



Årsredovisning
2016

INNEHÅLL

3. VD har ordet
4. Att skapa en hjälte
6. Våra hjältar
7. Vårt team
7. Advisory Board
8. High Five Student
8. CarveOut
9. StartUp Board
10. Framtid
11. Resultaträkning & balansräkning

ÅRET I SIFFROR

42 IDÉER

2 ALUMNI



44 FÖRETAGSBESÖK

2 MATCHADE CARVEOUT

FÖRETAGSBESÖK

23 EVENT PÅ HIGHFIVE



VISION

HIGHFIVE SAMLAR DE BÄSTA IDÉERNA OCH ENTREPRENÖRERNA MED MOD OCH TILLVÄXTVILJA. TILLSAMMANS SKAPAR VI FRAMGÅNGSFÖRETAG OCH SYNLIGHET FÖR HALLAND!

HighFive för 2016

För vilket fantastiskt år det har varit! Inte bara för att det har varit det första spännande året för HighFive utan framförallt för att det har varit början på resan för många av våra otroligt duktiga och drivna entreprenörer. Och fortsättningen på något riktigt bra för de som har varit med lite längre och för de som har lämnat oss. De fantastiska resultaten har vi fått glädja oss åt många gånger under året som har gått. Både i våra dagliga möten, men även i form av extra hejarop från omvärlden då våra entreprenörer tilldelats fina priser, utmärkelser och vunnit sina kunders förtroende genom nya stora ordrar. Våra entreprenörer och de människor vi möter är ju det som driver oss på HighFive framåt. Vi fullkomligen älskar när vi kan bidra till att hitta nya konstellationer av drivna människor med kompletterande kompetenser, bakgrunder och erfarenheter. Vi brukar kalla det tillväxt-mäkleri, eftersom vi tror att den absolut bästa superkraften för våra hjältar är att få samarbeta med människor som kompletterar – både människan och affären – det skapar långsiktiga, hållbara tillväxtbolag med hjältestatus! Något som vi byggt vidare på i vår Hype-fas där alla bolag kopplas ihop med ett handplockat "Advisory Board" för att ge dem ännu bättre förutsättningar för framtiden.

Vi har också flyttat in och invigt våra nya, fräscha och kreativa lokaler med plats för fler människor och fler möten än tidigare. Här arbetar vi nu tillsammans; entreprenörer, affärsutvecklare och andra engagerade, kloka och passionerade människor i vår HighFive process. Från Help till Heart, Hunt, Hype och Hero. Med sikte och mål att tillsammans skapa fler framgångsrika bolag med de bästa förutsättningarna för att skapa tillväxt i Halland.

Med detta i bagaget blickar vi nu framåt mot ett spännande, kreativt och framgångsrikt 2017. Vi kommer att fortsätta det vi har påbörjat men även skapa nya spännande möjligheter för företag med tillväxtvilja och människor med entreprenör driv. 2017 är året då vi även kommer att fokusera på internationalisering genom digitalisering och hjälpa bolag att skapa digitala konkurrensfördelar som ökar möjligheterna för en framgångsrik internationalisering.

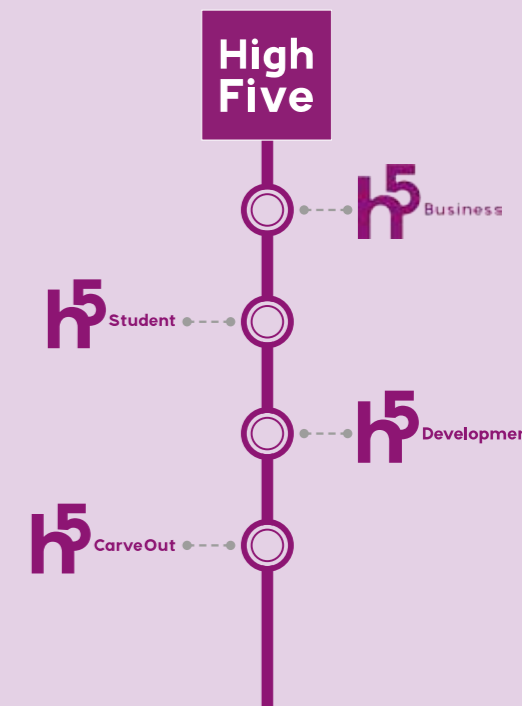
Vår resa har bara börjat... #highfiveforheroes



SANDRA JOHANNESSEN, VD

VÅR AFFÄRSIDÉ

Vi utvecklar entreprenörer, idéer och affärer till inkluderande innovativa tillväxtföretag i en kreativ miljö med anpassad kvalificerad affärsutveckling.



