

PROTOKÓŁ NR 47-2/2017

z wyjazdowego posiedzenia Komisji Strategii i Budżetu Rady Miasta Gdańska, które odbyło się w dniu 13 lutego 2017 roku, a rozpoczęło się o godz. 16.30, w Ergo Arenie na granicy Gdańska i Sopotu przy ul. Plac Dwóch Miast 1.

Na stan 5 (pięciu) członków Komisji, w posiedzeniu uczestniczyło (5) pięć osób, czyli było quorum do podejmowania prawomocnych decyzji.

Obecni: według załączonych list obecności, które stanowią załączniki nr 1 (lista członków Komisji) i nr 2 (lista gości) do protokołu.

Posiedzeniu przewodniczył radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji Strategii i Budżetu Rady Miasta Gdańska

Otworzył 47 posiedzenie Komisji, stwierdził quorum, a następnie powitał zebranych i poinformował, że porządek obrad został w terminie regulaminowym drogą elektroniczną wysłany do radnych - porządek stanowi załącznik nr 3 do protokołu.

1. Ergo Arena - plany spółki na rok 2017. Współpraca z drużynami z miasta Gdańska.

Przedstawiają: przedstawiciele Hali Gdańsk-Sopot Sp. z o.o., przedstawiciele Prezydenta Miasta Gdańska

2. Sprawy wniesione, wolne wnioski, korespondencja.

Następnie Przewodniczący wobec braku uwag do zaproponowanego porządku posiedzenia przeszedł do omawiania pkt 1.

PUNKT - 1

Ergo Arena - plany spółki na rok 2017. Współpraca z drużynami z miasta Gdańska.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jeszcze raz witam wszystkich bardzo serdecznie. Jest mi niezmiernie miło tu państwa gościć u nas, w Gdańsku, bo rzeczywiście jesteśmy po stronie gdańskiej. Szybciutko przedstawię zespół składający się z panów dyrektorów. Pan Roman Beger jest dyrektorem finansowym w naszej spółce, pan Zbyszek Trzoska jest od spraw operacyjnych i logistycznych, pan Tadeusz Jabłoński od spraw technicznych i pan Henryk Wielechowski od spraw marketingu i sprzedaży. Jak państwo widzicie mamy głównie do czynienia z dyrektorami. Jeśli państwo pozwolą dosłownie w kilku slajdach opowiem jednak trochę co się wydarzyło, bo trudno mówić o przyszłości bez odniesienia się do przeszłości.

Przedstawiono prezentację, która stanowi **załącznik nr 4** do protokołu.

Więc zakończyliśmy rok 2016, jak państwo widzą najważniejsze dane finansowe. Te wyniki kształtują się dobrze. Lepiej niż zaplanowane. Hala uzyskała wynik EBITDA na poziomie więcej niż zadowalającym, bo prawie milion złotych, a więc ten wynik EBITDA pokazuje tą działalność operacyjną Hali czyli zysk operacyjny tak jak gdzieś to na początku sobie powiedzieliśmy naszą ambicją i naszym planem jest to, żeby ani miasto Gdańsk, ani miasto Sopot nie dokładały do...

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

To są wyniki za 2016?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak. Jeśli chodzi o 2017 rok to oczywiście pracujemy w oparciu o plan budżetowy na 2017 rok zatwierdzony przez naszą Radę Nadzorczą i przez właścicieli i ten plan na 2017 kształtuje się na podobnym poziomie zarówno po stronie przychodowej jak i kosztowej, natomiast zawsze te przychody właściciele oczekują, że będą nieco wyższe. W tym wypadku w 2017 roku koszty też są nieco wyższe, chociażby ze względu na wzrost kosztów w takich pozycjach jak energia elektryczna, jak przeglądy i remonty, utrzymanie i przeglądy, jak również usługi obce w związku z wprowadzeniem nowej ustawy dotyczącej płacy minimalnej. Tutaj przede wszystkim chodzi o koszty sprzątanania i o koszty ochrony. Także w tych pozycjach są jakieś wzrosty, ale ten budżet w 2017 będzie się na podobnym poziomie kształtować. Naszym punktem wyjścia jest ta dodatnia EBITDA, która też w 2017 roku mamy nadzieję będzie na plusie.

Amortyzacja stanowi dość wyraźny koszt i w związku z tym ten wynik księgowy w tym roku jest minus 500 tys. zł, ale sama amortyzacja to jest ponad 1 mln 500 tys. zł.

Jeśli chodzi o frekwencję w 2016 roku to też była wyższa niż przeciętna, średnia frekwencja z ubiegłych lat. To jest zupełnie dobry wynik. Też naszą ambicją było dobrnąć do tych pół miliona widzów rocznie.

Liczba imprez imponująca, a w tym roku 2017 jest dosłownie o 3 czy 4 więcej zaplanowanych niż do tej pory.

To są dane, które mogą państwa zainteresować, bo to jednak po pierwsze pokazuje siłę Internetu, a po drugie jak Ergo Arena oddziałowuje nie tylko w mediach, ale poprzez strony WWW, facebooki, tweety, instagramy, że to są imponujące liczby. 2 mln 800 tys. od strony samej Ergo Arena w ciągu roku to znaczy, że tych użytkowników jest bardzo dużo nie tylko z Polski, oczywiście gro z Polski, ale stronę prowadzimy w czterech wersjach językowych także wydaje się, że to jest absolutnie to i odzwierciedla to naszych użytkowników.

Ta liczba nowych użytkowników stale rośnie na youtube i facebook`u to są stałe przyrosty. Wiemy, że to jest niezwykle istotne medium, komunikacja z naszymi klientami. Poczyniliśmy też takie badania wraz z Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową, żeby pokazać znaczenie Ergo Areny dla Gdańska i Sopotu. To opracowanie oczywiście jest bardziej obszerne. Pokazałam tu tylko najważniejsze liczby, bo to że Ergo Arena oddziałowuje na rynek Gdańska i Sopotu to nie ma wątpliwości. Bardzo dużo publikacji przede wszystkim związanych z tym, że odbywają się tutaj imprezy. My jakby sami z siebie nie reklamujemy się w prasie jako Ergo Arena tylko poprzez wydarzenia i tu po raz kolejny warto zaznaczyć, że wydarzenia, które są rangi światowej i europejskiej, myślę tu o Mistrzostwach Świata czy to siatkówki, czy piłki ręcznej, czy lekkiej atletyki to są imprezy, które natychmiast widać jak ta wartość medialna rośnie i jakie ma oddziaływanie na otoczenie i na przekaz.

Pocieszające jest to, że łączne wydatki widzów Ergo Areny pochodzących spoza Gdańska i Sopotu wynoszą ponad 450 mln zł. Wiemy, że to zostaje w regionie, bo po tym jak nas hotele bardzo lubią, że tak powiem, widać, bo pytaj co się u was dzieje, bo u nas booking skoczył i to rzeczywiście tak się odbywa. Tak samo oczywiście restauracje i inne lokale, z których korzystają osoby przyjeżdżające na imprezy.

Jeśli chodzi o te plany na 2017 rok to oczywiście nie możemy zapomnieć o tym, że w halę trzeba inwestować. Tak jak zaciągnęliśmy kredyt z Jessici i go dzielnie spłacamy jako spółka, zainwestowaliśmy w Ledy zewnętrzny, wewnętrzny, nagłośnienie. Także to są niezwykle ważne elementy wyposażenia obiektu, ale już na szczęście mamy też decyzję z Urzędu Marszałkowskiego o dofinansowaniu projektu wymiany zewnętrznego oświetlenia na parkingu. To wraz z gminą miasta Sopotu złożyliśmy taki projekt, który obejmuje część miasta Sopotu, a w naszym wypadku zewnętrzne oświetlenie parkingu, który jak państwo pewnie zauważyli ono świeci się przez całą noc, więc te oszczędności związane z wymianą oświetlenia na oświetlenie ledowe będą bardzo duże i poziom dofinansowania też jest...

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Przepraszam, nie tylko parkingu, ale całego zewnętrznego, bo elewacja, te wszystkie elementy, także całe oświetlenie.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Planujemy również do końca lutego złożyć wniosek o dofinansowanie wymiany oświetlenia wewnętrznego hali na oświetlenie ledowe z tego względu, że po pierwsze wiadomo, że technologia poszła bardzo do przodu. Po drugie nasze oświetlenie metalohalogenkowe oczywiście traci swoją żywotność, jasność, skuteczność. Takie najlepsze oczywiście by było, najbardziej korzystne wymiana na oświetlenie ledowe. To nie jest tylko z punktu widzenia użytkowego i oszczędnościowego, ale chociażby też dlatego, że dzisiaj mamy taki kłopot, że jeżeli światło zgaśnie na arenie głównej to musimy odczekać 12 minut, żeby oprawy ostygły i ponownie się zaświeciły. Już mieliśmy kilka takich historii, w których włos się jeży na głowie, bo na szczęście jakieś wyłączenie nastąpiło w przerwie, więc przerwę można było przedłużyć, ale to niewątpliwie jest jakaś uciążliwość. Tą inwestycję warunkujemy dostaniem dofinansowania z Ministerstwa czy też nie. Jeżeli nie dostaniemy to w tym roku w ogóle nie ma mowy o tej inwestycji. Myślimy również o modernizacji sali treningowej, czyli mniejszej sali, która przylega do sali głównej, z której głównie korzystają kluby siatkarskie dzisiaj czyli jest to Lotos Trefl Gdańsk i Atom Trefl Sopot jak również młoda liga. Siatkarze dlatego, że jest tam na stałe położony taraflex, w związku z tym nie mogą trenować koszykarze z Sopotu, a najbardziej optymalną sytuacją zarówno dla klubu jak i dla hali byłaby taka, aby obie drużyny zarówno siatkarze jak i koszykarze mogli trenować na tej sali treningowej. Żeby móc przystosować tą salę treningową do treningów obu drużyn to musimy po pierwsze zakupić kosze najazdowe, bo dzisiaj to mamy takie kosze opuszczane, a to jest warunek trenowania przez koszykarzy. Musi się to wiązać też z wyrzeczeniami dla siatkarzy, że nie będą trenować na taraflexie tylko na parkiecie, ale to już jesteśmy po rozmowach z klubem. Musimy wykonać wzmocnienie podłogi, bo te kosze najazdowe są odpowiednio cięższe, więc trzeba też odpowiednio wzmocnić podłogę w sali treningowej. To są inwestycje, które chcielibyśmy przeprowadzić w tym roku, jak również wybudować nowy Skatepark. Musieliśmy stary Skatepark, który był drewniany czy ze sklejki zlikwidować, bo on już po prostu zagrażał bezpieczeństwu. Mamy projekt, który zakłada wybudowanie przeszkód z betonu, czyli coś trwałego, a widzimy, że ten Skatepark cieszy się bardzo dużą popularnością wśród nie tylko mieszkańców, ale wiem, że dzieciaki czy młodzież

przyjeżdża z daleka. W związku z tym będziemy kierować prośbę do rad miast jednego i drugiego z prośbą o dofinansowanie tych dwóch inwestycji w tym roku.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

A sala treningowa jest jedna?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Sala treningowa jest jedna.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Koszykarze trenują poza obiektem?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak. Koszykarze na dzisiaj trenują na hali 100-lecia czyli w Sopocie, bo to jest drużyna Sopotka, ale tam też zaczyna robić się ciasno, a z kolei jeżeli oni tam trenują to łatwiej im też tam rozgrywać mecze i tak naprawdę dzisiaj nie rozgrywają meczy na arenie głównej koszykarze. Tak naprawdę wyszli z hali.

