



**mosaic**  
inclusive investing for founders



## Uzbek Motifs

**Naam**  
Maftuna Masharipova

**Land**  
Frankrijk

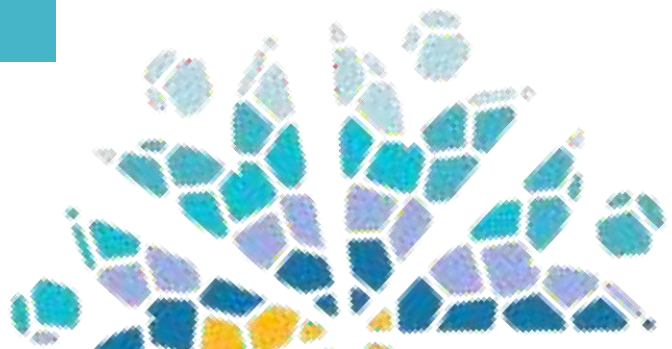
**Meer informatie**  
[www.uzbekmotifs.com](http://www.uzbekmotifs.com)

## Motivatie

Allereerst is mijn belangrijkste drijfveer dat ik persoonlijk veel meer kansen en manieren zie waarop ik als ondernemer impact kan maken dan werken op een kantoor. Ten tweede ben ik vrij om mijn ideeën en projecten te realiseren zoals ik wil, zonder beperkt te worden in mijn creativiteit. Ik hoef niemand uitleg te geven. ;) Ten derde hou ik van de levensstijl die erbij hoort: twee keer zo druk als een klassieke 9-tot-5-baan, waar het zeker moeilijker is om de balans tussen werk en privéleven te behouden als je niet erg gedisciplineerd bent, maar die toch veel flexibiliteit biedt en de mogelijkheid om je routine aan te passen aan je behoeften.

*"Uzbek Motifs" is een duurzaam ambachtelijk modemerken en sociaal initiatief, dat het Oezbeekse "ikat"-ambacht herwaardeert - traditionele stoffen die met de hand worden gemaakt door ambachtslieden uit de Ferghana-vallei, Oezbekistan, waar de oprichter van het project werd geboren. Het bedrijf is in Frankrijk geregistreerd als een micro-onderneming, maar de productieketen is geconcentreerd in Ferghana, Oezbekistan.*

*Ik werk rechtstreeks samen met ambachtslieden die de stoffen produceren en een kleermakersatelier waar 6 vrouwen door mij ontworpen confectiekleding maken. Het doel van dit project is om een kanaal te openen naar de Franse en Europese economische markt.*





## Jouw verhaal

Ik kom uit een familie van ondernemers. Mijn ouders waren ingenieurs, maar toen mijn jongste broer werd geboren, moesten ze vanwege financiële problemen hun baan in een plaatselijke fabriek opzeggen. Mijn moeder, met een ondernemend karakter, begon huishoudelijke producten en kleding te verkopen in een kleine lokale bazaar. Ik was 9 jaar oud toen ik mijn ouders begon te helpen bij hun werk en hen na schooltijd verving als verkoper. Verkoop hielp mijn familie om de armoede te overwinnen en gaf ons de kans om te studeren en onszelf te onderwijzen. Mijn beide broers hebben altijd geweten dat ze dit ondernemerspad willen volgen en hebben financiën en bedrijfsbeheer gestudeerd aan de universiteit, in navolging van deze richting. Ik, aan de andere kant, heb nooit willen ondernemen omdat het veel uitdagingen met zich meebrengt en een levensstijl zonder goede weekenden of vakanties. Aan de andere kant had het bedrijf van mijn familie in die tijd niet veel zin voor mij. Ik hield niet van het concept van "goederen kopen en doorverkopen".

We zagen handel en zakendoen ook als iets dat de samenleving op veel manieren schaadt, wat leidde tot ecologische crises en massaal consumentisme. Deze waren helemaal niet in overeenstemming met mijn waarden. Ik studeerde rechten en ik wilde een baan van 9 tot 5, met vrije weekenden en een vast salaris, zoals alle "normale mensen". Ik heb 5 jaar in de juridische sector in Oezbekistan gewerkt. Maar het ondernemerschap zat in mijn bloed en uiteindelijk kon ik het niet laten. Mijn passies en hobby's hebben er uiteindelijk toe geleid dat ik me erop heb gericht en het juridische veld heb opgegeven. De activiteit die ik in het begin begon, had een zichtbare impact op de gemeenschap, en zo raakte ik vertrouwd met het idee van "impact maken terwijl ik een inkomen verdient" en werd ik enthousiast over hoe zakendoen, als het "correct" wordt gedaan, kan bijdragen aan het oplossen van sociale en zelfs milieuproblemen. Uiteindelijk ben ik mijn masteronderzoek gaan doen naar het onderwerp "Ondernemen in de context van duurzaamheid".



## Uitdagingen

**Het Franse systeem:** De grootste uitdaging is het totale gebrek aan kennis van hoe dingen in Frankrijk werken. Het was niet altijd intuïtief of logisch voor mij. Hoewel we hebben gekozen voor de eenvoudigste vorm van bedrijfsregistratie, is het als micro-onderneming, die een vereenvoudigde belastingheffing met zich meebrengt, nog steeds veel complexer in vergelijking met dezelfde organisatievorm in Oezbekistan. De wetgeving is veel gecompliceerder en genuanceerder, en zelfs ervaren zakenmensen zouden het moeilijk hebben om door dit systeem te navigeren, om nog maar te zwijgen van iemand die nieuw is in zowel het bedrijfsleven als het land.

