



MALMÖ HÖGSKOLA  
FAKULTETEN FÖR  
LÄRANDE OCH SAMHÄLLE

Individ och samhälle

## Examensarbete i fördjupningsämnet Historia

15 högskolepoäng, avancerad nivå

# Pizza – en muntlig historia

Berättelser och erfarenheter från den svenska pizzabranschen

*Pizza – an oral history*

*Tales and experiences from the Swedish pizza business*

Viktor Eriksson

Magisterprogram i Historiska studier,

60 högskolepoäng

2017-06-01

Handledare: Mats Greiff

Examinator: Johan Lundin

# Abstract

Titel: Pizza – en muntlig historia. *Berättelser och erfarenheter från den svenska pizzabranschen*

Författare: Viktor Eriksson

Termin och år: VT17

Institution: Lärande och samhälle

Handledare: Mats Greiff

Examinator: Johan Lundin

Nyckelord: Pizza, arbetsmarknad, arbetsvillkor, integration, invandring, muntlig historia, matkultur

Key words: Pizza, labor market, working conditions, integration, immigration, oral history, food culture

In this essay, I take a closer look at the Swedish pizza business and try to figure out the roots of some the peculiarities you can encounter at a pizzeria in Sweden. How can it be that almost everywhere you go, you're able to find an Italian themed pizzeria, run by an immigrant from the middle east, where you can buy a pizza with kebab meat and Béarnaise sauce surrounded by pictures of Marlon Brando and workers in New York? The purpose of the essay is to put this phenomenon within a larger Swedish social and cultural historical context.

Through interviews with three different immigrant entrepreneurs in the pizza business in Sweden, I get to share their stories and experiences of how they first got into the business as well as how they see the business from within. They all have in common that their different social networks have played a big role regarding their entry in the business. They also describe a business that sometimes can be really tough with lots of stress and tight financial margins. Even though their respective entrances into the business as well as their experiences from the business differ from each other we can see a pattern where alternative career opportunities have been scarce which was a contributing factor to them ending up in the pizza business. Other experiences similar to theirs can also be found when looking at the earlier research, which in combination with the interviews in this essay, gives a better understanding of why so many immigrants work in the pizza business.

Regarding the question why the Swedish pizza business has some of its distinguished features. The results combined with prior research hint at an explanation in two parts. First there are specific historical circumstances such as Italian labor immigration to Sweden in the 40s and 50s as well as low unemployment, initially opening up opportunities for the business to grow and shaping its organizational structure. However, the changing situation in the labor market during the 90s with higher unemployment made it harder, especially for immigrants, to find other kinds of work. As a result, new groups of immigrants, most notably from the middle east, ended up in the business, shaping it into what it is today.

## Innehåll

1. Inledning .....	1
2. Bakgrund till undersökningen .....	4
3. Syfte och frågeställningar .....	6
4. Metod .....	7
5. Historisk bakgrund.....	11
6. Forskningsläge och litteratur.....	16
7. Intervjuerna .....	27
7.1. Intervju med Amir .....	27
7.2. Intervju med Hamed .....	32
7.3. Intervju med Erdal .....	41
8. Diskussion och slutsatser .....	50
9. Litteratur och källförteckning .....	58
Bilaga 1. ....	59
Intervjuguide: .....	59

## 1. Inledning

Livet som historiker kan ibland innebära att man blir så uppslukad av ett ämne att tiden bara går utan att man riktigt märker av det. Så när klockan passerar 14.30 på torsdagseftermiddagen känner jag att det plötsligt kurrar till i den kaffeindränkta magen. Det är dags för lunch. Jag tar en paus i skrivandet och beger mig ut för att stilla min hunger. Valet faller som så många andra gånger på den lokala pizzerian. Egentligen finns det flera pizzerior inom gångavstånd, men efter noggranna studier allt sedan jag och mitt flyttlass landade i Malmö så har pizzautbudet, som sig bör, noggrant kartlagts och rangordnats, vilket resulterat i att jag inte tvekar nämnvärt över vart jag ska bege mig.

Kl. 14.35 anländer jag till min destination. Utifrån syns en stor skylt med texten ”Pizzeria”, två stycken skyltar med reklam för ölmärkena Falcon och Estrella syns också från håll. När jag kommer närmare ser jag två mindre skyltar där man kan läsa att de säljer såväl glutenfria som veganska pizzor. Först blir jag lite tveksam till om pizzerian verkligen är öppen, men efter att ha känt på dörren, där det även hänger en lapp med pizzerians nya öppettider, ser jag att det är öppet och jag kliver in. Lokalen verkar för tillfället vara under renovering så det jag kunde se av disken var helt enkelt spånskivor där det var fäst en mindre tillfällig pappersmeny med ett litet häftstift. Jag känner igen namnen på de flesta pizzorna (Vesuvio och Capricciosa finns bland annat). Efter att ha funderat en liten stund så faller valet på en Hawaii.

Hawaiipizzan är för övrigt en pizza som med sin ananastopping delar upp människor i dem som tycker att det är vedervärdigt och dem som tycker det är helt fantastiskt. Islands president ska exempelvis ha sagt (om än skämtsamt) att han skulle förbjuda ananas på pizza om han kunde.<sup>1</sup> Lokalen är tom, efter en liten stund hör jag dock att det rör på sig i ett annat rum.

Pizzeria innehavaren avbryter det han för tillfället sysslade med, tvättar händerna, och kommer sedan ut och ställer sig bakom disken. Mannen, som ser ut att vara ungefär i 50-årsåldern med invandrarbakgrund, säger inte ett ord förrän jag tittar upp från menyn och beställer min Hawaii-pizza. Jag går och sätter mig vid ett fönsterbord och hänger av mig jackan. Jag kommer på att jag nog vill ha lite pizzasallad medan jag väntar på maten. Jag vänder mig om och ser att det står en skål med sallad i dryckeskylen. Jag reser mig upp och frågar om det går bra att ta lite. Innehavaren skyndar sig och ställer fram skålen längre ner längs bardisken där

---

<sup>1</sup> Dennis Jörnmark Callstam, “Här Är Presidentens Oväntade Pizzautspel,” *Aftonbladet*, 20 februari, 2017, <http://www.aftonbladet.se/nyheter/a/Xmq2x/har-ar-presidentens-ovantade-pizzautspel>.

det även stod lite assietter och bestick. Förmodligen var jag dagens första kund (eller i alla fall den första som åt på plats). Jag tog även en läskflaska ifrån kylan innan jag åter satte mig vid mitt bord. Ungefär samtidigt kommer en man i arbetskläder som ser ut att vara i 30-årsåldern bärandes på någon form av trälist in i lokalen. Han lämnar en nyckel till innehavaren varefter de byter några ord som hastigast, jag gissar att det hade att göra med den pågående renoveringen i lokalen. Innehavaren av pizzerian går bakom disken och börjar baka min pizza. Det verkar gå ganska snabbt för inom några minuter är pizzan inne i ugnen. Han väntar lite medan pizzan gräddas och kommer sedan ut med den till mig. Jag hann knappt äta salladen så jag skjuter den tallriken lite åt sidan för att göra plats för pizzan. Efter att ha lämnat pizzan så går han och sätter på en TV som hänger på väggen i rummet. Det är en repris av matchen mellan Middlesborough och Arsenal i Premier League från några dagar innan.

Pizzan såg ut som förväntat och smakar mycket bra. Medan jag äter kommer en kvinna som gissningsvis är i 20-årsåldern in i lokalen. Jag tycker mig minnas tidigare ha sett henne jobba som servitris på pizzerian. Hon hälsar på mannen och försvinner sedan in i ett annat rum. Efter en liten stund kommer hon ut och går och sätter sig vid ett bord och ställer ifrån sig sin handväska. Efter ytterligare några minuter kommer innehavaren ut med varsin pizza och sätter sig ned bredvid henne och de börjar äta och småprata lågmält på ett språk jag inte riktigt uppfattar vilket det är. Jag får uppfattningen att de nog har en familjerelation och att hon är hans dotter, men det är endast min gissning. Efter ett tag så reser han sig upp och går fram till de två casinomaskiner som står i ett av hörnen, öppnar dem, och tömmer dem på pengar som han sedan tar med sig bakom disken.

När jag ser mig runt i lokalen så ser jag att det hänger några tavlor på väggarna. En av dem föreställer Marlon Brando i rollen som Vito Corleone i filmen Gudfadern. En annan tavla förställer byggarbetare som bygger Empire State Building i New York. På väggen syns dessutom en stor klocka som täcker en målning av vad jag tror är Brooklyn Bridge. Samtliga foton på väggarna är svartvita. Fönsterblecken är fyllda av gröna växter och borden och stolarna är alla svarta. På borden står flaskor med olja och vinäger samt salt- och pepparkar och en hållare med ett värmeljus i.

Ett par ungefär i 30-årsåldern kommer in. De ställer sig och tittar på den uppnålade menyn och pratar lite sinsemellan. Innehavaren är tyst fram tills att de gör sin beställning som han sedan börjar göra direkt. Paret står först och väntar lite innan de sedan sätter sig och väntar

vid ett bord. Det ser ut som att de tänker ta med sig maten därifrån. Efter tio minuter ungefär är deras beställning klar och de betalar och går. Vad jag kan se så var det bara en pizza samt lite sallad de hade med sig när de gick.

Generellt så är det en lugn och ganska behaglig stämning i lokalen. De enda ljud som egentligen hörs är lite dovt ljud från fotbollsmatchen på TV, det jag tror är en diskmaskin eller möjligtvis en degmaskin från ”bakom kulisserna”, lite lågmält prat från pizzariainnehavaren och kvinnan han äter tillsammans med. Innehavaren går tittar på något bakom disken och kvinnan som jag tror jobbar där går också dit. De pratar lite sinsemellan innan mannen går iväg och kommer tillbaka med en tavla liknande dem som redan hänger på väggarna. De börjar sätta upp tavlan på väggen när en ung man med lite punkig klädstil kommer in och frågar om de säljer öl där och vad den billigaste ölen kostar. Han får till svar att det gör de och att den kostar 50 kr. Han ler lite och säger att han kommer tillbaka om ett tag med några vänner. Innehavaren och kvinnan återgår till att försöka få upp tavlan på väggen.

Vid det här laget börjar jag känna att jag börjar bli lite mätt trots att det är ungefär en femtedel av min pizza som är kvar. Jag bestämmer mig för att lämna den kvarvarande biten och reser mig upp och betalar. Jag frågar även mannen om det är hans pizzeria. Han ler lite och säger att ”det kan man nog säga”. Jag berättar då att jag arbetar med ett muntligt historiprojekt som berör pizzans och pizzerians historia i Sverige, och att jag gärna skulle vilja komma tillbaka vid ett passande tillfälle och intervjua honom om hans erfarenheter från pizzabranschen. Han svarar att han gärna hjälper till med detta så länge han inte är upptagen. Jag hälsar honom att jag kommer tillbaka om någon vecka och lämnar sedan lokalen, mätt och belåten.

Anledningen till att jag intresserat mig för just pizzeriornas historia är bland annat den stora utbredning som pizzeriorna har i Sverige samt den mycket starka invandrarprägel som finns i branschen, vilket finns mer utförligt beskrivet i kommande kapitel. Den upplevelse jag precis beskrivit, och som jag vågar mig påstå att många kan känna igen från besök olika på pizzerior runt om i landet, kan således säga vara själva utgångspunkten för denna uppsats. Att förstå pizzabranschen blir även i förlängningen ett sätt att förstå en del av det pussel av öden och omständigheter som gör att Sverige år 2017 ser ut just som det gör.

## 2. Bakgrund till undersökningen

Just pizza och pizzerior intresserar mig av lite olika skäl. Dels finns ett intresse för själva maträtten som helt enkelt grundar sig i att det är en rätt som jag tycker om att både äta samt tillaga och experimentera med hemmavid. Något jag också tycker är intressant är just de egenheter som jag upplever finns hos svenska pizzerior jämfört med dem i utlandet. Den upplevelse som jag beskrev i inledningskapitlet skulle jag säga inte på något sätt är unik, utan tvärtom en situation som väldigt många svenskar nog skulle kunna känna igen sig i. Svenska pizzerior drivs ofta självständigt av egenföretagare med invandrarbakgrund.<sup>2</sup> De har dessutom stor spridning över hela landet där man ibland kan få uppfattningen att varenda småby var man än befinner sig i vårt avlånga land har minst en pizzeria (ofta fler). Trots detta relativa oberoende från varandra så har de ofta i min mening vissa likheter. De har ofta många olika pizzor på menyn med många olika varianter av påläggskombinationer som ofta har samma namn oavsett på vilken pizzeria man befinner sig. De säljer ofta dessutom ett antal kebabrätter samt någon enstaka pastarätt. Såväl menyn som själva utformningen av restaurangen och den grafiska profilen brukar ofta vara snarlik. Man skulle kunna säga att man kan ana ett visst ”koncept” som genomsyrar de flesta pizzerior i Sverige. Detta kan då jämföras med de pizzeriakedjor som förekommer i andra länder i betydligt högre utsträckning än vad de gör i Sverige.<sup>3</sup>

En annan aspekt som jag tycker är intressant är också den starka invandrarprägel som finns på pizzeriorna. En klar majoritet av dessa drivs av personer med invandrarbakgrund och de allra flesta som arbetar i branschen har invandrarbakgrund.<sup>4</sup> På ett sätt skulle man nog kunna säga att pizzerian blivit något av en symbol för just invandring och det mångkulturella Sverige. Det finns olika exempel på när just pizzan kommer upp i diskussioner kring invandring, svenskhet och mångkultur. Sverigedemokraten Mattias Karlsson ska bland annat i en intervju från 2003 ha uttryckt orden: ”Jag är inte rabiati. Jag äter pizza.” Detta som ett sätt att nyansera hans kritik mot invandring och att Malmö inte skulle vara tillräckligt svenskt.<sup>5</sup> Ett annat exempel är från TV-programmet ”Hannah” och ett avsnitt som sändes 2003 i TV3 där paneldeltagaren

---

<sup>2</sup> Henrik Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*, 1 uppl. (Århus: Arkiv förlag, 2013). s. 96

<sup>3</sup> Carol Helstosky, *Pizza - A Global History* (Kina: Reaktion Books, 2008). s. 48

<sup>4</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 96

<sup>5</sup> Niklas Orrenius, *Jag Är Inte Rabiati. Jag Äter Pizza - En Bok Om Sverigedemokraterna* (Tyskland: Mån-pocket, 2010). s. 30

Meral Tasbas i en debatt med deltagare från Nationaldemokraterna och Legion Wasa säger att: ”Du ska bara vara glad att det finns invandrare överhuvudtaget, hur skulle du kunna äta dina jävla pizzor annars!” varefter publiken skrattar lite och applåderar.<sup>6</sup> Både i fallet med Mattias Karlsson och Meral Tasbas så var dessa exempel korta utdrag ur längre uttalanden och var givetvis inte det enda som sades. Jag tänker dock att det ändå visar att pizzen i någon utsträckning kan sägas utgöra en symbol för just invandring och det mångkulturella Sverige. Något jag också tycker är intressant är att det är så många av pizzarestauratörerna som kommer från andra länder än Italien, då pizzen nog ändå får sägas vara en italiensk rätt i grunden, som dock på vägen kommit att anpassas till en ny svensk miljö.

Den stora utbredning som pizzeriorna har i Sverige bidrar till att pizzen som fenomen blir intressant att studera dels utifrån själva maträtten som sådan och de historiska skeenden som bidragit till att rätten fått den position på den svenska matmarknaden som den har idag. När det gäller pizzans historia så finns en del litteratur och tidigare forskning att luta sig mot som kan ge en relativt klar bild kring hur rätten i ett internationellt sammanhang tagit form och därefter gjort intåg i Sverige. Detta material kommer presenteras i kapitel 5 i denna uppsats. En annan aspekt av branschen som är intressant att studera är människorna som arbetar i branschen och hur tillvaron egentligen är i pizzabranschen samt hur de hamnat i, och i sin tur formar branschen. Här har jag som mål att med denna uppsats kunna bidra med ytterligare forskning.

---

<sup>6</sup> Meral Tasbas, “Hannah” (Sverige: TV3, 17 mars, 2003.), [https://youtu.be/1LS93\\_eH1Uk?t=360](https://youtu.be/1LS93_eH1Uk?t=360). [hämtad 25 april 2017].



### 3. Syfte och frågeställningar

Med utgångspunkt i den bakgrund som presenterades i kapitel 2 i denna uppsats så är syftet med studien att studera pizzan och pizzeriorna och placera dessa i ett större svenskt historiskt sammanhang utifrån frågor rörande bland annat invandring, etablering, arbetsmarknad och matkultur, och på så sätt med en historisk dimension förena en kulturstudie med en social studie av den svenska pizzabranschen.

Undersökningens huvudsakliga frågeställning lyder egentligen såhär: Hur kommer det sig att den svenska pizzabranschen och dess pizzerior ser ut som de gör?

För att få en bild av människorna i branschen och hur de utifrån deras historiska kontext bidragit till att forma pizzan och pizzabranschen till vad den är idag tillkommer också en rad underfrågor: Hur ser tillvaron som pizzabagare ut i Sverige? Hur såg deras väg in i branschen ut? Hur kommer det sig att de arbetar i just pizzabranschen? Varifrån har kunskaper och inspiration kring hur pizzerian ska drivas och vilken mat som ska serveras hämtats?

## 4. Metod

Denna uppsats har hämtat inspiration från Oral History-traditionen (eller helt enkelt muntlig historia som man kan kalla det på svenska). Oral History kan beskrivas som insamlandet av personliga vittnesmål levererade i muntlig form.<sup>7</sup> Stort fokus ligger på insamlandet av just personliga erfarenheter och berättelser. Ett mål med just Oral History är också att finna berättelser från människor och grupper som annars sällan kommer till tals. Dessa livsberättelser utgör sedan stommen i materialet och ligger till grund för undersökningen som sådan. Insamlandet av berättelser görs i regel genom inspelade djupintervjuer som sedan transkriberas, även om materialet kan komma ifrån annat håll såsom exempelvis tidningsintervjuer eller förhörprotokoll av olika slag.

En viktig aspekt är synen på själva intervjusituationen. I Oral History-traditionen så ser man i regel på forskaren och intervjupersonen som två mer eller mindre likvärdiga parter som båda deltar i ett samtal där båda parter bidrar till att forma en berättelse genom att bidra med just sina olika kunskaper.<sup>8</sup> Intervjun är således interaktiv och består inte av en aktiv part (forskaren) och ett passivt intervjuobjekt, utan båda är en del av samtalet. En styrka med Oral History är att man genom intervjuerna kan komma åt intervjupersonernas egen bild av en händelse eller deras egen syn på sina erfarenheter. Ofta kan man genom andra metoder få fram en ganska tydlig bild av *vad* en person gjort och varit med om, men genom intervjuerna och personernas egna berättelser kan vi även skapa oss en bild av *varför* pizzabagarna agerat på ett visst sätt och fattat vissa beslut, samt hur de sett på de olika valmöjligheter de haft längs vägen. Hur berättelserna konstrueras, och de olika narrativ som finns i berättelserna, kan sedan ge en bild av intervjupersonerna och visar hur de ger sina livsberättelser en viss mening och riktning.<sup>9</sup> Oral History är ett tydligt exempel på historia som kommer ”underifrån” och däri ligger också metodens absolut största styrka, då den lyfter fram just de livsberättelser som ofta annars förblir osynliga i historieskrivningen. Med det sagt så bör man vara medveten om att dessa livsberättelser är just subjektiva berättelser från intervjupersonerna. För att få en

---

<sup>7</sup> Valerie Raleigh Yow, *Recording Oral History - A Guide for the Humanities and Social Sciences*, 2 uppl. (USA: AltaMira Press, 2005). s. 3

<sup>8</sup> Ibid. s. 9f

<sup>9</sup> Ibid. s. 15ff

förståelse för sammanhangen som dessa berättelser formats i så kan de således behöva kompletteras med andra typer av material för att kunna sättas in i en större kontext.

