

Dödsdomen blev starten för Anns och Carinas succéföretag

# ”Lantbrevbäraren

De visste inte ens hur man skrev en faktura i början. I dag driver Ann och Carina ett succéföretag mitt i den västerbottniska glesbygden. En bra webbutik – och lantbrevbäraren – är två viktiga framgångsfaktorer.

AV ANNIKA BOLTEGÅRD | FOTO ERLAND SEGERSTEDT



Land nummer 37, 2009.



## Fixade dieten

**Namn:** Ann Lindström, 51.  
**Bor:** I Ragvaldstråk.  
**Familj:** Gift med Krister Marklund.  
**Gör:** Driver hälsokostföretaget [www.immun.se](http://www.immun.se) tillsammans med Carina.

## Överlevde cancer

**Namn:** Carina Wallmark, 47.  
**Bor:** i Ragvaldstråk.  
**Familj:** Sambo med Håkan Fahlgren, två barn, Johan och Erik.  
**Gör:** Driver hälsokostföretag. Är utbildad datatekniker.

**D**en gula postbilen svänger in på gårdsplanen i byn Ragvaldstråk. Där, i den nedlagda matbutiken, finns i dag en ny och blomstrande verksamhet – hälsokostföretaget Immun.se. De två kvinnorna bakom, Ann Lindström och Carina Wallmark, öppnar dörren och släpper in lantbrevbäraren Anders Fahlgren.

– Han och de andra lantbrevbärarna är vår livlina, säger Ann.

– Ja, det är fantastiskt. Vi kan skicka i väg paket härifrån glesbygden som kommer fram redan nästa dag till våra kunder ända nere i Skåne eller till och utomlands, säger Carina.

Hon och Ann hjälper Anders att lasta in stora säckar med beställda paket i postbilen, dagens skörd.

Tack vare en bra webbutik så har deras företag har i dag över 7 000 kunder i hela landet som beställer varor mer eller mindre regelbundet. Det går i väg postsäckar härifrån varje dag. För att hinna med har de fått anställa två personer.

Inte dåligt för ett företag som startade i Anns källare.

– När vi fick vår första beställning visste vi inte ens hur man skriver en faktura, berättar Carina och skrattar åt minnet.

Men så är historien bakom deras företag lite speciell också. Idén kom efter att Carina blivit svårt sjuk i cancer, ett malignt melanom på benet hade lett till metastaser i skelettet. Läkarna på onkologen, på Umeå universitetssjukhus, gav henne högst ett år till att leva.

## Cancern försvann

Då började Ann, som är bästa vän till Carina, ett febrilt sökande på internet efter ”seriösa” naturmedel för att stärka Carina i munförsvar. Allt från björkaska, kollodialt silver och C-vitamin till mat med extra hälsoeffekt som vitkål, bär och mungbönor.

Samtidigt inleddes en tuff cellgiftsbehandling. Efter ett par månader gjordes en ny röntgen och resultatet fick läkarna att häpna – all cancer var borta! I en intervju i nummer 37 av Land 2009, sa överläkaren Jonas Holm så här: ”En så här total remission av en generellt spridd cancer är extremt

sällsynt. Man ser inte längre någon tumör. Jag vet inte om det har hänt någon gång tidigare.”

Kanske var det slumpen eller tur. Själv är Carina övertygad om att det var den immunstärkande dieten som gjorde att hennes kropp klarade de starka cellgifterna. Många patienter tvingas avbryta eller ta paus i behandlingen, vilket innebär att cellgifterna inte får verka fullt ut.

– Mina värden var perfekta hela tiden, även levervärdena, så jag klarade hela behandlingen, berättar hon.

I dag, nära nio år senare, mår hon fortfarande bra och hon är väldigt tacksam mot Ann, som var hennes stora stöd under hela sjukdomstiden.

Med detta i ryggen ville de två väninnorna använda sina kunskaper och erfarenheter och kom på idén att starta ett hälsokostföretag. Redan från början satsade de på en norrländsk profil, genom att sälja bärpulver av blåbär, nypon och andra vilda bär. I dag har de utvecklat detta och satsar på att

ta fram nya naturmedel av bär, bland annat med hjälp av SIK, institutet för livsmedel och bioteknik, i Umeå plus forskare kring probiotika, laktobakterier.