Jakie imprezy nas czekają? Najbliżej Rod Stewart, przedwczoraj był mecz Lotosu Trefla Gdańsk, pojedyncze mecze Atomu Trefla Sopot i Trefla Sopotu, Wybrzeże Gdańsk chyba już nie planuje w tym sezonie. Oczywiście koncerty Rod Stewart, Sabaton, gdzie jesteśmy współorganizatorem tego koncertu, Enrique Iglesias i gwiazdy, które już u nas były więc Hans Zimmer, Andre Rieu i ta impreza ważna z punktu widzenia na pewno miasta, ale też hali czyli Mistrzostwa Europy w piłce siatkowej mężczyzn. To nie da się ukryć, że na te imprezy zarówno nasi lożobiorcy jak i goście z kraju i zagranicy przyjeżdżają. Tu liczymy na Finów, że przyjadą, bo do Katowic przyjechali w liczbie 3 tysięcy osób. Mamy nadzieję, że Finowie zjadą do nas w dużej grupie.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Ile tego typu imprez odbyło się w roku 2016. Takie jak Alegria? Występy nie sportowe.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

W zeszłym roku sto pięćdziesiąt kilka imprez. Nie mam w głowie dokładnie jak to się kształtowały te liczby. Było 157 imprez, z tego 55 sportowych czyli zarówno mecze drużyn naszych lokalnych jak i mecze Mistrzostw Świata, Europy, 20 koncertów i Alegria, jak pani mówi, ale w zeszłym roku Cirque du Soleil chyba nie było, ale na pewno było m. in. Disney na lodzie, itd. Także to są imprezy rodzinne, które się cieszą ogromną popularnością i to też pokazuje jak warto być cierpliwym, bo rozmawiałam z panem Ziółkowskim z Alterart jak zaczynał to przez dwa lata te przedsięwzięcie się nie spinało komercyjnie, a dziś jest tak, że ma wyprzedane wszystko dużo wcześniej.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Byłam na tym. Rewelacja.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Taka cierpliwość biznesowa i przyzwyczajanie ludzi do pewnej imprezy, szczególnie jeśli chodzi o te imprezy rodzinne, tu akurat się opłaciło.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji
Dziękuję.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Czy do tej części jeszcze jakieś pytania?

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji
A co będzie w drugiej części?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
W drugiej części mieliśmy napisane, że mamy porozmawiać o klubach czy o współpracy.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Chciałem zapytać czy te 455 mln wpływu na otoczenie czy to jest rocznie, czy to jest całe odkąd powstała hala?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Łączne wydatki. Odkąd powstała hala.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jest to za okres od powstania hali do momentu przeprowadzenia badań. Badania były przeprowadzone mniej więcej w połowie ubiegłego roku.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
To jest koszt porównywalny do tego za ile cała hala powstała i potem te późniejsze nakłady. Można powiedzieć, że jeżeli chodzi o wpływ na otoczenie to się zwróciło.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Zbyt duże uproszczenie.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Być może, ale jak widać hala ma bardzo duży wpływ.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Ta liczba rzeczywiście przemawia, że to rzeczywiście ludzie tu przyjeżdżający np. na imprezy często spędzają cały weekend. Przyjeżdżają z rodziną.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Moje pytanie generalnie zmierzało do tego, że jak wiemy do końca 2019 roku jeszcze wspólnie z Sopotem spłacamy ten kredyt. Na stadion ten okres jest jeszcze dłuższy i bardzo często pada pytanie jak jest np. kolejny budżet procedowany, że od razu jest zabookowana kwota spłaty kredytu czy na jedną halę czy na stadion czy na jakieś inne rzeczy, które mamy zaplanowane. Też mieszkańcy pytają wtedy jaki to ma wpływ itd. To jest takie realne coś dla nas jako mieszkańców, że właśnie można na konkretnych liczbach, bo przecież to są ludzie, prowadzą czy hotele czy restauracje, czy jakieś inne usługi, z których przyjeżdżający na różnego rodzaju eventy korzystają.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Temu też m. in. miało służyć to opracowanie. Można też argumentować, że po 300 tys. zł wraca do budżetów miast gmin. Hala płaci podatek od nieruchomości do jednej i do drugiej gminy 300 tys. zł rocznie.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Taka informacja, moim zdaniem, bardzo ważna. Na paru takich spotkaniach, kiedy dawałem taki przykład, że chyba dwa lata temu w czerwcu mieliśmy dwa mecze piłki ręcznej tutaj z Hiszpanią i z Niemcami i mecz piłki nożnej na, wtedy jeszcze, PGE Arenie Polska - Litwa i było ok. 60 tys. widzów, a z tego 30 tysięcy przyjezdnych i ci ludzie musieli gdzieś jeść, spać, itd. O tym, w momencie, kiedy piszemy jakieś sprawozdania, zapominamy o tym przychodzie, który nie jest rejestrowany.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Proszę państwa my prowadzimy sobie takie wrywkowe badania statystyczne. Przy imprezie 10 tysięcznej, chociażby mecze reprezentacji Polski, struktura widzów wynosi 70% to są mieszkańcy województwa pomorskiego, ok. 15% stanowią kibice przyjezdni z promienia dojazdu 100 -120 km, więc trzeba założyć, że oni z reguły wracają po imprezie do swojego miejsca zamieszkania i ok. 15% stanowią uczestnicy imprezy, którzy zdecydują się przynajmniej na pobyt 2 dniowy w Trójmieście. Okoliczne hotele mają 100% obłożenie wtedy. 15% w naszym przypadku imprezy 10 tysięcznej to jest półtorej tysiąca ludzi, więc jeżeli byśmy sobie to przemnożyli liczbą tych imprez, które się tu odbywają to generuje poważny ruch turystyczny - pobytowy.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Nie wiem co będzie w dalszej części, bo może niektóre pytania do dalszej części, ale chyba na poprzednim slajdzie było pokazane, że macie państwo 2 mln wpływu jako naming rights. Chciałam zapytać na ile lat jest ta umowa jeszcze?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Już wyczerpałam wszystkie slajdy mojej prezentacji, także drugiej części to bardziej dyskusja na temat klubów. Ja tutaj nic nie przygotowałam, bo nie wiedziałam jakie państwa będą pytania. Jeśli chodzi o sponsoring nazwy to została przedłużona umowa sponsoringowa, która była pierwotnie zawarta na 5 lat, teraz na kolejne 5 czyli do sierpnia 2020 roku mamy umowę.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Z taką samą stawką roczną?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Prowadziliście państwo rozmowy z kimś innym?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dla nas priorytetem było jednak przedłużenie umowy z Ergo Hestią. To po pierwsze.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

A dlaczego?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dlatego, że dał się poznać jako solidny partner. To po pierwsze, a po drugie...

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Pierwsza umowa przewidywała od razu, że mają prawo pierwszeństwa w negocjacjach.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To chciałam w drugim rządzie powiedzieć. Po pierwsze jako solidny płatnik i partner, a po drugie, że rzeczywiście umowa zawierała taki zapis, gdzie dawała pierwszeństwo negocjacji umowy na kolejne lata jeżeli oczywiście stawka nie będzie niższa.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Chciałbym uzupełnić jeszcze. Co do praw wynikających z nazwy obiektów sportowych realia w Polsce zmieniły się w ciągu pięciu ostatnich lat dosyć radykalnie i niekorzystnie na rzecz obiektów. Pan dyrektor powiedział, że w Gliwicach buduje się hala i to jest prawda, buduje się, i ta hala od półtora roku nie może znaleźć sponsora strategicznego jeżeli chodzi o nazwę. Będzie to najbardziej nowoczesny obiekt halowy w Polsce o największej pojemności. Bardziej nowoczesny jak obiekt w Krakowie. Zarząd miasta Gliwic będzie usatysfakcjonowany jeżeli uzyska ze sprzedaży tych praw około 70% tych wpływów, które my mamy zagwarantowane na najbliższy okres. Jest z tym duży kłopot.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Generalnie proszę nie traktować tego jak atak.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dalecy jesteśmy od tego. Chcę państwu wyjaśnić, że uwarunkowania rynkowe są radykalnie inne niż tak zwana opinia publiczna w Polsce kształtuje. Ostatnie 5 lat zweryfikowało rzeczywisty popyt na tego typu usługi w Polsce i trochę mitem jest, że klienci ustawiają się w kolejce i chcą przebijać ofertę.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Wiemy na przykładzie stadionu.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Spośród obiektów, które w ogóle w Polsce funkcjonują mamy najbardziej korzystną stawkę.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Chodziło mi tylko o to czy ktoś dawał więcej?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ja z rynku nie miałem takiej oferty. Natomiast w pierwotnej umowie Hestia miała prawo przedłużenia na zasadach pierwokupu swoich warunków na kolejny okres.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To było tak naprawdę aneksowanie starej umowy.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Pani prezes, żeby też była jasność. Ja jestem pod dużym wrażeniem tych liczb, które tutaj widzimy i waszej pracy, ale też my reprezentujemy mieszkańców Gdańska, ale też podatników, więc czasem też nasze nie wszystkie pytania muszą być lekkie, łatwe i przyjemne. Pan dyrektor Trojanowski się uśmiecha, bo na Komisjach Sportu jest maglowany wielokrotnie.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

To są pieniądze.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Taka rola.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Taka rola, a jesteście też w 100% spółką publiczną. Jeżeli ktoś nie ma niczego do ukrycia i uczciwie podchodzi do sprawy to nie ma czego się bać. Chciałabym zapytać, bo mi się wydaje, że pani ma bardzo dużo dyrektorów. Jak na 33 pracowników pani ma 4 i panią też można pewnie zaliczyć do tego wyższego personelu to jeszcze oprócz tutaj siedzących panów są jeszcze jakieś stanowiska kierownicze? To wychodzi, że na 6 osób jest dyrektor.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To jest jako zarzut?

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Pytam się czy taka jest struktura personelu?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Struktura Hali składa się: jest zarząd jednoosobowy na dzisiaj i składa się z biura zarządu, działu finansowego, operacyjnego, technicznego i działu sprzedaży. W każdym dziale oczywiście są też zatrudnione osoby, ale też na różnych stanowiskach, albo specjalista, albo starszy, młodszy.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Więcej dyrektorów nie ma?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie. Jest jeszcze PR, menadżer.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Kierowników też nie ma. Miałem już taki pomysł, że ja nie chciałbym być dyrektorem. Mogę się nazywać kierownikiem na przykład.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To jest nazewnictwo można powiedzieć. Panowie są rzeczywiście odpowiedzialni za pracę swoich działów i pod sobą mają w zależności od działu oczywiście różną liczbę pracowników, ale ilość osób na etatach to jest 33.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Uzupelnę panią prezes. Liczba osób, która generalnie pracuje tu rocznie to jest ok. 240 osób i z tego większość na umowę zlecenie czyli umów cywilno - prawnych. Natomiast stanowisk dyrektorskich jest tyle raz, że jest tyle działów, a dwa, że te osoby automatycznie nie mają nadgodzin i są z racji stanowiska po prostu w pełnej gotowości 7 dni w tygodniu i 24 godziny na dobę.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ja zupełnie uczciwie nie mam absolutnie wrażenia, że to jest jakaś przesadzona struktura. Ta struktura była już po pierwsze konsultowana przez wielu doradców zanim Hala w ogóle powstała, a po drugie, nie wiem, czy pamiętacie państwo, że miasta planowały zatrudnienie tzw. profesjonalnego operatora. Tam śmiem twierdzić, że była jeszcze bardziej rozbudowana ta struktura.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Mam jeszcze z natury ogólnej takie pytanie, czy państwo macie jakieś stałe umowy o współpracę w sensie najmu hali? Czy to są jakieś z różnymi producentami wydarzeń, czy z klubami? Czy to są jakieś takie stałe umowy? Czy to są każdorazowo jakieś jednorazowe straty?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jeśli chodzi o kluby to mamy stałe umowy, ale też nie ze wszystkimi. W tym roku zawarliśmy umowę z czterema. Pana Henryka poproszę jeśli chodzi o te stałe umowy. Potem dopowiem o tych okazjonalnych.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Od kilku lat, bodajże pięciu, w momencie kiedy przystępujemy do nowego sezonu rozgrywek, a jak państwo wiecie, sezon rozgrywek nie pokrywa się z latami kalendarzowymi, ogłaszamy konkurs na najem obiektu na potrzeby meczy i treningów, którą to ofertę kierujemy zarówno do klubów Gdańska jak i Sopotu. W jednym roku skierowaliśmy to nawet do klubu Gdyńskiego, który ten konkurs wygrał, było to Asseco Gdynia, które w momencie, kiedy grało rozgrywki koszykarskie w Eurolidze. Warunki konkursu w zasadzie od tych pięciu lat nie ulegają modyfikacji. Tam mamy określone 4 kryteria, które prosimy, żeby kluby zadeklarowały: średnią frekwencję na meczu, liczbę meczów, które zamierzają na tym obiekcie rozegrać, stały czynnik wynagrodzenia czynszu płacony do naszej spółki z tytułu wynajęcia hali i wielkość czynnika zmiennego czyli procentu lub kwoty wyrażonej w złotych, który jest pochodną liczby sprzedanych biletów. Kluby składają nam deklarację. My to według wcześniej sygnalizowanego algorytmu przeliczamy na punkty, układamy ranking który z klubów nam zaoferował najlepsze warunki i przystępujemy wtedy do drugiego etapu negocjacji z klubami, już końcowych warunków zapisów umów. Oczywiście pierwszeństwo negocjacyjne ma ten klub, który złoży nam najbardziej korzystne dla spółki parametry. Kluby są