ATT SKAPA EN HJÄLTE



1. HELP

Vi träffar entreprenören redan i vår första fas **HELP**, antingen efter rekommendation från någon av våra viktiga samarbetspartners eller via några av våra andra kanaler. Oftast träffar vi en entreprenör som är i startskedet av sin resa medan vissa kan ha kommit längre och behöver växla upp för att nå tillväxt. Vart de än är i sin resa är det en ynnest att få träffa dem där och då och tillsammans utforska en idé med potential att bli ett hållbart företag som skapar tillväxt på sikt.

2. HEART

Om ömsesidigt tycke uppstår vid vårt första möte, skickar entreprenören in en ansökan och i en säkerhetsställd process i en fas vi kallar **HEART** bedömer vi huruvida vår hjälte är redo att gå vidare tillsammans med oss via ett antagningsmöte. Vi tittar på många olika faktorer såsom entreprenören/teamet, skalbarhet, uniktet och förutsättningar. Vi återkommer alltid med svar inom ett par dagar och om potential finns läggs en gedigen plan med tillväxt i fokus för just denna hjälte.

3. HUNT

Nu börjar resan på HighFive och entreprenören/erna blir tilldelad en huvudcoach och en arbetsplats ställs i ordning. Alla som blir antagna har möjlighet att växa i en kreativ miljö med expertis inom många olika områden. I den första delen av vår **HUNT**-fas koncentrerar vi oss framförallt på kundjakten, men även på att arbeta utifrån områden såsom Omvärldsanalys – Kund – Marknad – Produkt/Tjänst – Affärsmodell – Företaget och vi lägger en Actionplan för sex månader framåt. Tydlighet och fokus är av stor vikt. Vi individualiserar givetvis denna process utifrån varje individs förutsättningar och företagsidé. Våra actions utvärderas kontinuerligt och leder upp till vår första **GATE**.

I vår första gate träffar entreprenören en panel bestående av affärsutvecklare och externa kompetenser som samlas kring vår hjältes företagsidé. Detta tar plats efter ca tre månader med syfte att hjälpa entreprenören framåt i processen. Vi tittar på skalbarhet, team och efterfrågan. Vår målsättning är att återkoppla inom 48 timmar och går företaget vidare går det tillbaka in i HUNT-fasen och vi arbetar vidare med kunderbjudande, prisstrategi, bolagsbyggande utifrån säkerhetsställda verktyg. När ytterligare tre månader har gått utvärderas vår hjältes företagsbyggande i en ny **GATE**.

VÅRA VÄRDERINGAR

En gemensam värdegrund, mångfald och en stark företagskultur är några av de utmärkande faktorerna för framgångsrika företag och organisationer. På HighFive tycker vi det är det oerhört viktigt att skapa en stark och kommunicerbar värdegrund så att alla vi som så passionerat jobbar med och för våra entreprenörer kan förmedla och agera utifrån samma grundprinciper.

Oavsett om engagemanget för HighFive hos personen är lång- eller kortsiktigt. Vi vill ju alltid ha en strid ström med kompetenta människor hos oss och med oss.