## Norrländska bär

Till exempel har de tagit fram flera produkter som kombinerar bärpulver med olika stammar av laktobakterier.

– Målet är att använda bär som plockats i norrländska skogar, helst häromkring. Det pågår projekt för att öka graden av förädling av bär i Sverige. Men än så länge köper vi det mesta från Finland, berättar Carina.

Sortimentet i deras webbshop har ökat stadigt allteftersom de granskat och tagit in nya preparat som de tycker är seriösa och intressanta.

– Just nu är det gurkmeja och magnesium som känns extra intressant. Båda har kraftfull effekt på olika sätt, antiinflammatoriskt och smärtlindrande, säger Ann.

– Lite yrkesskadade är vi – du skulle se den hälsococktail vi dricker varje morgon. Vi mixar i princip allt nyttigt vi känner till, bärpulver, Q10, selen, C-vitamin, betaglukan, gurkmeja – ja du hör – vi kan fortsätta ett bra tag till, fortsätter hon och skrattar. ■



”Du skulle se den hälsococktail vi dricker varje morgon”

Produkter som bär sig!



**BÄRKRAFT.** Norrländsk bärkraft heter deras märke.

## Så startade Ann och Carina en webbutik!

**Så här kom Ann och Carina i gång med sin e-handel:**

**1 Bredband:** I Skellefteå har kommunen satsat stort på bredband även i glesbygd, så Ann och Carina har ett snabbt och väl fungerande bredband via fiberkabel.

**2 Lokal:** De började i liten skala med lager i Anns källare. Sedan tog de över den nedlagda lanthandeln med utrymme för både en liten, fysisk butik och ett större lager. I glesbygd är lokaler oftast mycket prisvärda.

**3 Hemsida:** Ann och Carina gjorde sin egen hemsida,

annars kan man ta hjälp eller söka efter program på nätet. Ofta finns paket för både hemsida och webbutik.

**4 Webbutik:** De hyr sin webbutik. Från början valde de det enklaste paketet som passade deras behov då, för bara cirka 220 kronor i månaden. I dag har

de en dyrare och mer avancerad. De flesta hyrpaket är smart uppbyggda och enkla att administrera, menar Ann och Carina.

**5 Bra logistik:** Både frakt till och från deras butik i Ragvaldstråk har fungerat bra – mycket tack vare väl fungerande lantbrevbärning.

# är vår livlina”

Expertens tips!

En webbutik kräver tålamod och hårt jobb

Urban Lindstedt har följt e-handeln i Sverige i snart 15 år och har skrivit boken *E-handlarens handbok*.

Här är hans bästa råd till nybörjaren:

**1 Välj rätt produkt.** Konkurrensen är stenhård och du bör kolla marknaden – hur unik är din produkt?

**2 Satsa på något du kan.** Det är bra att antingen kunna mycket om din produkt eller om

hur man bäst säljer på nätet – helst både och.

**3 Sök fakta på internet.**

Det finns massor av information och forum där du kan lära av andras erfarenheter och misstag kring att starta webbutik.

**4 Skaffa rätt webbutik.** Att hyra webbutik är enklast. Det finns olika paket beroende på vilka behov du har. De billigaste kan fungera om du bara har en hobbyverksamhet. Ska du satsa seriöst bör du ha en webbutik för minst 1 000 kronor i månaden. Helst ännu mer om du vill ha snygg design och flexibel teknisk lösning.

**5 Skippa gratis sajter.** Ofta kostar de en hel del i längden, då du måste köpa till tjänster. Anlita seriösa sajter, gärna svenska, där du når supporten enkelt och som har Sverigeanpassade betallösningar.

**6 Ha tålamod och jobba hårt.** Beställningarna kommer inte att ticka in bara för att du öppnat webbutik. Det tar tid att nå ut till kunderna och kräver hårt arbete av dig.

**7 Lägg tid på sökoptimering.** Att hamna högt på Googles träfflista när folk söker på det du säljer, är A och O. Du kan göra en del själv och även köpa tjänster – sök på nätet efter tips och seriösa företag.

7 smarta råd till nybörjaren!



**SNABB LEVERANS.** Carina hjälper lantbrevbäraren Anders Fahlgren att packa i det sista i postsäckarna. Redan nästa dag når leveranserna ut över hela Sverige.