uprzedzone przez nas, że liczbę dni imprezowych w roku, które jesteśmy w stanie udostępnić na potrzeby rozgrywek ligowych z reguły ta liczba dni jest mniejsza niż potrzeby wszystkich klubów. W związku z tym klub, który zaoferuje najlepsze warunki ma największe prawdopodobieństwo zaspokojenia swych potrzeb w tym względzie. W tym roku najlepsze warunki złożył nam klub Lotos Gdańsk. Drugie miejsce w tej klasyfikacji zajął klub Wybrzeże Gdańsk. Trzecie miejsce Trefl Sopot i na końcu Atom Trefl Sopot. W takiej kolejności przystąpiliśmy do negocjacji. Te negocjacje trwały z 2 tygodnie mniej więcej i efekt tych negocjacji jest taki, że na warunkach zadeklarowanych przez każdy z klubów podpisaliśmy umowę i mamy cztery aktualne umowy, które trwają bodajże do końca czerwca i kluby w zasadzie wywiązują się z tych swoich deklaracji. My z kolei wywiązujemy się z tego co ustaliliśmy w warunkach wzajemnej współpracy.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Czyli umowy są na sezon?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Umowy są na sezon.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Realia w klubach potrafią się z sezonu na sezon zmienić tak radykalnie, że nie ma sensu zawierania kontraktów na dłuższe terminy, bo jedna ze stron, najczęściej tą stroną jest klub, mogłaby się nie wywiązać i tu służymy przykładami, np. takim przykładem jest Atom Trefl Sopot. Państwo pewnie obserwujecie rynek sportowy tutaj na Wybrzeżu i wiecie jakie są przyczyny.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Czy państwo podlegacie prawu zamówień publicznych? Robicie to w formie konkursowej. Czy to jest konkurs przewidziany ...

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

My nie musimy tego robić, to jest nasza inicjatywa. Chcielibyśmy, żeby wyłonienie tych najemców jeżeli chodzi o kluby ligowe były jak najbardziej transparentne. Kluby z sobą konkurują, potem dorabiają różne legendy, że my jedne kluby preferujemy, a drugie nie, więc na etapie składania i wypracowywania tych warunków chcemy, żeby to było przejrzyste, i żeby wszyscy mieli szansę uzyskania swoich korzyści na warunkach jak najbardziej przejrzystych.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jeszcze trzeba pamiętać, że to są jednak warunki preferencyjne, odbiegające od warunków rynkowych, jak pani pytała o innych najemców jak duże firmy np. Live Nation czy też MJM Prestige to te czynsze trudno porównać. Tu oczywiście po pierwsze, że jest stała współpraca i tych eventów jest więcej, chociażby z racji tego, a dwa, że warunkujemy korzyści spółki od frekwencji czyli zarówno klubom jak i Hali zależy na budowaniu frekwencji, żeby jak najwięcej osób przyszło, czy też jak najwięcej biletów zostało sprzedanych, bo to jest też zasadnicza różnica, bo spółka w związku z tym ma procent czy jakąś cześć od biletu i tym uzasadniamy takie konstrukcje umowy. Po pierwsze przeprowadzeniem konkursu, a po drugie

wynagrodzeniem od sukcesu czyli czasami jest słabo, to wszyscy mamy słabo, a jak jest dobrze to w tym sukcesie również jako spółka chcielibyśmy uczestniczyć.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Pani powiedziała, że zamówienia publiczne. Zamówienia publiczne obowiązują do zakupów po stronie kosztowej, natomiast w związku z tym, że właścicielami spółki są miasta to musi być też transparentna strona przychodowa, żeby nie było zarzutów, że zaniżamy jakieś stawki, albo jednych preferujemy, a drugich nie.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Przy zakupach podlegamy prawu zamówień publicznych. Także wszystko jest w przetargach.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Mam też dwa pytania. Pierwsze pytanie dotyczące tego wniosku do Ministerstwa Sportu. Tam się pokazało 28 lutego. To jest termin aplikacji?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Kiedy ewentualnie będziemy znali rozstrzygnięcie i od razu też do tego czy wiemy jak duży jest ten fundusz, do którego aplikują? Jak dużo może być chętnych? Czy to jest tak, że będziecie państwo mocno konkurować w tych wnioskach? Jak to generalnie wygląda?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Trzy miesiące temu spotkałam na konferencji panią z Departamentu Sportu i zapytałam wprost czy możemy startować? Czy mamy szansę? Powiedziała, żeby próbować. Nie pamiętam ile, bo to z roku na rok się zmienia. Czy któryś z panów pamięta ile tam było? To są te pieniądze z Totalizatora i jeden fundusz jest na budowanie nowych obiektów, ale to wiem, że hali już więcej w Polsce przynajmniej ten rząd nie ma zamiaru budować. Teraz są baseny olimpijskie i lodowiska, a to jest modernizacja, na modernizację przeznaczone. Próbuujemy. Zobaczymy. Nie występujemy do miasta. Ewentualnie jeżeli uda nam się utrzymać takie dofinansowanie to wtedy ewentualnie będziemy się zwracać do miast z prośbą o dokapitalizowanie tej inwestycji.

Radna Aleksandra Dulciewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

To są jednoroczne konkursy?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Co roku ogłaszane. To są zarówno na budowę jak i na modernizację.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To jest akurat na modernizację infrastruktury.

Radna Aleksandra Dulciewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Wtedy te środki trzeba w danym roku budżetowym wydać czy niekoniecznie?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Niekoniecznie. Tutaj akurat są dwa lata.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

W tym konkretnym przypadku nie planujemy, jeżeli uda nam się pozyskać te środki z Ministerstwa Sportu, nie planujemy ich wydatkować w tym roku. Natomiast w momencie, kiedy otrzymamy informację o wysokości dofinansowania wystąpimy do miast właścicieli spółki o sfinansowanie drugiej części wkładu własnego, przecież spółka nie dysponuje własnymi środkami, żeby móc nie tylko utrzymać działalność bieżącą, ale też modernizację, żeby obiekt był konkurencyjny czy na podobnym poziomie jak inne tego typu obiekty w Europie.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Ta inwestycja prędzej czy później i tak musi się zdarzyć.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Tak.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Mamy nadzieję, że oczywiście ta aplikacja będzie pozytywna, natomiast tak jak państwo mówią, że może być wiele tych instytucji, które zawnioskują. Więc pytanie ile to oświetlenie jeszcze jest w stanie działać bezproblemowo przy tej ilości imprez.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jest taka sytuacja, że jeżeli chodzi o spadek natężenia oświetlenia w wyniku zużycia opraw, oprawa wypala się, odbłyśnik, wypala się szkło. My siódmy rok już działamy. Jako hala mamy naprawdę bardzo tego typu, tej wielkości intensywne użytkowanie oświetlenia sportowego, bo głównie mówimy o oświetleniu sportowym. W tej chwili według pomiarów spadek natężenia to jest 40%. Tak to jest przy tej ilości godzin. Monitorujemy ilość godzin, która jest i naprawdę są to bardzo duże ilości nawet jeżeli są jakieś audyty zewnętrzne to są zdziwieni, że na hali, która obsługuje chociażby tyle zespołów plus do tego imprezy rangi międzynarodowej, które non stop się odbywają, i które często są imprezami całodniowymi łącznie z treningami, bo o tym trzeba pamiętać. Także w tej chwili jest spadek 40%. Myślę, że jeszcze rok utrzymamy parametry na skraju wymogów federacji i również trzeba pamiętać, że również telewizji. To jest bardzo istotne. Te wymagania w związku z podniesieniem cały czas parametrów przekazu cały czas się podnoszą, a niestety spadek tego natężenia oświetlenia nie tylko jest na płycie, ale również tzw. pionowej czyli do kamery i to też następuje podobnie. Także czy tak czy tak czekałoby nas wymiana tych, które w tej chwili mamy, lamp, opraw, bo to nie chodzi o źródła, bo wiadomo, że źródła szybciej się wypalają. Trzeba je wymieniać na bieżąco, ale ja już mówię o samych oprawach. Ta inwestycja czy tak czy tak nas czeka, a jest ona też dosyć kosztowna, bo to jest bardzo specyficzne oświetlenie. Przy naszej wysokości, którą mamy 24 metry montażu, na stadionach jest zupełnie inaczej, czyli na obiektach otwartych jest zupełnie inaczej, a zupełnie inaczej jest na obiektach zamkniętych typu hala. Są to naprawdę oprawy drogie, bo one w zupełnie innych parametrach pracują.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Mamy jeszcze możliwość nie tylko zamiany na Ledy, tylko wymianę sukcesywną tych opraw, które już się wypaliły. Natomiast zasadne byłoby już wtedy pójście w coś bardziej oszczędniejszego.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

I użytkowego. Chciałbym zwrócić państwa uwagę na to co pani prezes już mówiła. Te tzw. wahnięcia. Zdarzają się awarie czy wyłączenia zupełnie niezależne od nas czyli od dostawcy energii. Pracujemy w systemie tzw. samoczynnego załączania rezerwy. Mamy jedno źródło z Sopotu i jedno źródło z Gdańska. Z doświadczenia już robimy tak, że część hali jest z Sopotu, część jest z Gdańska, ale są momenty, gdzie następuje jakiś zanik i niestety to światło ma tą wadę, że to jest niecałe pół sekundy, ale ono się już wygasza i ten rodzaj światła musi niestety wystygnać. To na świecie widać czasami na niektórych imprezach, że ono musi wystygnać i potem odpalić się. Wtenczas również niestety razem z innymi elementami też ulega troszeczkę wydłużeniu, także początkowo ten okres to było ok. 10 minut, ale w tej chwili niektóre lampy potrafią się dopiero zapalić po 15 min. Marzy nam się oświetlenie ledowe, bo na pytanie krótkie a jaka będzie przerwa po zaniku czy po przełączeniu to ja mówię, że jak ktoś mrugnie to nie zauważy. Takie są realia.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie mówiąc już o podniesieniu atrakcyjności widowiska, bo się wygasza zupełnie światła, momentalnie się zaświeca, natężenie, stroboskopy, wszystko.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ostatnie mistrzostwa w piłce ręcznej było pięknie pokazane, bo nasza drużyna również grała na hali, gdzie jest oświetlenie ledowe i jak jest przerwa drużyna zbiera się przy trenerze, pali się tylko ta strefa, żeby uwypuklić np. to co się dzieje w danym miejscu.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tego typu oświetlenie na obiektach o takich standardach podobnych do naszego jest w tej chwili już normą i to nie tylko w Europie. Wymiana tego oświetlenia to jest kwestia czasu i tego z jakich źródeł znajdziemy finansowanie. Natomiast nie unikniemy tego w długim okresie czasu, bo inaczej obiekt straci na atrakcyjności, a my będziemy funkcjonować w poczuciu takiego zagrożenia technicznego, że w każdej chwili może się coś z tym oświetleniem wydarzyć, co przewróci całe wydarzenie. Pani prezes wspominała, mieliśmy już takie historie jak się odbywały Mistrzostwa Europy w tenisie stołowym i reprezentant Białorusi grał z Węgrem, prowadził po 2 setach i w czasie 3 setu zgąsto światło. Przywrócenie tego oświetlenia trwało dobry kwadrans i pechowo Białorusin przegrał cały mecz i to się skończyło notą dyplomatyczną do rządu polskiego, że my sprokurowaliśmy taką sytuację i była jakaś wymiana pism dyplomatycznych itd. i chcielibyśmy tego typu sytuacji uniknąć.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Z Energii potrzebowaliśmy zaświadczenie o zaniku.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Taka inwestycja odbywa się na czynnym obiekcie w sensie imprez czy trzeba go wyłączyć na jakiś czas?

