



**OPOMBA: PRIMER IZPOLNJENE DRUŽBENE INOVACIJE TEMELJI NA RESNIČNI INOVACIJI, KI JE LETA 2019 PREJELA SREBRNO NACIONALNO PRIZNANJE GZS ZA INOVACIJO. DOLOČENI PODATKI SO PRILAGOJENI.**

**OSNOVNI PODATKI O INOVACIJI**

- Strokovni naziv inovacije (slo): **Založba 5KA**
- Strokovni naziv inovacije (an): **5KA book publisher**
- Marketinški naziv inovacije (slo): **Založba 5KA**
- Marketinški naziv inovacije (an): **5KA book publisher**
- Prijavitelj (naziv organizacije): **KATAPULT, družba za spodbujanje podjetništva, d.o.o.**
- Matična št. prijavitelja: **7041675000**
- Naslov: **Gabrsko 12, 1420 Trbovlje**
- Uradni zastopnik organizacije (direktor/predsednik uprave ...): **Urša Poznič Goršek**
- Kontaktna oseba za korespondenco: **Petra Škarja**
- E-naslov in telefonska številka kontaktne osebe: **petra.skarja@katapult.si, 040 415 615**
- Inovator/ji in/ali naziv inovacijske ekipe: **Urša Poznič Goršek, Petra Škarja, dr. Jure Knez**
- Vrsta inovacije (produktna, procesna, trženjska, organizacijska, kombinirana, družbena; *opisi posameznih vrst inovacije so v 7. členu Pravilnika o podeljevanju priznanj GZS za inovacije*): **družbena**
- Raven tehnološke razvitosti inovacije (obrazložitev TRL na [tej povezavi](#)): **TRL 9**
- Mesec in leto začetka praktične uporabe oz. trženja inovacije: **november 2018**
- Obdobje razvoja inovacije do začetka praktične uporabe oz. trženja (*opomba: praktična uporaba ali trženje pomeni, da inovacija ustvarja korist za uporabnika, skladno z opisom v 3. členu Pravilnika o podeljevanju priznanj GZS za inovacije*)

**IZJAVA**

Izjavljamo, da se strinjamo in sprejemamo vse pogoje, ki so navedeni v razpisni dokumentaciji in da so vsi navedeni podatki v celotnem prijavnem obrazcu resnični in ustrezajo dejanskemu stanju.

Podpis direktorja oz. odgovorne osebe

---



## **OPIS INOVACIJE**

### **Kratek opis inovacije za komisijo**

Založba 5KA je inovativen koncept knjižne založbe.

Trenutni založniški trg Slovenije je zaradi majhnosti neugoden tako za založbe kot za avtorje. Slovenski avtorji večinoma ne dobijo priložnosti, zato se odločajo za samozaložništvo (pri čemer večinoma nimajo izkušenj in znanj). Na trgu se tako izdaja vedno več knjig (približno 6000 na leto), a kvaliteta je vedno bolj vprašljiva. Promet knjižnih založb upada, kultura branja se slabša.

S konceptom Založbe 5KA rešujemo vse te probleme. Z inovativnim konceptom »skupaj v dobrem in slabem« z močjo sodelovanja tveganje porazdelimo med avtorja in založbo in se lahko posvečamo kvaliteti knjig. Z mrežo izobraževanj in inovativnih pristopov dvigujemo nivo kulture branja, knjige približujemo mladim, predvsem pa se zavzemamo za ohranitev slovenske pisane besede. Prav to naš slovenski prostor dolgoročno potrebuje.

### **Kratek opis inovacije v slovenščini za uporabo v medijih**

Založba 5KA je inovativen koncept knjižne založbe. V Sloveniji imamo veliko talentiranih pisateljev, a žal mnogi niso slišani, saj jim trenutni koncept založb to težko omogoči, četudi imajo vsebinsko močno knjigo. S konceptom Založbe 5KA podpremo kvalitetne slovenske pisatelje, z njimi aktivno sodelujemo, pri čemer imamo kot založba ob manjšem poslovnem tveganju možnost, da se posvetimo kvaliteti knjige. Z mrežo izobraževanj in inovativnih pristopov dvigujemo nivo kulture branja, knjige približujemo mladim, predvsem pa se zavzemamo za kvaliteto slovenske pisane besede. Prav to naš prostor dolgoročno potrebuje.

