindre ställen. I Gällivare kände jag mig inte som en utlänning. I Stockholm är folk mycket försiktigare, men det beror inte på att man är fientlig mot invandrare, det beror på att man är försiktigare i en storstad, fortsätter han.

Rustam har stora planer för SW Kakel. Han ska bli underleverantör till ett storföretag, så nu måste han anställa. Han räknar med att anställa två personer till att börja med.

– De ska vara duktiga, ha körkort och kunna bra svenska. Jag skulle gärna anställa svenskar. Det blir lite enklare när de jobbar hos privata kunder. Plus att det är bättre med blandning. Jag är syrian och stenfasadsättare i botten – ingen i världen slår syrianer på det. Svenskar är extremt duktiga på andra saker. Därför är det bra att kombinera svenskar och andra nationaliteter – man har olika kunskap. Då kan man lära av varandra och i slutändan göra ett bättre jobb.

#### **Faktaruta**

Rustam Telo

Företag: SW Kakel, grundades 2006

Verksamhet: Kakel- och golvläggarfirma (arbetar med kakel, klinkers, golvläggning, golvvärme, murning och putsning m.m.)

Hemsida: [www.swkakel.se](http://www.swkakel.se)

#### **Rustams tips till dig som ska starta – eller har startat – eget:**

- "Ge kunden mer tid än vanligt. Det sparar tid i längden, annars kommer de och avbryter med en massa frågor, man måste förstå att man är inne i någons hem."

- "Företagsnamnet är superviktigt. Eftersom det ger första intrycket, måste det innehålla vad man gör. SW Kakel funkar bra för mig!"

- "Försök hitta kunder genom de kontakter du har bland släkt och vänner. När du väl har referenser rullar det på om du alltid gör bra jobb."