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie, nie trzeba. To znaczy powiem krótko, głównie byłaby to wymiana źródeł czyli opraw całych światła. Dodatkowo dla podgonienia troszeczkę tego co się dzieje, właśnie to co mówiłem o podniesieniu jakości transmisji telewizyjnych trzeba by było troszeczkę dolożyć. Ale w tej drugiej wersji wymiany też by trzeba było dolożyć, żeby spełnić te wymogi. My mamy taki okres zawsze w okresie letnim, że wiadomo, że jeżeli chodzi o mecze sportowe to prawie ich nie ma. Jeżeli jakieś mistrzostwa się trafiają, ale to jest okres tak jak w tym roku będzie, że druga połowa sierpnia, to jest inwestycja, która jest przeprowadzana wewnątrz i w zasadzie w ciągu miesiąca można ją w całości przeprowadzić od a do z ze wszelkimi zmianami, próbami. Także to nie jest wyłączenie jakieś specjalne pod względem naszej działalności.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Da się ten proces zaplanować, przeprowadzić w taki sposób, żeby liczba imprez na obiekcie nie ucierpiała.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tą sztukę przeprowadzania różnych napraw i konserwacji między widowiskami mamy opanowaną, dział techniczny, nocami i rano to robią.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Przeprowadziliśmy też Jessicę i też bez wyłączenia i Ledy i wewnątrz roboty i dodatkowe wyjście ewakuacyjne i nie było żadnego uszczerbku, bo było to tak zgrane, żeby żadna impreza nie została z tego powodu odwołana.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Moje drugie pytanie konkurencja. Jak to się w tej chwili kształtuje, bo wiadomo, że ...

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Wiadomo, że stadion jakoś sobie radzi. To jest chyba póki co nasza największa konkurencja, oprócz hali w Gdyni, która też prowadzi swoją działalność. Definicja samych obiektów konkurencyjnych jest na tyle płynna w przypadku naszej specyfiki działania, że różnie możemy definiować konkurencję i zależnie od tego jak sobie ją zdefiniujemy to do różnych wniosków możemy dojść. Bo tak naprawdę to ani my nie jesteśmy konkurencją dla stadionu, ani stadion dla nas. Raczej w sytuacjach kryzysowych z sobą współpracujemy i sobie pomagamy i nie sądzę, żeby na skutek tej współpracy czy to stadion czy my, żebyśmy tracili. Przeciwnie, raczej nam wspólnie udaje się budować wartość dodaną.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Może dodam tylko tyle, że na dzień dzisiejszy oświetlenie ledowe sportowe jest tylko w hali jednej w Polsce w Policach. Hala krakowska ma również te lampy co my, ale troszeczkę inaczej działają, bo oni mają z tzw. zastoną, czyli oni mogą zrobić np. coś takiego, że nie wygaszają na jakieś efekty, tylko po prostu zastaniają i w tym momencie nie widać tego światła, a potem odkrywają. Hala Gliwice jest na tym etapie, że już ma również oświetlenie metalohalogenkowe i przez to pewnie

będą musieli ileś lat mieć. Tak naprawdę z dużych hal w Polsce, a podkreślam, że to bardzo dużo podnosi atrakcyjność widowiska, nie mówiąc już o tym, o czym pani prezes mówiła, o oszczędności energii, bo to też są zupełnie inne rzeczy. Bylibyśmy pierwszym obiektem powyżej 10 tysięcy, który miałby takie oświetlenie.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Myślę, że pan przewodniczący myślał o konkurencji w Polsce w innych obiektach. Niewątpliwie konkurencja na pewno od momentu powstania hali wzrosła trochę. Hala krakowska, która się otworzyła i hala Gliwice, która ewidentnie zmieni ten rynek. Oczywiście bardziej to dotyczy południa Polski, bo tam jak już mówimy kolokwialnie swoisty kanibalizm nastąpi, bo takie dwie duże hale w tak bliskiej odległości to na pewno będą konkurować, ale to na pewno waży na całym rynku w Polsce i nie da się ukryć też, że jednak hala w Gdańsku patrząc chociażby po zasięgu i gęstości zaludnienia mniej korzystniej się prezentuje niż np. hala w Krakowie, która zarówno ma swoje zaplecze jako Śląsk, sięga po Warszawę, ale też po centralną Polskę i jeszcze dalej. To wiemy na pewno, że organizatorzy chętniej lokują duże imprezy w Krakowie, duże koncerty, chętniej ulokują w Krakowie niż w Gdańsku. Tam po prostu od razu im się sprzedaje większa ilość biletów. Tutaj pan Henryk doskonale ma rozeznany też ten temat. Jeździł też z ramienia spółki, byliśmy poproszeni jako podwykonawcy czy też doradcy przy postępowaniu na wybór operatora hali w Gliwicach. Z tego nic chyba nie wyszło.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ten etap został zamknięty, nie został rozstrzygnięty, bo oferenci nie złożyli końcowych ofert, natomiast będzie dalsze postępowanie. Gliwice w tej chwili stoją przed dużym dylematem co dalej z tym zrobić, bo w połowie roku chcą uruchomić swoją halę, a nie mają operatora. Nie mają sponsora strategicznego. Nie wiedzą od czego zacząć. A my czekamy. Może przyjdą do nas i poproszę o kolejne porady w tym zakresie. Natomiast jeżeli mogę rozwinąć tę myśl to na konkurencyjność hal sportowych, bo pewnie o to pan dopytuje trzeba patrzeć trochę z pominięciem granic. Zupełnie inaczej wtedy kształtuje nam się konkurencja, bo ja śmiem twierdzić, że wcale nie mniejszą konkurencją dla nas są hale szwedzkie i litewska i berlińska chociażby niż budujące się Gliwice. Stereotypem myślenia Polaka jest to, że mamy jakieś granice i one są na tyle szczelne, że widz z Gdańska nie pojedzie do Szwecji na atrakcyjną imprezę. Trochę te czasy się zmieniają. Polacy tak samo migrują za imprezami jak inne nacje. Natomiast faktem jest, że my obserwujemy ewolucję tego typu obiektów w Polsce i powstanie nowych obiektów nie jest korzystną sytuacją dla nas. Jeszcze 5 lat temu byliśmy halą drugiego wyboru jeśli chodzi o światowe imprezy w Polsce. Konkurowaliśmy z Atlas Areną, trochę ze Spodkiem. Obecnie jesteśmy halą czwartego wyboru. Kraków jest w tej chwili na pierwszym miejscu, Atlas Arena z racji bliskości Warszawy, Spodek i my. Organizator zanim zdecyduje się zorganizować dużą imprezę gdziekolwiek w Polsce najpierw odwiedzi wszystkie te wymienione miasta. Na pewno zapuka do działów promocji Urzędów Miejskich i upewni się czy może w którejs z tych miejscowości uzyskać dotacje na swoją imprezę i to kolega dyrektor Trojanowski pewnie więcej państwu przybliży ten problem niż ja, jak zbierze informacje z każdego źródła na jakie korzyści może liczyć dopiero wtedy podejmuje decyzje o lokalizacji. Na pewno będzie to zjawisko kanibalizmu imprez występowało bardziej na południu Polski niż u nas, bo tam oprócz konkurencji Krakowa, Spodka katowickiego, Gliwic

dochodzi hala w Ostrawie, która też jest oddalona od Katowic o sześćdziesiąt czy siedemdziesiąt kilometrów. Każdy z tych ośrodków liczy na to, że będzie miał imprezy dużej rangi, a ja śmiem twierdzić, że liczb imprez dużej rangi w Polsce rośnie nieproporcjonalnie wolniej niż liczba obiektów dedykowanych na tego typu imprezy. W związku z tym, moim zdaniem, nie uniknione będą tzw. alianse i my już nad takimi aliansami pracujemy. Chcemy się dogadać z jedną halą na południu Polski, z halami na Litwie, Łotwie i prawdopodobnie na Węgrzech i stworzyć wspólną ofertę. Robimy to wspólnie z jednym z promotorów wiodących w Polsce. Głównie chodzi o wydarzenia koncertowe, żeby w momencie, kiedy ten promotor będzie kontraktował duże gwiazdy to, żeby w pierwszym kroku swoją ofertę skierował do tych wymienionych przeze mnie miejsc i zależnie od rangi gwiazdy i warunków, które będziemy sobie za każdym razem negocjować liczę na to, że będziemy na tyle atrakcyjni, że pozostałe obiekty z głębi Polski nie uzyskają tych koncertów. My to już ćwiczymy proszę państwa przy jednej z najbliższych produkcji. Przyglądamy się temu jak to działa i moim zdaniem przyszłość hal pójdzie w tym kierunku. Zresztą sieć hal ALG bodajże w Europie i na świecie jest potwierdzeniem tego. Oczywiście nasz potencjał nie tylko Gdańska, ale całej Polski jest dużo, potencjał finansowy, bo o tym mówię, jest dużo mniejszy niż takiej organizacji jak ALG czy Live Nation. Natomiast warto się temu przyglądać, bo moim zdaniem to jest przyszłość. Tam gdzie powstaną te alianse, uczestnicy tych aliansów będą mieli w okresie krótkoterminowym dwóch, trzech lat ułatwioną pracę na tle pozostałych konkurentów.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Chciałabym jeszcze dopytać, bo pan o tym wspomniał na samym początku troszkę żartobliwie oczywiście, ale nie ukrywam, że dla mnie to jest dosyć istotny temat, bo nie ma co ukrywać, że obydwie obiekty zarówno hala, w której się znajdujemy jak i stadion są obiektami, mimo, że działają jako spółki, są obiektami powstałymi ze środków publicznych i wspierany ze wszech miar także środkami publicznymi czy to przez dotacje na kluby i tu zarówno piłkarskie jak i inne, które tutaj też grają. Czy państwo myśleliście o jakimś rodzaju właśnie też takiego aliansu czy współpracy ze spółką prowadzącą stadion w Gdańsku. Nie mówię tu oczywiście o takich dużych wydarzeniach typu koncerty, ale też powierzchownie, bo powierzchownie w jednym i drugim obiekcie są mniejsze, większe, bardziej konferencyjne niż koncertowe, ale czy kiedykolwiek takie pomysły, rozmowy były?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Chętnie odpowiem jak wygląda ta współpraca. O konkretnych pomieszczeniach nie rozmawiamy jako takich, natomiast współpracujemy na kilku innych płaszczyznach. Proszę państwa ja siedziałem przy stole negocjacyjnym negocjacji z Live Nation na temat koncertu Guns N`Roses, bo bodajże taki zespół przyjeżdża w czerwcu. Śmiem twierdzić, że gdyby koledzy ze stadionu mnie nie zaprosili do tych rozmów to pewnie jeszcze do dzisiaj daleko w polu by byli.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.
Potwierdzam to.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

A z tego co wiem główne ustalenia tam zapadły.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

To chwala panu za to.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tu nie chodzi o chwałę. To naprawdę się odbywa na poziomie wymiany doświadczeń.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jeżeli mogę skończyć. W momencie kiedy jedna czy druga organizacja ma jakieś swoje potrzeby to wiemy jak się z sobą skomunikować i jak o tych potrzebach powiedzieć i się zastanawiamy jak możemy te potrzeby zaspokoić. Na przykład w tej chwili myślimy o wymianie świadczeń promocyjnych głównie z Lechią Gdańsk, bo tam się gromadzi wcale nie małe audytorium i chcemy wzajemnie swoje imprezy promować na wydarzeniach zarówno na stadionie jak i u nas. Takie próby już były podjęte. One dały bardzo dobry efekt. Dzięki temu udało nam się z dużą korzyścią finansową zrealizować mecz Polska - Serbia w piłce ręcznej, a było to możliwe m. in. dlatego, że bardzo mocno promowaliśmy się na stadionie. Stadion z kolei czy klub piłkarski Lechia Gdańsk od czasu do czasu ma jakieś potrzeby na naszym obiekcie. Rozmawiamy w tej chwili o możliwości wymiany się lożami, tylko chcemy, żeby to odbyło się na warunkach rynkowych i racjonalnych wynikających z potrzeb obu organizacji, a nie w jakiś sposób trochę wymuszony i sztuczny. I o tym rozmawiamy. Na razie jeszcze nie doprecyzowaliśmy tego jak to miałyby wyglądać, ale moim zdaniem to jest kwestia czasu, bo obie organizacje gdzieś dostrzegają, że taka potrzeba jest. Jak wiemy w środowisku Lechii Gdańsk przez ostatnie półtora roku tam się też trochę zmieniało, inni ludzie w tej chwili o tym decydują i te rozmowy moim zdaniem idą w dobrym kierunku. Nieformalna wiem, że jest współpraca zespołów cateringowych i catererów. Krótko mówiąc przy dużych imprezach połowa staffu, który pracuje na stadionie tego gastronomicznego i połowa naszego staffu gastronomicznego to są ci sami ludzie. Oni się po prostu uzupełniają, bo nie ma z kolei sensu utrzymywanie hermetycznie zdefiniowanych zespołów gastronomicznych i tu i tu, bo to się nie broni ekonomicznie. Tego typu oddolne inicjatywy w mojej ocenie są najbardziej efektywne i najszybciej się sprawdzają, więc nie wiem czy państwu chodziło o tego typu informacje? Natomiast nie upowszechniamy tych informacji, nie biegamy z przekazem promocyjnym, że my w ten sposób współpracujemy, bo odbywa się to w oparciu o bieżące potrzeby i to się dzieje po prostu.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Już sama informacja, że jest tzw. „chemia” to jest pozytywne.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

A dlaczego miałyby tej „chemii” nie być? I skąd się biorą informacje, że tej „chemii” nie ma?