När det gäller min undersökning så har intervjuer gjorts med tre pizzeriaägare för att kunna ta del av just deras livsberättelser och erfarenheter från branschen. Två av intervjuerna spelades in för att sedan transkriberas. Intervjun med Amir spelades ej in då han inte kände sig bekväm med detta, innehållet i intervjun har således återgetts med hjälp av stödanteckningar. Detta arbete skedde dock i princip i direkt anslutning till att intervjun avslutades, så både anteckningarna och mitt minne bör vid tillfället ha varit någorlunda färskt. Intervjuerna var av semistrukturerad karaktär där jag hade med mig en rad rubriker med huvudsakliga frågor jag sökte svar på.<sup>10</sup>

Frågorna har dels handlat om att få en bild av vem personen är och vilken bakgrund denne har när det gäller såväl ursprung som utbildning, tidigare arbete, familj samt hur denne kom till Sverige. Därefter har vi pratat om hur personen kom in i pizzabranschen samt hur denne upplever hur det är att arbeta i branschen, bland annat genom att beskriva en vanlig arbetsdag. Därefter har deras relation till kunder och konkurrenter diskuterats samt att vi diskuterat hur just pizzabranschen skiljer sig från andra branscher. I enlighet med Oral History-traditionens anda så har jag också valt att presentera intervjuerna som relativt sammanhållna berättelser där man får ta del av såväl intervjupersonernas bakgrund samt deras väg till Sverige och sedan deras erfarenheter av pizzabranschen. Utöver att svara på mina frågeställningar så fyller intervjuerna även en funktion som tidsdokument och livsberättelser som formats i en specifik kontext i Sveriges historia varvid det kan finnas en poäng att bevara dessa relativt sammanhållna och intakta då de besitter ett visst egenvärde utöver just denna studie. Även inledningen till denna uppsats fyller till viss del en sådan funktion utöver att beskriva själva ämnet för denna undersökning.

Totalt har som tidigare nämnt tre längre intervjuer gjorts och det är dessa som ligger till grund för min studie. För att hitta lämpliga intervjupersoner så har jag besökt en mängd pizzerior runt om i Skåne samt Stockholm och Göteborg. Sammanlagt har ett 20-tal pizzerior besökts där förfrågningar om intervjuer har gjorts. Det är dock slående hur pass många som ej ville delta i studien. Detta beror enligt min uppfattning på en rad olika orsaker. Självklart finns

---

<sup>10</sup> Den intervjuguide som använts finnes i Bilaga 1.

möjligheten att de helt enkelt inte ville eller inte kände att de hade tid. I en del fall var det helt enkelt så att ägaren inte var på plats, utan att det var någon annan anställd på plats. Givetvis hade det förmodligen varit möjligt att intervjua även någon av dem. En av mina avgränsningar i studien var dock att den skulle gälla just ägare av pizzerior. I något fall var det så att jag träffade en av två eller fler delägare, men att denne inte kände sig bekväm att delta utan att ha pratat med den andre. I dessa fall blev jag ofta hänvisad att komma tillbaka vid ett senare tillfälle vilket jag även gjorde på några ställen men på andra inte, i regel av logistiska eller tidsmässiga skäl. På några av pizzeriorna jag besökte så var det ett blankt nej i princip så fort jag ställde frågan. Då alla tillfrågade haft invandrarbakgrund så är det möjligt att språket till viss grad utgjort ett hinder, de har helt enkelt känt sig obekväma att prata med mig då de känt att de inte behärskat språket tillräckligt väl. Detta är indikationer som jag fick i några fall, dock inte alla. En annan aspekt kan vara just de hårda branschvillkoren. I litteraturen samt i mina intervjuer så har jag stött på att personer berättar om bland annat svartarbete samt att de känner att de är hårt granskade av myndigheter. Detta kan absolut spela in som en faktor som gör att personerna inte känner sig bekväma att dela med sig av sina erfarenheter då det helt enkelt kan finnas en oro för negativa konsekvenser. En annan indikation jag fått är att det ibland funnits en viss misstänksamhet mot mig och mina intentioner. Detta då det tydligen enligt personer jag pratat med är ganska vanligt att säljare besöker pizzeriorna för att sälja varor eller tjänster till dem, och inte sällan utnyttjar sitt språkliga övertag gentemot dem på pizzerian. Denna tveksamhet i kombination med en viss osäkerhet i att prata svenska kan absolut resultera i att man drar sig för att delta i en intervju.

Med detta sagt så återstår frågan vilka det egentligen är som faktiskt valt att delta i min studie? Givetvis hade ett något större underlag varit önskvärt, men utifrån de förutsättningar som funnits med så pass många avslag så är jag ändå relativt nöjd med de intervjuer som gjorts. En fördel med att ha något färre intervjuer är att det blir möjligt att ge betydligt större utrymme till var och en av de intervjuer som gjorts. Samtliga tre intervjuer ger inblick i olika typer av erfarenheter så det finns en viss bredd i materialet. En möjlig följd av att så pass många avböjer att delta hade kunnat vara att endast dem som är nöjda med branschen och är bekväma att berätta om sina erfarenheter deltar. Resultatet av intervjuerna visar dock på annat. Bland annat i intervjun med Amir kom det fram berättelser om erfarenheter kring svartjobb och problem med myndighetskrav samt ekonomiska svårigheter. Han ville dock ej att intervjun spelades in och han ville dessutom vara helt anonym, vilket givetvis är ett fullt rimligt krav för deltagande om man inte känner att man senare vill behöva stå till svars för det

som sägs. Efter att intervjuerna samlats in så har svaren jämförts dels med varandra men också med litteraturen och återkopplats till frågeställningarna och undersökningens syfte. En viktig del av Oral History är som sagt att lyfta fram röster och livsberättelser som annars inte hörs. I resultatdelen av denna uppsats har intervjuerna därför i den mån det gått fått stå mer eller mindre på egna ben för att få fram just sammanhängande berättelser som också utgör studiens kärna. Därefter förs en diskussion kring resultaten.

## 5. Historisk bakgrund

För att förstå hur pizzabranschen intagit sin nuvarande form i Sverige så kan det vara nyttigt att studera rättens ursprung och de olika vägar den tagit över jordklotet genom historien, samt hur den slutligen introducerats i Sverige. Till detta ändamål finns en del blandad litteratur att tillgå (vilken kommer presenteras nedan). Denna historiska bakgrund kring själva rättens ursprung och spridning över världen (och till Sverige) bidrar till att ge en bild av själva kontexten som min studie och mina intervjuer sedan utgår ifrån.

Tillagat bröd med olika typer av pålägg finner vi spår av redan i antika Grekland och Egypten. Dock kan man nog påstå att den moderna pizzan föddes i samband med att tomater först började importeras till Europa efter Columbus ”upptäckt” av Amerika. Tidiga bröd med pålägg kan också ses som föregångare till pizzan bland annat då de blir mer än just bröd, i kombination med sina pålägg så utgjorde de en hel måltid. Det är bland annat i konstruktionen av dessa bröd med pålägg som vi finner det vi tror är ett möjligt ursprung till ordet pizza. *Pizzicare* betyder nypa, och det var precis vad man behövde göra med degen för att fyllningen skulle hålla sig på plats.<sup>11</sup> Den moderna pizzan, bestående av tomat, ost och bröd, mer liknande den vi känner till idag, utvecklades i Neapel på 1700-talet främst som enkel mat för de fattiga stadsborna och kunde tillagas med några få ingredienser. Pizzan var billig vardagsmat som ofta köptes av gatuförsäljare och äts på gatan då invånarna kunde köpa en ”slice” utifrån hur hungriga de var eller helt enkelt så mycket de hade råd med, detta var också en följd av att många av de fattiga Neapelborna inte hade möjligheter att laga mat i hemmet. Pizzan var dock länge en mer eller mindre strikt napolitansk angelägenhet.<sup>12</sup>

Pizzans andra hemland får nog ändå sägas vara USA. Pizzan kom dit med syditalienska immigranter i slutet av 1800-talet. Många av dessa bodde i städer i nordöstra USA där det fanns jobb i fabrikerna. Pizzan tillagades antingen hemma eller serverades på bagerier. Det första officiella tillståndet att sälja pizza utfärdades 1905 till Gennaro Lombardi som öppnade en restaurang i det som skulle utvecklas till stadsdelen Little Italy i New York. Pizza hade dock såklart serverats av italienska immigranter även innan dess. Innan andra världskriget så var dock pizzan mer eller mindre begränsad till dessa etniska enklaver i de nordöstra staterna och

---

<sup>11</sup> Helstosky, *Pizza - A Global History*. s. 13

<sup>12</sup> *Ibid.* s. 17f

få andra amerikaner kände egentligen till rätten.<sup>13</sup> I samband med andra världskrigets slut så spred sig pizzan dels från Neapel till resten av Italien och Europa, och dels från områden i nordöstra USA präglade av italienska immigranter till resten av USA. Många tidiga recept på hemgjord pizza fokuserade på pizzan som en rejäl och mättande rätt med resultatet att såväl degen som fyllning på många håll blev mer rikligt tilltagen. Ike Sewell som ursprungligen var från Texas öppnade 1943 Pizzeria Uno i Chicago där målet var att locka italiensk-amerikanska kunder med tjockare deg och mer fyllning. Denna ”deep-dish” pizza eller ”pizza pie” som den också kom att kallas i folkmun blev även den populär och är idag en av de många olika regionala varianter av pizza som finns i USA. Denna utveckling kan man också se som en del av en ”amerikanisering” av pizzan då den till viss del utvecklades bort ifrån sitt napolitanska ursprung.<sup>14</sup> Just den möjlighet som finns att anpassa pizzan till olika behov och smaker ses också som en faktor som bidragit till rättens popularitet världen över. Den kan ätas hemma eller på restaurang. Alla i en familj kan ha olika pålägg. Den kan ha såväl italienska som amerikanska, mer exotiska eller mer lokala smaker och formas hela tiden utifrån i vilka sammanhang den äts.<sup>15</sup>

Efter andra världskriget så ser vi också en teknisk utveckling där bland annat ”pizza-kit” och fryspizza gjorde att man enkelt kunde tillaga rätten hemma. Detta blev framförallt populärt i USA under 50-talet då pizzan kunde rida på dels en trend där enklare ”TV-middagar” blev mer och mer populära samt en trend där olika ”nationella” rätter ökade i popularitet. Pizza och spaghetti såg nämligen som italienskt och bagels var judiskt exempelvis. Pizzan gjorde således bland annat som en följd av mer industriella produktionsmetoder en flytt från undangömda invandrantäta områden i städerna ut till villaförorten och blev således mer mainstream. Pizzan kom också i hög utsträckning att förknippas med den italiensk-amerikanska befolkningen i USA vilket inte minst kunde ses inom populärkulturen under 70- och 80-talet och man kunde bland annat se att vissa restauranger marknadsförde sig med ett Gudfadern-tema eller liknande mer eller mindre stereotypa referenser till den italiensktättade befolkningen. Pizzan spreds också ytterligare då större kedjor såsom bland annat Pizza Hut och Domino’s med sin mer standardiserade pizza gjorde rätten lättillgänglig för många. Massproducerad fryspizza blev också ett av de billigaste och snabbaste sätten att mätta en

---

<sup>13</sup> Helstosky, *Pizza - A Global History*. s. 34f

<sup>14</sup> Ibid. s. 38f

<sup>15</sup> Ibid. s. 11f

hungrig amerikansk familj på. Det är heller ingen slump att exempelvis Pizza Hut först öppnade i Kansas och inte i ett invandrarområde i exempelvis Boston. Detta speglar nämligen den vandring pizzan gjorde i USA. Det är också denna standardiserade typ av pizza som fått störst spridning över världen, ofta via just multinationella företag.<sup>16</sup>

I Sverige ser vi främst likheter med den italienska pizzamarknaden med deras tunna bottnar och mer eller mindre självständigt drivna småföretag. Kedjorna har inte en speciellt stor närvaro i Sverige där Pizza Hut nog får sägas vara undantaget som bekräftar regeln. Världens största pizzakedja, Domino's, öppnade dock sina första svenska restauranger så sent som 2016 i Malmö, planen ska dock vara att öppna så många som 200 restauranger runt om i Sverige de kommande åren.<sup>17</sup> Den tunna handbakade varianten dominerar i Sverige även om det som nämnt givetvis även här existerar industriellt producerad fryspizza, samt den mer standardiserade variant som serveras hos kedjorna. Likt USA så har dock svenskarnas resvanor efter andra världskriget samt invandring till stor del bidragit till såväl introduktionen som spridningen av pizza i landet. Den blev också tidigt populär bland ungdomar vilket också var fallet i USA.<sup>18</sup>

Den förmodligen första restaurangen som serverade pizza i Sverige var restaurang Sjöhagen som mer eller mindre kan sägas ha varit en personalrestaurang för de italienska arbetskraftsinvandrare som 1947 kom till ASEA:s fabrik i Västerås. Restaurangen var öppen för allmänheten men i praktiken ska det aldrig ha hänt att någon annan än just de italienska arbetarna beställde pizza. I övrigt kan man säga att pizzan först introducerades i ”finkrogsmiljö” samt på vissa italienska restauranger med exempel från Stockholm och Göteborg under 40- och 50-talet. Pizzan utgjorde dock långt ifrån den huvudsakliga försäljningen på dessa inrättningar.<sup>19</sup> Pizzavågen drog egentligen igång ungefär 20 år senare i samband med att den första riktiga pizzeria öppnades 1968 av Bengt Wedholm, då han gjorde om en del av sin restaurang Östergök till pizzeria i Stockholm. Innan 1968 hade dock pizzan gjort vissa inbrott i svenskarnas medvetande bland annat då recept började dyka upp i

---

<sup>16</sup> Helstosky, *Pizza - A Global History*. s. 42ff

<sup>17</sup> Jonas Gillberg, ”Pizzakedjan Domino's Satsar Även I Limhamn– Anställer 100 Personer,” *Sydsvenskan*, November 16, 2016, <https://www.sydsvenskan.se/2016-11-16/pizzakedjan-dominos-satsar-aven-i-limhamn-anstaller-100-personer>.

<sup>18</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 85

<sup>19</sup> Ibid. s. 86f



vissa kokböcker och när Konsum 1967 bytte namn på sin Sconesmix till Partymix där det bland annat föreslogs att man kunde använda produkten som pizzabotten. Pizza i hemgjord eller industritillverkad variant verkar således ha förekommit även tidigare under 60-talet i Sverige. Det gjordes också tidiga försök att lansera frusen pizza i livsmedelsbutiker men den skulle dock inte få någon större utbredning förrän senare under 70-talet då bland annat Findus lanserade sin fryspizza 1972. Många svenskar har dock förmodligen mött pizzan för första gången under resor till Italien under 50- och 60-talet då man bland annat kan se att turismen dit ökade under just denna tid.<sup>20</sup>

En person som dock kan sägas haft störst genomslag och som beskrivs som en tidig ”pizzakung” är Guisepe Sperandio som 1969 öppnade Sveriges förmodligen andra pizzeria, nämligen Pizzeria Piazza Opera i Stockholm efter att ha jobbat på restaurang Frati som var en av de tidigare nämnda ”finkrogarna” som tidigt serverat pizza.<sup>21</sup> I och med detta kom pizzeriorna att lämna finkrogsmiljön och kom istället att mer likna dem vi har idag med bland annat lägre priser. Detta bidrog också till att populariteten ökade inte minst bland ungdomar, men även hos familjer och medelålders par, som nu hade råd att äta ute i högre utsträckning än tidigare. Pizzerian kom också att utgöra en ny, mer avslappnad, restaurangupplevelse jämfört med de tidigare mer strikta restaurangerna i Sverige.<sup>22</sup> I samband med den inledande popularitetsvågen så spred sig konceptet till andra krögare och också runtom i landet. I branschtidningen *Restauratören* kan man exempelvis under åren 1968–1975 se en rad annonser där gamla ölkaféer, restauranger, konditorier och mjölkbarer gjorts om till just pizzerior. Även andra typer av restauranger försökte rida på pizzavågen genom att börja sälja pizza i sina befintliga restauranger. Många såg helt enkelt goda möjligheter i just pizzabranschen trots att restaurangbranschen i stort snarare genomgick en viss tillbakagång.<sup>23</sup> Branschen dominerades också inledningsvis av italienare såväl när det gäller att driva pizzeriorna som att arbeta i dem, följt av bland annat en del jugoslaver, greker och svenskar. Detta bör ses med bakgrund av den roll invandrare av italiensk härkomst haft i restaurang- och krogmiljöerna i framförallt Stockholm under 40- och 50-talet. Såväl arbetskraft som kunskap fanns således på plats när verksamheterna började dra igång under 60- och 70-talet.

---

<sup>20</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 87f

<sup>21</sup> Ibid. s. 90f

<sup>22</sup> Ibid. s. 91f

<sup>23</sup> Ibid. s. 93ff

Samtidigt fanns det en viss tröghet hos redan etablerade restauranger att anpassa sig till de nya branshmöjligheterna som öppnades upp. Detta ledde till att pizzabranschen redan tidigt var en relativt utpräglad invandrarbransch. Det dröjde också till 1986 innan Pizza Hut öppnar sin första restaurang i Sverige. Möjligen hade branschen idag kunnat se annorlunda ut om en sådan stor aktör funnits på plats redan tidigare. Den italienska närvaron kan nog således ses som en specifik historisk omständighet som bidragit till att forma branschen i Sverige.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 96ff

## 6. Forskningsläge och litteratur

När det gäller tidigare forskning rörande pizza och pizzerior i Sverige så har jag varit tvungen att titta på lite olika forskningsdiscipliner utöver rent historisk litteratur. En studie som jag funnit, och som ligger nära det område jag skriver om, är en sociologisk avhandling av Henrik Hultman som heter ”Liv och arbete i pizzabranschen”.<sup>25</sup> Han skriver bland annat att pizzabranschen är sociologiskt intressant att studera på grund av sin organisatoriska och demografiska struktur då branschen till större delen består av många mycket små företag som drivs av personer med invandrabakgrund. Hans avhandling syftar mycket till att svara på hur branschen fungerar samt hur den upprätthålls som småföretagarbransch och invandrarnisch. Hans studie består av 34 biografiska livsberättelser där frågorna kretsar kring hur man blir pizzarestauratör samt hur livet som sådan ser ut.<sup>26</sup>

Hultman identifierar en rad olika faktorer som bidrar till att branschen ser ut som den gör. Pizzabranschen är att betrakta som en lågröskelbransch vilket innebär att den blir tillgänglig även för aspiranter med begränsade resurser. En första pizzeria kan köpas för ungefär 100 000 kr och de nödvändiga kunskaperna som krävs för att åtminstone starta en verksamhet kan införskaffas på en relativt kort tid. Som egenföretagare står man också ofta för den nödvändiga arbetskraften. En annan faktor som spelar in är att det ofta finns pizzerior tillgängliga på marknaden. Har man tankarna på att köpa en pizzeria så behöver man således inte vänta särskilt länge för att hitta en. Hultman menar att dessa vakanser uppstår som en följd av det ofta horisontella karriärmönster som finns i branschen där man kan se att många har flera till synes likartade företag efter varandra. Man säljer en pizzeria och öppnar en annan. Han menar att detta ska ses som en följd av de hårda bransch- och arbetsvillkor som präglar branschen. Som en följd av detta så är säljarna ofta angelägna att sälja vilket öppnar upp för nya personer att kliva in i branschen.<sup>27</sup>

De låga trösklarna räcker dock inte för att förklara varför branschen ser ut som den gör. En fråga man kan ställa sig är varför dessa individer ger sig in i branschen trots de mycket slitsamma förhållanden och dåliga framtidsutsikter som ofta råder. Standardsvaret är ofta att de helt enkelt tvingas in i branschen där den klassiska så kallade olägenhetsteorin beskriver

---

<sup>25</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*.

