



- Filmproducent:** **2006** – En idé om att kunna hjälpa barn, unga och föräldrar i socialt utmanade miljöer och situationer fick mig att utbilda mig till dokumentärfilmproducent på Kort och dokumentärfilmsskolan i Köpenhamn. I drygt tio år har jag producerat film på olika sociala teman både för TV, web och mötesverksamhet. Gemensamt för filmerna är att målgruppen själv står för en viktig del av stödet genom att dela med sig av och reflektera över sina erfarenheter, sk ”peer education”. Filmerna är genreöverskridande och blandar dokumentärt material med fakta, fiktion och animation. För exempel på filmprojekt se: www.katarinaboberg.com
- Ordlek AB:** **2003** – År 2003 startade jag Ordlek i Helsingborg AB för att fortsätta min karriär med ett tydligare fokus på strategisk kommunikation och affärsutveckling. Ordlek är ett konsultbolag med mig som ägare och enda anställd. Genom åren har jag arbetat med många olika företag och organisationer. Jag lockas särskilt av uppdrag som betyder att jag får bidra i förändringsprocesser inom organisationer där affärsnytta och samhällsnytta lever sida vid sida. Min styrka ligger i att analysera, formulera och skapa förståelse för hur mina kunders verksamheter behöver utvecklas för att fånga de affärsmöjligheter som uppstår i en allt mer globaliserad, digitaliserad och transparant omvärld. Sedan 2009 arbetar jag till största del med konsultuppdrag inom den allmännyttiga bostadssektorn. Jag har bland annat varit delaktig i utvecklingsprocesser av affärsplaner, framtidsstudier, visioner, värdegrund, PR-strategier, kommunikationsstrategier, hållbarhetsrapporter, medarbetardagar mm.
- Sigma Addemotion:** **2000 - 2003** Efter försäljning av ReklamKompaniet till Sigma AB (se nedan), bytte företaget namn. Under en avtalad övergångsperiod på tre år kvarstod jag som företagets copywriter och varumärkesstrateg. Med fokus på ett mindre antal nyckelkunder arbetade jag aktivt med kommunikations- och varumärkesstrategier.
- ReklamKompaniet:** **1989 - 2000** Tillsammans med min kompanjon, Hans Nelson, drev jag en reklambyrå med ambitionen att växa av egen kraft utan kostsam finansiering, leasingavtal eller lån. Vi lät vårt entreprenörstänkande bygga ReklamKompaniet och fick automatiskt kunder med samma inställning. Vår tillväxt gick hand i hand med kundernas expansionstakt. 1994 blev en milstolpe i företagets utveckling. Då producerade vi Sveriges första interaktiva marknadsföringspresentation på cd-rom: Stockholm Multimedia Sightseeing.

Att planera, strukturera och formge och skriva manus till Stockholm Multimedia Sightseeing följde i stort sett samma teknik som en större Internetproduktion. När Internet blev en realitet i Sverige (två år senare) insåg vi att vår erfarenhet av multimedia och interaktivitet blivit en värdefull tillgång.

Vi var svenska internetpionjärer och utvecklade många sydsvenska företags första internetbaserade plattformar för kommunikation, marknadsföring, support och försäljning. Bland annat arbetade vi med Nestlé, Levi Strauss, Pågen, Skånska Byggvaror, Findus, Q-Labs, Helsingborgs Stad och Helsingborgshem. I vissa projekt ansvarade jag för projektledningen, i vissa för strategin och i de flesta för pedagogik och text.

Marknadsföringen av ReklamKompaniet begränsades till våra årligen återkommande Internetseminarier. Genom seminarierna blev vi kända utanför vår kundkrets och strax efter årsskiftet 2000 fick vi ett uppköpserbjudande från Malmöbaserade Sigma AB som vi beslutade oss för att acceptera.

- GuestCard:** **1989 - 1993** Tillsammans med min kompanjon, Hans Nelson, utvecklade och lanserade vi en ny produkt på den svenska marknaden. GuestCard var en incheckningsbroschyr i fickformat för hotell och efter fyra år av konstant produktutveckling levererade vi incheckningsbroschyrer till över 100 hotell i Stockholm, Göteborg, Malmö och Helsingborg. GuestCard drev vi parallellt med ReklamKompaniet. När båda företagen expanderade bestämde vi oss för att fokusera på ReklamKompaniet och sålde GuestCard.
- Benzon Brands:** **1985 - 1989** På Benzon Brands jobbade jag som produktgruppchef och lite senare som marknadschef. Varumärkena SorBits, Natusan, Bentasil m fl. ingick i portföljen. Nyttiga kunskaper om dagligvaruhandeln och säljkårsarbete. Varumärkesstrategier, budgetarbete och reklambyråsamarbete på nordisk basis ingick bl. a. i jobbet.
- Lunds Universitet:** **1982 - 1985** tog jag min fil kand med inriktning på dels Marknadsföring och dels Strategi och Styrssystem. Jag var även aktiv i studentkåren bl a som ordförande i Lunds Studentkårs Sociala Utskott.
- Kontaktuppgifter:** Katarina Boberg
Ordlek AB
Karl X Gustavs g 54, 254 40 Helsingborg
+46 708453907
[katarina.boberg \[at\] ordlek.nu](mailto:katarina.boberg@ordlek.nu)
www.katarinaboberg.com

Ordlek

Adress: Karl X Gustavs g 54

Postadress: 254 40 Helsingborg

Tfn: 0708-45 39 07

E-post: katarina.boberg [at] ordlek.nu