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Czasem niektórzy traktują się jak wrogą konkurencję.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

My nie traktujemy absolutnie również od strony technicznej mogą powiedzieć, że wymiana informacji jest, co ich boli, co nas boli. My nie mamy żadnych z tym problemów.

Radna Aleksandra Dulciewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Wiecie państwo muszą powiedzieć z punktu widzenia gdańszczanki może trochę bardziej zaangażowanej w życie miasta niż przeciętny obywatel, że dla nas takie obiekty jak stadion czy hala, w której się znajdujemy są powodem do ogromnej dumy, bo pokazują jednak to, jak nasze miasto jak nasza metropolia się rozwija i to jest po prostu gigantyczny sukces. Niektórzy nie mogą uwierzyć, że hala siódmy rok już stoi, że już pięć lat temu jak wiadomo, że było Euro na stadionie. Nikt nie ma poczucia, że to tyle czasu minęło, a my idziemy nadal do przodu, więc tutaj naprawdę jesteśmy z państwa dumni, a to, że mamy różne pytania to byście się chyba obrazili, gdybyśmy o nic nie pytali.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Oczywiście. Wszędzie nas chwałą naprawdę.

Radna Teresa Wasilewska - członek Komisji

Chciałam zapytać jakie są opinie wykonawców, a zwłaszcza mi chodzi o takich wymagających, bo wiem, że zawsze ma duże znaczenie obsługa tzw. garderoby. Czy oni są tak dopieszczeni? Czy ich opinie po imprezach są takie, że garderoba piękna, że mogą się rozłożyć. Czy są zadowoleni z takiej obsługi? Bo scena to jedno, a bardzo duże znaczenie niektórzy, zwłaszcza wielcy artyści przywiązują do zaplecza.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Żeby to nie zabrzmiało bałwochwalczo, bo jedno jest zaplecze, ale też podejście pro klienckie jest niezwykle ważne. Człowiek. I tu jak najbardziej zespół jest. To naprawdę ma ogromne znaczenie. Bo te obiekty są dosyć podobne i przecież nowoczesne, także zaplecze mamy absolutnie.

Radna Teresa Wasilewska - członek Komisji

Także nie było tak, że wyjeżdżał i fajnie u was było, ale coś.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nigdy się nie zdarzyło, a wręcz przeciwnie w drugą stronę. Ja mam wręcz takie wrażenie, że ci delegaci czy też z różnych związków to pan dyrektor może potwierdzić...

Radna Teresa Wasilewska - członek Komisji

Pamiętam jak w `68 roku była Marlene Dietrich w Stoczni Gdańskiej to zanim doszła do środka sceny to na tej podłodze pastą sobie całą suknię, która się wlekleła za nią, to już była czarna. Na pożegnanie była bardzo miła i sympatyczna, ale powiedziała, zresztą byłam na tym koncercie, na koniec powiedziała, bardzo sympatycznie, uroczo, to był taki pstryczek, że ona następnym razem bardzo chętnie przyjedzie do Gdańska, ale bardzo by prosiła, żeby jej dostarczyć rozkład jazdy tej kolejki, bo ile razy ta kolejka przejechała to jej w ogóle słycać nie było. Wtedy taki hałas robiła ta kolejka i też zaznaczyła, żeby ta podłoga była czysta.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

My absolutnie już funkcjonujemy w takim standardzie europejskim nawet plus, bo my mamy nowe obiekty. Oni mają zresztą często starsze obiekty. Dlatego mówię o tych działaczach, z gwiazdą nie mam tak bezpośredniego kontaktu, żeby móc bezpośrednio opinie, ale to widać jak oni mówią na tweeterach wypowiadają, i o mieście jak są zachwyceni, że ktoś na pierogi poszedł, że oni rzeczywiście są zaskoczeni poziomem infrastruktury. To po pierwsze, po drugie poziomem obsługi co też chyba nas wyróżnia, a nawet na pewno, a po trzecie jeszcze ta hala, tak ostatnio ktoś mi uzmysłowił, powiedział, że ona jest taka przytulna, przez to chyba, że może ma te materiałowe siedzenia. Robią takie teatralne wnętrza.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Żeby nie przesłodzić tej atmosfery, za każdym razem też taki moment, kiedy na nas narzekają, to jest ten moment, kiedy kończymy negocjację ceny najmu obiektu. Wszyscy narzekają, że jest za drogo i nie wiemy z czego się to bierze. I nie lubią nas w momencie podpisywania umowy.

Radna Teresa Wasilewska - członek Komisji

Tak jest w branży hotelowej, którą troszeczkę znam, żeby klienta nie wiem jak dopieścić, wszystko było dobrze, ale np. pisze, że deska mu się lekko ruszała w toalecie. Taki szczegół może zaważyć.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Mamy taki kanał youtube, kolegę, który bardzo lubi kręcić filmy i tam są też zebrane opinie, które nam się też potem przydają przy jakiś filmach promocyjnych i tak bardzo pochlebnie.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Czy są jeszcze pytania do tej części ogólnej?

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Chciałam się podpytać czy tymi parkingami przy obiekcie to zarządza podmiot prywatny?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Zarządza Hala. To znaczy pracownicy, których zatrudniamy na umowy zlecenie.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Ale zysk idzie?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

W całości, po pokryciu ich wynagrodzeń, to całość idzie do hali.

Pan Zbigniew Trzoska - Dyrektor ds. Organizacji imprez w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Po początkowych działaniach, gdzie próbowaliśmy na zewnątrz wypchnąć to, stwierdziliśmy jednak, i to faktycznie się potwierdza, że bardziej się opłaca, bardziej jest to wydajne jak samemu trzymać się nad tym pieczę. Możemy w

zależności od warunków i od zapotrzebowania też tą cenę dostosowywać od popytu.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Pan Zbyszek jest właśnie odpowiedzialny za parkingi.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dzięki temu jesteśmy w stanie kreować nietypowe pakiety. Podjęliśmy jakiś czas temu próbę sprzedawania biletów wstępu na imprezę wraz z biletem parkingowym i widzimy jak to nam dynamicznie zwolenników tego typu pakietów przybywa z imprezy na imprezę. Oczywiście pod warunkiem, że na imprezę wybiera się przynajmniej te 5-6 tysięcy widzów to wtedy taki pakiet jest mile widziany. Jeżeli na imprezę przychodzi 2 tysiące ludzi to takie pakiety nie mają sensu.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Jeszcze wracając do energii i oświetlenia to mam takie pytanie czy nie ma jakiś automatów, które mają zgromadzoną energię zapasową, że np. na 15 minut by podtrzymały. Takie UPS-y.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jest, zrobiliśmy to, bo pierwotnie nie było tego w założeniu. Jak były Halowe Mistrzostwa Świata wynajęliśmy taki system, ale ten system jest bardzo drogi, jego trzeba utrzymać. Oczywiście tak jak większość takich systemów, które są informatyczne są poprzez UPS-y czyli to jak najbardziej jest możliwe, ale w tej chwili jeżeli już zostało rozwiązanie takie przyjęte, że bez i z tymi lampami, które mamy to zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest jednak oświetlenie ledowe. Powiem pani chociażby dlaczego. My mamy bardzo mocno rozbudowany system zasilania tzw. rezerwowego, czyli oprócz tego, że mamy z dwóch głównych GPZ-ów niezależnie z Sopotu, niezależnie z Gdańska i cała hala może pracować albo z jednego zasilania albo z drugiego, również mamy agregat, który stoi w stand by zawsze na imprezie, który ma 1,5 MW, on natychmiast startuje. Jeżeli będziemy mieli oświetlenie ledowe nie musimy dodatkowych urządzeń typu UPS-y mieć, bo nie były początkowo zaprojektowane, jeżeli pójdziemy w tą stronę wydamy bardzo dużo pieniędzy bo to nie są tanie systemy, poza tym są same w obsłudze i eksploatacji bardzo drogie, bo to trzeba pamiętać, wymagają przeglądów, to są systemy układów takich, które z prądu zmiennego ładują na prąd stały akumulatory, potem z tych akumulatorów jest pobierany i znowu na prąd zmienny, a taką baterię akumulatorów, bo musimy mieć system do informatyki czeka nas w najbliższym czasie już wymiana całej takiej baterii. To są przy tych naszych poborach setki tysięcy złotych.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Rozumiem. Dopytywałam w kwestii bezpieczeństwa, bo wcześniej zrozumiałam, że jak światło gaśnie i go nie ma, więc wydało mi się to ...

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Mówimy o sportowym. Nie mówimy o żadnym innym.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie narusza to warunków bezpieczeństwa, natomiast powoduje, że impreza nie może trwać.

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Albo musi mieć przerwę. Mówimy o sportowym. Ja w tej chwili mówię o sportowym. Resztę oświetlenia mamy poprzez agregat tzw. świetlówkowe ono natychmiast zareaguje i zapali się, zgaśnie dostanie napięcie ...

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Tak z 15 minut podtrzymuje? 20-30 minut?

Pan Tadeusz Jabłoński - Dyrektor ds. Technicznych w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ten agregat? Co najmniej 12 godzin. Takie są wymogi.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Potem trzeba dolać paliwa.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Kiedyś jak państwo będą zainteresowani możemy pokazać maszynownię, bo to robi wrażenie.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Czy są jeszcze pytania do tej części ogólnej? Nie widzę. Zajmijmy się jeszcze tematem napoczętym czyli współpracą z klubami sportowymi.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

W zasadzie to tak jak powiedzieliśmy. Mamy umowy stałe. Dzisiaj wiodącym klubem, bo to się zmienia z roku na rok, jest Lotos Trefl Gdańsk. Oni dzisiaj u nas najwięcej meczów rozgrywa.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Poszczególne kluby liczbę meczów, które rozgrywają, pan Henryk mówił, że jest rozpisywany konkurs, który zadeklarował. Na razie żaden z tych klubów nie zrealizował wszystkich zamierzeń jeśli chodzi o liczbę meczów, które zagrają w Ergo Arenie.