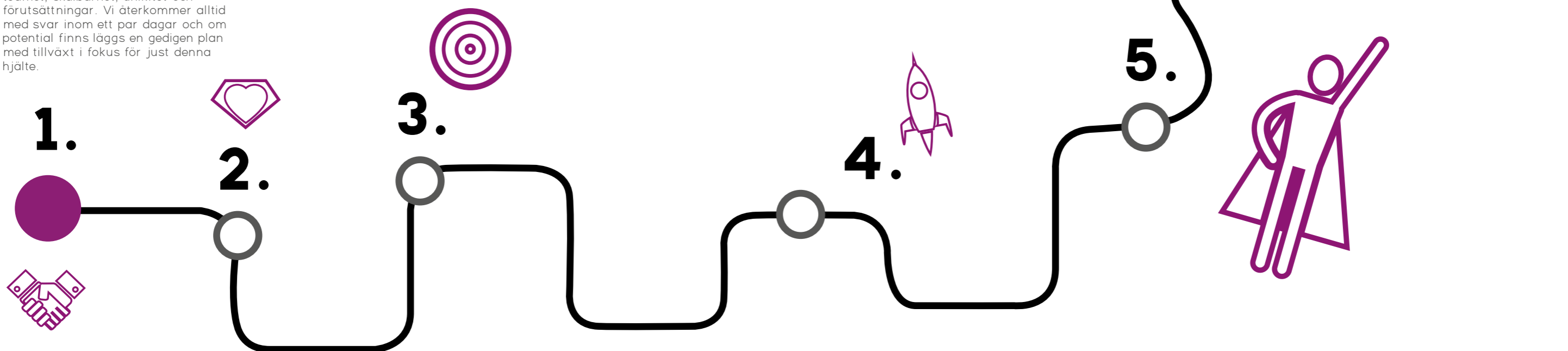
HighFive's värderingar bygger på att alltid agera: Inspirerande, inkluderande, nyskapande och handlingskraftigt med kunden i fokus.

4. HYPE

I fasen **HYPE** skruvas sedan tempot upp ytterligare och fler kompetenser sätts till. Vi kopplar på ett **ADVISORY BOARD** med kompetenta externa aktörer från näringslivet. Våra entreprenörer får nu möjlighet att knyta värdefulla kontakter men också driva sin idé ytterligare ett steg framåt med hjälp av spetskompetens. Vår hjälte får en möjlighet att bilda sig en uppfattning om hur styrelsearbete fungerar och just detta brukar vara ett mycket välkommet inslag i vår hjältes resa. I fasen hype arbetar vi aktivt med partnerskap, marknad, internationalisering, säljutveckling, finansiering, team, organisationsutveckling samt VD-utbildning. Det blir tydligt att företaget gått in i en ny fas, en sorts förberedelsefas för steget ut i näringslivet. HighFive arbetar hårt för att stötta varje entreprenör så att de står redo för både utmaningar och tillväxt. Vi kopplar på vårt nätverk för att de första stegen ut i verkligheten ska gå så smidigt som möjligt.

5. HERO

Vår hjälte har byggt sitt bolag från grunden och säkerhetsställt tillväxt genom hela vår process. De kommer nu fungera som en stöttepelare och bidra till regionens tillväxt. Våra hjältar inspirerar oss och återkommer på Hjältelunch för att dela med sig till övriga entreprenörer i vår process. Vi kunde inte varit mer stolta.



VÅRA HJÄLTAR



ISOVOX

Philip Olsson har skapat ISOVOX – en prisvinnande musikprodukt som är världens första portabla sångbås. ISOVOX är framtagen för att du ska kunna öva sång utan att störa grannarna och ger dig samma förutsättningar som en professionell sångstudio. Produkten har på kort tid lockat kunder från hela världen och står nu inför en internationalisering. Tidigare bodde Philip i Stockholm där han arbetade mycket med musik. Han började ta bilturer för att öva, det var dock väldigt opraktiskt att ge sig ut på Stockholms gator så fort det skulle övas sång. Han letade efter ett bättre alternativ, men upptäckte snart att det inte fanns något.

– Jag hade världens sämsta granne så jag kunde aldrig öva sång. Det förstörde min utveckling så jag var tvungen att hitta en annan lösning, då kände jag att jag får väl fixa det själv. Det var så det började.

Våra hjältar
här har fått hjälp
med logistik,
internationalisering,
finansiering
och sälj.



DUDE

Dude är rebellen inom förpackningsdesign som vågar prova nya lösningar och material, säger Caroline Liljedahl som har grundat Dude Packaging Design. Hon startade Dude när hon ville att människor skulle sluta tänka så platt när det gäller förpackningar – att de inte behöver bestå av bara papper eller kartong utan kan vara mer lekfullt. Carolines idé är att göra det enkelt och att låta förpackningen vara en egen produkt.

– Idag används presentpapper och snöre för att slå in en present, det är krångligt för kunden.



