

En hard negl

Banken bare lo. En ungjente fra Båtsfjord som skulle starte lakkfabrikk. Neglelakk. Da solgte hun huset. Nå uteksaminerer finnmarkingen 600 elever i neglelakk hvert år, driver Skandinavias største neglparfymeri og satser videre i Russland.

— Som 18-åring forelsket jeg meg i en gutt, og vi dro på tur til California. Hans mor hadde drevet med neglelakk i Beverly Hills i tolv år. Hun sa jeg burde starte business med negler. Det var stort i USA, og det ville sikkert komme til Europa, sier Tone Lise Forbergskog.

Som sagt, så gjort. 16 år senere omsetter den vågale finnmarkingen for 15 millioner kroner, har 10 personer på lønnslisten og går med en halv million kroner i overskudd.

— Vi tjener penger, men overskuddet er ikke så stort. Vi har investert mye, og kommer til å fortsette med det, sier den nylakkerte konsernsjefen.

Med investeringer mener hun blant annet nesten tre millioner kroner i sin egne produktserie, TL Design.

— Jeg har sikkert hatt tyve forskjellige leverandører, men jeg har aldri vært helt fornøyd. Enten har ikke fargene vært helt riktige for Norge, eller så kunne for eksempel penselen gjøres bedre. Nå har jeg en serie som består av 80 forskjellige farger. Å lansere en egen serie har vært mye tøffere enn jeg hadde trodd. Likevel - jeg hadde gjort det igjen, sier konsernsjefen, og titter ned på de lange, velstelte neglene sine. Selv prøver vi å skjule fingrene så godt det lar seg gjøre med en penn i hånden.

Til Russland med lakk og fil

Etter fem år med produktserien TL Design i Norge, synes neglelakkgründeren det er på tide å satse utenlands. Etter å ha vokst opp ved grensen til Russland, var det naturlig å kvesse klørne mot nord-øst.

— Jeg har holdt på med neglelakk i 16 år i Norge, og har ikke satset verken i Sverige eller Danmark. Jeg er vokst opp på russergrensen, og er vant til russere. Det norske konsulatet har ordnet noen avtaler, og i påsken skal jeg møte seks potensielle forretningspartnere. I Russland er det slik at man må bygge relasjoner før man handler, og jeg skal skynde meg sakte inn i Russland, sier Båtsfjordværingen.

Planen er, som i Norge, å jobbe både mot det profesjonelle markedet (hudpleiere og neglelakkere)

og mot parfymier.

Jantelov

— *Kombinasjonen Båtsfjord og neglelakk høres for oss litt pussig ut. Hvordan har omgivelsene reagert?*

— Jeg bodde to år i Los Angeles og kom tilbake som 20-åring. Da fant jeg fort ut at Båtsfjord ble for lite. Jeg flyttet til Oslo, og sier ikke så mye til dem der hjemme om hva jeg driver med, sier Forbergskog.

— *Er det janteloven som skremmer deg?*

— Jeg har ikke noe behov for å slå meg på brystet. Dessuten blir dette så fjernt for dem der hjemme. Jeg lever et helt annet liv, så jeg koster nok litt over. Men det med janteloven ligger nok like mye i min sjel som andre plasser, fortsetter hun.

Driftig ung dame

Og hun har definitivt levd et annet liv enn venninene hjemme i Båtsfjord.

Som 20-åring startet hun sin første salong i Oslo. For 11 år siden så Tone Lise Akademiet dagens lys, og for 7 år siden startet hun Tone Lise Senteret.

Tone Lise Akademiet utdanner neglelakkere og er godkjent av Statens lånekasse. Mellom 60 og 100 elever går på heltid. I tillegg har skolen mange deltidslever, og mellom 500 og 600 elever blir uteksaminert hvert år.

Tone Lise Senteret er Skandinavias største neglparfymeri. Kundene er frisører, hudpleiere og neglelakkere.

— Du, jeg skulle egentlig bli hudpleier, men jeg kom liksom aldri så langt, sier Tone Lise Forbergskog.



TIL RUSSLAND MED LAKK: Serien TL Design har vært til salgs i Norge i fem år, nå satser Tone Lise Forbergskog i Russland.

Av Hilde Orelid

hilde.orelid@finansavisen.no

