

Damen der barberer Danmarks mænd

Problemer med ægtemandens hud under barberingen har gjort Janne Grönquist Andersen til en af de førende forhandlere af traditionelt barbergrej i Danmark. En stor del af kundekredsen er kvinder, der skal finde den helt rigtige gave til »ham«

AF JOHN KREINER

Egentlig kunne hun lige så godt være blevet veterinær- sygeplejerske, som pigedrømmen pegede i retning af, men tilfældigheder gjorde, at hun i stedet havnede som au pair-pige i Schweiz. Det lå i hvert fald ikke i kortene, at Janne Grönquist Andersen med rødder i en lille midtsjællandsk landsby skulle blive en af landets førende, når det gælder barbergrejer til mænd.

Men selv om hun måske ikke i bogstaveligste forstand barberer de danske mænd, så er det i høj grad hende, der gør det muligt for danske mænd at få en rigtig »oldschool« vådbarbering.

»Jeg kommer fra en lille familie, hvor min far hver dag vaskede sig grundigt med vand og sæbe,« fortæller Janne Grönquist Andersen.

»Det var først, da jeg kom i huset i en større, klassisk husholdning i et velstående hjem i Schweiz, at jeg oplevede, hvordan husets herre gjorde mere ud af sig selv hver dag. Da jeg efter en del

år i udlandet kom hjem til et sekretærjob, oplevede jeg, hvordan min mand døjede med en sart hud, røde knopper, skægpest og lignende, når han barberede sig. Det fik mig til igen at tænke på min velplejede vært i Schweiz,« siger hun.

Danmark var bagefter

Men ordentligt barbergrej og vejledning var simpelthen ikke til at finde i Danmark.

Godt gammeldags barbergrej kunne ikke købes, og – hvad næsten var værre – der var stort set heller ingen, der anede, hvordan det skulle bruges.

Parret erfarede dog hurtigt, at briterne havde en stor tradition med »grooming for gentlemen« – plejemidler for herrer. Briterne accepterede, at også mænd gjorde lidt ud af sig selv. Her fik de fat i »rigtige« barbergrejer og gode plejemidler, så Janne Grönquist Andersens mands hud- og skægproblemer er historie i dag. Den »gammeldags« barbering gjorde underværker.

»Derfor blev den britiske tradition udgangspunktet for vores forretning efter en række markeds-mæssige un-

dersøgelser og forberedelser. Vi ville sikre, at danske mænd kunne få de samme muligheder ved at handle med de unikke barber- og plejemidler, som man ikke kan købe i enhver butik – og til en rimelig pris. Vi gik efter det, man kan kalde livsstilsprodukter, der ikke var dikteret af øjeblikkets modefænomener. Vi formulerede en helt klar mission, der samtidig blev vores passion – nemlig, at barbering skulle være en fornøjelse og ikke en sur pligt,« fortæller Janne Grönquist Andersen.

På det grundlag åbnede de for et par år siden webbutikken Gentlemen's Bazaar.

Klassisk begyndelse

De begyndte med en grundstamme af produkter fra to af Londons klassiske barberforretninger, der stadig værner om traditioner, man kan føre mere end 100 år tilbage. Den ene, Truefitt & Hill, blev grundlagt i 1805, og den anden, familieforetagendet Taylor of Old Bond Street, har eksisteret siden 1854.

Interessen for traditionel barbering med klassi-

ske sæber og cremer, brug af barberkost med grævlingehår, skraber med blad og opfølgning med aftershave i diskrete dufte var overvældende.

»Det var især yngre mænd, der følte sig tiltrukket af denne måde at styrke sit velvære, men også mere modne mænd blev tiltrukket af »oldschool« vådbarbering.

Men hvad der næsten er morsommere – og nok me-

re forbavsende – er, at vi har utroligt mange kvinder som kunder,« griner Janne Grönquist Andersen.

»Kvinderne har fundet et helt nyt sted, hvor de kan købe jule- og fødselsdagsgaver til manden eller kæresten, der aldrig ønsker sig noget, fordi han ikke kan finde på noget.« Sortimentet hos Gentle-



Truefitt & Hill er en af Gentelemen's Bazaars første leverandører og fortsat en af bestsellerne.

men's Bazaar er siden blevet udvidet, men stadig med rødderne i den britiske tradition. Senest er produkter fra den 220 år gamle forretning D.R. Harris & Co i St. James's Street kommet til med de berømte Arlington- og Marlborough-serier. D.R. Harris var oprindeligt apoteker, men er i dag mest kendt for sine barber- og plejeprodukter.

Nyt grej fra Tyskland

På ét område er Janne Grönquist Andersen dog gået udenom London-traditionen, idet hun også er begyndt at forhandle barbergrej fra tyske Mühle.

Det er nu i højere grad selve barbergrejet – hardwaren – der er salg i fra Mühle, fortæller hun.