MAGKLINIKEN

Anton Hansson driver Magkliniken som hjälper människor som har relativt allvarliga magproblem och som ofta har sökt hjälp i flera år utan bättring. Anton fick själv magproblem under sin utbildning, då han studerade hälsa. Då försökte han hitta lösningar på sina besvär och upptäckte att man kan göra mycket på egen hand. Det är många som har problem med magen och när Anton lyckades läka sina egna besvär insåg han att han också kunde hjälpa andra.

– Det är lite fräckt hur mycket man kan göra med bara livsstilsförändringar. Jag är helt övertygad om att den största delen av alla magbesvär beror just på hur man lever sitt liv.

VÅRT TEAM

VILKA SOM MÖJLIGGÖR VÅR HJÄLTES FRAMGÅNG

På HighFive vill vi skapa en miljö där entreprenörer hjälper entreprenörer. Alla våra affärsutvecklare har erfarenhet av att driva bolag och delar gärna med sig av såväl framgång som motgång. Att dela med sig av sitt nätverk och leda processen framåt är en självklarhet. Vi erbjuder professionell affärsutveckling och att skapa team genom att koppla på olika specialistkompetenser när det behövs ser vi som vår nyckelroll – att tillsammans med oliktankande människor med samma mål få tänka stort, starta smart och skala upp snabbt.



ADVISORY BOARD

#HIGHFIVEFORADVISORS

När våra entreprenörer tar steget in i HYPE-fasen, kopplar vi alltid på ett Advisory Board. Dels för att ytterligare stärka kompetensen för våra bolag men även för att vi anser det vara väldigt viktigt för framtiden att på ett organiserat och kontinuerligt sätt arbeta med sitt strategiska utvecklingsarbete. Kanske är detta starten på en framtida, välfungerande strategisk styrelse?

Att vara en del av HighFives Advisory Team innebär att man tillsammans med oss har förmånen att hjälpa någon eller några av våra fantastiska entreprenörer. Efter en gemensam (affärsutvecklare och entreprenörer) kompetensanalys letar vi upp lämpliga personer. Personer som alltså kopplas på tidigt i tillväxtresan, i en fas där det hän-

der mycket, vilket gör det extra viktigt för alla inblandade att få råd, bolla idéer och diskutera olika möjligheter och tillvägagångssätt.

Vi på HighFive sätter agendan, modererar och driver de gemensamma mötena för att på effektivaste sätt få ut så mycket som möjligt av träffarna.

Under 2016 startade vi upp två Advisory Boards och med kompetenta och professionella deltagare från Göteborg till Malmö.

Är du intresserad av att bli en del av ett av våra Advisory Boards så kontakta oss gärna!

DU GER...

... inspiration, råd, kunskap och din tid under sex välplanerade tvåtimmarsmöten tillsammans med tre andra "HighFive Advisors".

DU FÅR...

... en betydande roll i en entreprenörs uppstartsresa, tillsammans med andra intressanta människor att inspireras och informeras av vilket kan leda till intressanta framtida samarbeten.

HIGHFIVE Student

I nära samarbete med Högskolan i Halmstad drivs även studentinkubatorn HighFive Student. Vi tycker inte bara att det är fantastiskt bra att studenter kan få hjälp med att utveckla sin affärsidé under studietiden utan också att människor i olika åldrar och med olika infallsvinklar tillför något alldeles extra till vår miljö. Vi stöttar studenterna med metoder och verktyg och låter dem ta del av det nätverk vi har på HighFive och vi ser gärna att våra kreativa studenter är med i olika workshops och aktiviteter i HighFive Business. På samma sätt försöker vi också skapa samarbete och möjligheter för de spännande forskningsprojekt som drivs på högskolan och som närmar sig kommer-sialisering. Tillsammans blir vi bättre och skapar fler tillväxtpotentialer i Halland!



