



MOTERIKTIGE KLØR:

Dolce & Gabbana og Dior selger.

En beinh

Hun gjør millionbutikk på kosmetikk og har satt klørne i Russland. — Markedet vokser med 40 prosent i året, sier Tone Lise Forbergskog.

Portrettet

Av Lene Tangevald-Jensen

lene.tj@finansavisen.no



Vi har opplevd mye underlig under intervjuer: Noen piller seg i ørene med Q-tips mens de svarer på spørsmål, andre rasler rastløst med mynter i bukselommene. En ørliten gruppe sitter og finklipper neglene sine.

De mest velpleide fingerspisser vi har sett, er ikke Petter Stordalens eller Mille Marie Treschows. Det er finansinvestor Atle Lygrens. Men nå sitter vi med hans overkvinne, Tone Lise Forbergskog.

Disse variantene er av GULL, og glitrer dyrt. Tusenvis av nordmenn kan takke nettopp henne for at deres hender ser elegante ut. Prislappen er 500-1.000 kroner.

— Du må bare sjekke det her. Er det ikke flott?

Hun peker på et russisk blad, hvor aksjekurser er like fjernt som røde diamantnegler er i Wall Street Journal.

— Kjære Gud. Disse hendene passer da best på et museum og ikke til å klå på ryggen til et skikkelig mannfolk.

— Ha, ha, ha. Ja, det er helt fantastisk kunst. Vi leier inn flere russere til Tone Lise Akademiet, som skal lære opp elever her på skolen. Når vi lager fargekolleksjoner følger vi designmiljøet. I Russland brukes sterke og mange farger. «Less is more» er ikke et betegnende uttrykk der. La du forresten merke til alle kartongene nede i gangen? De skal til St. Petersburg, sier hun.

Russiske kvinner bruker rundt tolv prosent av lønnen sin på kosmetikk.

— Det er nesten fire ganger så mye som oss. Markedet der er enormt, og vokser med 40 prosent i året. Nå har vi brukt nesten fem år på å bygge opp et kontaktnett der.

Ikke redd mafiaen

— Du som er så blond og vakker. Du blir ikke lurt av mafiaen der da?

— Ha, ha. Hvis noen blir lurt, er det ikke meg. Jeg er jo oppvokst rett ved russergrensen. Vet du hvor min første «sydentur» var? Til Svartehavet. Nei da, jeg er ikke redd for å drive business der, men jeg har jo observert at enkelte norske bedrifter kvi-

er seg litt for å investere tid og penger der. Jeg har aldri opplevd noe negativt i Russland. Hun henter frem en pakke med neglelakk med et norsk flagg bakpå.

— Russere føler seg nærmere oss nordmenn enn for eksempel franskmenn, tyskere eller amerikanere. De er kjent med det norske flagget fra idretten. Og når det italienske merke Napapijri kan bruke vårt flagg, burde vi også gjøre det. Innen dette året er omme har vi en kontrakt som dekker hele Russland.

Det som har tatt tid, er å få logoen patentert verden over.

Det blas opp på en ny side i neglegasinet.

— Se på dette da. Utrolig, ikke sant?

Her ser du at designeren har flettet inn den samme edelsten som matcher halssmykket.

Hun bøyer seg frem mot meg. Klemmer fingerspissene sammen så gullet knaser. Plukker deretter av to lyse hårstrå på min dressjakke.

— Sånn ja. Jo. Jeg var nemlig så heldig å bli invitert til å være med organisasjonen «Mother Courage».

— Og det er?

Hun retter seg opp igjen.

— «Mother Courage» går ut på å utvikle businessrelasjoner mellom kvinner i alle land. På den første russiske kvinnekongressen, det såkalte «round table meeting» presenterte vi våre firmaer. I tillegg diskuterte vi kvinnetilrettevisningene i Russland og Norge. Det var en veldig fin måte å bli kjent med landet på. I tillegg fikk jeg et innblikk i hvordan det er å drive business der som kvinne.