Radna Aleksandra Dulciewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Dlaczego tak się wydarzyło?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Wyrażę moje zdanie. Większość klubów sportowych na Wybrzeżu ma problemy ze stroną przychodową swoją. To powoduje, że w momencie, kiedy kluby zaciągają swoje zobowiązania kosztowe prowadzą w krótkim okresie czasu się okazuje, że danym momencie nie mogą się z tych zobowiązań wywiązać. Wtedy racjonalnie próbują zaoszczędzić na kosztach. To powoduje to, że najczęściej przenoszą swoje

widowiska na inne obiekty, które dla nich są tańsze, a spełniają z kolei ich potrzeby, bo średnią frekwencję, którą uzyskują na wydarzenia, te frekwencje są na tyle niskie, że da się ich zawody rozegrać na innych obiektach niż Ergo Arena. Żebyście państwo też wiedzieli stawki, które mamy wynegocjowane z klubami są na granicy kosztów. W związku z tym tu się posłużę przykładem Wybrzeża Gdańsk. W Wybrzeżu Gdańsk piłkarzom ręcznym o wiele bardziej opłaca się grać znaczną część meczów ligowych na obiekcie jakim jest AWF, który jest w stanie zgromadzić do 1600 widzów, bo frekwencja na tych meczach nigdy tej liczby nie przekracza. Natomiast koszty bezpośrednio jakie klub ponosi w związku z tym wydarzeniem na hali AWF-u w alternatywie, gdyby to samo wydarzenie miało być realizowane u nas to u nas te koszty są wielokrotnie większe, bo to jest koszt bezpośredni zużycia energii cieplnej, elektrycznej, zabezpieczenia obiektu, głównie ochrony itd. W związku z tym bardzo często kluby podejmują decyzję, pomimo tych deklaracji, które nam składają w trakcie trwania sezonu, że poszczególne imprezy przenoszą na inne obiekty.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak de facto było z Treflem Sopot.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak z Treflem Sopot, z Atomem Sopot i z Wybrzeżem Gdańsk mamy taką sytuację.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Państwo nie mają na to większego wpływu jeżeli chodzi o kwestie klubów, bo wiadomo, że kwestie sponsorów, kwestie poszczególnych zarządów klubów, natomiast na pewno państwo są w lepszym czy gorszym kontakcie z tymi zarządami i znają państwo ich realia i plany. Sytuacja w stosunku do tego co było przed 3 czy 5 lat temu jednak uległa pewnemu pogorszeniu chociażby z tego, że z Trefla głównie z tych sopockich drużyn to ich kondycja finansowa jest gorsza i w związku z tym też wynik sportowy, o który te drużyny walczą i cele sportowe są zupełnie inne. Jaka jest państwa prognoza? Czy to będzie na zasadzie tak jak jest mniej więcej w tym sezonie? Czy raczej będziemy jeszcze kolejne regresy przeżywać? Czy jest jakaś szansa na odbicie?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Mogę panu przewodniczącemu pokazać wykresy z ostatnich trzech lat każdej z drużyn, o ile te drużyny będą szczęśliwe z tego powodu i na podstawie tych wykresów sędzę, że razem w minutę wyciągniemy wnioski, które się sprawdzą w 100% co do przyszłości funkcjonowania finansowego tych klubów w ciągu najbliższych dwóch lat.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Nie ma takiej potrzeby, bo też nie chodzi o to, żebyśmy o jakiś konkretnych finansach mówili, tylko raczej chodziło o prognozę.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Sport klubowy na Wybrzeżu jest w odwrocie. Kluby trochę się przyzwyczyły do takiej sytuacji, że żyją z jednego sponsora strategicznego. Były to spółki i są to

spółki Skarbu Państwa najczęściej. W obecnej sytuacji geopolitycznej kluby będą miały olbrzymie problemy w pozyskiwaniu tego typu sponsoringu. Nie są w stanie, w mojej ocenie, zbudować alternatywnych źródeł pozyskiwania pieniędzy w okresie jednego czy dwóch sezonów, bo to jest praca organiczna, którą tego typu organizacje przeżywają w ciągu dwóch - trzech lat. Zbudowanie silnych struktur przychodowych wymaga takiego czasu. Swego czasu z kolegą Kamilem Kukułką jeździliśmy na szkolenia do Barcelony, gdzie przedstawiciele z MBA szkolili nas jak powinna wyglądać struktura przychodów klubów zawodowych w Europie.

Radna Aleksandra Dulkiewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Kamil Kukułka to przedstawiciel klubu?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jest zatrudnianym specjalistą w moim dziale. Z wszystkich reguł, które nam tam były wykładane zdrowa struktura przychodów w klubach zawodowych powinna wyglądać w ten sposób, że 30% przychodów kluby muszą mieć zagwarantowane ze sponsoringu, 30% ze sprzedaży biletów, mówię o skali sezonu rozgrywek i 30% ze sprzedaży różnego typu dóbr w tym telewizji transmisyjnych, praw reklamowych itd. O ile w Polsce kluby sobie do niedawna radziły bardzo sprawnie ze sferą sponsoringu to kompletnie zaniedbywały dwie pozostałe sfery, czyli sferę przychodów ze sprzedaży biletów i sferę przychodów ze sprzedaży praw reklamowych, licencji itd. To powodowało, że w momencie, kiedy wypadał im strategiczny sponsor kompletnie się pogubiły moim zdaniem. Nie są w stanie zbudować dwóch alternatywnych ścieżek pozyskiwania pieniędzy, a zarazem nie są w stanie zredukować bardzo gwałtownie swoich potrzeb kosztowych. Dopóki kluby w Polsce nie przestawią się na inny tryb działania to będziemy mieli wszyscy z tym kłopot.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

To też rola państwa ma wpływ jak gdyby w sensie takim, że jak były trzy drużyny, które rozgrywały pełne sezony na tej hali, wyjątkowo przychodziły do hali 100-lecia czy na jakieś inne obiekty to wiadomo, że wtedy tych imprez było ok. 40 w sensie wydarzeń samych plus play off więcej wydarzeń takich typowo drużyn klubowych.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

To jest trochę błędne myślenie. Może powiem jak to wyglądało u nas. W zasadzie nigdy nie było tak, że pełne sezony grały tutaj cztery drużyny. Zawsze było tak, że ten poziom sportowy gdzieś lekko się mijał. W momencie, kiedy u szczytu formy i popularności był Trefl Sopot koszykarze i Atom Trefl Sopot siatkarki to wtedy Lotos Trefl Gdańsk grał jeszcze w I lidze, albo miał frekwencję na poziomie 1000 widzów.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Ale grał na AWF-ie.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

U nas na treningowej.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu
A tam rozgrywał mecze.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

De facto zawsze było tak, że ze trzy drużyny były u szczytu formy sportowej i gromadziły jakąś publiczność i absorbowwały nam terminy, natomiast od wielu lat to jest tak, że my bez problemu czy może inaczej, liczbę spadających meczy ligowych jesteśmy w stanie zastąpić większą liczbą imprez komercyjnych, które dają nam większy impact przychodowy niż mecze ligowe i generalnie pani prezes zatrudniła mnie i mój dział, żebyśmy penetrowali ten rynek jak i pozyskiwali imprezy o najwyższym stopniu dochodów dla nas, które dają największą korzyść tej organizacji. Więc jeżeli jakiś klub dobrowolnie podejmuje decyzję, że zmienia miejsce rozgrywek, bo jest przymuszony do tego sytuacją finansową to my tylko prosimy, żeby z dużym wyprzedzeniem nas o tym poinformował wtedy wiedząc, że powstaje jakaś luka staramy się tą lukę wypełnić innymi imprezami komercyjnymi na obiekcie.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Czyli z punktu widzenia przychodowego ...

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jest to zagrożenie, natomiast wydaje mi się, że my na tym etapie dosyć sprawnie te zagrożenie neutralizujemy poprzez swoją aktywność akwizycyjną.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dzisiaj przychody z wszystkich klubów w zeszłym roku stanowiły 5% przychodów Hali. To jest taka skala.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Z tym, że to jest z powodów społecznych nacisk jest na to, żeby tu były i w związku z tym pani prezes wystąpiła do właścicieli z propozycją, żeby może spółka objęła udziały w dwóch wybranych przez miasta czy przez każdy z wybranych przez miasta klubach.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

My de facto nie mamy wpływu na decyzje klubów. Co roku jak wiecie państwo zmienia się zarząd. Jeżeli z jednym zarządem wypracujemy jakąś strategię, bo to nie są jednoroczne projekty, to są długie projekty. Po pierwsze jakaś strategia sprzedażowa jest niezwykle istotna. Po drugie oczywiście strefa przychodowa i tu niestety ta diagnoza jest wspólna z Henrykiem, że kluby świetnie wiedzą jak wydawać pieniądze, ale gorzej z tym gdzie szukać pieniędzy, jak zarabiać, ale to jest bardzo trudny biznes. To na sporcie w Polsce pewnie jeszcze nikt nie zarobił, natomiast ewidentnie jest ta strefa zaniedbana. Tak de facto na decyzję, czy Trefl Sopot u nas gra dalej czy nie, nie mieliśmy żadnego wpływu, wręcz przeciwnie mieliśmy zabukowane terminy, po czym oni mówią tego nie gramy, ten nie gramy i tak naprawdę to jest bardzo niekorzystna sytuacja oczywiście z takiego punktu widzenia nie przychodowego, ale bardziej wizerunkowo - społecznego, aczkolwiek

trzeba wiedzieć, że coraz mniej ludzi, nie wiadomo z jakiego powodu, może trzeba takie pogłębione badania zrobić, przychodzi na te widowiska. To jest uzależnione mocno od poziomu sportowego, bo im słabiej tym mniej ludzi przychodzi, ale też myślę, że czasem, którym dysponujemy, pewnie jakieś inne uwarunkowania, albo inną ofertą na rynku, która jest, która powoduje, że jednak ...

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Drużyn jest w Trójmieście dużo i dyscyplin.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak też uważam. Jak my sobie policzymy od Gdyni zaczynając hala w Gdyni, stadion w Gdyni, stadion rugby w Gdyni, Opera Leśna, hala na granicy Gdańska, Targi Gdańskie, stadion, Olivia, to rzeczywiście jest najbardziej nasyconym regionem w tego typu obiekty.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jesteśmy regionem chyba najmocniej nasyconym jeżeli chodzi o obiekty widowiskowo - sportowe spośród wszystkich regionów w Polsce.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie, że narzekamy na tą sytuację. Jeszcze żużel.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Odpowiedzmy sobie na pytanie jaka impreza widowiskowa odbyła się na stadionie w Gdyni, albo na stadionie rugby?

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Jakieś mecze się odbywają. Mecze Arki.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Mecze Arki, ale widowiskowe?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Panie dyrektorze to jest tak, że ktoś za to bierze pieniądze, że tam się mają te imprezy odbywać. Natomiast jeżeli można jeszcze, bo to jest mój ulubiony konik. Przyczyną takiego a nie innego stanu rzeczy jeżeli chodzi o kluby w Polsce, nawet nie mówię tylko o Wybrzeżu, jest też bardzo nieracjonalny system doboru terminów rozgrywania meczy. Wiecie państwo co tak naprawdę decyduje o tym, że mecz np. Lotosu ze Skrą grany w minionym tygodniu odbył się w tym a nie innym terminie o tej a nie inne porze?

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji
Telewizja Polsat.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Super. A wie pan, panie przewodniczący, kiedy zapadła decyzja o tym, że w tym terminie i o tej godzinie będzie ten mecz?

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Pewnie jakiś miesiąc wcześniej.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Super. A wie pan z jakim wyprzedzeniem my musimy kontraktować np. koncert Roda Stewarta?

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Pewnie rok.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dokładnie. Bardzo często też mamy do czynienia z takim zjawiskiem, że my ustalamy jakiś kalendarz, koledzy z klubów mniej więcej co do tygodnia są w stanie zadeklarować nam terminy, my w międzyczasie akwizujemy duże wydarzenia koncertowe na przykład, korygujemy terminy meczy ligowych w taki sposób, że koledzy z klubów stają na rzesach i przesuują rolę gospodarza i gościa, po czy na miesiąc przed planowanym terminem dowiadujemy się, że ten termin jest już nieaktualny, bo telewizja Polsat właśnie zaprojektowała zupełnie inny dzień, zupełnie inną godzinę, a my już jesteśmy w kolizji z jakimś innym, większym wydarzeniem, gdzie po stronie przychodowej mamy 100 tysięcy, a gdybyśmy zrezygnowali z tego eventu i w to miejsce próbowali gdzieś wcisnąć mecz ligowy to poziom przychodu co najwyżej sięgnie 15 tysięcy.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Nie tylko przychodu, bo to są też inne względy, duża impreza, frekwencja, lożobiorcy, sponsor tytularny. To wszystko ma znaczenie.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Dla nas barometrem oczekiwań pro społecznych są potrzeby naszych lożobiorców. Od iluś lat sprzedając czy wynajmując łoże wynajmujemy ją z pakietów biletów ligowych na wszystkie mecze ligowe, które się odbywają na obiekcie. Właśnie w tej chwili jesteśmy świeżo po rozpoczętych negocjacjach z jednym z większych lożobiorców, gdzie partner nam powiedział wprost, nie jest zainteresowany już meczami ligowymi. Mecze ligowe nie spełniają jego oczekiwań, bo są na zbyt niskim poziomie. On nie wie co z tymi biletami robić, bo nawet jego załoga, jego pracownicy nie chcą już korzystać z tych biletów, które on im za darmo rozdaje. Ale na przykład jest gotów podpisać z nami umowę na kolejny okres, nawet na mniejszą liczbę wydarzeń, ale chce, żeby pakiet, który my im niejako zbudujemy dotyczył dużych koncertów. I de facto zapotrzebowanie społeczne moim zdaniem jest w tej chwili większe na imprezy typu duży koncert aniżeli na mecz ligowy takiego czy innego zespołu. To wynika moim zdaniem z trzech czynników, o których sobie przy tym stole nie powiedzieliśmy. To czy ktoś chce uczestniczyć w wydarzeniu sportowym po pierwsze wynika z tego, jaka jest popularność danej dyscypliny w ogóle na świecie. Drugim czynnikiem determinującym moim zdaniem gdzieś w około 30% jest jak na tle tej popularności ogólnoswiatowej postrzegana jest reprezentacja Polski grając a w danej czy drugiej dyscyplinie. Jeżeli odnosi sukcesy to wzrasta zainteresowanie. Wreszcie trzecim czynnikiem jest to, jak w tej