CARVEOUT

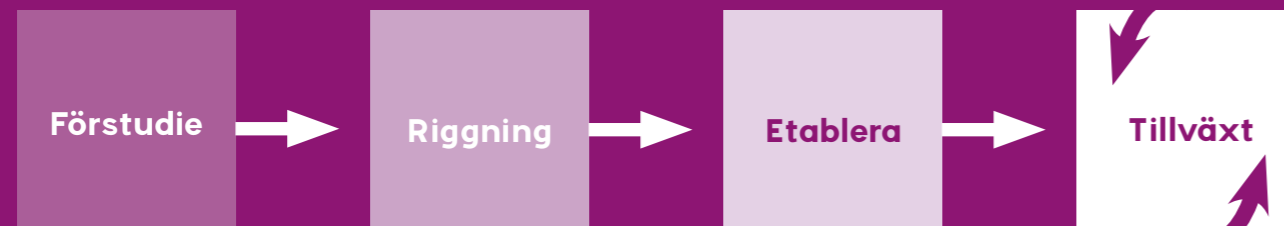
– MATCHMAKING FÖR ATT SKAPA NYA FRAMGÅNGSRIKA FÖRETAG



CarveOut är en känd modell som använts bland annat i Kalifornien för att attrahera de bästa affärsidéerna från näringslivet och omvandla dessa till tillväxtföretag. En modell vi är stolta över att ha anammat och en modell som bevisligen fungerat. Här får vi göra något av det vi ju är bäst på; matcha människor och kompetenser och ge team och affärsidéer de bästa förutsättningarna.

skapar ett nytt bolag där HighFive både driver själva riggningsprocessen och sen stötta det nya bolaget med all den expertis som finns i och i anknytning till HighFive. Om behov finns introduceras det nya bolaget till vår process. Kombinationen idégivare, entreprenör och HighFive skapar här helt nya förutsättningar för spännande affärsidéer.

Det unika med CarveOut är att man matchar en idégivare med en lämplig extern entreprenör och



Förstudie Omvärldsanalys, matcha idé med entreprenör
Rigging Ägarbild samt initial finansiering
Etablera Utveckla tjänsten/produkten och börja bygga företaget (hype)
Tillväxt Fortsatt utveckling mot ett framgångsrikt och hållbart företag

Läs mer om vår framgångsrika rigging som resulterade i 365 id på h5halmstad.se

STARTUP BOARD

StartUp Board är ett projekt som drivits av HighFive tillsammans med ett antal samarbetspartners. Vår målsättning har varit att skapa ett inspirerande och repeterbart koncept som utvecklar ett tillväxtorienterat **MINDSET**. Ett unikt och högkvalitativt program för att inspirera och motivera personer i ledande befattningar att vilja, våga och prioritera sitt tillväxtorienterade strategiska utvecklingsarbete.

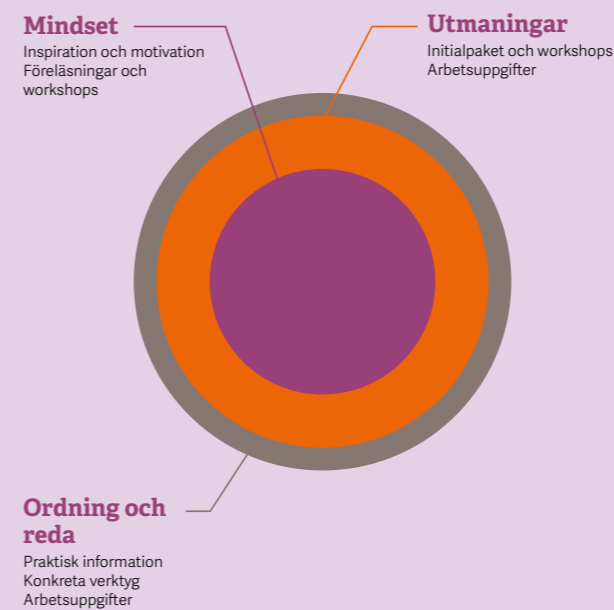
Tolv bolag valdes ut och tillfrågades och träffades sedan sex gånger. I den första fasen **DEFINE**, tog bolagens ledning tillsammans med en affärsutvecklare för HighFive fram en "Utmaningskarta". Företagets vision målades upp och de 5 största utmaningarna för att ta sig dit definiera-

des. I konceptets andra fas **CHANGE**, träffades samtliga bolag under 5 heldagar för att inspireras och motiveras – samtidigt som bolagen under tiden arbetade med sina definierade utmaningar.