Båtsfjordingen svinser bort til hyllene. Selv om hun har gjort det neglbra i business, dufter det ikke av tall i atmosfæren. Ei heller av aceton, men av godhet.

Tone Lise Gruppen

Gjennom beinhardt arbeid i snart 20 år har den kvinnelige gründeren bygget opp et solid selskap innen skjønnhetspleie.

Tone Lise Gruppen eies 60 prosent av Forbergskog. For en måned siden solgte hun ut en tredjedel av selskapet til en investorgruppe, men prisen vil hun holde for seg selv.

Gruppen har i dag rundt 40 medarbeidere, og omsatte i fjor for 14 millioner kroner. Selskapet har siden etableringen aldri gått med underskudd, og resultat for 2006 endte på rundt 700.000 kroner.

Gründeren er utdannet negledesigner fra USA, og startet sin første salong som 20-åring. Etter hvert etablerte hun Tone Lise Akademiet, som har uteksaminert flere tusen negledesignere og makeupartister.

I 1996 lanserte hun Tone Lise Sentret som selger negleprodukter. Det var det første i Skandinavia. Men hun vil mer: Snart kom Norges første neglelakk-serie, TL Design.

— Du kommer fra et av

Norges største fiskevær. Hvordan i all verden ender man opp med å drive med negler?

— Ja, det kan du si. Æ ha no jobb i fiskeindustrien æ å. Og rensa fesk. Og la meg si det sånn. Da får du ikke delikate negler. Men livet byr på mange tilfeller, og det gjelder å ta de sjansene man får.

Ja, tenker jeg. Små sjanser er ofte begynnelsen på store bedrifter.

— Da jeg var atten ble jeg forelsket i en kar, som skulle til USA. Tanta hans

var midt i Beverly Hills glammet, og hadde allerede da vært 15 år i neglebransjen.

Og unge Forbergskog lot seg rive med. — «Everybody gets their nails done» i USA. I Norge var derimot dette med manikyrlite utbredt. Så da jeg kom tilbake etter to år, mener jeg å huske jeg hadde minst åtte jobbtillbud i løpet av en uke.

Men den egenrådige damen ville videre. Etter tre måneder på en salong, ville tyveåringen være sin egen sjef, og åpnet salongen Nails Unique.

— Ja, det tok helt av.

Etter hvert klarte jeg ikke å tilfredsstille etterspørselen. Hele tiden kom det kunder som spurte om jeg ikke kunne lære dem hvordan de skulle legge akrylnegler. Jeg var jo veldig i tvil... Lære opp konkurrenter?

Hun plukker igjen av et av mine utallige hårstrå på den svarte jakken.

— Jeg startet med noe få, og ble faktisk superinspirert. Plutselig så jeg bransjen fra en annen siden. Dette ble starten til Tone Lise Akademiet.

Et akademi som nå har eksistert i 16 år, og er godkjent av Statens lånekasse.

Snuser på India

Den gamle tredøren til kontoret hennes i Brugata vibrerer. Nå skal det fortelles at firmaet like godt leier hele gården av Olav Thon. 1. etasje er butikk og salong. 2. etasje er fylt opp med klasserom for de som skal utdanne seg innen negle- og beautymakeup. I tredje, på et enkelt kontor, sitter Forbergskog og resten av ledelsen.

— Der e ho Lena. Lena ble verdensmester i negledesign i 2005, og er en av de fremste i Europa. Vi er et godt team.

Du skjønner jeg ville ha med den dama? Da var det bare å selge ut deler av firmaet. Så Lena kjøpte ti prosent.

— Ja, smiler verdensmesteren.

— Du får jo en helt annen tilhørighet når du er medeier.

— Har dere noen ganger kranglet skikkelig?

— Nei. Vi har jo hatt diskusjoner, men vi utfyller hverandre på mange måter.

