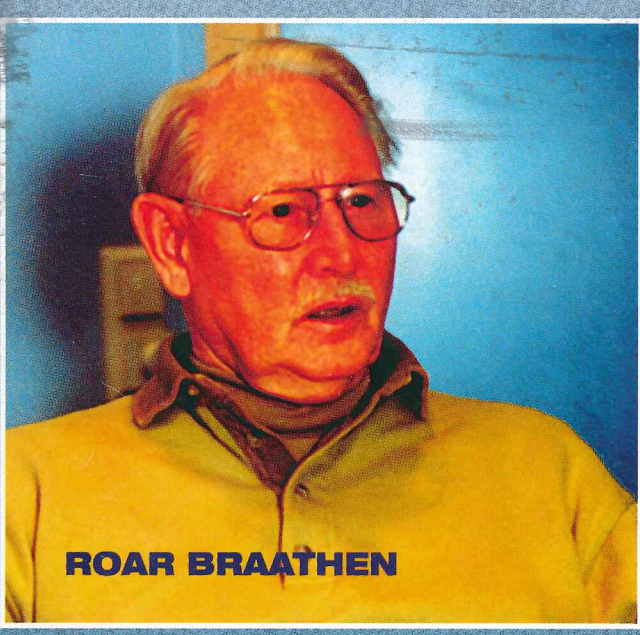


# VILL VEST I EIENDOM: "JEG BLE RAN"

## KATASTROFAL INVI



ROAR BRAATHEN

## TORGEIR RØYV BUKKER

### PROFILEN

Tone-Lise Forbergskog:

# Slått seg opp på negler

**En kort, men instruktiv historie om en kvinne som har klort seg opp og frem i næringslivet.**

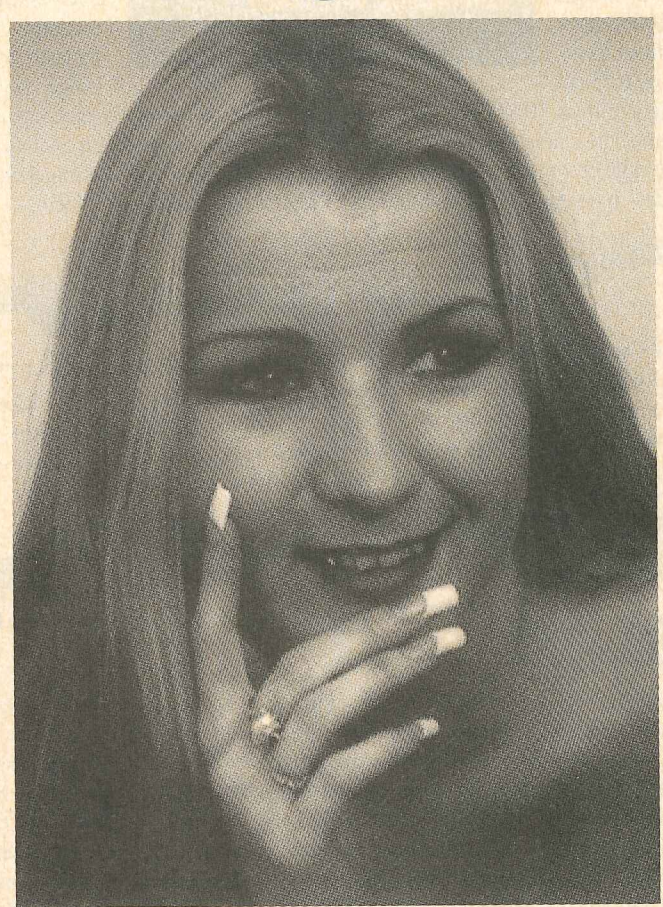
Det er så mange veier til suksess. **Tone-Lise Forbergskog** (28) har valgt en vri som neppe er typisk i våre spalter. Hun har bygget en karriere på *negler*, med egen salong, egen skole, salg av negleprodukter og spesialbutikk i negleutstyr. Hennes historie vil opplagt bli mat for ukeblader, men har også litt å lære Kapitals lesere.

Ikke minst hvor langt du kan komme med initiativ og pågangsmot. Her stemmer klisjeen – hun startet med to tomme hender. Nå sitter hun med et voksende imperium og regnskaper som viser et fjorårsresultat på 1,2 millioner før skatt. Driften er i dag organisert rundt de ferske selskapene **Tone-Lise Akademiet** og **Tone-Lise Senteret**, hhv. skole og spesialbutikk.

#### Godt råd

Selv har vi knapt oppfattet at det finnes et marked for negler og negleprodukter, men ifølge **Forbergskog** utgjør det omtrent 15 millioner årlig bare i Norge. Og det gir rom for enkelte næringsdrivende. Som henne.

– *Men hvordan kommer man egentlig på tanken på jobbe med negler?*



**INTET VÅGER, INTET VINNER:** - Hvis jeg ikke likte det, so what? forklarer **Tone-Lise Forbergskog**.

stor hele tiden, kommenterer **Forbergskog**. - Folk spurte, kan ikke du lære meg opp, hvor får jeg tak i det, og så videre.

– *Og du svarte?*  
– Jeg hadde ikke lyst til bare å lage negler resten av livet, og så ble det skole.

Hun stiftet **Tone-Lise Akademiet** i 1991, en skole i negledesign, manicure og pedicure. Omsetningen var 700.000 kroner det første året, og siden har det ballet på seg. Skolen utdanner ca. 80 negledesignere på heltid og 200 på delkurs.

– Vi runder tre millioner i år, det regner vi med.

– *Vi?*

– Det er jeg som er hovedaksjonær. Jeg har nettopp solgt ut 20 prosent av firmaet til folk jeg vil beholde i firmaet. Men det er jeg som har drevet det hele tiden. Vi er nå fem som jobber her. Og så leier vi ut til to andre.

– *Og nå blir det ikke så mye negler på deg?*

– Nå sitter jeg mesteparten av tiden på kontoret.

– *Hun gav deg et godt råd, den damen i California?*

– Ja, det må jeg jo si. Det har jeg nå levd av i åtte år. Og levd godt.

**Finn Øystein Bergh**

– Ja, det kan du si. Da jeg var 18 år, dro jeg til California og bodde der i to år. Tanta til eks-kjæresten min hadde gjort det stort i Beverly Hills på negler, og hun foreslo for meg at jeg skulle begynne med det. Det krevde ikke så mye utdannelse, og hvis jeg ikke likte det, so what?

– *Som sagt, så gjort?*

– Først kom jeg hjem til Båtsfjord og var der i seks-syv måneder. Så dro jeg til Oslo, og etter to uker startet jeg salong. Leide plass til et bord i en frisørsalong i Oslo City.

– *Du var egentlig arbeidsledig?*

– Jada. Hadde ikke jobb og dro på lykke og fromme. Den som intet våger, intet vinner. Jeg regnet med at hvis jeg gjorde en god jobb, så ville det markedsføre seg selv.

Det stemte nok. Etter få måneder åpnet hun sin egen salong, og da den ble for liten, åpnet hun en ny og større. Denne ble senere solgt og gikk konkurs under ny eier.

– Interessen var i alle fall