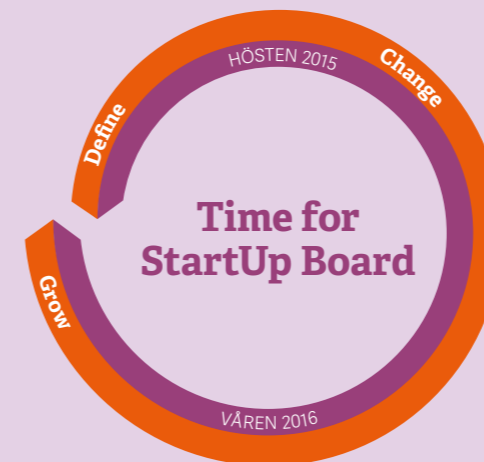
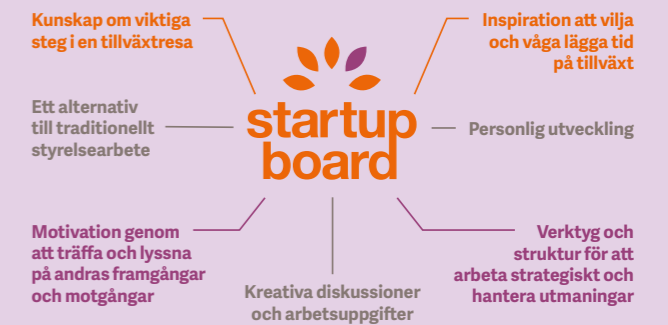
Konceptet bygger på en modell formad ur den forskning som finns kring Entrepreneurial Orientation (EO) och bygger på tre huvudteman: Tillväxtintention, Nätverkskapacitet och Organisatoriskt Stöd. Grunden till konceptet togs fram tillsammans Högskolan i Halmstad och Jonas Gabriellsson (som är professor i företagsekonomi med inriktning företagsstyrning, särskilt entreprenörsföretag).

H5 Development är HighFives nya plattform för utvecklingsprojekt inom Tripel Helix.

Get the know-how Det här är innehållet i StartUp Board



Outcome StartUp Board kommer att ge er:



Define Vi börjar med att i en första heldagsworkshop definiera nuläge, framtidsmål, tillväxtutmaningar och vilka förändringar ni måste göra för att lyckas med er tillväxtresa. Detta görs separat med respektive företag.

Change Vi träffas sedan under 5 gemensamma tillfällen där huvudsyftet är att motivera och inspirera er att våga lägga tid på er tillväxt. Det gör vi genom inspirerande föreläsare, konkreta case, workshops, kreativa diskussioner och arbetsuppgifter. Vi väljer ämnen till de olika träffarna beroende på vilka utmaningar ni och de elva andra företagen står inför.

Grow Vi avslutar med att definiera nästa steg i er tillväxtresa. Sista träffen är början på något nytt!

FRAMTID

MED TILLVÄXT I FOKUS



Vi vet idag hur jämställdhet bidrar till en blomstrande företagslönsamhet och hur bolag med jämn fördelning mellan män och kvinnor i ledande positioner tar stora marknadsandelar och visar lysande resultat. Detta arbete börjar redan i tidigt skede.

Inflödet till en inkubator avgör till stor del vilka resultat vi kan uppnå och är helt avgörande för möjliggörandet av en jämställd inkubator. Vi når både kvinnor och män som vill utveckla potentiella tillväxtbolag.

Vi kommer fokusera på att boosta kvinnor, bjuda in renommerade förebilder, utveckla, föra samtal, stötta och påvisa möjligheter. Vi kommer också bygga fysiska förutsättningar för förändring i inkubatormiljö för att stärka möjligheter till positiva resultat. Det är välordnade bolag med trygga kvinnor i spetsen som har de redskap i ryggsäcken som krävs för att lyckas med sitt nystartade företag. De har fått ta del av gedigen erfarenhet och är väl beredda att möta företagarens verklighet. De går ut som förebilder, och förmedlar vårt budskap på ett oerhört positivt och stärkande sätt.



DEN HÅLLBARA ENTREPRENÖREN VÅR TIDS HJÄLTE

Vi tror på hållbarhet och uthållighet i entreprenörskapets alla faser. Med entreprenöriell bakgrund vet vi utmaningarna som kommer längs vägen och behållningen man får när man tar sig igenom dem. Därför har vi valt att fokusera på den hållbara entreprenören i alla skeden.