**Cultureel verschil:** Het is interessant om op te merken dat de culturele verschillen tussen de Franse en Oezbeekse mentaliteit mijn bedrijf beïnvloedden en tot misverstanden leidden. Ik vind het zakendoen als buitenlander, vooral als vrouw uit een ontwikkelingsland, een dubbele uitdaging: aan de ene kant zijn je familie en ouders niet echt blij dat je het land verlaat, je bent niet getrouwd en ze doen hun best om je ervan te overtuigen terug te keren om het klassieke pad van Oezbeekse vrouwen te volgen. Aan de andere kant legt de Franse regering strikte regels op aan buitenlanders die kleine bedrijven in Frankrijk willen starten zonder initiële investeringen in de economie van het land.

**De extra druk om te slagen als buitenlander:** Als buitenlander heb je niet het recht om fouten te maken of te falen, wat normaal is op het pad van elke ondernemer. Je moet vanaf het begin aantonen hoeveel inkomen je genereert om je verblijfsvergunning te kunnen verlengen. Dit is in tegenspraak met de realiteit, aangezien het zeer zeldzaam is dat een bedrijf vanaf het begin aanzienlijke inkomsten genereert of winstgevend is vóór het derde jaar van exploitatie. De angst om je verblijfsvergunning niet te kunnen verlengen of het nemen van risico's tast het enthousiasme aan dat nodig is voor het ondernemerschap. Het is dus een vicieuze cirkel. Mentaal is het niet altijd gemakkelijk.



## Voordelen

Misschien is het enige dat ik hier kan noemen de steun die je krijgt van mensen en de samenleving, omdat de Fransen (niet allemaal, maar de meeste) zich bewust zijn van hun acties en hun impact. Ze proberen kleine bedrijven, duurzame merken en ambachtslieden te ondersteunen, vooral die in ontwikkelingslanden of onderontwikkelde landen en gemeenschappen. Ik heb gemerkt dat "Oezbeekse motieven" volledig in lijn is met de waarden van de Fransen, dus ze bieden ondersteuning. Ze zijn ook erg geïnteresseerd in de culturele en educatieve aspecten van mijn project. Mensen zijn nieuwsgierig om meer te weten te komen over Oezbekistan en mijn cultuur door deel te nemen aan de culturele evenementen die ik organiseer. Op overheidsniveau zijn er echter geen zichtbare voordelen voor immigranten die een klein bedrijf proberen te starten of te runnen in Frankrijk.



## Welke interventies/ondersteuning heb je gekregen?



Hier moet ik beginnen met het feit dat, hoewel er niet veel steun is van de overheid, het geruststellend is om in een land te zijn met een sterk ontwikkeld maatschappelijk middenveld en tal van verenigingen en non-profitorganisaties, die altijd klaar staan om u te helpen alle uitdagingen waarmee u wordt geconfronteerd te overwinnen. Voor mij kwam deze steun van "SINGA", die een essentiële rol speelde bij het opstarten van mijn project.



## Waren de interventies specifiek gericht op ondervertegenwoordigde ondernemers?

Ik werd ondersteund door SINGA in hun "Business Incubator", die specifiek immigranten, vluchtelingen, expats en buitenlanders ondersteunt bij het initiëren van hun ondernemersprojecten en het overwinnen van de uitdagingen waarmee ze worden geconfronteerd. Ze halen vrijwilligers uit verschillende vakgebieden en aspecten van bedrijfsontwikkeling binnen om immigranten van alle nodige kennis te voorzien: bedrijfseigenaren, marketeers, managers van sociale media, bankmedewerkers om financieringsmogelijkheden te bespreken, en zelfs advocaten om alle juridische aspecten en bureaucratie uit te leggen die nodig zijn voor de juiste registratie van bedrijfsactiviteiten.

## Beschrijf de impact van deze interventies

SINGA speelde een cruciale rol om me te helpen in Frankrijk te blijven en hier mijn bedrijfsproject te starten. Het certificeren van de geldigheid van mijn bedrijfsproject en directe vertegenwoordiging in de rechtbank hebben me geholpen de rechtszaak te winnen tegen het besluit van de prefectuur om mijn aanvraag voor een werkvergunning af te wijzen en me te verplichten het land binnen 30 dagen te verlaten, zonder enige wettelijke rechtvaardiging of concrete basis voor een dergelijk besluit. Zonder de juiste verblijfsvergunning kan er geen sprake zijn van het runnen van een bedrijf in Frankrijk.

## Toekomstplannen

*Ik wil het project verder ontwikkelen en uitbouwen, zodat het niet alleen een commercieel project is, maar eerder een cultureel project. Mijn droom is om een creatieve en artistieke ruimte te creëren, waar de galerie, de winkel en de ruimte voor culturele evenementen harmonieus samengaan.*

**Volg Maftuna's vorderingen en bezoek:**  
[website-ul ei](#)



Co-funded by  
the European Union

Gefinancierd door de Europese Unie. De geuite standpunten en standpunten behoren echter uitsluitend toe aan de auteur(s) en komen niet noodzakelijkerwijs overeen met die van de Europese Unie of het Uitvoerend Agentschap onderwijs en cultuur (EACEA). Noch de Europese Unie, noch het EACEA kan hiervoor verantwoordelijk worden gesteld.