<sup>26</sup> Ibid. s. 16

<sup>27</sup> Ibid. s. 298

invandrades väg in i egenföretagandet som just ett push-fenomen. De tvingas helt enkelt till detta eftersom andra försörjningsalternativ saknas.<sup>28</sup> Hultman menar att en utförligare tankemodell behövs för att förklara inträdet i pizzabranschen. En sådan modell är resurs-hinder-modellen av olägenhetsteorin som Hultman hämtar ifrån forskarna Light och Gold.<sup>29</sup> Denna utgår i kort från en tredelad tankemodell. Dels kan inträdet i branschen kopplas till de låga inträdeströsklarna; dels beror de på svåröverkomliga hinder för alternativa försörjningslösningar; och dels beror inträdet på de resurser som personerna faktiskt besitter som helt enkelt gör att inträdeströsklarna i pizzabranschen blir lägre, för det är ju inte så att alla börjar jobba i branschen.

Hultman menar att inträdeströsklarna i praktiken inte blir lika låga för alla. De pizzarestauratörer som bevisligen tagit sig över dessa trösklar har inte gjort det av en slump, utan för att de faktiskt besittit vissa resurser som möjliggjort deras inträde i branschen. Dessa resurser kan handla om möjlighet att via sina sociala nätverk kunna skrapa ihop tillräckligt ekonomiskt kapital genom exempelvis mikrolån från vänner och familj. Detsamma gäller också att kunna skaffa sig den kunskap som krävs genom att exempelvis provjobba hos en släkting eller bekant. Med hjälp av denna modell menar Hultman att vi kan förstå varför vissa personer med invandrarbakgrund tar sig in i branschen medan andra inte gör det.<sup>30</sup>

I sin studie så identifierar Hultman mer eller mindre tre typer av vägar in i branschen. Den första gäller helt enkelt dem, som i enlighet med olägenhetsteorin, tvingas in i branschen. Huvudorsakerna att dessa personer hamnar i branschen är helt enkelt att de stöter på hinder av olika slag när det gäller annan form av försörjning. Deras behov av försörjning gör helt enkelt att de tvingas till att bli egenföretagare. Dessa personer kan ofta besitta vissa resurser eller egenskaper (såsom kunskaper eller sociala kontakter) som gör att pizzabranschen blir tillgänglig. En annan sak som gör att de kan sägas hamna i branschen är att de ofta kan ha annan utbildning och en annan yrkesidentitet som dock inte inneburit en möjlig karriärväg i Sverige. Deras intåg i branschen präglas således av en viss grad av ”ofrivillighet” eller ”nöd”. Hultman stöter på åtminstone en pizzarestauratör som tydligt kan placeras i detta fack då

---

<sup>28</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 299

<sup>29</sup> Ivan H. Light and Steven J Gold, *Ethnic Economies* (San Diego: Academic, 2000). s. 198. Citerad i Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 299

<sup>30</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 299f

denne tidigare arbetat som lärare i sitt gamla hemland och egentligen inte har någon önskan att arbeta i pizzabranschen överhuvudtaget.<sup>31</sup>

Den andra vägen in i branschen gäller för dem som helt enkelt väljer att kliva in i branschen. Dessa personer kan ofta ha haft andra jobb inom exempelvis industrisektorn. Personerna har helt enkelt valt att gå in i branschen eftersom de ser ekonomiska möjligheter i branschen samt möjlighet till ökad självständighet som egenföretagare. I Hultmans studie har de flesta inträden i branschen av den typen ägt rum under 70-talet eller första halvan av 80-talet då arbetsmarknaden och förutsättningarna så pizzarestauratör såg annorlunda ut idag. Många av dessa kan också ses som ”pionjärer” där man bland annat kan se att de sociala nätverken inte har riktigt samma betydelse för inträdet i branschen som man kan se hos dem man skulle kunna benämna som ”efterföljare”.<sup>32</sup>

Den tredje vägen in i branschen kan sägas vara ett slags mellanläge mellan de första två och gäller helt enkelt dem som kan sägas ”hamnar” i branschen. Det sker här en successiv infasning i branschen såväl rent praktiskt, men även subjektivt hos individen då denne ser branschen som ett mer och mer godtagbart alternativ. Många som kommer till Sverige i unga år har av olika skäl begränsad utbildnings- och yrkeserfarenhet, inte sällan kopplat till den situation som gjort att dessa människor först sökt sig till Sverige. Det som egentligen sker innan branschinträdet är att alternativa yrkesvägar beskärs, och de kan mötas av vissa hinder inom utbildningsväsendet (språkliga hinder eller brister i tidigare utbildning från hemlandet är exempel på sådana hinder), vilket gör att även dessa inte är framkomliga vägar. Samtidigt fasas de successivt in i pizzabranschen genom exempelvis sociala nätverk vilket gör att denna väg ses som mer och mer framkomlig.<sup>33</sup>

Allt detta menar Hultman beskriver olika typer av vägar in i branschen. Men det finns också vissa problem som pizzarestauratörerna stöter på i sin tillvaro efter inträdet i branschen. Dessa problem kan delas upp i tre huvudtyper: Den första typen är lönsamhets- och arbetsbelastningsproblem. Branschen är egentligen ett skolboksexempel av en lågtröskelbransch där de relativt låga trösklarna för inträde i branschen ger en tillspetsad konkurrenssituation som förstärks ytterligare av att de inte endast stöter på konkurrens ifrån

---

<sup>31</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 306f

<sup>32</sup> Ibid. s. 307ff

<sup>33</sup> Ibid. s. 302ff

andra pizzerior utan egentligen från hela den större matmarknaden med dels andra typer av restauranger, men också större livsmedelsbutiker med sina halvfabrikatsalternativ. Detta problem hanteras dels genom att försöka sticka ut i konkurrensen genom sitt hantverkskunnande samt effektiva arbetssätt. En annan strategi är att helt enkelt anpassa sig till branschens tuffa villkor och hårda arbetsbelastning genom helt enkelt härda ut och praktisera en viss självexploatering. En tredje taktik kan ses i det horisontella karriärmönstret där en pizzeria ofta säljs för att ersättas av en annan. Detta kan ofta vara en följd av det man upplever som en otillfredsställande situation där man hoppas att ett byte av miljö ska bidra till en mer gynnsam situation. Ibland kan målet med försäljningen vara att faktiskt lämna branschen, men att hinder för inträde i andra sektorer av arbetsmarknaden gör att man efter ett tag återvänder till branschen.<sup>34</sup>

Den andra övergripande typen av problem som pizzarestauratörerna ofta får brottas med är det som Hultman benämner som livsformsdissonans. Det handlar helt enkelt om att pizzarestauratörerna upplever att det finns ett stort gap mellan deras yrkesförväntningar och deras verklighet. Detta gäller speciellt dem som har en utbildning sen tidigare och en redan relativt djupt befäst yrkesidentitet. Hultman finner att en taktik för att hantera just detta problem är att distansera sig från själva pizzabagarrollen och se sig mer som en entreprenör och helt enkelt gå in mer i själva företagarrullen. Ett annat sätt att hantera detta dissonansproblem är att helt enkelt rationalisera sin livsberättelse och ge en bild av att andra yrkesvägar inte varit möjliga eller varit kraftigt kringskurna.<sup>35</sup>

Det tredje övergripande problemet som pizzarestauratörerna möter är det som Hultman benämner som statusproblem. Branschen omges av en negativ diskurs vilket inte minst tar sig uttryck i ”fusk- och snuskalarm” som man ibland kan stöta på ibland annat kvällspressen. Pizzerian och pizzabagaren hamnar lågt i restaurangbranschens hierarki. Man kan således prata om ett visst branschstigma som följer pizzarestauratören. Ett sätt att hantera detta problem är att helt enkelt distansera sig från de delar av branschen som anses vara förknippat med låg status (fusk, snusk och okunskap). Vissa talar heller inte om sig själva som en del av pizzabranschen utan placerar sig snarare i restaurangbranschens bredare mellanskikt, ofta med hänvisning till restaurangens utformning, vissa kunskaper eller kunderna som besöker stället.

---

<sup>34</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 310ff

<sup>35</sup> Ibid. s. 315ff

När det gäller just statusproblem så kan man se att många lyfter fram sina hantverkskunskaper för att särskilja sig från sina ”sämre” konkurrenter.<sup>36</sup>

För att sammanfatta Hultmans studie så kan se att det finns tre huvudsakliga vägar in i branschen: Dels att aktivt välja branschen; dels att tvingas in branschen då andra vägar till försörjning saknas; samt en tredje ”mellanväg” där man helt enkelt ”hamnar” i branschen då det kan finnas hinder för att ta sig in i andra branscher samtidigt som det kan finnas vissa gynnsamma förutsättningar för att kunna ta sig över trösklarna in i pizzabranschen (sociala nätverk m.m.). Det finns också tre huvudsakliga problem som pizzarestauratörerna stöter på: Det första handlar om lönsamhets- och arbetslastningsproblem bland annat som en följd av de låga trösklarna in i branschen vilket ger en hård konkurrenssituation; nästa problem handlar om så kallad livsformsdissonans, vilket innebär att de upplever ett stort glapp mellan yrkesförväntningar och verklighet. Detta är ofta kopplat till att personerna i fråga har en relativt befast yrkesidentitet som ofta innefattar en viss utbildning, vilket ger vissa förväntningar som helt enkelt inte infrias genom att arbeta i pizzabranschen; det tredje problemet handlar om statusproblem. Pizzarestauratör kan i regel inte sägas vara ett särskilt statusfyllt yrke utan är kopplat till ett visst stigma och placerar sig lågt inom restauranghierarkin. Dessa resultat som finnes i Hultmans studie kommer jag ha med mig i min analys av mina resultat.

För att ytterligare bredda den bild av hinder på arbetsmarknaden som Hultman nämner så har jag tittat på en rapport från Högskoleverket skriven av Carolina Bjurling. Den handlar om invandrade akademikers vägar till kvalificerade jobb och bekräftar till stor del bilden av de hinder som Hultman beskriver.<sup>37</sup> Hinder som invandrade akademiker kan stöta på kan vara att de får vänta länge innan de får besked om uppehållstillstånd, samt att de kan tilldelas en bostadsort utan reella karriärmässiga framtidsutsikter. Kommunernas introduktion och exempelvis SFI-undervisning kan vara bristfällig vilket försvårar språkinläringen, vilket i sig utgör ett hinder för vidare studier och arbete. De kan också ha haft svårigheter att få sin tidigare utbildning värderad, samt vid rådgivning från myndigheter eller från egna landsmän hänvisas till yrken eller undervisning på alltför låg nivå i förhållande till deras tidigare

---

<sup>36</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 317f

<sup>37</sup> Bjurling, *Komma till Sin Rätt - Om Invandrade Akademikers Väg till Kvalificerade Arbeten: Hinder Och Öppningar*.

utbildningsgrad.<sup>38</sup> Utöver de rent praktiska hinder som finns så kan det också finnas vissa mentala hinder då många tvingas lämna en ordnad medelklassstillvaro för att fly till ett land de saknar många viktiga kunskaper om. Många av informanterna i Bjurlings rapport berättar också att de, speciellt innan de lärt sig språket, känt att de blivit behandlade nästan som barn. Detta kan resultera i att dessa invandrade akademiker får en ”förminskad” bild av sig själva då de ofta kan betraktas endast som ”invandrare” och att de drag och kännetecken som präglat deras identitet i det tidigare hemlandet i princip raderas.<sup>39</sup> Hennes studie bygger på intervjuer med förhållandevis framgångsrika invandrade akademiker som på olika sätt tagit sig förbi tidigare nämnda hinder. Detta har de gjort bland annat genom att bedriva självstudier och ibland läsa dubbelt för att lära sig svenska snabbt, trots en ofta bristfällig undervisning. De har också själva ofta tagit initiativ till att flytta samt sökt sig till högre studier eller ett första arbete. Ingen av de intervjuade har dock gått direkt från avslutade språkstudier till ett yrke som motsvarar deras utbildningsgrad eller tidigare yrkesidentitet, vilket visar att det är mer än språket som hindrar dem att få kvalificerade yrken. Ur intervjuerna framträder tre huvudalternativ för att ta sig till ett kvalificerat arbete: dels att arbeta sig uppåt från mer okvalificerade yrken och/eller arbetsuppgifter; dels komplettering av tidigare studier genom att studera på svensk högskola eller universitet; och slutligen omskolning. Vissa hittar dock genvägar in till ett kvalificerat arbete genom att exempelvis arbeta med sådant där deras invandrarbakgrund kommer till nytta. Detta kan vara genom att arbeta exempelvis som tolk eller arbete på det dåvarande Integrationsverket.<sup>40</sup>

För att förstå pizzabranschen samt de vägar in på arbetsmarknaden som finns tillgängliga för personer med invandrarbakgrund, så kan det vara nyttigt att backa några steg och titta närmare på den svenska arbetsmarknaden som helhet, och kanske framförallt hur just vägen till arbete kan se ut. Peter Håkansson och Caroline Tovatt har inom ämnet ekonomisk historia forskat kring de sociala nätverkens betydelse för inträde på arbetsmarknaden i Sverige.<sup>41</sup> De ser ett mönster där sättet som rekryteringar genomförts på ändrat form över tid. Denna förändring beror på institutionella förändringar samt ändrade så kallade transaktionskostnader, det vill

---

<sup>38</sup> Bjurling, *Komma till Sin Rätt - Om Invandrade Akademikers Väg till Kvalificerade Arbeten: Hinder Och Öppningar*. s. 7f

<sup>39</sup> Ibid. s. 8

<sup>40</sup> Ibid. s. 8f

<sup>41</sup> Peter Håkansson och Caroline Tovatt, “Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective,” *Labor History* 58, no. 1 (2017): 67–90, doi:<http://dx.doi.org.proxy.mah.se/10.1080/0023656X.2017.1250204>.



säga de ”kostnader” i exempelvis tid, pengar och ansträngning, som är kopplade till att som arbetssökande hitta ett lämpligt arbete, men även att som arbetsgivare hitta ”rätt” person att anställa. Dessa institutionella förändringar beror i sin tur på strukturella ekonomiska förändringar över tid.<sup>42</sup> Även kortsiktiga variationer kan ses i de sociala nätverkens betydelse. I tider av hög arbetslöshet ökar betydelsen av sociala nätverk i form av socialt kapital för de arbetssökande då det helt enkelt blir viktigt att ha kontakter på arbetsmarknaden som kan öppna upp möjligheter till anställning. Det motsatta kan också gälla i perioder då det från arbetsgivarna råder hög efterfrågan på arbetskraft. Då spelar i sin tur deras sociala nätverk en viktig roll då det gäller att hitta lämpliga personer att anställa.<sup>43</sup>

I det som Håkansson och Tovatt kallar den för-moderna eran så var rekrytering genom sociala nätverk vanligt, inte minst genom familjen då exempelvis söner ofta gick i sina fäders fotspår och inte sällan inledde sin karriär som assistenter eller medhjälpare åt dessa. Under moderniseringen under första halvan av 1900-talet kom offentliga institutioner att spela en allt större roll för rekrytering av arbetskraft och flertalet arbetsförmedlingar grundades som också kom att förstatligas under 40-talet.<sup>44</sup> Som en följd av den förda arbetsmarknadspolitiken så expanderade Arbetsförmedlingen och på 80-talet gjorde bland annat datorisering att möjligheterna för att förmedla tjänster ökades. Utvecklingen av det svenska utbildningsväsendet visar också på hur formell utbildning kom att få en allt större betydelse under moderniseringen under 1900-talet. Under denna period dominerades också arbetsmarknaden av storskalig industri vilket bland annat ledde till att en Fordistiskt präglad produktionsmodell växte fram. Processen för rekrytering kom också att formaliseras mer och mer, vilket sänkte sökkostnaderna för såväl arbetsgivare som arbetssökande, det blev helt enkelt lättare för arbetsgivare att hitta lämplig personal och det blev lättare för arbetssökande att hitta arbete. Riskerna för arbetsgivarna sjönk också då det i regel var just de formella kraven på utbildning och erfarenhet, som sågs som det viktigaste vid en anställning och arbetsstyrkan var relativt homogen.<sup>45</sup>

---

<sup>42</sup> Håkansson och Tovatt, “Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective.” s. 82.

<sup>43</sup> Ibid. s. 82

<sup>44</sup> Ibid. s. 82.

<sup>45</sup> Ibid. s. 83.

Under det som artikelförfattarna kallar för "sen-modern" tid under 1900-talets slut så skulle dock arbetsmarknaden förändras. Den blev mer individualiserad och högre krav ställdes på specialiserade färdigheter, sociala egenskaper och kreativitet. Riskerna för arbetsgivarna att anställa fel person kom således att öka. Det blev helt enkelt viktigare att hitta "rätt" person, och ju mer specialiserad en person behövde vara desto större var risken att hitta "fel" person.<sup>46</sup> Lågkonjunkturen och finanskrisen i början av 90-talet gjorde också att arbetslösheten ökade. Detta innebar att sökkostnaderna för såväl arbetsgivare som arbetssökande ökade när det gällde de formella rekryteringsvägarna. Detta innebar att de formella vägarna till rekrytering kom att få en förändrad roll och de sociala nätverkens betydelse kom att öka. Håkansson och Tovatt pekar även på ett annat perspektiv som nämligen går ut på att personer som har ett visst socialt nätverk i och med sociala mediers intåg idag har lättare att upprätthålla sitt nätverk av kontakter. För eliter innebär det att de relativt enkelt kan dra fördel av sina ganska slutna nätverk medan andra som inte har dessa kontakter blir exkluderade. "Kostnaderna" för att dra nytta av dessa nätverk har således minskat i jämförelse med den formella rekryteringsvägen.<sup>47</sup>

Betydelsen av utbildning är en stor skillnad mellan den för-moderna och den sen-moderna eran. I det för-moderna samhället var i regel inte utbildning nödvändigt för att ta sig in på arbetsmarknaden. Detta kom dock att ändras i övergången mot den moderna eran då utbildning blev mer och mer viktigt för att få arbete. I den sen-moderna eran är utbildning mer och mer en nödvändighet för att i princip få ett jobb överhuvudtaget. Utbildning räcker dock inte. Det växande antalet av personer med högre utbildning har gjort att konkurrensen ökat vilket har resulterat i att rekryteringsprocessen överlag har skiftat fokus från utbildning till sociala färdigheter och rekryteringsmetoderna har åter gått till att vara mer och mer informella än under den moderna eran.<sup>48</sup> Bland annat svarade de intervjuade personerna som inträdde på arbetsmarknaden under 60- och 70-talet att det var lätt att finna såväl kvalificerade som okvalificerade jobb, och att de i regel fick information om dessa tjänster på formell väg genom exempelvis Arbetsförmedlingen eller genom annonser i tidningen.<sup>49</sup> De intervjuade som var unga under 90-talet talade däremot om en okvalificerad arbetsmarknad som var

---

<sup>46</sup> Håkansson och Tovatt, "Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective." s. 82.