Det er grej i den allerhøjeste kvalitet, hvilket også kan ses ved, at de gamle traditionsrige britiske forretninger ofte har eksempelvis hoveder til barberskrabere fra netop Mühle.

Yderligere en »afstikker« fra London er det blevet til, idet butikken for nylig også har udvidet sortimentet med klassiske plejeprodukter fra Skotland, Scottish Fine Soap.

Noget for damerne

Og da det jo er en Gentelemen's Bazaar, så er der også kommet lidt på hylderne for damerne, så en gentleman altid ved, hvor han kan finde en gave til sin udkårne.

Foruden de traditionelle barber- og plejemidler



Janne Grönquist Andersen med noget af det nyeste i sortimentet. Foto: John Kreiner

er det også muligt for en gentleman at finde andet tilbehør i sortimentet, manchetknapper, ure, toilettasker m.v. Men igen ud fra filosofien, at det skal være unikke ting, som man ikke kan få alle vegne, og til en rimelig pris.

Og samtidig skal det holde sig indenfor nogle etiske grænser, fortsætter Janne Grönquist Andersen. Eksempelvis er ingen af plejeprodukterne afprøvet på dyr.

»Etik, kvalitet, historie og tradition er vigtige elementer i vores forretningsfilosofi, og det er vores fornemmelse, at kunderne sætter pris på dette.

Men selv om der hele tiden kommer nye produkter i sortimentet, så kan vi stadig se vores første leverandører, Truefitt & Hill og Taylor of Old Bond Street, som absolutte bestsellere,« siger Janne Grönquist Andersen.

Det er produkter med rene, som regel diskrete, dufte, der altid vil kendetegne en gentleman, og som derfor sagtens vil kunne konkurrere med de mere syntetiske dufte, der ofte er i handlen.



En af de spændende serier fra Truefitt & Hill i London, som føres hos Gentelemen's Bazaar. Denne series navn, 1805, refererer til året for forretningens etablering.

SPAR FRAGTEN!
Bestil på nettet og afhent i én af vores næsten 40 forretninger, fordelt over hele landet.
www.vinspecialisten.dk

VIN SPECIALISTEN

VINE FRA H.J. HANSEN

- ALT HVAD DU BEHØVER AT VIDE OM VIN

NYHED

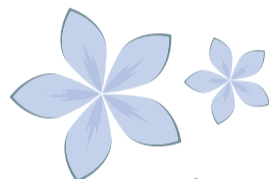


2008/09 PENFOLDS PRIVATE RELEASE CHARDONNAY
2008/09 PENFOLDS PRIVATE RELEASE SHIRAZ/CABERNET SAUVIGNON

65,-

Fra et af Australiens ældste og absolut bedste kvalitetsvinhuse

Hvidvinen er lifligt druesmagende og fyldig, mens rødvinen er blød og imødekommende, fyldt med mørke frugter.



Fire stærke esser



Fra Mondo del Vino – en af Italiens største og mest respekterede eksportører af kvalitetsvin...

ITYNERA

2009 NERO D'AVOLA/CABERNET SAUVIGNON IGT SICILIEN

2009 PRIMITIVO IGT SALENTO

2009 MONTEPULCIANO DOC ABRUZZO

2008/09 SYRAH IGT SICILIEN
Normalt 79,95



FRIT VALG
50,-
SPAR 29,95

Til en pris, der fejrer enhver konkurrence af banen!

Find nærmeste forhandler eller bestil direkte via www.vinspecialisten.dk. Kåret som Danmarks bedste Vin Website 2010 på vinavisen.dk. - eller bestil via salg@hjansen.dk

H.J. HANSEN VIN A/S
GRUNDLAGT 1829

MAD&VIN

Magasinet

KOM IND I EN AF VORES MANGE BUTIKKER OVER HELE LANDET:

SJÆLLAND: Borup, Espergærde, Frederiksberg, Gilleleje, Glostrup, Hillerød, Hørsholm, København K, København Ø, Lyngby og Skælskør.

FYN: Assens, Bogense, Middelfart, Nyborg, Odense C, Odense V, Ringe og Svendborg.

JYLLAND: Billund, Brønderslev, Esbjerg, Fredericia, Haderslev, Herning, Hobro, Holstebro, Horsens, Kolding C, Kolding N, Lemvig, Randers, Silkeborg, Skive, Søby, Tønde, Viborg, Århus C, Århus V, Aabenraa og Aalborg.

Alle tilbuddene er gældende t.o.m. 30. april 2011, undtaget Itynera-serien, der gælder t.o.m. 31. marts 2011. Forbehold for trykfejl og udsolgte varer. HUSK: Vinspiration Forår 2011 er udkommet. Katalogerne kan hentes hos nærmeste vinhandler eller bestilles på vin@hjansen.dk