



Klorer seg fast

Tre ganger har Tone Lise Forbergskog vært nær å gi opp.

AV SIDSEL DALEN

Vi befinner oss på Grønland i Oslo. Forbergskog har okkupert nesten hele bygningen i Brugata. På gatenivå ligger butikk og salong side om side. Her kjøper både profesjonelle og amatører det som skal til for å få vakre hender. Oppover i etasjene ligger klasserom og kontorer. Forbergskog holder til i et stort værelse som er delvis utstyrt som en butikk, med neglelakker og håndkremer vakkert plassert på enhver flate man ikke stamper på. Og det er i dette rommet at Forbergskog sier:

– Hendene er den eneste delen av kroppen som du alltid ser. De ligger foran deg, og enten du vil eller, ikke påvirker de din underbevissthet. Hendene vil irritere og stjele energi fra deg dersom de ikke er fine.

Selv har hun nydelige hender, med støpte negler av glassfiber. De er filt etter alle kunstens regler, og malt hvite på tuppen. Vi snakker «fransk maniky», som er big business. Forbergskog omsatte for 15 millioner i 2007, med en bunnlinje på en million. Det er pent, men hun har slitt for å komme hit.

– Da jeg ville starte min egen produktserie, TL-design, nektet bankene å gi meg lån. Jeg var nødt til å selge leiligheten for å få det til, sier hun.

Nå har hun et nytt hus, og varemerket selges i Russland og Island – i tillegg til i Norge.

– Norsk kosmetikk blir sett på som ren og av høy kvalitet. Vi kan nå langt, erklærer Forbergskog på klingende nordnorsk.

– Jeg elsker å være i salonger. Samtidig er det del av jobben min. Jeg må snakke med dem som jobber med meg og sjekke

ut konkurrentene våre, sier hun og forteller at hun synes dette er «verdens beste bransje».

– Vi gjør bare godt for kundene våre.

Fryktet konkurranse. Forbergskog leder negleimperium. Det er nesten rart å tenke på, tatt i betraktning at hun startet med bare seg selv.

– Da jeg selv støpte negler, var det mange som spurte meg om jeg kunne lære dem teknikken. Jeg ville ikke ha konkurranse, og var negativ. Jeg sa: *Nei, dette er vanskelig. Hvis du skal lære det, må du reise til Los Angeles, men det er ikke lett å komme inn på skolen* ... smiler Forbergskog, og fortsetter:

– Men etter tre-fire år hadde jeg flere kunder enn jeg kunne håndtere selv. Da begynte jeg å tenke på hvilke kunder jeg gjerne ville jobbe sammen med, og bestemte meg for å lære dem opp. Det var da jeg fikk ideen til Tone Lise-akademiet.

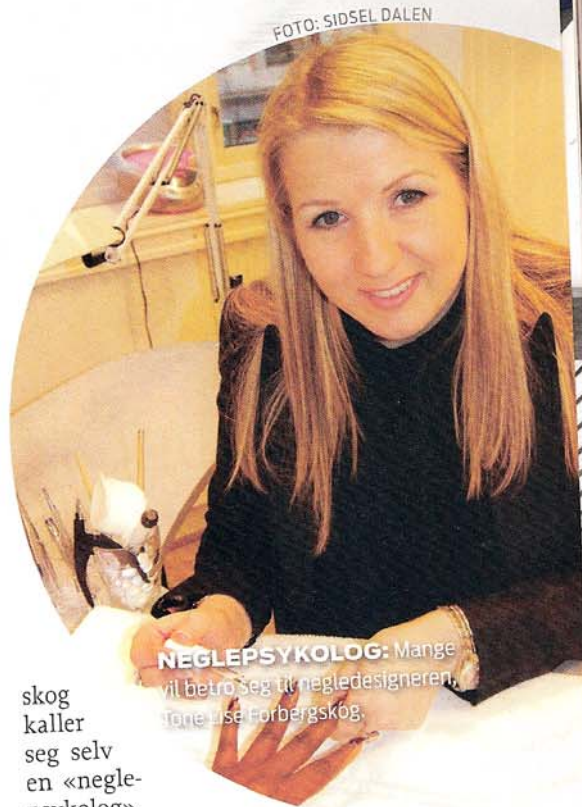
23 år gammel dro Forbergskog over til USA for andre gang. Det var her hun utdannet seg. Denne gangen for å hente inspirasjon. Negleskolen skulle bli bedre enn den hun selv hadde gått på. Blant de mange rådene hun fikk, var det særlig et som hun grublet over. Hun ble anbefalt å legge ned sin egen salong for å starte Tone Lise-akademiet.

– Da sov jeg ikke om natten. Det endte med at jeg beholdt salongen, samtidig som jeg åpnet akademiet, men det ble veldig mye arbeid. Rundt 12-14 timer, hver dag, sier Forbergskog.

I dag utdanner negleskolen 250 elever i året, med støtte fra Lånkassen. I etterkant har det vist seg at det ikke var noen grunn til å frykte konkurransen fra andre neglestøpere. Markedet for skjønnhet og velvære har eksplodert de siste årene. Så Forbergskog har mange av sine tidligere elever i sine salonger, hvor de leier lokale som selvstendig næringsdrivende. Grunnen til at hun har organisert det slik, er enkel:

– Folk er langt mer motivert når de jobber for seg selv enn når de er ansatt, sier Forbergskog.

Typisk gründer. Forbergskog er typisk utadvendt. Hun snakker gjerne om seg selv, og stiller spørsmål som åpner for en personlig monolog – hvis man ønsker det. Det er det mange som gjør. Forberg-



NEGLEPSYKOLOG: Mange vil betro seg til negledesigneren, Tone Lise Forbergskog.

skog kaller seg selv en «neglepsykolog».