<sup>47</sup> Ibid. s. 82.

<sup>48</sup> Ibid. s. 83.

<sup>49</sup> Ibid. s. 79.

mycket svår att ta sig in på utan kontakter genom familj, vänner eller direkt med arbetsgivare. Samma mönster ses också i den högkvalificerade delen av arbetsmarknaden där fler länge arbetat kvar inom den okvalificerade sektorn innan de kunnat få jobb motsvarande sin utbildning.<sup>50</sup>

Håkansson och Tovatts förklaringsmodell bör också ses med bakgrund av hur arbetslösheten i Sverige sett ut under 1900-talet. 1932–33 så nådde arbetslösheten en topp på 22–23 %. Arbetslösheten sjönk sedan under och efter andra världskriget och från 1950 fram till början av 80-talet så låg arbetslöshetsnivån på 1–2 % och vissa år till och med under 1 %. I samband med lågkonjunktur och finanskris i början av 90-talet så ökade arbetslösheten bland annat som en följd av nedskärningar i offentlig sektor, efter att 1989–90 legat på 1,4–1,5 %. Arbetslösheten sjönk tillfälligt i början av 2000-talet men verkar sedan 2005 ha stagnerat på en ny permanent nivå runt 5–7 %.<sup>51</sup> Kortfattat kan man säga att vi har en period början av 1900-talet där arbetslösheten är hög och sociala nätverk är av stor betydelse när det gäller att hitta arbete. Denna period följs av en period med låg arbetslöshet där högre vikt läggs vid exempelvis utbildning och rekrytering sker genom mer formella processer. Från 1990-talet och framåt ökar arbetslösheten och sociala nätverk får åter ökad betydelse. Utbildning är dock fortsatt viktigt samtidigt som sociala egenskaper och speciella färdigheter ökar i vikt.

Om vi för ett tillfälle lägger människorna i branschen åt sidan och fokuserar lite mer på själva maträtten pizza så finns det en del intressant att gräva i. Annika Windahl Pontén som är verksam inom ämnet idé- och lärdoms historia har exempelvis skrivit en intressant text med rubriken ”Kebabpizza – Världens svenskaste mat”.<sup>52</sup> Hon tar upp den ganska intressanta aspekten att just kebabpizzan är ett utpräglat svenskt fenomen, men att rätten ändå sällan anses vara just en svensk rätt. När man pratar om svenska rätter brukar man snarare nämna äldre rätter som exempelvis palt, falukorv, köttbullar och kåldolmar. Windahl Pontén menar dock att även dessa rätter en gång i tiden uppstått som en följd av utländska influenser. Hon tar kåldolmen som ett exempel. Instruktioner för hur rätten tillagas skrevs först av Cajsa Warg, en av Sveriges mest kända kokboksförfattare. Hon levde i början av 1700-talet och hennes uppväxt präglades av Karl XII:s krig. Efter dennes exil i Turkiet efter nederlaget vid

---

<sup>50</sup> Håkansson och Tovatt, “Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective.” s. 82.

<sup>51</sup> Ibid. s. 72f.

<sup>52</sup> Annika Windahl Pontén, “Kebabpizza - Världens Svenskaste Mat,” i *Sverige I Tiden - Historier Om Ett Levande Land*. Lotta Fernstål et al. (Historiska museet, 2015).

Poltava 1709 så blev det turkiska mer och mer på modet i Sverige, och överhuvudtaget så fanns det i Europa en vurm för det som ansågs som ”exotiskt”. Kaffet blev exempelvis vid sidan av te och choklad den stora modedrycken under 1700-talet.

En rätt som gjorde intåg i Sverige vid denna tid var just dolmarna. Det påstås emellanåt att det var Karl XII själv som tog dolmarna till Sverige. Detta har dock inte gått att bevisa utan det är istället genom Cajsa Warg vi egentligen stiftar vår första bekantskap med rätten. År 1755 gav hon för första gången ut sin välkända bok ”Hjelpreda i hushållningen för unga fruentimber”. I utgåvan från 1765 så är det första kända receptet på vinbladsdolmar med. Där beskrev hon hur rätten tillagades med fyllning av kalv och risgryn samt kryddorna peppar, muskotblomma, salt, nejlikor och lök där det slutligen pressades citron över rullarna. I slutet tipsade hon om att de som inte hade tillgång till vinblad kunde ersätta dessa med kålblad, och vips så var kåldolmen född. Att rulla in fyllning i vin- eller kålblad var och är ganska vanligt runt om i Europa. Det är dock endast i Sverige (förutom Turkiet) som det turkiska ordet ”dolma” eller i mer försvenskad form ”dolme” används, vilket tyder på att det nog finns en koppling till just Turkiet. Rätten har sedan genom åren genomfört en resa dels från Turkiet till Sverige, men även från vinblad till kålblad och från kalvfyllning till fläskfyllning. Tillbehören har bytts från citron och ättika till brunsås och lingon och rätten har gått från att vara ett exotiskt inslag till att betraktas som traditionell svensk husmanskost.<sup>53</sup>

Windahl Pontén lyfter fram kebabpizzan som en rätt som skulle kunna påstås ha gått en liknande väg som kåldolmen. Pizzeriorna har sedan Sverige första öppnade i Västerås på 40-talet, som en följd av italiensk arbetskraftsinvandring, blivit ett självklart inslag i gatubilden såväl i städer som på landsbygd över hela landet. Webbssidan [onlinepizza.se](http://onlinepizza.se) släpper årligen ”Svenska Pizzareportern” fylld av statistik över de pizzor som säljs mest runt om i landet. 2013 var kebabpizzan sedan flera år ohotad etta bland de ordinarie pizzorna (”egen variant” var etta totalt sett). Kebaben kom till Sverige någon gång under 80-talet. Det är aningen oklart när kebab och pizza började kombineras. Klart är att kebabpizzan inte förekommer i pizzans Italien eller kebabens Turkiet för den delen. Windahl Pontén menar att en möjlig förklaring till kebabpizzans intåg och spridning i Sverige är att svenska pizzerior ofta serverar både pizza och kebab. Kebaben har således på sin resa till Sverige från Turkiet via Tyskland gett upphov till en helt ny maträtt i sitt möte med den svenska pizzerian, som i sin tur letat sig hit

---

<sup>53</sup> Windahl Pontén, ”Kebabpizza - Världens Svenskaste Mat.” s. 83ff

ifrån Italien. Rätten har gått från att vara ny och exotisk till att bli en av Sveriges mest populäraste snabbmatsrätter. Detta då den uppstått och sålts på restauranger som varit tillgängliga för många. Windahl Pontén avslutar med att säga att det kanske inte är speciellt vanligt att kalla kebabpizzan för husmanskost i dag, men med tanke på den resa kåldolmen gjort så kan man fråga sig hur det kommer se ut om 250 år?<sup>54</sup>

I forskningsläget kan vi lära oss en hel del om hur pizzabranschen fungerar. Inte minst Hultmans sociologiska avhandling ger en god inblick i hur man blir pizzarestauratör samt hur det är att vara pizzarestauratör. Ur hans avhandling kan vi också hämta en viss bakgrund över hur pizzen tog sig till Sverige från Italien via USA. Håkansson och Tovatts forskning ger också en viss inblick i vilken roll sociala nätverk har och har haft när det gäller att komma in på arbetsmarknaden i Sverige, och kanske framför allt de sociala nätverkens ökande betydelse från 90-talet och framåt. Bjurling visar också i sin myndighetsrapport på vissa av de hinder som invandrade akademiker kan stöta på när de försöker få kvalificerade jobb i Sverige. Vi får egentligen utifrån den forskningen en ganska bra bild gällande hur själva branschen fungerar och hur det kommer sig att så pass många med invandrarbakgrund arbetar där trots hårda branschvillkor. För att förklara just pizzen och pizzerian som fenomen kan man dock behöva komplettera bilden ytterligare. Varför är det just pizzen som fått sådan spridning egentligen? Där hoppas jag med min studie kunna bredda bilden ytterligare. Annika Windahl Pontén presenterar en del intressanta tankar kring kebabpizzans uppkomst då kebab och pizzen mötts i en svensk kontext och gett upphov till en ny smakkombination. Dessa tankar kommer jag ha med mig när jag försöker reda ut varför pizzen och pizzerierna egentligen ser ut som de gör. Mitt bidrag till forskningen om pizzabranschen blir således att förena perspektiv från olika forskningsfält och med en historisk utgångspunkt inte bara studera de sociala faktorer som format pizzabranschen, utan även med en mer kulturell ansats försöka förklara varför just pizzen fått sin relativt framskjutna position i det svenska samhället, och på så sett ge en mer komplett bild av den svenska pizzabranschen.

---

<sup>54</sup> Windahl Pontén, "Kebabpizza - Världens Svenskaste Mat." s. 86ff

## 7. Intervjuerna

### 7.1. Intervju med Amir<sup>55</sup>

Den första personen jag intervjuade var Amir som är 49 år gammal och bor i Malmö med rötter i Iran. Han har bott i Sverige i ungefär 17 år och arbetat i pizzabranschen större delen av denna tid. Han har en tidigare agronomutbildning ifrån när han levde i Iran och hade enligt honom ett bra jobb inom odlingsbranschen innan han kom till Sverige. Hans far arbetade som affärsman och hans mor var hemmafru. Amir var politiskt aktiv inom det han kallar ”vänstern” i Iran, vilket inte tillåts av regimen. Han säger dock att han tidigare inte känt sig speciellt hotad, men i samband med att han besökte sin syster i Sverige så fick han ett telefonsamtal från sina föräldrar som sa att polisen varit där och frågat efter honom. Då han kände att situationen i hemlandet kunde bli farlig för honom så beslutade han sig för att söka asyl i Sverige, där han också blev beviljad asyl som politisk flykting. Anledningen till att jag frågar så pass mycket om hans bakgrund är för att få en bild av honom som person samt de omständigheter som gjort att han tagit sig till Sverige.

Jag fortsätter sedan med att fråga honom kring hur hans situation som nyanländ i Sverige och hans erfarenhet av att försöka slå sig in på arbetsmarknaden såg ut. Han beskriver tillvaron som flykting vid den tiden (1999–2000 ungefär) som katastrofal. Han fick under tiden bidrag på 1880 kr som skulle täcka i princip alla levnadskostnader. Han säger dock att de som kommer till Sverige idag har aningen bättre villkor än vad han hade. Denna situation resulterade i att han blev tvungen att snabbt hitta arbete. Han började med att jobba som agronom hos en svensk arbetsgivare. Detta varade dock endast i en månad då arbetsgivaren sedan ska ha sagt att han endast fick jobba kvar där om han gick med på att jobba svart. Lönen ska inte heller ha varit tillräcklig för att försörja sig, så han slutade arbeta där.

I samband med detta hamnade han i pizzabranschen. Han hade hört av andra att det alltid fanns jobb på pizzerior och bestämde sig helt enkelt för att gå runt till olika pizzerior och erbjuda sina tjänster. På ett ställe fick han höra att de inte anställde för tillfället, men han erbjöd sig att arbeta gratis under en period för att lära sig och fick på så sätt in en fot i branschen. Personerna han jobbade hos var också ifrån Iran vilket underlättade kontakten då språket inte var något hinder. Enligt Amir så är det relativt vanligt att det går till på just detta

---

<sup>55</sup> Intervjun genomfördes på en pizzeria i Malmö den 2 maj 2017 och Amir heter egentligen något annat.

sätt då framförallt språket annars kan vara ett hinder för många som inte varit länge i Sverige. Han hade aldrig tidigare haft en tanke på att arbeta med mat eller pizza för den delen, men kände sig tvungen till detta då det är svårt för honom att få arbete i Sverige. I princip så menar han att han förmodligen hade kunnat leva bättre i Iran än vad han gör i Sverige. Han var kvar på denna första arbetsplats i några månader och arbetade därefter under några år på ungefär sju–åtta olika pizzerior. Ofta berodde bytena av arbetsplats helt enkelt på att bättre lön och/eller villkor erbjöds.

Jag frågar honom sedan vidare kring vad som låg bakom att han tog steget till att bli egenföretagare i branschen samt hur detta gick till. Efter att ha arbetat på olika pizzerior under några år hamnade han för ungefär 14 år sedan i en situation där han stod utan jobb. Han kände sig manad att starta en egen pizzeria. Han lånade pengar privat av släktingar och andra personer han kände och använde dessa pengar för att ta över en befintlig pizzeria samt renovera och rusta upp denna. Det är den här pizzerian han fortfarande driver (och som även utgör kulissen för denna intervju). Han beskriver att det i början var en mycket svår ekonomisk situation då han bland annat hade höga räntor på sina lån och stora skulder som skulle betalas av då han investerat mycket i att rusta upp lokalen. Även om kassan som oftast gick ihop så beskriver han denna tid som mycket tuff. Han säger också att detta egentligen inte ändrats i grunden även om det kanske är mer stabilt nu än vad det var i början. Detta tycker han är synd då det är i princip omöjligt att utveckla verksamheten om det inte finns pengar, så det blir lite av en ond cirkel där det blir en tuff situation med mycket arbete men att det inte går att göra så mycket åt saken då det inte finns pengar att utveckla pizzerian samtidigt som skulder måste betalas.

För att få en bild av hur tillvaron som pizzabagare ser ut så frågar jag honom hur en typisk arbetsdag kan se ut. En vanlig dag kommer Amir till sin pizzeria ungefär vid 14-14.30-tiden och att pizzerian öppnar ungefär vid 15-tiden dagligen. Han har valt att ha det på detta sätt (och inte ha lunchöppet exempelvis) sedan några år tillbaka och tycker det är ganska skönt då han får lite tid på dagarna till att umgås med vänner och spela musik som är ett stort intresse för Amir. Han har bland annat ett antal sångelever som han brukar undervisa ibland. I regel så är han i pizzerian ungefär sju timmar om dagen, men han säger att detta inte är det svåraste med jobbet utan att det också går mycket tid till inköp av råvaror samt all administration som tillkommer när man driver ett företag. På hans pizzeria jobbar utöver han själv en person som är heltidsanställd och en person som kommer och hjälper till ibland och har timlön. Ingen av

dessas personer kände han innan de började utan de kom helt enkelt och sökte jobb hos honom. Han säger att arbetet som pizzabagare är mycket hårt och med hög stressnivå. Det finns knappt tid till semester eller egentligen något privatliv överhuvudtaget, Amir har exempelvis bara varit ledig sammanlagt tjugo dagar under de senaste sex åren. Han säger också att det inte är själva jobbet (att baka och sälja pizza) som är det svåraste, det fixar han lätt. Däremot så är det alla krav som ställs och all byråkrati som ger en stor press. Hyran är hög, skatten är hög, och avgifter till miljökontoret ska betalas. Det känns också ibland som att myndigheterna snarare försöker sätta dit pizzerian än att hjälpa till. Bland annat ska en anställd vid ett tillfälle glömt att ge en kund kvitto när det samtidigt varit en kontrollant där, och då hade han fått böta 12 000 kr. Vid ett annat tillfälle hade en anställd glömt att skriva in sig när passet började och då hade han fått betala 14 000 i böter. Han säger att han och hans anställda anstränger sig hela tiden för att allt ska bli rätt men att speciellt han som är ansvarig går och är konstant nervös för att det ska bli fel och att myndigheterna ska ge honom böter för minsta lilla fel. På frågan varför han tror det är så många med invandrarbakgrund som arbetar i pizzabranschen trots att det är ett så hårt arbete så säger han att det är främst för att de inte har något annat val, de behöver försörja sig och det finns jobb i branschen, att det är så få personer med svensk bakgrund i branschen har enligt honom att göra med att de har lättare att få andra jobb. På frågan ifall han har några tips eller råd till någon som skulle starta en pizzeria så säger han ”gör inte det om du vill leva”.

För att få en bild av vilka hans verksamhet vänder sig till så frågar jag honom vilka hans kunder är. Bland annat för att se ifall detta på något sätt bidragit till utformningen av själva pizzerian eller menyn. Han säger att ungefär 99 % av kunderna är svenskar och att många är stamkunder som känner honom och brukar komma in och prata. Han tycker att många är trevliga och detta får väl sägas vara något av en ljuspunkt i ett annars tungt och slitsamt arbete. I början sålde han endast pizza men har på senare tid utökat med några kebabrätter. Detta berodde främst på att en närliggande konkurrent också hade kebab på menyn så då kände han sig manad att utöka menyn lite. De pizzor han har på menyn säger han är lite av favoriterna från de olika pizzeriorna han arbetat på innan han öppnade eget, sådana som sålt bra helt enkelt. Sedan har han gjort lite egna påläggskombinationer utöver de mer klassiska varianterna. Han säger att pizza är lite speciellt (jämfört med andra snabbmatsrätter) på så sätt att det kräver en del kunskap i hantverket, ugnen ska vara rätt temperatur, pizzan ska inte brännas eller bli torr, påläggen måste bli bra tillagade. Detta är något man förfinar med åren och lär sig. Han har också lite egna recept på pizzadeg, tomatsås och pizzasallad som han



utvecklat och testat sig fram till genom åren. Enligt honom handlar det inte så mycket om att nödvändigtvis vara ”bäst” utan mer om att hitta sin personliga stil och smak då alla har olika smak. På frågan vilken pizza som säljer bäst så svarar han direkt ”Capricciosa, en svensk pizza”, och att ”klassikerna” är populära, men även några av hans egna varianter med lite mer pålägg är ganska populära. Han säger att det är en viss skillnad på ”svensk” pizza och det han kallar för ”Möllevångspizza” då hans pizza inte är lika tjock och ”fettig” och att han i regel har andra och bättre råvaror. Detta menar han hör ihop med att fler invandrare äter runt Möllevångstorget och att de i regel dels har lite annan smak men att pizzan i regel också är lite billigare där. Som sagt så säger Amir att ungefär 99 % av hans kunder har svensk bakgrund. Detta menar han främst hör ihop med i vilket område pizzan ligger. Även priserna påverkas av detta eftersom dessa ofta har råd att betala lite mer och efterfrågar dyrare råvaror. Även hyran på lokalen bidrar till att priset är lite högre jämfört med i exempelvis Rosengård.

För att ytterligare få en bild av hur det egentligen är att arbeta i branschen så frågar jag Amir kring hur han ser på branschen och vad han egentligen tycker om att arbeta i den. Amir säger att han egentligen inte vill jobba med mat överhuvudtaget eftersom det inte finns några framtidsutsikter. Nästan ingen trivs i branschen enligt honom. Det är inget bra jobb utan man är bara där för att man inte får något bättre jobb. Många i pizzabranschen sliter väldigt hårt och han vet flera som ”sitter på casinot” och spelar bort pengar, dels för att de vill vinna stort så att de kan sluta jobba men också helt enkelt för att hantera stressen över arbetet och den ekonomiska situationen. Han säger att arbetssituationen när började för 17 år sedan var katastrofal och att han vet en del som jobbat för 4 kr i timmen. Det ska också ha varit många som väntade på uppehållstillstånd som fick en lön på 10 kr i timmen och att de ibland kunde bo i restaurangernas källare. Situationen är dock något bättre nuförtiden även om sådana ställen fortfarande finns kvar. Han säger dock att själva pizzabranschen blivit hårdare på senare år. Dels på grund av ökad konkurrens från andra pizzerior men också andra typer av restauranger. Det mesta beror dock på att kraven från myndigheter ökat, och att allt måste vara ”vitt”. Han menar att om allt skulle vara vitt så skulle i princip alla pizzerior gå back. Det är helt enkelt inte möjligt. Om det skulle vara helt vitt rakt igenom kedjan, det vill säga allt från råvaror till transporter och personal, så skulle en pizza kosta 250 kr. Detta säger han inte för att han tycker det är fel på något sätt utan helt enkelt för att situationen är omöjlig om man ska försörja sig i branschen. Det är en ganska dyster bild av en slitsam bransch som målas upp under samtalet.