dyscyplinie lokalna drużyna jaki poziom sportowy reprezentuje. Czy walczy o splendory typu Puchary Europy, pierwsze miejsca, drugie miejsca w lidze, czy też nie. Jeżeli którykolwiek z tych trzech czynników jest naruszony i nie jest uzyskiwany to natychmiast zapotrzebowanie społeczne dla tego typu wypełnienia czasu spada. Przykładem jest na przykład Lechia Gdańsk. Póki Lechia Gdańsk nie odnosiła sukcesów w najbardziej popularnej dyscyplinie jaką jest piłka nożna, przynajmniej w Europie, to frekwencja była zdecydowanie niższa niż mamy do czynienia obecnie, kiedy Lechia gra o Mistrzostwo Polski. To się nałożyło w czasie też z ogromnymi sukcesami jakie uzyskała reprezentacja Polski i wielkość gwiazdy jaką jest Lewandowski i to wyzwala natychmiast lawinę zainteresowania społecznego i dopóki te trzy czynniki nie będą z sobą skorelowane zawsze będziemy mieli jakiś problem z klubami sportowymi na takich obiektach jak nasz. I to nie jest tylko nasz problem. Ten sam problem jest i w Łodzi, w Szczecinie i na wielu innych obiektach.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Ja bym bardzo chciała, żeby do pana mini wykładu odniósł się też pan dyrektor Trojanowski, bo jednak myślę, że w tym świecie jest zupełnie odwrotnie. Chciałam zdanie też pana dyrektora, kogoś kto sportem zarządza usłyszeć.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Nie zgodziłbym się z niektórymi тезami. Jest taka sprzeczność w sobie, bo albo chcemy mieć te zespoły ligowe i wtedy mamy problemy z datami, bo wszystkie hale i stadiony mają problem z ustaleniem konkretnych dat wydarzeń sportowych. Już nie wchodzimy w te spółki i nie zawracamy sobie głowy Atomówkami, czy koszykarzami, bo tam zrozumiałem z tego na końcu wyводу, że wszystko by było fajnie gdybyście znali wcześniej terminy i mogli uzgadniać koncerty na 100%. Nie zgadzam się też z taką teorią, że jest bardzo źle, bo niestety znowu dla kasy miejskiej jest na tyle dobrze, że w tej chwili mamy jeśli chodzi o Gdańsk najwięcej drużyn ekstraligowych. Oczywiście o różnym pułapie wartości, ale trzeba pamiętać, że mamy ekstraligową drużynę piłki nożnej mężczyzn i kobiet, hokejową mężczyzn i kobiet, piłki ręcznej mężczyzn i kobiet, siatkówki mężczyzn, żużlowa, która jest I liga, która puka do bram, nawet jest football w ekstralidze i z jednej strony mówimy o pewnym krachu, a z drugiej strony Lechia będzie walczyła o Mistrzostwo Polski, być może piłkarki ręczne będą grały o medal, coraz lepiej grają piłkarze ręczni i żużlowcy chcą awansować do ekstraligi, więc trudno tutaj mówić o tym, że nie mamy w tej chwili dobrego sportu. Natomiast w tym naszym dzisiejszym zainteresowaniu są te drużyny, praktycznie rzecz biorąc, jednego właściciela, bo właścicielem jest pan Kazimierz Wierzbicki. Nie widzę tu żadnego problemu w momencie, kiedy się zmieniają jakieś władze, żeby prowadzić jedną politykę. Ja się nie dziwię, że nawet wtedy, kiedy zbudowano dream team siatkarski, myślę tutaj o kobietach, to i tak przychodziło dużo mniej kibiców na ten dream team w Lidze Mistrzów niż na inne wydarzenia sportowe. Nie ma tej popularności ta siatkówka. Koszykówka ma regres w całej Polsce i perspektywy przed tymi dwoma drużynami w kontekście hali to moim zdaniem są żadne. Jeśli się nie znajdzie jakiś potężny sponsor czy prywatny, czy też spółka państwowa, boję się o siatkarzy Trefla w tej chwili. Jeśli Lotos odetnie to będzie też kiepska sytuacja zwłaszcza, że wtedy będziemy musieli podjąć decyzję kogo skreślamy, bo trzeba będzie kogoś skreślić, a zostawić te, które są z punktu widzenia społecznego, zainteresowania kibiców, mieszkańców miasta i od strony też przekazu medialnego dyscyplinę

zostawić, bo my dzisiaj mamy też przecież drużynę rugbistów i mężczyzn i kobiet w ekstraklasie i można oczywiście skreślić rugby, tylko to klub, który ostatnio przynosił najwięcej splendoru, najwięcej tytułów mistrzowskich. Też nie patrzyłbym przez popularność imprez czy dyscyplin sportowych metodą światową, bo to do niczego nie doprowadzi. Dzisiaj tak naprawdę wszyscy żyjemy Kamilem Stochem, skokami narciarskimi, we Francji nikt o nim nie słyszał, czy w Chorwacji nikt nie zna Kamila Stocha. I odwrotnie. Na Mistrzostwach ostatnich Europy rugby w Gdyni było mniej więcej tyle kibiców ile w jednym rzędzie podczas Pucharu Świata w rugby w Anglii. Tak mało kibiców. Dzisiaj mecze rugby na zachodzie są wielkim świętem sportu. My oczywiście powinniśmy patrzeć przez pryzmat popularnych dyscyplin, ale polskich. Lechia za czasów głębokiej komuny potrafiła ściągać na stadion po 20 tysięcy ludzi. Pewnie stadion był mniejszy. Ale nie było wyboru. Dzisiaj w całej historii Gdańska cała reprezentacja Polski zagrała, myślę o piłce nożnej, raz na Traugutta z Cyprem. Nie przegraliśmy, było 0:0. Wojciech Łazarek wtedy był trenerem. Od tej poru, od momentu, kiedy wybudowaliśmy stadion to ta reprezentacja grała 6 czy 7 razy. Czyli ten kibic, który musiał jeździć kiedyś za Polską to dzisiaj Gdańszczanin czy Pomorzanie ma ten produkt podany tutaj. Jeśli ma teraz kilka takich produktów podanych to potem ma kłopot z wyborem, nie tylko finansowym, ale wyborem też czasowym. Telewizja wszystko transmituje i on się zastanawia czy z Chełma ma jechać na mecz siatkówki czy obejrzeć siatkówkę i pojechać na inne mecze. Tracimy przez to tych twardych kibiców, którzy przychodzili. Pamiętam ten czas jak budowaliśmy ten projekt siatkarski, że na mecze Trefla przychodzili ludzie z drużyny przeciwników. Jak przyjechał ciekawy przeciwnik z kraju to przychodzili. Dzisiaj oni już znają zawodników. Mają swoich ulubieńców, a ten trener jest charyzmatyczny i jest magnesem, tylko jeśli się nie wzmocni tej drużyny to ona zacznie grać o 6, 7, 8 miejsce i wówczas frekwencja spadnie nam do tysiąca, tysiąca pięciuset. Przyjdą tylko na te ciekawe mecze. Zmartwieniem naszym będzie teraz wsparcie dla tej siatkówki, nie wiem jeszcze w jaki sposób, żeby wzmocnić ją.

Teraz jeśli chodzi o imprezy, bo tak naprawdę i tu się z dyrektorem oczywiście zgadzam, dzisiaj ci organizatorzy patrzą tak: po pierwsze na obiekt, na nowoczesność, na dobrą reputację tego obiektu, ale także na cywilizację danego miejsca i położenie, bo jeśli starają się o imprezy rangi światowej czy europejskiej i chcą ugłaskać wielkich z różnych dyscyplin z różnych federacji to nie chcą ich zaprosić do Gliwic czy do Łodzi tylko chcą ich zaprosić np. do Gdańska czy do Krakowa. Ale oczywiście najważniejsza sprawa jest kasa. Większość, albo w 90% imprezy sportowe, które się odbywały w hali począwszy od Pucharu Davisa a skończywszy na Mistrzostwach Europy było z dużym wkładem miasta. Kraków nas przebija wielkością hali, Kraków nie inwestuje w promocję w klubach komercyjnych, czyli żadna Wisła, żadna Cracovia nie dostaje złotówki i oni mogą kumulować, a my wydajemy na to od 8 do 10 mln. Oczywiście moglibyśmy zabrać to klubom i wtedy kupować imprezy.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Tylko czy wtedy kluby by jeszcze były?

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Po co wówczas te objekty? Są takie sporty jak żużel, który jest bardzo kosztowny. Można by powiedzieć co to za sport, ale to jest zjawisko społeczne. Jak tam przyjdzie na mecz 6, 7, 8 tysięcy ludzi, z zasady mieszkańców Gdańska, to wiedzą,

że ten ich podatek, który zapłacili w jakiś sposób do nich wraca, że następuje jakby redystrybucja podatku. Reasumując współpraca z federacjami układa nam się bardzo dobrze. Oczywiście pewnych rzeczy nie przeskoczmy, czyli tak jak mieliśmy mieć mecz Polska - Serbia tutaj, oddaliśmy ten mecz do Warszawy, nawet z przyczyn sortowych chcemy, żeby te 50 tysięcy ludzi mogło obejrzeć, a nie mniejsza ilość.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Przepraszam, ale Polska - Serbia mieliśmy tutaj, tylko, że ręczną.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Ale oczywiście finansowo na tym skorzystaliśmy, prawie półtora miliona zmniejszyliśmy nasze zaangażowanie, chociaż promocja leci i tak i tak, tylko tego meczu nie będziemy mieli. Jeśli mówimy o Finach, bo liczymy bardzo na Finów to ponoć 5 tysięcy biletów oni zarezerwowali. To już jest fantastyczny wynik, dlatego też każdy mecz będzie osobno, bo gdyby nie było Finów to pewnie by był jeden bilet na dwa mecze. Szykujemy poza tymi Mistrzostwami Europy pewnie z 2 imprezy. Uda nam się też zorganizować wspólnie z Halą, myślimy o super enduro i być może koszykówka i piłka ręczna.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Koszykówka moim zdaniem na pewno jest w planach, ale bardziej realistyczna jest piłka ręczna mecz Polska - Rumunia, bo mam nadzieję, że w tym tygodniu podpiszemy już kontrakt. Proszę państwa te tezy wygłoszone przez pana dyrektora, ja pod wieloma z nich się podpisuję, natomiast z uporem maniaka będę twierdził, że 3 czynniki, które państwu wymieniłem czyli popularność na świecie danej dyscypliny, pozycja reprezentacji narodowych w tej dyscyplinie oraz bieżące wyniki lokalnego klubu. Każdy z tych trzech czynników jest determinujący. Jeżeli chociaż jeden z nich jest zaburzony to funkcjonowanie dużej społeczności kibiców wokół takiego wydarzenia jest zagrożone moim zdaniem. Natomiast problem jaki mamy wspólnie to tak naprawdę powinniśmy sobie odpowiedzieć na pytanie, jak tym klubom możemy pomóc. I tutaj jesteśmy po jakiś rozmowach z Sopotem, gdzie myśmy zaproponowali bardzo konkretne rozwiązania. Po pierwsze dostrzegamy różnego typu elementy, które przy niewielkich korektach pomogą nam wspólnie pracować. Tutaj pani była łaskawa nas przepytac o ten zespół dyrektorów. Ja z kolei chciałbym odwrócić pytanie. Czy zdaje sobie pani sprawę w przeciągu czterech ostatnich lat z iloma prezesami trzech klubów sportowych mieliśmy do czynienia?