### **Kratek opis inovacije v angleščini za uporabo v medijih**

5KA is the innovative concept of a book publisher. There are many talented writers in Slovenia, but many of them are not heard, because the current concept of publishers makes it difficult for them, even if they have a content-rich book. With the concept of the Publishing House 5KA we support high-quality Slovene writers, we actively cooperate with them, and at low risk we have the possibility to dedicate ourselves to the quality of the book. Through a network of education and innovative approaches, we raise the level of reading culture, bring the books closer to young people, and above all, we are committed to the quality of Slovenian written words. This needs our space in the long run.

## 1. ODLIČNOST

### 1.1 Opis problema in njegove rešitve

Trenutni koncept knjižnih založb na večjih trgih dobro deluje, a je neugoden za majhen trg, kot je Slovenija. Ne prinaša zadovoljstva in dobrih poslovnih rezultatov, knjižni trg in kvaliteta s tem upadata. (*Grafikon: Prodaja (v evrih) po posameznih založbah, Slovenija, 2013-2017*)

V Sloveniji je vsako leto izdanih približno 6000 knjig prve izdaje, povprečna prodaja je približno 350 izvodov. Slovenci smo na prvem mestu po številu izdanih knjig na prebivalca (v analizo so bile zajete vse evropske države), a bistveno nižje po številu kupljenih in prebranih knjig.

\* Podatki iz knjige *Založniški standardi*

Zaradi majhnosti trga so cene knjig višje kot v tujini (majhne naklade podražijo tisk), prodaja pa bistveno nižja. Založbe so zato primorane izdajati več, vendar pogosto znižujejo investicijo (vložena sredstva v izdajo knjige) na račun kvalitete. Zato založbe trenutno posegajo predvsem po tujih avtorjih. Založbe v celoti investirajo izdajo knjige (s tem prevzemajo celotno tveganje), pri prodaji **avtorju pripada 6 - 10 % zaslужka od prodane knjige**. Avtorji zato niso motivirani za promocijo lastne knjige. Imajo sicer možnost izdaje knjige v samozaložbi, pri čemer je opaziti, da so to večinoma knjige slabe kvalitete in nizke prepoznavnosti. Nezadovoljstvo je s strani založb in avtorjev, promet založb (celo v času gospodarske rasti) upada. Dolgoročno s tem izgubljam slovensko kulturo branja in pisanja.

Spraševali smo se, kako postaviti sistem, da bo zmagovalen tako za založbo kot tudi avtorja in je primeren za tako majhen trg, kot je Slovenija? Verjamemo, da je koncept založbe 5KA rešitev, **saj celoten koncept deluje na način, da ni poražencev:**

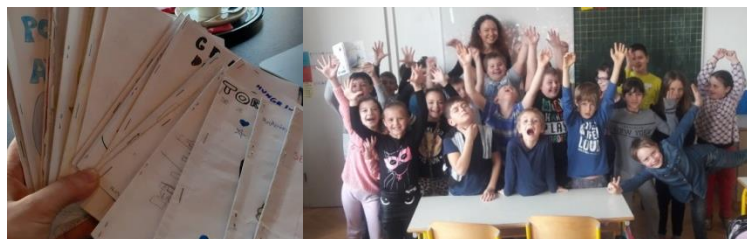
50 % investicije v izdajo knjige prevzame založba, 50 % sam avtor. Zaradi manjšega tveganja lahko več sredstev in časa posvetimo **kvaliteti knjige, promociji in prodajnemu procesu**. V celotnem postopku izdaje knjige **sodelujemo z avtorjem** in ga **izobražujemo** o promociji in prodaji (preko seminarjev, mailing sporočil, nasvetov, priročnikov ...). S tem že dosegamo nadpovprečne prodajne rezultate.