Han vet många som arbetat i branschen tillfälligt när de varit nyanlända och sedan fortsatt vidare till andra branscher. Han menar att speciellt iranier ofta har utbildning och har på så sätt en viss fördel. Bland annat har han en tidigare anställd som jobbade hos honom under en period men som sedan utbildade sig vidare och nu arbetar som läkare. Något han dock upplever som ett problem är att många mer eller mindre "fastnar" i branschen eftersom de helt enkelt måste försörja sig. Det hade varit mycket bättre om de fick gå i skolan och utbilda sig och framförallt lära sig språket ordentligt och strukturerat. Man lär sig lite svenska av att prata med kunder men han menar att jobbet snarare är ett hinder för att lära sig språket ordentligt än ett hjälpmedel. Många flyktingar och invandrare skulle ha mycket mer nytta av utbildning än av att jobba menar han, men de är helt enkelt tvungna.

## 7.2. Intervju med Hamed<sup>56</sup>

Hamed är ägare till pizzerian som beskrevs i inledningen av denna uppsats och givetvis gjordes en intervju även med honom. Någon vecka efter mitt första besök på pizzerian så var jag där ännu en gång för att göra intervjun, vilket vi tidigare kommit överens om. Till att börja med så ville jag veta lite mer även om vem han är och hans bakgrund. Detta för att kunna ge en lite mer personlig bild av hur hans väg in i pizzabranschen sett ut samt de förutsättningar som legat till grund för att han kommit att arbeta i den. ”Jag är 54 år. Jag kom till Sverige 1986. Har varit här i nästan 31 år. Jag är egentligen elektriker.”, inleder han. Hamed berättar att han ursprungligen är från Iran och att han trots sin elektrikerutbildning därifrån aldrig jobbat som det, åtminstone inte i Sverige. Han är gift och har två barn. Hans fru är socionomutbildad och arbetar som sektionschef på kommunen och hans två döttrar är 16 och 18 år gamla. Han berättar också att han är född i en jordbrukarfamilj och att hans farfar arbetade med tillverkning av te, en verksamhet som Hameds far senare tog över. Hans mor var hemmafru. Hamed berättar att han kom till Sverige i samband med Iran-Irak-kriget på 80-talet. Han var då 23 år gammal. Sådär lät det i intervjun:

*”Viktor: Vad var det som gjorde att du flyttade hit?*

*Hamed: Det var kriget mellan Iran och Irak.*

*V: Så det var på grund av kriget? Du var inte politiskt aktiv eller så?*

*H: Jag var politiskt aktiv bland annat.*

*V: Får jag fråga på vilket sätt du var politiskt aktiv?*

*H: Jag var aktiv inom vänstern. Jag har dock förändrats en del. Jag är inte samma vänster nu som jag var då.*

*V: Det påverkas ju såklart av vilken situation man är i.*

*H: Vi var kommunister.*

*V: Det är faktiskt en annan jag pratat med som var från Iran och var aktiv i vänstern.*

*H: Det är oftast så att högern har inga problem att anpassa sig. Högern flydde innan revolutionen oftast, sen efter revolutionen var det vänstern som drabbades.”*

Jag frågar honom vidare kring hans erfarenheter från när han först kom till Sverige. Han berättar att han inledningsvis arbetade som lagerarbetare och städare. Städjobbet varade under en kort period och han tror att han fick det genom Arbetsförmedlingen, men minns inte exakt. Han minns att han bland annat var och städade på Ystads Allehanda samt på ett stort slakteri. Därefter fick han lagerarbetarjobbet genom några kompisar som också jobbade där. Han berättar också att han började läsa till elektriker här i Sverige men att han hoppade av

---

<sup>56</sup> Intervjun gjordes med Hamed på en pizzeria i Malmö den 3 maj 2017.

utbildningen och sen dess inte tagit upp det spåret. Därefter frågar jag honom om hur hans väg in i pizzabranschen såg ut:

*V: Hur hamnade du i pizzabranschen?*

*H: Slump. En kompis jobbade och sa till mig att han letade efter någon som kunde hjälpa honom på eftermiddagarna, så han sa till mig: "kom och lär dig". Jag gick och lärde mig.*

*V: Så det var en kompis som jobbade på en pizzeria?*

*H: Så han rekommenderade mig till en annan kompis som ägde en pizzeria. Det var två delar, en med kebab och en med pizza. Så han rekommenderade mig så jag kom dit och lärde mig pizza.*

*V: Fick du betalt då i början?*

*H: Inte när jag skulle lära mig.*

*V: Så du jobbade gratis först kan man säga.*

*H: Ja för att lära mig. Efter en vecka började jag jobba några timmar.*

*V: Hur länge jobbade du där på det första stället?*

*H: Jag tror det var ett år. Eftermiddagar, några timmar.*

*V: Så lite ströjobb kan man säga.*

*H: Jag läste den tiden.*

*V: Sen dess har du jobbat med pizza hela tiden?*

*H: Sen blev jag intresserad. Jag jobbade hos en annan kompis, som sen ville sälja. Så jag skaffade pengar, bankmedel och sånt, så jag köpte den på avbetalning och renoverade. Det var runt 1991–1992 ungefär.*

*V: Just det. Du lånade pengar på banken då eller?*

*H: Banken och sen avbetalning till dom.*

*V: Så både banken och vänner eller?*

*H: Mm.*

*V: Var det så att du lånade av många olika personer?*

*H: Nä det var dom som ägde och sen en till kompis.*

*V: Så du lånade egentligen av dom du köpte av?*

*H: Ja det mesta var från dom. 100 000 var från banken. Sen resten var från ägarna och sen en till kompis.*

*V: Hade ni nån speciell överenskommelse då eller var det att du fick betala när du kunde?*

*H: Jag skulle betala inom ett år.*

*V: Men det var inget ni skrev på eller så.*

*H: Vi hade ett avtal kan man säga.*

*V: Just det. Det verkar vara ganska vanligt att det går till så just när man ska ta över första gången.*

*H: Ja man har mer chans så. Jag skulle söka lån och jag kommer ihåg att banken sa nej till alla jag lämnade som...*

*V: Borgen?*

*H: Ja precis. Till sist hittade jag några studenter och de godkände dem. När de ljög blev det godkänt, men när de lämnade sanningen fick de inte pengar."*

Vi kan se ett mönster där sociala nätverk har varit av stor vikt för såväl hans intåg i branschen samt när det kommer till att han blev egenföretagare. Han fortsätter sedan att berätta lite mer

om hur han ansträngde sig för att lära sig språket i början, samt hur var att komma in i samhället och eventuella hinder han stött på när han skulle lära sig den svenska byråkratin:

*H: Vi visste ingenting.*

*V: Nej det fanns väl inte internet heller riktigt.*

*H: Ska man ha inkomst för att kunna låna pengar? Nej sånt hade vi inte koll på. Det som pågick i samhället och hur samhället fungerar visste vi ingenting om. I flera år visste jag inte skillnaden mellan jul och nyårsafton.*

*V: Nej.*

*H: (Skrattar)*

*V: Man är ju ledig hela tiden.*

*H: När jag tänker tillbaka... fyfan, haha.*

*V: Hur var det med språket där i början?*

*H: Språket försökte jag lära mig efter 6 månader. Jag försökte gå själv utan tolk och försökte hela tiden lära mig.*

*V: Var det då du började eller skulle du säga att det var då du faktiskt började kunna språket lite?*

*H: När jag gick i skolan så försökte jag inte skaffa tolk, utan jag försökte själv lära mig, men det var svårt när man inte kunde. Man fick anstränga sig och kommunicera med händer och så vidare.”*

Jag frågar honom sedan vidare kring hur hans första jobb i branschen såg ut:

*V: Jag tänker den här första pizzerian du jobbade på. Det var en kompis du kände där?*

*H: Ja det var en kompis. Du vet det var så att det var två delar, den ena var kebab och den andra delen var pizza. Det var i närheten av Stortorget. Det ägdes av en svensk och sen hade min kompis pizzadelen. Det var två delar, som en foodcourt ungefär.*

*H: Min kompis arrenderade kan man säga.*

*V: Var han också från Iran?*

*H: Ja*

*V: Så det var också att ni kunde prata och sådär?*

*H: Ja han var iranier. Han var här häromdagen efter 30 år. Han slutade i det här yrket. Han har jobbat på servicehem och lagat mat till äldre. Han är lite äldre än jag, några år.*

*V: Men det kan ju vara lite bra där i början att jobba med nån man kan prata med. Även om man inte skulle ha något emot att jobba med någon från ett annat land så blir det ju lättare när man kan prata.*

*H: Ja det är mycket lättare med samma språk.”*

Den här första pizzerian som han lånade pengar till och öppnade kring 1991–1992 låg vid Värnhemstorget i Malmö. Detta är dock inte den enda pizzerian eller restaurangen Hamed har haft. Han berättar lite om sin väg fram till att öppna den pizzeria han har idag:

*H: Det var några samtidigt, inte bara pizzeria. Det var livsmedelsbutik, gatukök, svensk husmanskost.*

*V: Så det har inte alltid varit pizza utan det har också varit annan mat?*

*H: Ja precis det har varit annan mat också.*

*V: Hur många restauranger skulle du säga att du har haft?*

*H: Sex stycken.*

V: Hur många pizzerior var det?

H: Två stycken.

V: Två pizzerior, och då är det här den andra pizzerian då?

H: Ja jag har arbetat här längst.

V: När skaffade du den här?

H: 1996. Det var en lokal som vi började, jag och en annan kompis.

V: Så ni köpte in alla ugnar och så vidare?

H: Det var inte det. I början var det en livsmedelsbutik, sen gjorde vi om den. Egentligen var det meningen att starta en restaurang, men vi fick problem med ventilationen, så det var därför vi började.

V: Ok. Så det var därför ni började som en livsmedelsbutik på grund av det.

H: Och sen började vi med pizza och gjorde rent 2000.

V: När du började i pizzabranschen hade du hållit på något med mat innan?

H: Aldrig.

V: Så det var bara slump att det blev just det?

H: Ja.

V: Men sen när du började där blev du mer intresserad liksom?

H: Intresset kom efteråt.

V: Just det, så det var mest bara för att få ett jobb i början?

H: Ja.

V: Att det blev just pizza, det var också slump?

kompanjon sålde sin andel och sen kunde jag bestämma när jag började, det var jobbigt med livsmedelsbutik

H: Slump.

V: De här andra restaurangerna vad var det för några?

H: Det var gatukök.

V: Alltså typ hamburgare och sånt?

H: Ja, sen var det svensk husmanskost, typ en svensk lunchrestaurang.

V: Så de fyra var olika gatukök och restauranger?

V: När du bestämde dig 2000, vad var det som gjorde att du valde att ha just pizza här?

H: Min.”

Här kan vi se hur han efter intåget i branschen blir allt mer intresserad och skaffar sig kunskap och erfarenheter från en rad olika närbesläktade verksamheter. Han pratar även om att han upplever att folk ser annorlunda på exempelvis restauranger ifall det är invandrare eller svenskar som står bakom. Under en del av intervjun pratar han exempelvis om hur exempelvis Malmborgs i vissa livsmedelsbutiker börjat baka och sälja pizza och att det då ses som nytt och modernt medan det ses som lite billigt (eller ”cheap” som han kallar det) när invandrare gör samma sak, vilket de dessutom har gjort ganska länge. Han upplever att han i sådana fall kan stöta på vissa fördomar mot just invandrare och han säger att han upplever att de bedöms efter andra kriterier och möts av större tveksamhet än om det är svenskar eller större företag som står bakom. Jag går tillbaka lite och frågar varför han valde att göra om sin livsmedelsbutik till just en pizzeria efter att han tagit över den från sin kompanjon. Detta lite

för att förstå vad det var som gjorde just pizzabranschen så lockande till skillnad från andra liknande verksamheter. Han säger såhär:

*H: När man har en pizzeria så sänks kraven. Du vet, när du kommer in i en pizzeria så kan jag lägga maten här framme och du kommer och hämtar utan synpunkter. Innan var det inte så, nu är det vanligare att man serverar på disken, men innan var det inte så. Du vet kraven är mycket lägre när det är en pizzeria. Man är närmare sina kunder, jag har en sån känsla. Kraven är mindre.*

*V: Det blir mer på lika villkor.*

*H: Sen är förtjänsten mer.*

*V: Så du tjänar mer på att ha en pizzeria helt enkelt.*

*H: Du vet, du jobbar själv, om du har husmanskost så måste du ha kock, det och det, du måste slänga en del när det är lunch och så vidare. Du vet, en massa saker som påverkar. Pizzeria är trevligt, för du har nästan inget svinn. Det finns inget svinn nästan, där är vinsten. I många branscher är svinnet enormt.*

*V: Det har jag inte tänkt på faktiskt. Men så kan det nog vara.*

*H: Jo jag har jobbat i flera branscher, jag vet. Svinn finns nästan inte. Om du ser en normal pizzeria så har de nästan inget svinn.*

*V: Så helt enkelt kan man säga att du har valt pizza för att det fungerar bäst helt enkelt.*

*H: Ja det fungerar för du gör det själv, du behöver inte dyr arbetskraft. Jag sålde mycket mer på en lunchrestaurang, men det var ingen vinst.*

*V: Så du kunde sälja mer men det var mycket högre krav för att driva restaurangen.*

*H: Sen kostade det enormt mycket, mycket kostnader. Du vet omsättningen avgör inte hur mycket du tjänar. Det är många andra saker som påverkar faktiskt."*

Som vi kan se så verkar dels själva arbetsförhållandena samt ekonomisk lönsamhet ha legat bakom beslutet att öppna en pizzeria. Han återkommer sedan i samtalet till de fördomar han ibland upplever att han kan stöta på samt andra svårigheter. En sådan svårighet kan ibland vara att kunderna kan tycka att något är jättegott en helg, för att sedan nästa helg ha synpunkter på exempelvis personalen eller något med trots att alla ingredienser och allt är samma. I de fall han faktiskt gör förändringar händer det att folk får för sig att det är nya ägare med resultatet att de undviker att besöka pizzerian. Gästerna använder sin smak och det är inget fel eller konstigt med det, men ibland kan det till viss del kännas som att han blir bedömd hårdare och ses med mer misstänksamhet på grund av sin bakgrund. Detta gäller speciellt i de fall där han upplever att han inte egentligen kunnat göra så mycket annorlunda. På frågan ungefär hur en vanlig arbetsdag ser ut så berättar han följande:

*V: Om du skulle beskriva en vanlig arbetsdag. Hur ser det ut då... du kliver upp på morgonen och vad gör du sen?*

*H: Jag ändrade mina arbetstider nu, innan var det jobbigt, jag kom klockan 11-11.30, men nu ändrade jag till 14 och det blir det bästa. Sen är det lugnt ett tag, jag gör andra grejer, jag sitter här kollar på TV.*

*V: Så förut kom du 11.30?*

*H: Ja 11.30 öppnade vi, det var jobbigt.*

*V: Var du här då eller hur länge innan var du här?*

*H: Ja här. Sen restaurangen jag hade då var jag där kl. 7 ibland.*

*V: Men om du öppnade restaurangen 11.30 när kom du hit då.*

*H: Tio minuter innan.*

*V: Så det var inte så mycket förberedelser?*

*H: Allt är förberett i förväg, fördelen med pizzerior är att du kan göra allt dagen innan. Det är inte lunch. Det är samma mat oavsett om det är lunchpizza eller på eftermiddagen. På det sättet är det bättre arbetstider. Jag vet vissa kommer kl. 9, jag fattar inte det. Varför kl. 9?*

*V: Du har öppet varje dag då här?*

*H: Ja.*

*V: Är det 22 ni stänger?*

*H: Ja.*

*V: Så du jobbar här 14 till 22.*

*H: Jag är inte här alltid.*

*V: Just det, vilka andra är det som jobbar här?*

*H: Det är två till som jobbar här, de är deltidsanställda.*

*V: Så två deltidsanställda.*

*H: Timanställda.*

*V: Hur hittade du dom?*

*H: De kom hit.*

*V: De kom hit och sökte jobb.*

*H: Faktiskt har Arbetsförmedlingen aldrig lyckats. Aldrig. Alltid hittar man via bekanta och vänner eller så kommer de hit. De har mer chans. Det innebär att de verkligen letar efter jobb. De som ringer och frågar "har du jobb?", nej kom hit."*

Jag frågar lite också ifall hans familj brukar hjälpa till på pizzerian. På det svarar han i princip nej, med undantaget att hans döttrar brukar vara där och hjälpa till ibland nu när de blivit lite äldre och vill tjäna lite egna pengar, men att det inte sker så regelbundet. När jag frågar lite om hans kundbas så säger han att ungefär 70 % av gästerna är att betrakta som stamkunder och att de allra flesta av dessa (95 % är hans uppskattning) har svensk bakgrund. Den stora andelen med svensk bakgrund kopplar han dock en del till att det i området där pizzerian ligger främst bor personer med just svensk bakgrund. Jag frågar vidare lite om hans meny och hur han har resonerat kring den. Utöver de pizzor han har så har han några enklare stek- och pastarätter som han menar är där för att helt enkelt ge lite variation ifall kunderna efterfrågar något annat än pizzan. Tonvikten ligger på att det ska vara enkelt och snabbt att tillaga, för alla i personalen. Just personal lyfter han fram som något han tycker är ganska jobbigt att behöva ha. Det kostar pengar och de gör inte alltid som han vill. Det är dessutom svårt att hitta bra personal, som har dels de nödvändiga kunskaperna men också den sociala förmåga och pålitlighet som krävs. Ibland händer det att det dyker upp myndigheter som gör kontroller och då gäller det att även personalen klarar av saker som att inte servera alkohol till



minderåriga, kontrollera spelmaskinerna samt sköta kassan korrekt. Han skämtar lite om att ungefär 60 % av dem som jobbat hos honom senare har öppnat egna restauranger och att han kanske lärt upp dem ”lite för bra”. Han säger att han i princip hade föredragit att stänga stället efter fyra–fem timmar snarare än att behöva ta in annan personal. Han säger att han brukar äta ute ganska regelbundet och hämtar viss inspiration från andra restauranger, bland annat när det gäller sättet de jobbar på. Anledningen till att jag frågar om detta är lite för att få en bild av ifall han hämtar inspiration från andra restauranger. Jag frågar honom lite om varför att han tror just pizzan är så pass populär som den är i Sverige:

*”V: Varför tror du att pizzan är så populär?”*

*H: Pizzan är populär på grund av att du kan ändra pizzan efter din smak. Idag äter du skinka, imorgon äter du köttbullar, i övermorgon riktigt kött med bearnaisesås. Vi gör såna svenskvarianter av pizza. Det förändrades mycket.*

*V: Från när du började eller?”*

*H: Även när jag började. Innan var det mest såna klassiska som gick hem men inte nu längre. Det är inte samma sak nu. Det är inte klassiskt. Innan var det Capricciosa, Hawaii, sånt, då och då kebab kanske. Men nu är Capricciosa och Hawaii det minsta. Det förändrades mycket. Du kan äta varje dag pizza, en gång med ost, en gång utan, en dag med kebab. Varje dag något annat.*