Vi vill med detta som värdegrund bygga upp rätt förutsättning för entreprenören även på ett personligt plan. Att se vår hjälte växa med uppgiften och med kunskap, kännedom och verktyg öka sin självkänsla och stress-tålighet i sitt entreprenörskap. Detta kan många gånger vara helt avgörande huruvida vår hjältes företag håller i längden eller ej, oavsett inriktning och genre. Företagande idag är inte detsamma som för tio år sedan och kommer troligtvis inte se likadant ut om tio år. Det är därför viktigt att vi som företagsstöttande verksamhet aktivt deltar i samhällsutvecklingen på alla plan. Med föreläsningar, verktyg och utbildning ger vi vår hjälte de förutsättningar som 2017 förväntar sig av våra företagsledare. Vi är entusiastiska över resultaten och tillsammans bygger vi grund för den hållbara entreprenören.



DIGIBOARD

Via Digiboard skapar vi möjligheter för halländska småföretag att internationaliseras.

Startskottet för Digiboard har gått och vi är fyllda av entusiasm över att få kicka igång. Bakgrunden till projektet ligger i att vi via rapporter kunnat se att svenska företag har en relativt låg digital mognad, och att endast vartannat litet eller medelstort företag har rätt digital kompetens. Orsaken uppges vara brist på personal med relevant kunskap, och svårighet att finansiera en digital strategi.

VAD VILL VI GÖRA?

- Skapa fler möjligheter för halländska småföretag att internationaliseras
- Under "pilotstudien" arbeta med 15 stycken företag
- Regional fördelning av pilotföretag
- Driva ett jämställt projekt i alla avseenden
- Paketera en modell för att implementera digitalisering i det strategiska utvecklingsarbetet för ledningsgrupps- eller styrelsearbete.
- Befästa lyckad digitalisering för utvalda företag via vår modell och driva ett separat case som kan gå i bräschen i Halland.

RESULTATRÄKNING

	Not	2016	2015
Nettoomsättning	2	5 086	7 137
Övriga rörelseintäkter	3	213	-
Summa rörelseintäkter, lagerförändringar mm		5 299	7 137
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2	-3 539	-4 484
Personalkostnader	4,5	-660	-1 970
Av och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-21	-
Övriga rörelsekostnader		-	-7
Summa rörelsens kostnader		-4 220	-6 461
Rörelseresultat		1 079	676
Resultat från andelar finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		2	8
Räntekostnader och liknande resultatposter		-3	-
Summa resultat från finansiella poster		-1	8
Resultat efter finansiella poster		1 078	684
Bokslutsdispositioner	6	-1 000	-
Resultat före skatt		78	684
Skatt på årets resultat	7	-21	-107
Årets vinst	8	57	577

BALANSRÄKNING

	Not	2016-12-31	2015-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	9	157	-
Summa anläggningstillgångar		157	0
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		85	680
Aktuella skattefordringar		70	31
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		149	102
Övriga kortfristiga fordringar		-	330
Summa kortfristiga fordringar		304	1 143
Kassa och bank		4 834	3 438
Summa omsättningstillgångar		5 138	4 581
Summa tillgångar		5 295	4 581
Tillgångar			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		100	100
Reservfond		20	20
Summa bundet eget kapital		120	120
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst eller förlust		1 404	827
Årets vinst		57	577
Summa fritt eget kapital		1 461	1 404
Summa eget kapital		1 581	1 524
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		274	230
Skulder till koncernföretag		1 335	-
Övriga kortfristiga skulder		265	4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	1 840	2 823
Summa kortfristiga skulder		3 714	3 057
Summa eget kapital och skulder		5 295	4 581

High Five

FOR PEOPLE AND IDEAS

KOM OCH GE OSS EN HIGH FIVE

Vår dörr är alltid öppen. Vill du utveckla din idé eller veta mer om hur du kan engagera dig i våra företag? Välkommen in till oss!



073 – 81 07 749



HIGHFIVE@H5HALMSTAD.SE



H5HALMSTAD.SE

TRADE CENTER, VÅNING 2 & 3 KRISTIAN IV:S VÄG 3 302 50 HALMSTAD