Radna Aleksandra Dulkiewicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Panie dyrektorze, ja troszeczkę odnoszę wrażenie, rozumiem, że niektóre pytania mogą być dla państwa niewygodne, ale taka też jest rola Komisji i po to też przyjechaliśmy. Rozumiem trudności. Jak już szczerze, to szczerze. Ja odnoszę takie wrażenie, nawet też z pana mimiki, że macie kłopot we współpracy z klubami. Ja to przyjmuję i słyszę i domyślam się, że jak prezes się zmienia co roku czy co dwa to jest to też trudne, ale widzi pan, ja odnoszę też wrażenie, bo wydaje mi się, że przy tych ustaleniach też byłam, że oba miasta podjęły decyzję o powstaniu tej hali nie tylko po to, żeby tu grało Live Nation, Enrique Iglesias i

różne inne wydarzenia, ale także po to miasta zainwestowały nasze podatki zarówno w drużyny sopockie jak i Gdańsk w drużyny gdańskie. Od zarządu spółki Hala Gdańsk - Sopot, rozumiem, że referat nadzoru właścicielskiego oczekuje przede wszystkim wyniku na plusie, a my jako przedstawiciele mieszkańców Gdańska w Komisji Strategii i Budżetu owszem uważamy, że wynik finansowy jest ważny, ale ten czynnik społeczny, o którym pan dyrektor Beger wspominał jest równie istotny i teraz to co pan mówi, że byliście panowie na szkoleniu w Barcelonie. Proszę powiedzieć czy to była hala widowiskową czy związane z jakąś drużyną sportową?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Szkolenie organizowała Euroliga.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

I tutaj dochodzimy do takiego też tematu, na ile kluby są związane z tą halą? Bo to, że hala jest wykorzystywana w wielu miejscach komercyjnie, ja bym też chciała sobie kupić koszulkę nie tylko w trakcie meczu, bo mogę to zrobić tylko w trakcie meczu. Nie ma w tej hali żadnego właściwie miejsca, jest jedynie parę plakatów, które mówią o sukcesach różnych tych trzech klubów, itd. Jeżeli pan mnie pyta o zdanie to ja bym od pani prezes i panów dyrektorów też oczekiwała takiej daleko posuniętej współpracy, żebyśmy wspólnie za te publiczne pieniądze inwestowane zarówno w halę, i zaraz modernizować będziemy jeszcze różne rzeczy, bo wiadomo, że te potrzeby są i pieniądze inwestowane w kluby te kluby wiązali z tą halą, a nie je wypychali na zewnątrz. Uważam, że to jest też nasz interes. Ja przynajmniej widzę tak ten nasz wspólny interes.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Naszym wspólnym interesem jest również jak najmniej dofinansowywać, czyli żeby komercyjnie hala utrzymywała się i w miarę możliwości wtedy na preferencyjnych warunkach pomagała klubom, a chyba nie jest dla nas najważniejsze to, żeby udostępnić coś klubowi i cały czas dawać duże pieniądze, bo nie odbywają się jakieś komercyjne imprezy i nie można z wyprzedzeniem podpisać jakiś umów. Ja to tak rozumiem, że przede wszystkim budżet i finanse, a potem mając pieniądze można pomagać i iść na rękę tym klubom.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Możemy mieć różne zdania, ale uważam, że można znaleźć złoty środek i właściwie już mogę postawić kropkę. Wierzę, że państwo znajdziecie złoty środek.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Odpowiadając na jedną z rzeczy, które pani poruszyła, gadzety, rozmowy trwają. My jesteśmy gotowi. Miały być już udostępnione gadzety klubu Trefl w naszej kasie, ale nadal do tej pory od klubów tych gadżetów nie dostaliśmy mimo, że zostało obiecanie. To są takie detale, ale te wszystkie aspekty są rozwijane. Natomiast zmiany w zarządach tu powodują, że pewne ustalenia tracą aktualność, bo przychodzi nowy zarząd.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Mi się wydaje też, że jeżeli naprawdę nam zależy na dobrej współpracy to tak jak usługi pana dyrektora jest wypożyczany do AGO, jak rozumiem, do rozmów, a

szkoli się także z tego jak powinny te finanse klubów wyglądać to może mógłby czasem doradzić tym klubom.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Pani radna ta historia współpracy z klubami jednak sięga 7 lat. Jakbyśmy prześledzili od początku na pewno i to bez dwóch zdań nie pozostajemy pewnie bez jakiejś winy, bo może inne wyobrażenie miały kluby, a bardziej właściciele co do funkcjonowania tego obiektu, może inną strategię i politykę realizują miasta. Miasta powołały spółkę i spółka jest dwóch miast i proszę mi wierzyć, że jeszcze do oczekiwań klubów dochodzą oczekiwania dwóch właścicieli. Na przykład mieliśmy kontrolę z Urzędu Miasta Sopotu dlaczego traktujemy lepiej kluby gdańskie i na odwrót mieliśmy pretensje klubów gdańskich dlaczego traktujemy lepiej kluby sopockie. Stąd przejrzystość związana z organizowaniem konkursów, stąd współpraca, którą podejmujemy. Ten zespół, który państwu przedstawiam jest od początku i to nie jest zarzut, że się zmienia tak do końca, bo to są kluby prywatne pamiętajmy niezależne i mogą sobie robić co im się żywnie podoba w sensie zarządów. Natomiast problem jest taki, i proszę nie brać tego za krytykę, tylko tam niestety nie ma osób odpowiedzialnych za pewne rzeczy. Tam nie są nawet właściciele w stanie wskazać kto jest odpowiedzialny w danym klubie za stronę przychodową, albo za sprzedaż biletów. Ta trudność, która u nas wynika jakby w kontaktach... proszę mi wierzyć, ile Henryk takich spotkań roboczych się odbyło?

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Kilka.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

I ustaleń polityk cenowych na przykład, która nigdy nie została wdrożona. My nie mamy wpływu na funkcjonowanie, a oni nie mają wpływu na nasze funkcjonowanie i stąd pewnie ten konflikt. Kluby w założeniu podejrzewam, taka jest moja diagnoza, chciały bardziej stać się operatorem hali niż tym wynajmującym. Dziś jest tak jak na stadionie trochę. Lechia też była w takiej roli. Ale ta współpraca raz się układa lepiej raz gorzej. My, żeby myśleć racjonalnie i jako właśnie, że to są publiczne pieniądze oglądamy każdą złotówkę 5 razy w każdą stronę, przynajmniej takie jest moje założenie, i w kontaktach z klubami też staramy się myśleć racjonalnie pod względem wydatkowania środków. Tak jak mówiłam, kluby mają preferencyjne stawki. Takich na rynku nie znajdują inni. Oczywiście słyszałam zarzuty, że jesteśmy najdroższą halą w kraju, ale to nie jest prawda. To ile kluby płacą za halę to nawet sam pan Kazimierz Wierzbicki przyznał, że to nie jest dużo jak na taki obiekt, który kosztuje 25 000 zł dziennie utrzymanie takiego obiektu. To niestety jest tylko problem trochę tej za krótkiej kołderki przychodowej.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Żeby była jasność, ja myślę, że to nie jest proste z punktu widzenia pani jako odpowiedzialnej przed organami spółki. To nie ma co gadać, natomiast mi się wydaje, powiem tak i dziwię się, że rzecznik prasowy mi nie odpowiedział na tego maila, którego wysłałam, bo jak mieliście państwo piątą rocznicę to mieliście taki film przygotowany przez was, wspaniały.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Tak wiem, już się odbija echem.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Tam nie było ani jednego kadru ze zdarzeń klubowych i powiem pani, że dla mnie to jest przykre jako kogoś kto ...

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Pewnie tak. To zostało zauważone i błąd został naprawiony już.

Radna Aleksandra Dulkiwicz - Wiceprzewodnicząca Komisji

Jak pani mówi o tej przykrótkiej kołderce i tak jak mówi też pan dyrektor Trojanowski, środki publiczne są i tu i tu. Po jednej i po drugiej stronie i w każdym z tych klubów są te środki. Wiem, że robicie co możecie, ale może możecie jeszcze więcej w kwestii otwartości współpracy.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Na pewno można jeszcze więcej.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Odnosnie imprez komercyjnych chciałam zapytać czy są takie cykliczne stałe takie jak np. na targach Trako, które przynoszą taki zysk corocznie czy ...

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Disney na lodzie jest takim przykładem. To jest coroczna impreza, która trwa 7-8 przedstawię i to jest bardzo dobry płatnik, bo jeszcze pamiętajmy o tym, że to jest też ważne i to jest tego typu impreza i ci co na stałe współpracujemy czyli firma Prestige MJM, bo oni robią dużo koncertów. Zabiegamy o firmę Live Nation, ale oni przebiegają w ofertach innych miast i hal i tutaj o takiej stałej współpracy nie można powiedzieć. To jest najbardziej przykładem takim cyklicznym. Mamy targi też.

Pan Henryk Wielechowski - Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Mamy kilka imprez cyklicznych komercyjnych, przywołany Night of the Jumps, które czterokrotnie się odbywały. André Rieu dawał już trzy koncerty, a czwarty jest zapowiedziany i pewnie jeszcze kilka zrealizuje. Jest grono komercyjnych wykonawców, którzy cyklicznie do nas wracają.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Czyli są dopieszczeni, bo wracają. To jest najlepszy dowód tego, że dobrze tu się czują. Dziękuję to wszystko.

Pan Andrzej Trojanowski - Dyrektor Biura Prezydenta ds. Sportu

Kluby rywalizują nie tylko z przeciwnikami spoza Gdańska, ale też między sobą o kibiców, o dotacje, o umowy promocyjne. Z trzy lata temu zaprosiłem na PE Arenę prezesów największych naszych klubów, żeby porozmawiać, poznać, a przede wszystkim, żeby zaczęli współpracować, co jest bardzo trudne i kłopotliwe, chodzi o terminy, bo to nie kluby ustalają, ale telewizje narzucają, ale wymianą informacji i promocją na własnych imprezach i bardzo fajnie to zagrało, bo i na meczach Lechii i na meczach Trefla są te informacje i na meczach Wybrzeża, czy na meczach rugbyistów i odwrotnie i to się fajnie czuje, że jest ta spójność

Gdańska, bo obojętnie jaka dyscyplina, ale Gdańsk i teraz obojętnie czy na takiej hali czy innej, czy na stadionie jest ta promocja gdańskich klubów.

Radna Dorota Dudek - członek Komisji

Mistrzyni synchronu na łyżwach też wypromowały ostatnio Gdańsk. Też jest głośno o Gdańsku.

Pani Magdalena Sekuła - Prezes Zarządu Hala Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Ostatnie zdanie. Ta nasza współpraca czy też miłość z klubami jest taka braterska. Żeby kluby mogły się rozwijać to muszą lokować tutaj swoje mecze. Żebyśmy my wypełniali czas musimy się związać z klubami. Tylko tu niestety często jest konflikt interesów i to jest główny problem.

Pan Roman Beger - Dyrektor ds. Organizacji i Finansów w Hali Gdańsk - Sopot Sp. z o.o.

Moim zdaniem, a odpowiadam za finanse, sprawą nr 1 jest utrzymanie, żeby miasto nie musiało tak jak dają pieniądze klubom, żeby nie musiały dawać spółce na bieżącą działalność, zwłaszcza, że Sopot mówi nie ma takiej opcji, gdzie Gdańsk ewentualnie bierze to pod uwagę, że dacie poniżej kosztów klubom to możecie dostać na bieżącą działalność. Sopot nie bierze pod uwagę takiego wariantu, więc my musimy najpierw zadbać, żeby był wynik 0 bilansowy, a jak będzie 0 czy 0 plus to dopiero wtedy możemy myśleć o pomocy dla klubów, ale na tym etapie nie możemy sobie na to pozwolić. Musimy zadbać o obiekt, żeby on się samofinansował, a dopiero wtedy możemy z tego co nam zostanie, a nie z tego co nam brakuje, rozdawać pieniądze.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Dziękuję bardzo serdecznie za wszystkie wypowiedzi. Dziękuję serdecznie pani prezes, dziękuję państwu.

PUNKT - 2

Sprawy wniesione, wolne wnioski, korespondencja.

Radny Piotr Borawski - Przewodniczący Komisji

Za tydzień mamy kolejną komisję o stałej porze i stałym miejscu, czyli o 16:00 w sali 003. Porządek dosyć bogaty i będzie jutro mailowo, natomiast informuję, że będzie kolejne posiedzenie komisji.

Wobec braku innych spraw związanych z tym punktem Przewodniczący zamknął posiedzenie Komisji.

Koniec - godz. 18:40

***Przewodniczący
Komisji Strategii i Budżetu RMG***

Piotr Borawski

Protokół sporządziła:
Joanna Świeczkowska