*V: Så du skulle säga att det är mer varierat nu än vad det var förut?”*

*H: Grunden som behövs för vardagsnäring finns i den. Sen enkelt att äta. Det är ost, bröd. Det är det jag tror.*

*V: Så det är väldigt lättillgängligt kan man säga och går att anpassa.*

*H: Snabbt. Du blir mätt för pengarna. Du mår inte illa efteråt som med kinesisk mat som jag ätit idag. Det känns i flera timmar. (skratt)”*

Jag frågar lite också om de skillnader i priser som kan förekomma mellan olika pizzerior:

*”V: Vissa ställen säljer ju pizzor för 60–70 kr medan andra säljer för 150–200, det är väldigt olika. Vad skulle du säga är skillnaden där?”*

*H: Vissa säljer mycket, andra säljer mindre, det beror på var den ligger. Den pizza som jag säljer kanske i genomsnitt kostar 85–80. Samma pizza på Värnhemstorget ligger på 50–55 Det beror på konkurrens, område och sen själva lokalen hur den hanteras. Vissa säljer 10 pizzor och tjänar 1000kr medan andra säljer 25 pizzor, men det blir inte 1000 kr.”*

För att ytterligare få en bild av hur Hamed egentligen tycker att det är att arbeta i branschen så frågar jag vidare lite hur han trivs och ser på sin framtid i branschen:

*”V: Hur ser du på framtiden? Kommer du fortsätta jobba med det här?”*

*H: Nej.*

*V: Vad ska du göra då?”*

*H: Jag ska byta bransch.*

*V: Varför då?”*

*H: För att... Jag vet inte vad jag ska säga. Jag tycker inte om det om jag ska vara ärlig. Men jag*

*försöker alltid intala mig att det är ett fint jobb. Men nej, det är det inte alls.*

*V: Är det att det jobbigt då eller?*

*H: Jobbigt och inte intressant och arbetstiderna ibland. Man måste vara själv och jobba. Ibland är det svårt att jobba. Sen helger och sånt, man har mest på helger. Man är inte fri.*

*V: Brukar du vara ledig ibland?*

*H: Ja.*

*V: Hur är det då? är det ungefär två dagar i veckan?*

*H: Om du räknar så, det är inget sånt. I flera månader är det inte på det sättet, kanske några dagar. Men inte regelbundet, innan var det så.*

*V: Har du varit på nån semester eller så?*

*H: Ja för två månader sen, två veckor. Det gäller att man har bra personal som kan klara när man gör det. Senast köpte en anställd en pizzeria på annan ort. Han slutade här för sju-åtta månader sen. Det blev svårt sen att hitta en annan som är duktig.”*

Den bild han ger visar på att han tycker att själva arbetet ofta är enformigt och inte speciellt givande. Han säger också att han känner sig mer eller mindre bunden till pizzerian och inte känner sig fri, bland annat då han är beroende av annan personal för att kunna vara ledig. Överlag så säger Hamed att han faktiskt inte trivs med sitt arbete och helst skulle byta bransch. Vi diskuterar också lite möjliga orsaker till varför det är så många med invandrarbakgrund som jobbar just i pizzabranschen. Detta för att få en bild av hans syn på varför branschen är utformad på det sätt den är:

*”V: Jag går tillbaka lite för jag glömde fråga. Det är ganska många med invandrarbakgrund som jobbar på just pizzerior och i pizzabranschen. Varför tror du att det är så?*

*H: Det är en dålig bransch. Om du ska mäta om en bransch som är dålig eller bra, titta hur många invandrare som jobbar där. Säg mig andra dåliga branscher. Jag säger taxi, buss, städ. I den ekonomiska sektorn finns många invandrare.*

*V: Ja är det för att det är jobbigt att jobba där skulle du säga?*

*H: Det är klassamhället, pizzabagare är ”cheap”. När en granne sa till mig ”pizzabagare”, sa jag ”reservdelsförsäljare” är det ett bra ord? Han tänkte nog inte på det, han menar nog inte, men det är ”cheap”.*

*V: Jo det är ju såhär. Man har ju fördomar ofta.*

*H: Man är ”pizzabagare”. Vissa kunder ser mig på stan och känner inte igen mig utan kläderna.”*

I Hameds svar kan vi se att han förknippar branschen med låg status och även gör kopplingen till att invandrare ofta arbetar i just lågstatusyrken. Jag frågar också lite om hur han tror pizzabranschen kommer förändras samt skillnader mellan svensk pizza och pizza från andra länder:

*”V: Du tänker att du ska byta bransch. Hur tror du att det kommer se ut i framtiden? Kommer pizzerian finnas kvar?*

*H: På det sättet kommer det nog försvinna. Pizza blir en del, men inte huvudsaken som säljs. Folk går in på köpcenter, eller på en livsmedelsbutik istället för att komma hit.*

V: Så du tror att pizzeriorna inte kommer finnas kvar på samma sätt utan det kommer bli mer att man handlar inne på affärer och så?

H: ICA maxi och sånt och sen beställa vid dörren.

V: Men tror du fortfarande att det kommer vara populärt?

H: Ja det är lite som med spelmarknaden, folk spelar mer men det finns mindre butiker. Omsätter mycket mer. Det förändras.

V: Vad skulle du säga skiljer pizza i Sverige från andra ställen?

H: Jag har inte ätit så mycket i andra länder, men det påverkas av tradition. I Italien skrattar de åt pizza med bearnaisesås, de äter enkla pizzor. Här är det massa grejer och det smakar fan. Det blir som en lokal smak. Så blir det oavsett var man är. I Iran smakar pizzorna annorlunda. Det är inte iranskt, men det blir annat. Här tar du inte ketchup på pizzan, i andra länder tar de ketchup på pizzan men här ser du det sällan. I Iran fyller de ketchup innan de säljer den på vissa pizzerior.

V: När du började här, det var på 80-talet då. Fanns det personer från Italien som var kvar och jobbade då?

H: Vid den tiden var det inte många italienare.

V: I början var det ju många italienare som tog hit det från första början.

H: Du vet arbetskraften, de kunde tjäna mer pengar.

V: Sen blev det ju att andra grupper tog över litegrann. Jag tycker det är intressant. Det började som nån slags italiensk maträtt som kommer hit. Sen tänker många att det är mat man förknippar men invandring. Men sen de personer som är här, de är inte alls från Italien.

H: Sen vissa höll på och härmade italienska, vissa håller också på och kallar varandra på europeiska eller grekiska namn. Som jag sa det är finare att vara "Viktor" istället för "Mohammed" eller "Hamed".

V: Så egentligen kan man säga att de använder det här italienska lite för att det ses som finare, än om du exempelvis skulle ha en iransk eller persisk restaurang.

H: Ja, många av mina vänner presenterar sig inte som iranier.

V: Vad säger de då?

H: De säger italienare, sen om personen kan italienska säger de bara att de skojade. En kompis sa det och ironiskt nog var den han pratade med italienare. Vi skrattade åt honom. Det var en kille han var kock, italiensk. Han skrek uppgivet "Alla kallar sig Giovanni!". Men jag säger bara att om man ljuger så får man hålla på att dölja det i ett år, det här skämtet.

V: Jo fast det säger ju en del om hur det ser ut att de känner att de behöver göra så. Det är ju hemskt egentligen.

H: Det är status, många frågar mig: Är du italienare? Särskilt äldre tänker att jag måste vara italienare."

Sammanfattningsvis kan man säga att Hamed är långvarig i såväl restaurang- som pizzabranschen, trots att hans ingång i denna var av en slump och inte var något han tänkt innan. Min allmänna uppfattning är att det i hans fall har fungerat och fungerar relativt bra ekonomiskt, men att just arbetsbördan och ansvaret är det han tycker allra sämst om. Detta syns inte minst i det faktum att han faktiskt säger att han vill byta bransch. Att man väljer att ha ett italienskt tema på restaurangen och maten för att det ses som finare och anses ha högre status än om han hade skyltat med sitt iranska ursprung är något jag finner mycket intressant och tar med mig vidare i studien.

### 7.3. Intervju med Erdal<sup>57</sup>

Under ett besök i Göteborg så passade jag på att göra en intervju även där. Jag besökte ett antal pizzerior och i en av dem blev jag rekommenderad att gå till en annan pizzeria några gator därifrån där ”chefen” skulle vara. Väl på plats så träffar jag Erdal och han ställer genast upp på att göra en intervju. Precis som i intervjuerna med Amir och Hamed så inleder jag med att fråga lite om hans bakgrund och de omständigheter som gjorde att han hamnade i Sverige.

*”Viktor: Vem är du?*

*Erdal: Jag kallas för Erdal.*

*V: Vad skulle du säga att du har för bakgrund?*

*E: Jag är kurd från Turkiet*

*V: När kom du till Sverige?*

*E: 2002*

*V: Hur gammal var du då?*

*E: Jag är född 1981*

*V: Har du familj?*

*E: Jag har familj ja. Det var min fru som bodde i Sverige?*

*V: Så hon är härifrån?*

*E: Inte härifrån alltså, hon är också kurd från Turkiet, men hon bodde här i Sverige. I Stockholm.*

*V: Och du har barn och så?*

*E: Ja tre barn.*

*V: Jag tänkte, dina föräldrar?*

*E: De bor i Turkiet, de kommer hit då och då.*

*V: Vad jobbar eller jobbade de med?*

*E: Faktiskt så jobbade min pappa med bageri också. Han hade bageri där i Turkiet, men han har slutat att jobba nu. Pensionerad. Han är 67 år ungefär.*

*V: Just det så han hade bageri där helt enkelt. Lärde du dig baka och så där?*

*E: När jag var liten, men jag var där hela tiden och så.”*

Han berättar att han inte har någon högre utbildning från Sverige eller Turkiet. Egentligen hade han nog velat ha det, men det gick inte. Han studerade på SFI när han kom till Sverige. Jag frågar honom lite om hans tidigare arbetslivserfarenhet samt hur han tycker jobbet som pizzeriaägare är:

*”V: Har du jobbat med nåt annat än det här?*

*E: I Turkiet har jag jobbat med mattor och vitvaror och sånt.*

*V: Hur fick du det jobbet, var det via släkt och familj och så?*

*E: Släkt.*

*V: Det var nån som hade en sån butik?*

*E: Jag jobbade hos släkt så, det kommer bara, man jobbar och hjälper varandra.*

---

<sup>57</sup> Intervjun gjordes med Erdal på hans pizzeria i centrala Göteborg den 10 maj 2017

V: Om du skulle beskriva hur en vanlig arbetsdag ser ut för dig. Vad är det första du gör när det vaknar en dag när du går till jobbet.

E: Man byter kläder och förbereder till lunch och till nästa dag.

V: När kommer du hit på dagen ungefär?

E: Vi är här ungefär 9.30-10.00 ungefär.

V: Sen stänger ni vid 22?

E: 21-22, det beror lite på årstider.

V: Brukar du vara här hela tiden då?

E: Jag brukar vara här, ja.

V: Så det är du mycket som jobbar, sen har du andra som hjälper till litegrann?

E: Ja, jag har tre anställda så vi jobbar tillsammans. Jag har en kollega också.

V: Hur skulle du säga att jobbet är, är det slitsamt?

E: Självt tycker jag mycket om jobbet, branschen älskar jag.

V: Vad är det du gillar då?

E: Baka pizza, ha dialog med kunderna.

V: Du trivs ganska bra på jobbet helt enkelt.

E: Inte ganska, jag är väldigt nöjd med jobbet. Delen att prata med kunderna, alltså dialogen, sedan pizzan alltså maten.

V: Du gillar det helt enkelt.

E: Precis.”

Just delen att prata med kunderna verkar vara något Erdal uppskattar mycket med sitt jobb så jag frågar honom vidare om just kunderna:

”V: Du säger att du gillar att prata med dina kunder. Vilka skulle du säga är dina kunder? Hur skulle du beskriva kunderna som kommer in?

E: Alla minna kunder är speciella för mig kan man säga.

V: Är det många som är stamkunder?

E: Ja det är mest stamkunder.

V: Så det är nästan så att du känner de flesta som kommer in?

E: Många känner vi. Vi känner varandra kan man säga. Jag har ju varit här i nästan 7-8 år nu, så en del ja.

V: Skulle du säga att det är många familjer eller äldre eller?

E: Av alla delar har vi kunder skulle jag säga, men mest familjer ändå, som bor här. Ungefär 50 % familjer, och sedan 15-20 % som dagligen kommer in på gatan, och sedan yngre och studenter och sånt.

V: Skulle du säga att de flesta har svensk bakgrund eller invandrarbakgrund, eller?

E: 60-70% svensk bakgrund ungefär.

V: Så ganska blandat ändå.

E: Ganska blandat ja, men vi ligger centralt.

V: Vad är det de brukar beställa då?

E: Klassiskt, det är Margherita, Hawaii, Capricciosa. De som är klassiska pizzor här i Sverige, mest sålda. Men kebabpizzan också, vi säljer mycket kebab nu.

V: Är inte det lite av en klassiker här i Göteborg också?

E: Jag vet inte alltså det är kebabpizzan det är...

V: Jag har hört lite det faktiskt, just här i Göteborg att de är lite extra stort här.

E: Precis.

V: *Har du liksom anpassat menyn på nåt sätt till dina kunder, har de liksom kommit med önskemål?*  
E: *Ja självklart, mycket önskemål, sedan mycket som jag kommit på, så lite av varje.*”

Erdal berättar att han först kom till Hudiksvall efter att ha flyttat till Sverige. Där jobbade han först en kortare period på en pizzeria och senare på sin svåggers kafé. Han bodde där i ungefär ett halvår innan flyttlasset gick till Göteborg. Där jobbade han på sin morbrors (som nu bott i Sverige i ungefär 30 år) pizzeria i ungefär ett år innan de öppnade en annan pizzeria tillsammans. Pizzerian vi sitter i när intervjun görs har han haft sedan 2009. De tog över den efter att han och hans morbror sålt den första pizzerian. Sedan dess har Erdal även tagit över sin morbrors del och numera äger han pizzerian tillsammans med sin kusin. Erdal berättar lite om sin andra ganska nyöppnade pizzeria samt personal- och arbetssituationen:

*”V: Du hade en till pizzeria också?*

*E: Ja precis, en till här i närheten.*

*V: När öppnade du den?*

*E: Två år sen.*

*V: Så den är ganska ny.*

*E: Ja ganska ny. Den var också gammal men jag tog över för två år sen.*

*V: Hur tycker du det har gått när du öppnade där? Har det gått bra på en gång eller har det varit lite blandat?*

*E: Det är lite blandat så... Jag hade mina kusiner och bröder så vi tänkte lite att de jobbar där så jobbar jag här.*

*V: Men det här stället har gått lite bättre hela tiden?*

*E: Det här har funnits i över 30 år så det är många som känner till oss.*

*V: Så du känner liksom att det är ganska stabilt ekonomiskt här?*

*E: Ja... Det är OK.*

*V: Jag tänker liksom inte fråga exakt vad du tjänar, men bara lite så man får en bild.*

*E: Ja alltså det är Ok. Det här är OK. Vi jobbar och vi klarar oss kan man säga.*

*V: Hur mycket jobbar du? Är du här varje dag eller är du ledig vissa dagar?*

*E: Ja vi är lediga vissa dagar, men som ägare av ett företag så vet man aldrig exakt vilka dagar, men vi tar också våra lediga dagar under veckan.*

*V: Men det är ändå varje vecka att du har några dagar ledigt.*

*E: Ungefär.*

*V: Skulle du säga att det blir ungefär som för en vanlig anställd som är ledig lördag och söndag eller är det mindre eller mer? Skulle du säga att det är ungefär två dagar i veckan du är ledig?*

*E: Ungefär, ja. Det beror på, vissa dagar jobbar vi varje dag, vissa dagar är vi lediga två-tre dagar, men det beror på. Det är inte bestämt vilka dagar.*

*V: Brukar du ta nån längre semester ibland?*

*E: Ibland. På sommaren, då vi åker ner.*

*V: Ni åker ner till Turkiet?*

*E: Precis, så länge vi fixar personal så åker vi nånstans.*

*V: Din personal. Vilka är det och hur hittade du dom?*

*E: Det är mest kompisar.*

*V: Just det, så det är folk du känner innan?*

*E: I vår bransch, restaurangbranschen. 90 % folk känner varandra som hittar jobb.*

*V: Är det släktingar också eller?*

*E: Släktingar, kompisar, både och.*

*V: Så då när du ska vara ledig så är det att nån av de måste kunna tillräckligt för att...*

*E: Ja alltså jag har en kollega också, så när jag är ledig så jobbar min kollega.*

*V: Men är det en till som också är med och äger restaurangen?*

*E: Ja, det är min kusin också, vi är två ägare.*

*V: Så det är lite av en fortsättning där kan man säga.*

*E: Ja det är ett familjeföretag kan man säga.”*

Överlag kan vi se att han förlitat sig till stor del på sin släkt och bekantskapskrets när det kommer till arbete. Såväl när det gäller att arbeta i pizzabranschen som tidigare arbeten (bl.a. i vitvarubutiken i Turkiet som han nämnde tidigare). Jag frågar honom också lite om vilken relation han haft till personerna han köpte sin nuvarande pizzeria ifrån:

*”V: De som du tog över stället ifrån, kände du dom på nåt sätt?*

*E: Nej.*

*V: Det var mer att det blev affär bara.*

*E: Ja, genom grossister och sånt.”*

Jag frågar honom vidare om varför det just blev pizza han bestämde sig för att servera:

*”V: Varför blev det just pizza egentligen? Det finns ju många olika restauranger man kan ha, man kan ju servera husmanskost och annan mat.*

*E: Det är sant, bra fråga. Mina landsmän, alla jobbade på pizzeria. Så det blev automatiskt att jag också hamnade på pizzeria, men min gamla restaurang, vi hade också husmanskost, vi hade lunch och en kock som var italienare. Men det blev pizza som vi vet bäst om kan man säga.*

*V: Så du liksom lärde dig det när du kom hit och sen blev det pizza du kunde litegrann.*

*E: Exakt.”*

Här kan vi se att det mycket var just hans släkt som gjorde att det blev just pizzabranschen han hamnade i. Han berättar också lite om hur han kom in i branschen och hur han tycker det är att jobba i den:

*”V: Innan du kom till Sverige, hade du nånsin haft en tanke på att jobba i restaurangbranschen?*

*E: Även mina bröder också, de bodde i Danmark så de jobbade också i samma bransch med pizza. Så det var tanken också kan man säga.*

*V: Som jag fattar det lite så kom du in i branschen via din släkt.*

*E: Ja.*

*V: Vem var först i din släkt att jobba i just pizzabranschen?*

*E: Det var min farbror, det var på 80-talet.*

*V: I Sverige?*

*E: Nej det var i Danmark.*

*V: Så det går ganska långt tillbaka kan man säga. Vad skulle du säga är det svåraste med att driva en*

*pizzeria, eller vad är det sämsta med att driva en pizzeria? Är det nånting du tycker att "det här känner jag faktiskt är lite jobbigt"?*

*E: Alltså, så länge man tycker om jobbet så tänker man inte på nåt sånt, det är ganska... jobba med pizza och så. Det är väl inget, nåt sånt, men självklart då och då kan det bli nåt sånt, men det är inget sånt.*

*V: Alltså att det är jobbigt.*

*E: Nä det är inget sånt, men då och då, självklart. I alla branscher har man haft såna situationer.*

