

**TIPS FRA TROMBORG****Bellevue Strand**

"Den elsker jeg på en efterårsdag. Arne Jacobsens smukke livreddertårne gør mig glad i låget."

**Ordrupgaard**

"Jeg kan ikke få nok af Hammershøi, og så er tilbygningen, der er lavet af desværre alt for tidlig afdøde Zaha Hadid, et besøg værd i sig selv – en stjernearkitekts superværk. Den åbner dog først igen i 2019, da de er ved at gøre museet endnu mere spændende med en himmelhave."

**Restaurant Sletten**

"Jeg elsker at køre en tur langs vores smukke kystvej og så ende i Sletten Havn, hvor de serverer skøn mad."

SKRIBENT  
KITT ANDERSEN

FOTOGRAF  
MICHAEL WENDT

MØDE MED  
MARIANNE TROMBORG

# FRA PENSELSTRØG TIL SKØNHEDSDRONNING

*Det lå slet ikke i kortene, at Marianne Tromborg skulle være selvstændig. Men glæden ved at være det og den faglige stolthed har senest bragt Tromborg til Kuwait og Dubai.*

## **For Marianne Tromborg startede karrieren**

med litteraturvidenskab, nogle lærreder, pensler og et studiejob på postterminalen om natten. På det tidspunkt var tanken om at blive selvstændig erhvervsdrivende slet, slet ikke en vej, hun så for sig.

I dag, 15 år efter at firmaet Tromborg blev etableret, er historien en ganske anden, men det er stadig ikke nogen selvfølge for hverken hende eller hendes mand, Tim Schyberg, at de har deres egen virksomhed.

"Tim og jeg taler nogle gange om det og går over på den anden side af Strandvejen, hvor

vi kigger på vores hus og siger: Wow!" fortæller Marianne Tromborg.

Det gør hun fra firmaets smukke lokaler i Amaliegade i Indre Kø-

benhavn. På væggene hænger store fotostater af Tromborgs modeller, der udstråler en naturlig og umiddelbar, men også lidt gådefuld nordisk profil, og man fornemmer, at hverken ambitionerne eller den æstetiske sans fejler noget som helst.

Men ambitionerne handler ikke kun om image. De handler også om at bruge de bedste ingredienser samt den nyeste forskning inden for hudpleje. Den strategi har bragt Tromborg til både Norge, Sverige, Finland og Tyskland. Senest er Mellemøsten kommet til, hvor der er indgået et samarbejde

med Alshaya-gruppen og tidligere på året åbnede to stand-alone butikker i Kuwait, og 20. september blev det danske skønhedsmærke lanceret i Dubai.

Marianne Tromborg har dog ikke været helt tryk ved hverken at skulle være repræsenteret i lande, hvis kvindesyn hun ikke sympatiserer med, eller forkærligheden for Kim Kardashian og tommetyk makeup, når nu Tromborg kommer med et koncept, der bygger på less is more.

"Jeg blev interviewet til Forbes Magazine Executive Women (Middle East, red.), der gav mig syv sider om feminisme, og Arab Times, der syntes, at jeg var befriende anderledes, bl.a. fordi jeg ikke havde så meget makeup på. Jeg syntes nu ellers, at jeg havde skruet godt op for makeupperen og virkelig givet den gas," siger Marianne Tromborg efterfulgt af sin karakteristiske høje latter.

## **Du kan male - så kan du også lægge makeup**

Og det var netop med makeupperen, at det hele startede. Eller rettere med litteraturvidenskab og dansk på Københavns Universitet. Marianne Tromborg delte også atelier med en flok kreative folk, hvor hun havde sine store lærreder og malede.

En af de andre i atelieret var fotografen Michael Wendt, der en dag manglede en makeupartist. Han fik overtalt hende til at klare jobbet ud fra et simpelt ræsonnement: Du kan male - så kan du også lægge makeup. Den lille tilfældighed førte til 15 år som makeupartist med masser af rejser og gode

VI ER TO  
MØNSTERBRYDERE.  
VI ER IKKE VOKSET  
OP MED DET.



→ jobs, og i 2003 etablerede hun sammen med Michael Wendt, Tromborg. Undervejs var hun blevet gift med Tim Schyberg, der er biokemiker og har arbejdet for store amerikanske medicinalvirksomheder samt danske Novo Nordisk, og han trådte i 2007 ind i virksomheden på fuld tid.

Men hverken Tim Schyberg eller Marianne Tromborg kommer ud af en familie af selvstændige erhvervsdrivende, og at de overhovedet turde kaste sig ud i at etablere eget firma, tilskriver hun ungdommens tro på, at alt er muligt.

“Vi er to mønsterbrydere. Vi er ikke vokset op med det. Min far var stadig bekymret, da det begyndte at gå os godt,” fortæller Marianne Tromborg.

“Det er sgu så dejligt at være ung. Vi havde sådan en fatalistisk tyrkertro på, at vi kunne gå på vandet. Men det SKAL man have. Man SKAL tro på det. Nu kan man så sidde bagudrettet og kalde det naivt. Men vi troede på det.”

**Mere vildledning end vejledning.** Men tro gør det ikke alene. Der skal hårdt arbejde til og i Tromborgs tilfælde også viden og en klar holdning til, hvad der puttes i produkterne. Men heller ikke det er nok. For selv om de fleste af Tromborgs produkter kunne blive økologisk certificeret, har de helt bevidst valgt det fra, bl.a. fordi kravene til den økologiske Ecocert certificering ikke lever op

“Det er sgu så dejligt at være ung. Vi havde sådan en fatalistisk tyrkertro på, at vi kunne gå på vandet”

til de krav, Tromborg har til deres egne produkter. “Det burde ikke være et issue for os, men det er det blevet, fordi mange tror, at det er et stempel, man får, fordi man har været klassens pæne pige. Men det er jo rent faktisk noget, man tillkøber,” siger Marianne Tromborg, der også har fået en forespørgsel fra Svanemærket, som de har takket nej til, bl.a. fordi det også bruges som markedsføring for, at det er kvalitet og dermed også godt for huden.

“Folk bliver vildledt. Svanemærket passer på miljøet og hører hjemme på skyllemiddel og toilettrens i supermarkedet, ikke på highend produkter. Jeg er fagligt stolt, og det vil jeg ikke sammenlignes med.” Men at Tromborg ikke vil putte penge i dyre certificeringer er ikke kun et spørgsmål om troværdighed. Det er også et spørgsmål om prioriteringer, og pengene bliver primært brugt til udvikling af nye produkter.

For at kunne koncentrere sig om det, indgik virksomheden i 2012 en aftale med en distributør, der skulle hjælpe med at få Tromborg ud over Danmarks grænser. Resultaterne udeblev, så sidste år tog Tromborg den opgave tilbage i sin egen lille organisation, der forhåbentlig inden så længe bliver udvidet. For interessen fra udlandet er stor, og forude venter bl.a. nogle spændende møder i Paris. “En af grundene til, at vi er blevet store, er, at produkterne virker. Vi er afhængige af, at folk kommer tilbage. Vi er aldrig på produktmesser, men molekylemesser, og Tim bliver inviteret til London sammen med andre fremtrædende biokemikere for at holde oplæg. Vi putter alle pengene i nye produkter, så vores regnskaber er ikke med prangende overskud. Men vores portefølje af produkter er imponerende, hvis vi selv skal sige det.”