– Det er mange som gjerne vil betro seg. Det er lett å gjøre det til en ukjent som holder deg i hånden, sier Forbergskog, og forteller at det er ingen grenser for hva folk ønsker å snakke om. En periode hadde hun to kvinnelige kunder, som ikke kjente til hverandre. Men de delte mann. Det var han som sendte dem til Forbergskog, for han foretrakk sine elskerinner med lange negler.

– Begge snakket om ham på en måte som gjorde at jeg forsto at det handlet om samme mann. Jeg flirte litt inni meg, men sa ingenting. Diskresjon er viktig i denne bransjen. Vi lærer våre elever å lytte, og å håndtere den informasjonen de får. Samtidig er det viktig at den som støper negler ikke snakker for mye selv, sier hun.

Å kjenne seg selv er utvilsomt en fordel når man skal snakke med andre. Forbergskog sier at hun har hatt sine perioder med selvransakelse, i de tunge stundene hvor hun har vurdert å gi opp. Det har lært henne mye om seg selv.

Tone Lise Forbergskog

- Født: 24.03.68
- Startet sitt første neglestudio «Nails Unique» 20 år gammel
- Etablerte Tone-Lise Akademiet 24 år gammel. Tone-Lise Akademiet som har utdannet ca. 600 nye negledesignere med støtte fra Lånkassen
- Etablerte sine egne produkter for negler, hender og føtter under navnet TL Design i 2002.

FAMILIEBEDRIFT





FOTO: SCANPIX

PÅ Plass: Tone Lise Forbergskog har funnet sin plass, i negler. Men hun vil vokse.

– Jeg har spurt meg selv: *Hvis jeg slutter med negler, hva skal jeg ellers gjøre?* Svaret er at jeg ikke vet. Det er dette jeg vil drive med. Men jeg må alltid videre, selge mer. Jeg må hele tiden ekspandere!

Dødehavet. TL-design er det siste skuddet på stammen. Forbergskog kom fram til at produktene hun solgte, og brukte selv, ikke var gode nok. Derfor tok hun mål av seg til å lage «profesjonelle spesialprodukter» innenfor hånd- og fotpleie. Det inkluderer allergisikre neglelakk i alle regnbuens farger, og Forbergskog setter en krukke med store saltkorn på bordet. De kan for eksempel legges i et velgjørende fotbad. Det lyder rart, for salt er jo kjent for å tørke ut huden.

– Ha du badet i Dødehavet før? spør Forbergskog, og fortsetter uten å vente på svar:

– Det føles som å dyppe seg selv i olje. Dette saltet er basert på det aller fremste innen Dødehavseksportise!

Spa-produktene ble valgt av «medisinske årsaker», og lages i Israel. Forbergskog sier «ja, jeg er politisk interessert» før hun erklærer:

– Saltutviklingen er et jødiskarabisk prosjekt; Israel og Jordan samarbeider om dette!

Engasjement til fem millioner. På veggene henger bilder av kvinnelige kjendiser som Dorthe Skappel, Mia Hundvin og Elin Tveit. På neglene har de lakk fra TL-design.

Tone Lise-akademiet lå i en periode nederst på Karl Johan. Utenlandske jenter som åpenbart var offer for kyniske bakmenn gjorde inntrykk på Forbergskog.

– Jeg tok kontakt med Krisesenteret og spurte: Er det noe jeg kan gjøre? Svaret var at jeg kunne gi dem penger. Penger hadde jeg ikke, men jeg hadde muligheten til å skaffe dem.

Prosjektet – hvor kjendiskvinner reklamerte for en neglelakk til inntekt for ofre for menneskehandel – fikk masse oppmerksomhet i media. Det gjorde at politikere, med Odd Einar Dørum i spissen, bevilget enda mer penger. Det ble dobbelt uttelling: Forbergskog klarte å skaffe til veie en sum som blant annet dekket skole for kvinner som kom seg ut av prostitusjonen. I tillegg fikk hun god PR for sin egen bedrift. Det er et eksempel på at det lønner seg å være god.

– Ekspertene sier at oppslagene i pressen var verdt rundt fem millioner kroner, smiler Forbergskog.

Familiebedrift. Telefonen ringer. Stemmen til en liten gutt fyller rommet. Det er Forbergskogs lille sønn, som hun har hovedomsorgen for etter et samlivsbrudd. Det er travelt å være gründer og alenemor, men må hun velge, er ikke Forbergskog i tvil.

– Sønnen min er det aller viktigste, sier hun, og legger til at han reddet henne fra å jobbe seg i hjel.

– Han er den beste medisinen for meg.

Men hvis han skulle bli dårlig, og hun ha et viktig møte, er det ikke sikkert at hun trenger å ofre businessen. Hun vet å ordne seg.

– Hvis jeg ikke kan dra hjem selv, så sender jeg moren min. Hun jobber for meg sier hun, og legger til at gutten heldigvis ikke har vært så mye syk.

Forbergskog sier at hemmeligheten bak hennes suksess er at hun tør å slippe take og å overlate ansvaret til andre. Noen av hennes undersåtter er mennesker som står henne veldig nært. Dette er en familiebedrift. Foruten moren, er både broren og kusinen involvert i bedriften. Nå har hun også fått tak i en til å ta seg av den daglige driften, en såkalt Chief Operator. Når Forbergskog skuer fram, er det med et mål for øye: Å ble mye større!

sidse.dalen@mentormedier.no