**Prihodki** se delijo po ključu 50/50 (z nekaj izjemami in porazdelitvijo sredstev za promocijo).

V čem smo še drugačni?

- Izdajamo izključno slovenske avtorje in s tem podpiramo slovensko kulturo.
- Promoviramo avtorja, ne knjige (kar pomeni, da je **glavna dodana vrednost sporočilnost, ki jo avtor širi na trg**, knjiga je le en od načinov, kako to počne)
- Povezujemo avtorje in na način *cross marketinga* koristimo **moč povezovanja**.
- Izobražujemo avtorje (seminarji, delavnice, email marketing ...).
- Organiziramo vzporedne dejavnosti s ciljem – **približati knjige mladim in izboljšati kulturo branja v Sloveniji**.

Le en primer: Na OŠ Hinka Smrekarja smo mladim predstavili poklic pisatelja na zanimiv, zabaven način. Vsi učenci so napisali svojo prvo knjigo.



Slika: Levo knjige mladih pisateljev, desno skupina učencev.

**Izboljšave, na kratko:** Izboljšana kvaliteta knjig; višje povprečne prodaje knjige; več sodelovanja med akterji na knjižnem trgu (avtorji, založbe, distributerji); rešitev založb pred propadom; izboljšana kultura branja, spodbujanje naslednjih generacij k branju in pisanju; podpora slovenskih avtorjev in s tem ohranjanje lepe slovenske pisane besede.

## 1.2 Razsežnost inovacije

Inovativen koncept založbe trenutno predstavlja inovacijo na nacionalnem nivoju. **Enak koncept bomo prenesli v druge države po sistemu franšize** - smiselno je za države, kjer povprečna prodaja ne presega 500 izvodov in trg ni večji od 7 mio prebivalcev. Dogovarjamo se že s hrvaškim trgom, kasneje z ostalimi državami, tudi izven EU.

## 1.3 Opis stanja na področju inovacije

V Sloveniji vse založbe delujejo na klasičen (zgoraj opisan) način, z izjemo **založbe Primus, ki ima projekt AVTORJI**. Pri tem projektu omogočijo skoraj vsakemu slovenskemu avtorju izdajo knjige, pri čemer investicijo v celoti prevzema založba. Kvaliteta knjig je nizka (zaradi visokega tveganja povračila investicije). Prihodki so v celoti od založbe, dokler se investicija v celoti ne povrne.

V čem je Založba 5KA boljša od trenutno najbolj inovativnega projekta AVTORJI?

- Bolje porazdeljene investicije/vložek v izdajo, vključno s promocijo in zaslužki (avtorju pripada 50 % od prodane knjige; v kolikor jo sam proda, celo 75%).
- Bistveno manjša tveganja investicije, zato tudi veliko **večji poudarek na kvaliteti**.
- V duhu **sodelovanja in povezovanja** (z avtorji in med avtorji) dosegamo višje prodajne rezultate.
- Vzporedno vodimo vrsto **izobraževanj** (česar nismo zasledili pri nobeni od slovenskih založb), sodelujemo s trgom (s predavanji in projekti se pojavljamo v šolah, društvih, različnih inštitucijah ...).
- S knjigami se pojavljamo na nevsakdanjih lokacijah (knjige na vrvicah – v čakalnicah, pri frizerjih, na bioresonanci ... Prisotni smo v planinskih kočah ...)

V tem konceptu nihče ne bogati na račun drugega, niti nihče ne prevzema velikega tveganja. Porazdelimo si investicijo, tveganje in dobičke. Tako smo vsi vpleteni motivirani za investiranje časa in truda v produkte, kar se je že pokazalo kot realnost, ne zgolj teorija (prodajni rezultati naših knjig so trenutno nad slovenskim povprečjem).