*V: Det är ju ett jobb liksom.*

*E: Det är ett jobb, man kan inte ha roligt hela tiden.*

*V: Vad skulle du säga är det bästa då med att driva pizzeria?*

*E: Det bästa är som sagt att ha dialog med kunderna, man har mer socialt liv, man träffar hela tiden nya ansikten. Sen jobbar vi som vi gör och försöker göra det bättre och att man utvecklar sig. Man lär sig nåt hela tiden.*

*V: Vad skulle du säga att du har för konkurrens? Då tänker jag dels på andra pizzerior men också restauranger, tycker den blivit tuffare med åren?*

*E: Den har blivit tuffare med åren. Inte bara i Göteborg, utan i hela Sverige, Danmark och Norge, var som helst finns det pizzerior, det finns också massor av alternativ, man har utkörning, man köper fryspizzor från Hemköp. Alltså det bästa när man vill äta pizza, man ska gå dit och känna den som bakar pizzan, hur det ser ut. Det är viktigt tycker jag. Alltså utkörning av pizza, det är opersonligt. Om du köper en fryspizza och så blir det inte gott, vill man beställa onlinepizza så tar det en timme, den är kall, man vet inte vem som har bakat. Det bästa är "face to face", man har kontakt med varandra, det är bäst tycker jag.*

*V: Om vi pratar om just din pizzeria eller just den här pizzerian, vad är det som är speciellt med den? Om du skulle försöka locka nån att gå just hit, vad skulle du säga då.*

*E: Det ligger centralt, verkligen jättefin gata och sedan har den funnits i mer än 30 år, så det är en av Göteborgs gamla pizzerior.*

*V: Lite tradition.*

*E: Ja så kan man säga, det kommer kunder som har varit här för 20 år sen och sen flyttat och kommer tillbaka. De är uppvuxna här och har flyttat och sen kommer hit. Det är väl det som är speciellt för mig, tycker jag. Kunderna säger också det, de älskar stället.*

*V: Så det är lite kul att ha just historien och sådär.*

*E: Exakt."*

Jag vänder mig om och studerar hans meny som hänger ovanför disken, och frågar lite mer om själva maten som serveras och försöker få en bild av hur Erdal ser på just sin pizzeria samt hur han tänkt kring utformning av restaurangen och menyn. Detta för att få en förståelse varför denna miljö som man kan känna igen från så många olika pizzerior och restauranger runt om i Sverige fått den form den har:

*"V: Jag ser att du har lite andra saker på menyn också, du har bland annat kebab och lite pasta. Hur kommer det sig att du valde att just dom rätterna?"*

*E: Det är alternativ som vi erbjuder kunderna.*

*V: Så det är bara för att det ska bli lite annat kan man säga.*

*E: Det ska bli lite annat på menyn. Om det kommer familjer och barnen vill ha lite pasta så har vi pasta, vi har hamburgare, så vi gör vårt bästa kan man säga när vi lagar mat. I den branschen så*



*måste man utveckla sig hela tiden.*

*V: Tittar du mycket på konkurrenterna lite och vad dom gör?*

*E: Självklart, man måste följa med konkurrenter och lite överallt, så det blir lite inspiration. Antingen har man bara kvar det som det är, men man måste utveckla sig.*

*V: Är det mycket menyn du tittar på då eller är det nåt annat?*

*E: Jag tittar på menyn, pratar med kunderna, vad dom vill, vad vi kan lägga till menyn. Vi tittar lite runt också. Som sagt man måste utveckla sig, som i alla branscher. Alltså Volvo när de gör en bil, så självklart så kollar de på Mercedes, BMW och Audi och tar inspiration av dem när de gör en ny bil.*

*V: Absolut. Så det är lite att man utvecklar hela tiden för att bli bättre.*

*E: Alltså pizza är inte pizza längre. Pizza är mat som man ska bli mätt på, och det ska bli gott när man betalar en hundring, man ska känna att det är värt dom här pengarna.*

*V: Varför tror du att pizzan är så populär?*

*E: För att det är mättande, det är bröd, ost, tomatsås, sås, kött, man tar allt.*

*V: Det är gott helt enkelt.*

*E: Det är gott, och sedan jag själv tycker att det är lite... alltså pizzan ligger i ugnen i över 300 grader, så det är ingenting som är kvar, bakterier och sånt. Alltså det är bästa maten för barnen, familjen. Man tar ut dem och det är ingenting som... Allt är fräscht på pizzerior, inte på alla, men på de flesta. Allt är fräscht. Vi använder färska champinjoner, färsk lök, inga konservermedel för paprika och sånt va, om det blir dåligt så kastar vi det, men dagligen vi hackar alltid. Isbergssallad, tomater och gurka, det är inget som vi sparar en vecka. Det går åt hela tiden.*

*V: Slänger ni mycket mat, eller används det mesta?*

*E: Nej vi slänger inte, för dagligen planerar man. När man jobbar med pizza och i restaurangbranschen så måste man planera, för om vi kastar mycket så förlorar man på det. Man måste planera.”*

Intressant här är att Erdal lyfter fram själva maträttens egenskaper som framgångsfaktorer.

Det är helt enkelt billig mättande mat som går att anpassa utifrån en mängd olika individuella preferenser. Vi diskuterar också lite hans ursprung i förhållande till den mat han lagar, samt att det är så många med just invandrarbakgrund som arbetar i pizzabranschen. Erdal är av uppfattningen att i princip 80 % av dem som jobbar i branschen har rötter i Mellanöstern och då främst Turkiet, Iran och Irak. Jag frågar honom också lite kring hur det kommer sig att han säljer just pizza och inte mer utpräglad kurdisk eller turkisk mat. Tittar man exempelvis på personer med kinesiskt eller thailändskt ursprung så är det lätt att få uppfattningen att de i högre utsträckning serverar just kinesisk eller thailändsk mat. Anledningen till att jag ställer frågan på just detta sätt är för att försöka få igång lite reflektion kring just det för svenska pizzerior något utmärkande egenskapen att många i branschen har just bakgrund från Mellanöstern:

*”E: Ja, från Kurdistan, kan vi inte göra sushi. Alltså det kan vara lite därför... vi inspireras lite av vår bakgrund också. Att det är därför det finns så många pizzor.*

*V: Just det, att det är så många olika sorter.*

*E: Om man åker till Italien. Vi säger att pizzan ursprungligen kom från Italien. I Italien, jag har inte*

*varit där, har du varit där?*

*V: Inte i Italien, men jag har ätit i USA, där de har ganska många italienare som gör pizza.*

*E: De har liksom inte sjuttio pizzor.*

*V: Nej de har kanske tio max.*

*E: Tio, de har en Margherita, Vesuvio, Capricciosa, Funghi och sånt, men vi är lite kanske inspirerade med lök och kött, alltså grönsaker vi blandar, lite havet. Det kan bero lite på det, vi jobbar med pizza va.*

*V: Man använder lite de ingredienser man har med sig.*

*E: Det tycker jag. Sedan faktiskt, ser man att om man går till en restaurang och man äter en köttbit, med sparris och sås. Tänk att man lägger det på en pizza. Med bearnaisesås. Så det... man blir lite mer mätt, de som tycker om bröd. Man har kanske inte råd att äta två-tre gånger om dagen. Äter man en pizza med allt kött och grönsaker på så håller man sig mätt lite längre.*

*V: Det är billigt helt enkelt, sett till vad man får.*

*E: Ja det kan jag tänka alltså. Pizzan tycker jag... det är bäst. Pizzan är bäst. När man är hungrig då ska man äta pizza.*

*V: Ja det håller jag med om.*

*E: (skratt)''*

Här tycker jag Erdal presenterar en del intressanta tankar kring att det faktiskt är vissa influenser från deras tidigare hemländer som får ett visst genomslag i hur själva maten görs och presenteras. Vi pratar lite om vad det är som egentligen krävs för att bli framgångsrik i pizzabranschen. Något som Erdal lyfter fram är kunskapen om själva hantverket. Bland annat pratar han om hur man gör degen och tomatsåsen samt fyllningen. Han menar att saltbalansen är otroligt viktig och att man måste tänka på helheten. Även om sås, deg och ost smakar bra var för sig så är det inte säkert att det smakar gott tillsammans. Detta lär man sig genom erfarenhet och att hela tiden sträva efter att göra pizzan bättre. Detta är något som gör att vissa pizzabagare kan sticka ut och bli mer framgångsrika än andra. En annan aspekt han lyfter fram är just att kunna planera verksamheten så att man undviker onödiga kostnader (såsom onödigt stora mängder svinn m.m.). Den administrativa sidan av att driva ett företag uppehåller han sig inte speciellt länge vid utan han menar att det helt enkelt är något man lär sig eftersom man måste. Krav från myndigheter vad det gäller miljö och avgifter m.m. menar han heller inte är något speciellt problem så länge man jobbar på rätt sätt. Det är något man helt enkelt måste förhålla sig till om man har en pizzeria och han lägger inte in så mycket värderingar i just det. Erdal pratar också lite om hur han lärde sig göra pizza samt hans framtid i branschen:

*''V: När skulle du säga att du egentligen lärde dig göra pizza? Var det nån som lärde dig?*

*E: De lärde mig.*

*V: Alltså där i början.*

*E: I början när jag kom till Sverige. Det var min svåger som lärde mig då.*

*V: Just det, sen lär man sig ju såklart hela tiden.*

*E: Man utvecklar sig. Alltså. Ibland är man kunnig om jobbigt så det blir lätt för mig. Men man måste koncentrera sig på det jobbet, och inte tänka att man ska jobba ett år med pizza och sedan med nåt annat och sen nåt annat. Alltså då blir det lite komplicerat. Men om man koncentrerar sig på den branschen, då kan man gå vidare.*

*V: Tänkte du det redan från början att du skulle fortsätta i branschen. Första gången du började i en pizzeria, tänkte du då att du skulle fortsätta med det?*

*E: Ja ja, självklart. Det tänkte jag att det... Alltså man visste inte vad som skulle hända. Då så jobbade jag där och då koncentrerade jag mig på det. Så det gick vidare.*

*V: Hur ser du på framtiden? Kommer du jobba med det här även i framtiden?*

*E: Det vet jag inte, man kan inte veta hur det kommer se ut?*

*V: Nä det är klart, men vill du jobba med det i framtiden?*

*E: Så länge jag tycker om branschen så kommer jag jobba med det så länge det går.*

*V: Så länge det går bra helt enkelt.*

*E: Går bra antingen alltså, det är hälsan också, det vet man aldrig.*

*V: Har du nåt annat du har tänkt att du skulle kunna jobba med i så fall? Om du inte skulle jobba med det här.*

*E: Alltså man måste ha utbildning. Jag vet inte vad som kommer att hända. Det vet man aldrig. Jag kan inte riktigt svara på det.”*

Till skillnad från Amir och Hamed så verkar Erdal trivas förhållandevis bra i branschen och kan absolut se att han jobbar där även i framtiden förutsatt att verksamheten går bra och han har hälsan kvar. Vi pratar lite om hur han ser på branschens framtid. Han är av uppfattningen att pizzerian är här för att stanna och att de som är duktiga och älskar att göra pizza kommer finnas kvar och vara fortsatt framgångsrika. Däremot så ser han en utveckling där branschen blir mer och mer ”elektronisk” då fler beställer utkörning via internet med mera. Han berättar också vidare att han på pizzerian vi befinner oss har tre fast anställda och på hans andra pizzeria som är lite mindre har han en fast anställd samt en person som jobbar för timlön. Alla dessa är kurder från Turkiet och kommer mer eller mindre från samma by som Erdal och hans fru kommer ifrån, och de flesta har någon form av släktförhållande.

Överlag så är Erdal positivt ställd till branschen och han framstår som ganska nöjd med hur han har det. Jag försöker dock dra ur honom några synpunkter och saker som han hade velat ändra om han kunde. Något han då nämner är att han tycker det kan bli långa arbetspass. Han hade hellre sett att de kunde ha öppet mellan kl. 11 och 19 exempelvis. Men han menar samtidigt att detta nog inte är riktigt realistiskt eftersom många slutar jobba senare och är hungriga, så därför behövs de längre öppettiderna samtidigt som många också vill äta kring lunchtid. Avslutningsvis så pratar vi lite om vad som gör just den svenska pizzerian och pizzerian speciell, och då framförallt jämfört med de större kedjor som mer eller mindre dominerar marknaden i många andra länder. Erdal menar att man går miste om just det

personliga mötet då det blir större och mer anonyma kedjor. Han tycker att en av tjuvningen med pizzerierna så som de ofta ser ut i Sverige är just att man kan gå dit i princip när som helst, och man lätt lär känna pizzabagaren och kan småprata lite. Det ser han som en av de stora fördelarna. Kvaliteten på maten kan ofta vara liknande, men just det personliga inslaget försvinner när produktionen blir mer industriell.

## 8. Diskussion och slutsatser

I intervjumaterialet får vi fram en hel del intressanta resultat. Vi ser inte minst att de sociala nätverken haft stor betydelse för samtliga tre intervjuades inträde i branschen. Med bakgrund av Håkanssons och Tovatts studie så är detta inte oväntat.<sup>58</sup> Den enda som egentligen vid något tillfälle nämner Arbetsförmedlingen är Hamed då han tycker sig minnas att tidigt ha fått ett städjobb via dem. I övrigt så pratas Arbetsförmedlingen i princip endast om i termer av hur svårt det varit att få jobb genom dem. Hamed kom in i branschen genom att han jobbade hos en kompis där han fick lära sig göra pizza. Amir använde sitt sociala nätverk på så sätt att han hade fått information om att det var lätt att få jobb i branschen. Därefter hade han besökt pizzerior för att erbjuda sina tjänster. Både Amir och Hamed började också jobba hos personer som (likt dem) var ifrån Iran. Erdal är den som tydligast utnyttjat sitt sociala nätverk då han i princip helt och hållet kommit in i branschen genom sin familj och släkt. Han driver mer eller mindre ett utpräglat familjeföretag där alla som arbetar kommer mer eller mindre från samma by i Turkiet. Hamed var den som kom till Sverige först (1986), och det är som sagt i princip endast han som nämner Arbetsförmedlingen, vilket stämmer bra med den kronologi Håkansson och Tovatt presenterar där ett skifte skett under 90-talet där sociala nätverk blivit alltmer viktiga.<sup>59</sup> Den svenska arbetsmarknadens förändring under denna tid med dess ökade arbetslöshetssiffror kan absolut ses som en historisk omständighet som bidragit till att forma pizzabranschen till vad den är idag, och utgör till stor del den övergripande struktur som de enskilda aktörerna sedan agerar inom. De sociala nätverken fick ökad betydelse och av olika skäl (som kommer utvecklas vidare nedan) så hamnar personer med invandrarbakgrund ofta i lågtröskelbranscher såsom just pizzabranschen kan sägas vara ett exempel på. Detta mönster förstärks därefter av den stora betydelse sociala nätverk har när det kommer till att hitta arbete.

Amir nämner att han är utbildad agronom och även Hamed presenterar sig först som elektriker. Det är egentligen bara för Erdal som vägen in i branschen kan sägas ha varit någorlunda självklar då han dels haft släktingar i branschen samt att hans föräldrar försörjde sig som bagare. Hultman talar om tre vägar in i branschen där man antingen väljer, hamnar i,

---

<sup>58</sup> Håkansson och Tovatt, "Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective."

<sup>59</sup> Ibid. s. 81.

eller tvingas in i branschen.<sup>60</sup> Ingen av de intervjuade kan egentligen sägas ha valt branschen, i alla fall inte i den bemärkelsen att de haft andra jobb som de slutat på för att testa lyckan i pizzabranschen. Möjligen skulle Erdals farbror som öppnade pizzeria i Danmark på 80-talet kunna klassas som en sådan ”pionjär”. Vilka motiv han haft för att gå in i branschen framgår dock inte i intervjun. Erdal däremot är snarare ett typexempel på en efterföljare som hamnar i branschen via sitt sociala nätverk. Hamed skulle jag också säga är ett exempel på en person som ”hamnat” i branschen. Inledningsvis så försökte han i Sverige fortsätta sin elektrikerutbildning, en idé som han dock kom att överge. Därefter kom han mer eller mindre att fasa in i branschen via sitt sociala nätverk. Detta kan absolut ses som ett exempel på hur alternativa vägar till försörjning kringskärs (utbildningsvägar, andra yrken) samt att pizzabranschen mer och mer framstått som ett godtagbart alternativ.

Amir däremot är absolut ett exempel på en person som kan sägas ha tvingats in i branschen. Han är den som tydligast lyfter fram sin tidigare utbildning som agronom. Han berättar även om sina erfarenheter och de hinder han stött på då han försökt jobba i den branschen i Sverige, där det bland annat ställdes krav att han skulle jobba svart. Han lyfter också den svåra ekonomiska situation han var i då han kom hit som flykting som orsak till varför han mer eller mindre inte hade något annat val än att söka sig till pizzabranschen, där han hade hört att det lätt gick att få jobb. Även att han blev egenföretagare i branschen beskriver han som mer eller mindre ofrivilligt och som en följd av att han helt enkelt inte kunde få jobb. Han vill inte jobba i branschen och han har egentligen aldrig sett det som ett bra alternativ utan det har snarare handlat om att det varit det enda alternativet i hans ögon. En annan sak han tar upp som är intressant är att han beskriver själva arbetet i branschen som ett hinder i sig till såväl utbildning som andra jobb då han menar att man inte får möjlighet att lära sig språket ordentligt.

Den tredelade resurs-hindersmodell som Hultman lånat av Light och Gold kan med andra ord relativt väl förklara Amirs, Erdals och Hameds väg in i pizzabranschen. Dels har trösklarna in i branschen varit relativt låga. Samtidigt har samtliga (möjligen med undantag för Erdal) stött på hinder då de sökt andra former av försörjning. För det tredje så har alla tre besittit ett visst socialt kapital och haft vissa resurser som möjliggjort att ta sig över de trösklar som ändå finns in i branschen, bland annat då det funnits möjlighet att låna till sig de pengar som krävs,

---

<sup>60</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 306ff

men även att skaffa sig kunskap om dels hantverket men också om branschen i stort via sitt sociala nätverk.<sup>61</sup>

Vi kan också i intervjuerna se de tre olika typerna av problem som Hultman presenterar.<sup>62</sup> Speciellt hos Amir kan vi se spår av dissonansproblem. Han vill helt enkelt inte jobba i branschen och hans tillvaro i pizzabranschen lever inte upp till de karriärmässiga förväntningar han egentligen har, vilket bland annat kan ses dels i att han lyfter fram sin agronomutbildning samt säger att han förmodligen hade haft det bättre i Iran. Även Hamed visar vissa tecken på dissonans då han bland annat säger att han helst vill byta bransch samt att det inte är ett bra jobb, även om dissonansen inte är lika tydlig som hos Amir. Amirs och Hameds väg in i branschen via rekommendationer från kontakter kan också så jämföras med det som Bjurling nämner i sin studie rörande att personer med invandrabakgrund ofta blir hänvisade, av såväl myndigheter som tidigare landsmän, till jobb med låg kvalifikationsgrad än deras tidigare utbildning motsvarar.<sup>63</sup> Vilket i sin tur spelar in i dissonansproblemen då framförallt Amir haft en tidigare yrkesidentitet med medföljande förväntningar som pizzabranschen helt enkelt inte uppfyller. Vi kan också se att han hanterat detta dissonansproblem bland annat genom att lyfta fram just att han mer eller mindre upplevt att han inte haft så många andra valmöjligheter än att arbeta i branschen.