Tone Lise er god til å selge produkter og konsepter. Jeg er mer kreativ, og opptatt av faget. Dessuten har jeg en tålmodighet Tone Lise ikke har. Det er morsomt at vi nå produserer i USA, Midtøsten, Korea og Europa. Vi startet opp med en serie på 36 farger. I dag har vi over 100. India er også veldig interessert i våre produkter, men nå stikker jeg. Tone Lise greier dette bedre alene.

Janteloven rår

Og vips. Så var minoritetsaksjonæren vekk, mens telefonene ringer uavlatelig.

— Ja, det er Tone Lise? repliseres det mildt.

— Ikke kjøp inn mer enn det du tror vi får solgt. Men du bestemmer.

— Så beslutningsprosessene delegeres?

— Ja, det er umulig for meg å være overalt. Det å stole på sine medarbei-

dere er viktig. Men du, vi må ta en runde på huset slik at du kan se hvordan vi driver?

— Hva var den største utfordringen da du startet opp?

Jeg følger febrilsk etter damen nedover trappene.

— Kanskje min første ansettelse?

Hun stopper opp og snur seg mot meg.

— Men også dette med misunnelse... Det ellers smilende ansiktet blir alvorlig.

— Janteloven, vet du. Vi er ikke mange kvinnelige gründerer, dessverre. DESSVERRE.

Og det er faktisk ikke alle som unner deg noe godt. Kanskje er det fordi de

selv har gått med en drøm i magen, og ikke våget å ta steget helt ut, sier hun.

— Mange ser dessverre bare dette glansbildet av meg. Men driver du for deg selv, jobber du 24 timer i døgnet. Dette blir en livsstil. Så det første elevene lærer her, er at baksnakking IKKE er tillatt. Vi skal ikke søkke hverandre. Du kan heller ikke bli god alene i en så liten bransje.

Hei. Hvordan går det med deg og salongen din oppe i Kirkenes? Den thailandske damen smiler skjævt.

Så åpnes dørene til makeupklassen.

— Du, jeg trekker en av lærerne forsiktig til siden, — hvordan sminker jeg meg yngre?

Gründeren har allerede begynt å rydde i hyller og skap.

— Bruk lite make up, sier læreren og Vendela Kirseboms faste makeupartist. Tone Lise Forbergskog snur seg mot oss:

— Målet mitt er at jentene skal starte egne bedrifter.

Trafficking

Så er vi endelig nede i butikken.

Forbergskog blir alvorlig:

— Etter å ha kjørt igjennom en verden av narkotika og prostitusjon hver eneste dag, ble jeg mer og mer berørt av det jeg så. Når du driver business, kommer du til et punkt hvor du må og vil gjøre noe mer. Som forretningsdrivende er du nødt til å ta et sosialt ansvar, sier hun.

Hun har blant annet laget en egen serie med neglelakk der overskuddet gikk til ofrene.

— Da «Plata» ble borte, var det ikke lenger noen norske prostituerte der. Kun vakre østeuropeiske og kvinner fra Afrika, som hovedsakelig ble styrt av den internasjonale mafiaen. Dette er ofre. Visste du at i 2006 var det rundt 3.000 utenlandske prostituerte i Norge? Mange styres av halliknettverk, og er under press og tvang.

— Men nå må du lukte på denne selvlagde håndkremen med ingredienser fra Dødehavet. Åh Gud. Hva er klokken? Jeg skal jo på møte hos den russiske ambassaden halv to.

— Hvem er det du virkelig drømmer om å rense neglene til?

Gründeren ser forundret ut.

— Oj, oj, oj. Vet du hvem jeg kunne tenkt meg? Nelson Mandela. Hadde ikke det vært en opplevelse?

ard negl



ØKER MEST +7%


Finansavis

LES OGSÅ:

Lørdag

LØSSALG KR 20,00
• NR. 208
• LØR 8.
OG SON 9.
SEPT 2007

Side 36



NEGL-SUKSESS

FOTO: BRUNO MAGLIANI

TUNGT SMINKET: Russiske kvinner skriker etter mer kosmetikk. Det er musikk i ørene til Tone Lise Forbergskog.

(Foto: Eivind Yggeseth)