## 1.4 Zaščita inovacije

Poslovna skrivnost – podrobnosti koncepta so znane zgolj idejni ustanoviteljici. Z avtorji imamo sklenjene pogodbe, kar vodi pravnica, ki jo imamo v ekipi.

## 1.5 Inovacijska ekipa

- **Urša Poznič Goršek** – pravnica, direktorica Katapulta (pokriva zakonska določila pri izdaji knjige ter pri samem vodenju podjetja)
- **dr. Jure Knez** – podjetnik, solastnik podjetja Dewesoft in Katapult d.o.o. (mentor, poslovna podpora in inovativni pristopi)
- **Petra Škarja** – pisateljica, avtorica petih knjižnih uspešnic (vnaša znanje, na trgu prisotna kot podpora avtorjem pri izdaji knjige v samozaložbi)

## 2. UČINEK

### 2.1 Uporabnik

- **Fizične osebe:** Statistike kažejo, da približno 50 % Slovencev v izbranem letu ne kupi nobene knjige (vir: Mladina, dr. Uroš Grilc, 13.3.2015). Torej je naših kupcev približno 1 mio Slovencev, ki na leto kupi vsaj kakšno knjigo.
- **Knjižnice:** V 212 slovenskih občin deluje 162 krajevnih knjižnic, 58 samostojnih knjižnic in 966 šolskih knjižnic. (Vir: Založniški standardi).
- **Druge ustanove:** Z izobraževanji, ki jih izvajamo vzporedno, spodbujamo tudi podjetja, društva in ostale inštitucije ter ustanove, da za poslovna darila in za sporočilnosti, ki jih dajejo na trg, posegajo po knjigah. Nekaj že izvedenih primerov: Javna agencija za promet, Dom starejših občanov Trebnje, šole, mnoga podjetja ...

### Potencial za širitev ciljne publike

**Kultura branja:** Z vzporednimi dejavnostmi založbe izboljšujemo kulturo branja v Sloveniji – s tem tudi širimo ciljno skupino kupcev.

**Lastna in nevsakdanja prodajna mesta:** V prihodnosti imamo v načrtu postaviti lastna prodajna mesta s sloganom: »Podpiramo slovenske avtorje.« Iščemo inovativna prodajna mesta, kjer se trenutno knjige še ne prodajajo.



*Slika levo: Prodaja v lokalih, kavarnah na način: »Ob nakupu knjige prejmete kavo brezplačno.«*

*Slika desno: Prodaja v planinskih kočah*

Testiranja so trenutno pokazala, da slovenski prostor še ne sprejema dobro elektronskih in zvočnih knjig. V kolikor se to spremeni, bomo posegli tudi tja (vsako leto testiranja). Trenutno sodelujemo s **Startupom Audibook** (zvočne knjige).



## 2.2 Trg

Velikost trga: okvirno 45.000.000 evrov prihodkov od prodaje knjig v Sloveniji. Z Založbo 5KA želimo zavzeti 5% tržni delež knjižnega trga. Ocenjujemo, da lahko s pravim pristopom in tem konceptom založbe povečamo povprečno prodajo knjig iz 350 izvodov na 500 izvodov.

Predvidevamo, da bo tovrstni inovativni koncept založbe temelj sprememb tudi za ostale akterje na knjižnem trgu, da torej postavljamo **nove smernice založništva**, ki so primerne za današnji čas in slovenski prostor (oziroma prostor manjših držav).

**Največji konkurent** je trenutno še vedno občutno vodilna založba v Sloveniji – Mladinska knjiga. V inovativnem pristopu in spremembah v založništvu je konkurent omenjen projekt AVTORJI.

## 2.3 Finančni učinki

Celoten vložek v inovacijo: 25.000€ (marketing, začetne investicije v prvih nekaj knjig, postavitve prodajnih kanalov in spletnih mest, avtomatiziranje postopkov ...)