När det gäller statusproblem så kan vi främst se reflektioner kring sådana hos Hamed.<sup>64</sup> Han säger att det är en dålig bransch. Han kopplar mycket av denna låga status mycket till fördomar mot invandrare då han menar att de ofta bedöms hårdare och med mer misstänksamhet än personer med svensk bakgrund bedriver liknande verksamhet. Han nämner också andra branscher med liknande statusproblem såsom städ- och taxibranschen och kopplar detta till att det är hårda lågbetalda jobb som svenskar helst inte jobbar i (och de har lättare att få andra jobb än invandrare) och att det faktiskt är många invandrare som jobbar i de branscherna. Just pizzabagare är också en yrkestitel han förknippar med låg status och han ger exempel på när folk som han träffar ofta på pizzerian inte känner igen honom på stan när han inte har sina jobbkläder. Han kopplar således pizzabranschens låga status mycket till just

---

<sup>61</sup> Light and Gold, *Ethnic Economies*. i Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 299ff

<sup>62</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 315ff

<sup>63</sup> Bjurling, *Komma till Sin Rätt - Om Invandrade Akademikers Väg till Kvalificerade Arbeten: Hinder Och Öppningar*. s. 7f

<sup>64</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 315ff

fördomar och att det är vad man kan kalla en invandrarbransch. Intressant är dock att han pratar om de italienska inslag som ofta finns på pizzerior i form av såväl mat som inredning som ett sätt att faktiskt höja sin status. Han menar att just det italienska anses ha högre status än om han, eller andra för den delen, skulle öppnat en restaurang med mat från Mellanöstern eller Iran som han kommer ifrån. Så även om branschen i sig i enlighet med Hultman<sup>65</sup> dras med vissa statusproblem, så skulle intåget i branschen i sig kunna ses som ett sätt att faktiskt hantera andra former av statusproblem man kan stöta på som invandrare i Sverige. Det kan helt enkelt för vissa te sig enklare att ”gömma sig” bakom en italiensk fasad snarare än att utmärka sig med sitt egentliga ursprung.

Det tydligaste problem som framgår i alla tre intervjuer är lönsamhets- och arbetsbelastningsproblem. De låga trösklarna som på sätt och vis bidrar till att öppna upp möjligheter i branschen bidrar också till en tillspetsad konkurrenssituation med små ekonomiska marginaler och hård arbetsbelastning som följd.<sup>66</sup> Amir beskriver en mycket hård arbetssituation såväl som en mycket pressad ekonomisk situation. Han berättar också om att många pizzabagare spelar en hel del på casino, dels för att såklart vinna pengar men också för att hantera den stress som kommer som en följd av det hårda och stressiga arbetet och de krav som ställs från olika myndigheter. Han beskriver tillvaron i branschen som mycket hård och jobbig. Även Hamed nämner att det är mycket jobb och lite fritid. Erdal som annars är den som är mest positivt ställd till branschen lyfter också att det kan vara lite långa timmar emellanåt. Framförallt Hamed är ett exempel på en person som haft ett flertal restauranger, butiker och pizzerior. Även Erdal har haft ett flertal pizzerior. Just detta horisontella karriärmönster beskrivs även av Hultman som dels ett resultat av, men också ett sätt att hantera de hårda branschvillkoren.<sup>67</sup> Amir har haft samma pizzeria sedan han blev egenföretagare för 14 år sedan. Han beskriver också en situation där det i princip inte har funnits några större resurser till att utveckla verksamheten och att han dessutom haft skulder att betala. Detta kan nog sägas ha påverkats hans möjligheter att röra sig ”horisontellt” inom branschen genom att sälja av pizzerian och öppna en ny någon annanstans. Amir är också den som beskriver situationen som tuffast såväl ekonomiskt som sett till arbetsbelastning, vilket med största sannolikhet är en följd av att han inte haft tillräckliga resurser för att kunna

---

<sup>65</sup> Hultman, *Liv Och Arbeta I Pizzabranschen*. s. 315ff

<sup>66</sup> Ibid. s. 315ff

<sup>67</sup> Ibid. s. 310ff



hantera lönsamhets- och arbetsbelastningsproblemen på samma sätt som Hamed och Erdal. Den hårda konkurrenssituationen kan också förstås med bakgrund av Håkansson och Tovatts studie. Det är ingen slump att ”pionjärerna” som Hultman pratar om drogs till branschen främst under 70- och 80-talet. Situationen på arbetsmarknaden såg helt enkelt annorlunda ut och konkurrensen var inte lika hård som en följd av den relativt låga arbetslösheten.<sup>68 69</sup> Detta gjorde att branschen i princip präglades av låga trösklar men samtidigt av vissa möjligheter. I takt med att arbetslösheten sedan ökade på 90-talet och framåt så hårdnade konkurrensen avsevärt vilket bidrog till den hårda situation vi har i dag med betydligt sämre möjligheter i branschen.

I princip samtliga intervjuade nämner mötet och samtalen med kunderna som en del av jobbet de faktiskt uppskattar och de lyfter fram just det personliga mötet och den hemtrevliga stämningen som en styrka som deras pizzerior har jämfört med exempelvis andra snabbmatskedjor och andra typer av konkurrenter. Möjligen skulle man kunna påstå att pizzeriorna ofta kan fylla en funktion som en form av kvarterskrog? I den historiska bakgrunden kan i också se att många tidigare ölkaféer och restauranger gjordes om till just pizzerior då just denna del av restaurangbranschen var på en viss tillbakagång.<sup>70</sup> Tittar vi på rättens napolitanska ursprung så ser vi också ett tydligt ursprung som billig fattigmat som mer eller mindre kan tillagas med de ingredienser man har till hands. Alla tre som jag intervjuat kopplar rättens popularitet till att den dels dess enkelhet, men också att den går att anpassa till i princip allas olika smaker. Rätten lyfts också fram som mättande och mycket prisvärd. Helstosky nämner bland annat rätten som ett av de billigaste och snabbaste sätten att mätta en familj i USA.<sup>71</sup> Även Erdal lyfter fram just att man blir mätt och att man klarar sig även om man kanske inte har råd att äta tre gånger om dagen. Rättens prisvärdhet kan således fylla en funktion dels i att göra den tillgänglig för kunderna, men Hamed lyfter även fram just kostnadseffektiviteten även för pizzabagarna. Han nämner exempelvis att det i princip inte är något svinn överhuvudtaget utan att i princip alla råvaror används. Detta menar han är en stor skillnad från tidigare lunchrestauranger han haft där mycket mat fått slängas vilket inneburit stora kostnader. Detta ger ökade möjligheter till lönsamhet, för precis som Hamed säger så är

---

<sup>68</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 307ff

<sup>69</sup> Håkansson och Tovatt, “Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective.” s. 72f.

<sup>70</sup> Hultman, *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. s. 92f

<sup>71</sup> Helstosky, *Pizza - A Global History*. s. 44

det inte nödvändigtvis omsättningen som avgör hur mycket pengar man kan tjäna. Jag kan absolut se en koppling mellan fattiga stadsinvånare i 1700-talets Neapel (eller det tidiga 1900-talets New York för den delen), som varit tvungna att ta tillvara på allt för att med knappa resurser kunna mätta exempelvis sin familj, och de företagare i dagens Sverige som med relativt knapp marginal strävar efter att försörja sig i branschen. Pizzan som rätt fungerar helt enkelt bra om man har knappa marginaler.

Rättens relativt låga kostnad är således gynnsam för såväl kunderna som dem som bakar och säljer pizzan. I Sverige har vi dock i regel mer resurser än vad invånarna i 1700-talets Neapel hade, vilket även kan ses i de mer påkostade påläggsalternativ som finns. Pizzans ursprung som mättande fattigkost kanske inte idag spelar in på så sätt att vi inte skulle ha råd att äta annat, men kan absolut bidra till att rätten blir relativt sett prisvärd. Erdal pratar också om att han och hans branschkollegor förmodligen hämtar inspiration till olika varianter av pizza från sina tidigare hemländer som ofta finns i Mellanöstern. Windahl Pontén jämför också kebabpizzans tillkomst med kåldolmens historia och resa från ett exotiskt inslag i 1700-talets Sverige till att ha omvandlats i mötet med en svensk miljö och idag bli betraktad som traditionell svensk husmanskost.<sup>72</sup> Kebaben och pizzan har helt enkelt kommit till Sverige från olika håll, men mötts på pizzeriorna och därigenom gett upphov till en ny smakkombination. Möjligen är det också utifrån detta vi kan förstå lite mer av varför pizzeriorna i Sverige ser ut just som de gör. Det är kanske mer eller mindre pizzeriornas roll idag som en form av kvarterskrog som kan förklara hur det ens är möjligt att det existerar pizzor med nötkött och bearnaisesås, samt att detta inte ens kan sägas vara en ovanlig företeelse.

För att knyta an till denna studies huvudsyfte som är att ur ett historiskt perspektiv placera in pizzan och pizzeriorna i ett större kulturellt och socialekonomiskt sammanhang så kan vi se ett flertal faktorer som spelat in i att forma såväl branschen som själva maträtten (eller maträtterna) i Sverige till det vi kan se idag. Först och främst bör den svenska pizzerian ses utifrån de mer eller mindre specifika omständigheter som format branschen. Detta gäller inte minst rättens väg från Italien, med mellanlandning i USA, till Sverige. Omständigheter på arbetsmarknaden under 40- och 50-talet med dess italienska arbetskraftsinvandring till Sverige bidrog också till att branschen i ett tidigt skede fick en invandrarprägel med många

---

<sup>72</sup> Windahl Pontén, "Kebabpizza - Världens Svenskaste Mat." s. 67–90

enskilt drivna pizzerior och restauranger, detta i kontrast till de större pizzakedjor som annars spred sig över världen främst från USA. Låga trösklar in i branschen gjorde också, i kombination med relativt liten konkurrens bland annat som en följd av den låga arbetslösheten, gjorde att det i branschen inledningsvis fanns ganska goda möjligheter till försörjning. Detta kan förklara pizzeriornas spridning över landet. I samband med detta var det även många tidigare restauranger och ölkaféer som gjordes om till just pizzerior då det ansågs finnas bättre möjligheter i pizzabranschen. Den förändring på arbetsmarknaden som kan ses i början av 90-talet med ökad arbetslöshet och tuffare konkurrens på arbetsmarknaden bidrar sedan i sin tur till att förklara situationen vi har idag, med betydligt hårdare konkurrens och ofta sämre arbetsvillkor och ekonomiska utsikter. Branschen har heller inte längre den italienska prägel som den hade inledningsvis. Dock har branschen fortsatt kvar sin tydliga invandrarprägel och övergripande struktur med många enskilt drivna pizzerior. Dock så kommer de flesta i branschen ifrån andra länder än Italien, och då främst från Mellanöstern. Av de tre personer jag intervjuat kommer två från Iran och en är kurd ifrån Turkiet. Den tuffare situation som idag råder på arbetsmarknaden gör att framförallt många personer med invandrarbakgrund av olika anledningar hamnar i branschen, som ofta har tuffa arbetsvillkor och dåliga ekonomiska utsikter, då de inte upplever sig ha så många andra alternativ. Detta mönster förstärks sedan av den stora betydelse sociala nätverk har för att hitta arbete. Detta skiljer sig från situationen på 60- och 70-talet då många sökte sig till branschen på grund av de möjligheter de såg.

I dessa specifika kulturella och sociala historiska omständigheter som format branschen så ser jag två egentliga ”möten” som gjorts som även bidragit till att forma den mat som faktiskt serveras. Dels har ett möte mellan den italienska (eller möjligen italiensk-amerikanska) pizzen och en svensk restaurangmiljö skett. Detta kan inte minst ses i att pizzeriorna ofta kan sägas fylla en funktion som många kvarterskrogar har eller har haft. Nästa stora möte skulle jag säga ägde rum då omständigheter på arbetsmarknaden dels resulterade i att den italienska närvaron minskade men också att personer med rötter i Mellanöstern kom att till stor del befolka branschen. De låga trösklarna in i branschen i kombination med den hårda konkurrens som finns i andra delar av arbetsmarknaden, där framförallt personer med invandrarbakgrund har svårt att slå sig in i mer kvalificerade sektorer, har gjort att många kommer in i pizzabranschen, ofta genom sina sociala nätverk. Pizzeriorna har således en fortsatt stor spridning trots de ofta mycket hårda branschvillkoren. I detta möte kommer också nya influenser och nya ingredienser till själva maten som serveras, där nog kebabpizzen får ses

som det tydligaste exemplet. Även den mängd olika sorters pizzor som ofta finns kan också förstås med bakgrund av de nya influenser som tillkommit i och med att nya grupper tagit sig in i branschen.

Sammanfattningsvis skulle jag nog påstå att de för Sverige specifika sociala och kulturella historiska omständigheter som formade branschen inledningsvis kombinerat med den numera för invandrare ofta tuffa situationen på arbetsmarknaden är de två huvudsakliga faktorerna som format pizzan och pizzabranschen till vad den är i Sverige idag. Pizzan har helt enkelt på sin resa från Italien, via USA, formats av de villkor och förutsättningar som funnits i Sverige och så småningom ändrat form till något som vi är mer bekanta med idag. Huruvida kebabpizzan likt kåldolmen en dag kommer att betraktas som traditionell svensk husmanskost kan vi dock istället endast spekulera i. En annan möjlig väg är att pizzan fortsätter, som så många gånger tidigare i historien, att förändras och anpassas utifrån rådande smakinfluenser och förhållanden på arbetsmarknaden. Kanske är dagens form av pizza bunden till just den historiska kontext vi befinner oss i? och att branschen i framtiden snarast kommer domineras av internationella kedjor? Ett annat alternativ är att branschen fortsätter se ut ungefär som den gör idag men att pizzorna präglas av helt andra smaker allteftersom nya influenser tillkommer. En aspekt av branschen som jag inte kan låta bli att fundera över är dock de ofta mycket hårda branschvillkor som beskrivs i intervjuerna. Frågan är om den för invandrare ofta tuffa situationen på arbetsmarknaden, med svårigheter att hitta arbete med bättre villkor, i själva verket är en förutsättning för att branschen ska kunna se ut som den gör idag med sin stora utbredning över landet. Detta är en ganska dyster bild som jag tror är viktig att ha med sig när man försöker formulera vilken plats pizzan och pizzeriorna egentligen har i dagens Sverige. Klart är dock att pizzerian idag är ett mer eller mindre självklart och ofta uppskattat inslag i stadsbilden nästan var man än befinner sig i Sverige. I Amirs, Hameds och Erdals berättelser har vi ett viktigt tidsdokument över hur vägen in i, och tillvaron kan se ut inte bara i pizzabranschen, utan i Sverige år 2017. Med denna studie hoppas jag ha bidragit med dels en inblick i hur villkoren och vägen in på arbetsmarknaden kan se ut för olika personer med invandrarbakgrund i Sverige. Dessutom hoppas jag ha bidragit med en ökad förståelse för hur det egentligen kommer sig att man idag, nästan var som helst i vårt avlånga land, kan gå in på en pizzeria prydd av den italienska flaggan, beställa en pizza med bearnaisesås, som sedan bakas av en iranier samtidigt som man beundrar fotografierna på väggarna föreställande Marlon Brando och Empire State Building.

## 9. Litteratur och källförteckning

- Bjurling, Carolina. *Komma till Sin Rätt - Om Invandrade Akademikers Väg till Kvalificerade Arbeten: Hinder Och Öppningar*. Kalmar: Högskoleverket, 2004.
- Gillberg, Jonas. "Pizzakedjan Domino's Satsar Även I Limhamn– Anställer 100 Personer." *Sydsvenskan*, 16 november, 2016. <https://www.sydsvenskan.se/2016-11-16/pizzakedjan-dominos-satsar-aven-i-limhamn-anstaller-100-personer>.
- Helstosky, Carol. *Pizza - A Global History*. Kina: Reaktion Books, 2008.
- Hultman, Henrik. *Liv Och Arbete I Pizzabranschen*. 1st ed. Århus: Arkiv förlag, 2013.
- Håkansson, Peter, och Caroline Tovatt. "Networks and Labor Market Entry - a Historical Perspective." *Labor History* 58, no. 1 (2017): 67–90. doi:<http://dx.doi.org.proxy.mah.se/10.1080/0023656X.2017.1250204>.
- Jörnmark Callstam, Dennis. "Här Är Presidentens Oväntade Pizzautspel." *Aftonbladet*, 20 februari, 2017. <http://www.aftonbladet.se/nyheter/a/Xmq2x/har-ar-presidentens-ovantade-pizzautspel>.
- Light, Ivan H., and Steven J Gold. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic, 2000.
- Orrenius, Niklas. *Jag Är Inte Rabiät. Jag Äter Pizza - En Bok Om Sverigedemokraterna*. Tyskland: Mån-pocket, 2010.
- Tasbas, Meral. "Hannah." Sverige: TV3, 2003. [https://youtu.be/1LS93\\_eH1Uk?t=360](https://youtu.be/1LS93_eH1Uk?t=360).
- Windahl Pontén, Annika. "Kebabpizza - Världens Svenskaste Mat." In *Sverige I Tiden - Historier Om Ett Levande Land*, edited by Lotta Fernstål, Petter Hellstöm, Magnus Minnbergh, and Fredrik Svanberg. Historiska muséet, 2015.
- Yow, Valerie Raleigh. *Recording Oral History - A Guide for the Humanities and Social Sciences*. 2 uppl. USA: AltaMira Press, 2005.

### **Intervjuer:**

Intervju med Amir (heter egentligen något annat). 2017-05-02

Intervju med Erdal. 2017-05-10

Intervju med Hamed. 2017-05-03

## Bilaga 1.

### Intervjuguide:

Vem är du? Ursprung?

Hur länge varit i Sverige? Ålder? Familj?

Utbildning? Jobb? Fritidsintressen? Andra erfarenheter?

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig? Öppettider? Mycket jobb?

Vilken publik riktar du dig till? Vilka är dina kunder? Vad brukar de säga? Hur mycket kontakt brukar du med dem? Vad brukar de beställa? På vilket sätt har du anpassat dig efter dina kunder? Är det något du egentligen skulle vilja ändra men som du har kvar pga. kunderna? Är det nånting du skulle vilja säga till kunderna men som du inte kan säga?

Hur hamnade du i pizzabranschen? Hur hamnade du just här? Varför just pizza? Hur länge har du varit i branschen? Vad tycker du om att jobba i pizzabranschen? Vilka jobbar på din pizzeria och varför är det just dom? Intresserad av mat/pizza innan eller var det mer slumpen som avgjorde? Hur lärde du dig göra pizza? Vad är det svåraste med att driva en pizzeria? Vad är det bästa med att driva en pizzeria? Många som jobbar i pizzabranschen har invandrarbakgrund, varför tror du att det är så?

Om jag skulle öppna en pizzeria idag, vad skulle du ge mig för råd?

Varför tror du pizzan är så populär? Hur skulle du beskriva din restaurang? Inredning? Meny? Vad gör din pizzeria/pizza speciell? Skulle du säga att du driver en italiensk restaurang? Varför/varför inte? Vissa restauranger säljer pizza för 150kr medan andra säljer pizza för 70kr eller ännu billigare, vad skulle du säga är största skillnaden? Hämtar du inspiration från andra pizzerior eller restauranger? Känner du andra pizzabagare?

Hur ser du på framtiden? Kommer du jobba med detta i framtiden? Vill du jobba med detta i framtiden? Hur tror du pizzan kommer se ut i framtiden?

Kommer pizzan vara lika populär i Sverige om 50 år?