Predlagana inovacija založba 5ka bo bistveno povečala prihodke podpornega okolja Katapult (za vsaj 10 x) in bo s tem tudi pripomogla k zaposlitvam v regiji. Od 1. 10. 2018 do 31. 3. 2019, odkar delujemo, je promet Založbe 5KA predstavljal 18,86 % prometa Katapulta.

**Finančna ocena inovacije v naslednjih 3 letih:** Promet 765.000 €, prihodek Katapult: 342.675 € (*DODATEK: Tabela: Izračun letnega prometa in dobička založbe ob predvidenih 90 izdanih naslovov in povprečni prodaji 500 izvodov*)

### Prodajni kanali in dostop do uporabnikov:

- Spletna stran [www.zalozba5ka.com](http://www.zalozba5ka.com) in socialna omrežja ter Youtube kanal
- Lastne baze, prejemniki e-novic (trenutno 8000 naslovov)
- Povezovanje z ostalimi akterji z lastnimi bazami, preko katerih ponujamo svoje produkte (že aktivno sodelujemo s portalom Malinca.si, Svetloba.si ...)
- Knjigarne, pošta, bencinske črpalke, trgovine, podjetja, šole ...
- Nova, še ne-odprta prodajna mesta (že omenjeno nekaj primerov).
- Na seminarjih, delavnicah, knjižni sejem, ostalo (primer dogodek 500 podjetnic)
- Mediji (že dogovori z revijo Zarja, časopis Nadlani, TV VAŠ kanal ...)
- Povezovanja (na primer že z startupom Audibook)

### Tehnične rešitve:

- Affiliate programi, s katerimi si zgradimo mrežo tržnikov (predvsem blogerji in ostali avtorji ter podjetja, ki se ukvarjajo s spletnim marketingom)
- Avtomatizirani spletni programi

## 2.4 Trajnostni učinki

**Knjiga ne sme biti zgolj papirnat produkt s ceno na platnici.** Knjiga je umetnost. Želimo, da knjigam povrnemo spoštovanje, ki si ga zaslužijo. Želimo, da bi na trgu bilo več res kvalitetnih knjig, pa četudi jih bo zato manj. Želimo, da talentirani slovenski pisatelji dobijo svoje mesto na trgu. Saj Slovenija ima izjemne talente! Pri tem nam je pomembno, da ima knjiga pomembno sporočilnost, ki ima pozitiven doprinos trgu. Ob tem se zavedamo velike odgovornosti do podajanja informacij, ki preko knjige vplivajo na ljudi in okolje, pa tudi odgovornost do slovenske besede. Dokler pišemo, bo obstajala naša kultura. Dokler pišemo, obstajamo – večno (če se malo poetično izrazimo). Odlične knjige so temelj prihodnosti. Zato tudi vztrajamo pri tiskanih knjigah.

**Prispevek družbi:** Podjetje KATAPULT, družba za spodbujanje podjetništva, d.o.o. je podjetniški pospeševalnik, ki spodbuja podjetništvo in ustvarja delovna mesta v okolju, kjer je to še posebej potrebno (Trbovlje). Želeli smo pokazati, da je možno uspeti tudi v okolju izven glavnih mest. Želeli smo pokazati, da so priložnosti na trgu, da imamo prostor za inovacije in dobre ideje .... Verjamemo, da so naši rezultati opaženi v zasavskem, kot tudi širšem prostoru. V sklopu Katapulta že delujejo naslednji startupi: Monodaq, Hillstrike, Zoyo baby, QuickShoeLace, Spacelink, Sos – šola ...

Če povzamemo bistveno sporočilnost podjetja, je le-to: **Spodbujamo podjetnost na temeljih pravih vrednot.** Založba 5KA (kot del družbe Katapult d.o.o.) to miselnost dodatno podkrepi in širi preko knjig slovenskih avtorjev, podpira kreativne in podjetne ljudi pri njihovi izdaji knjig, izdaja knjige, ki spodbujajo podjetnost na temeljih pravih vrednot, prav tako to širimo preko vzporednih izobraževalnih programov.