

## Załącznik nr 3

### Wskazówki rozbudowy infrastruktury sportowej

Poniższy dokument stanowi załącznik do Strategii rozwoju sportu i turystyki Gorzowa Wlkp. do 2026 roku, zawiera on wskazówki oraz porady dla miasta, związane z rozbudową infrastruktury sportowej, oparte na doświadczeniach i wiedzy eksperckiej z tego zakresu.

Uzasadnieniem istnienia poniższego załącznika jest fakt, iż przeprowadzona analiza rynku sportowego w Gorzowie Wlkp. wykazała, że w mieście brakuje obecnie profesjonalnej hali sportowej, która byłaby w stanie w pełni zaspokoić potrzeby gorzowskich klubów sportowych, a także mieszkańców. Należy także podkreślić, że kwestia budowy nowej hali widowiskowo-sportowej, o pojemności około 2 500 – 3000 widzów, została wskazana przez mieszkańców Gorzowa Wlkp. w przeprowadzonym badaniu marketingowym, jako najbardziej potrzebny obiekt sportowy.

#### 1. Lokalizacja obiektu:

- Kubatura obiektu i dostępność terenu o powierzchni od 25 000 m<sup>2</sup> (w przypadku obiektów o pojemności do około 5 000 widzów).
- Dogodny i szybki dojazd komunikacją miejską.
- Lokalizacja przy węzłach komunikacyjnych.
- Szybkie skomunikowanie hali z dworcem kolejowym i autobusowym w mieście.
- Bliskość do centrum miasta i jego części zabytkowej.
- Bliskość innych obiektów o podobnym charakterze np. boisk i innych obiektów sportowych.
- Bliskość zaplecza hotelowego.

#### 2. Funkcjonalność obiektu:

- Wielofunkcyjny parkiet, spełniający wymogi międzynarodowych federacji sportowych, do organizowania zawodów w jak największej liczbie dyscyplin sportowych (przede wszystkim siatkówka, koszykówka, piłka ręczna, tenis ziemny).
- Szatnie sportowe z pełnym zapleczem sanitarnym wysokiej jakości (gabinety odnowy biologicznej, sauny itd.).
- Pomieszczenia przeznaczone dla trenerów, sędziów, lekarzy, gabinet antydopingowy.
- Sala treningowa z trybunami na 200 – 300 osób (możliwość wykorzystania na potrzeby mniejszych imprez lub rozgrywek niższego szczebla).
- Łatwo dostępna, odpowiednio duża powierzchnia magazynowa na sprzęt sportowy, koniecznie na poziomie parkietu płyty głównej.
- Montaż systemów pozwalających na dzielenie płyty głównej na kilka równocześnie funkcjonujących boisk sportowych (kurtyny dzielące, piłkochwyty).
- Montaż części trybun teleskopowych, co umożliwi dostosowanie liczby miejsc do potrzeb pojedynczych wydarzeń (unikanie efektu „pustych trybun”).
- Zapewnienie łatwego w obsłudze systemu zabezpieczeń parkietu przy wydarzeniach niesportowych.
- Zapewnienie warunków do przeprowadzania sprawnej realizacji transmisji telewizyjnej (pomieszczenia dla dziennikarzy, reżyserka, podesty dla kamer itd.)

- Instalacja systemu audio pozwalającego na obsługę wydarzeń sportowych (muzyka w przerwach, komentarz, nagłośnienie kierunkowe umożliwiające niezależne nagłośnienie części hali).
- Garderoby dla muzyków i artystów o wysokim standardzie.
- Stworzenie powierzchni przeznaczonej na sale konferencyjne – możliwość komercyjnego najmu gdy obiekt nie jest wykorzystywany.
- Stworzenie powierzchni przeznaczonej na zaplecze gastronomiczne – wynajem powierzchni komercyjnym najemcom na cele gastronomiczne (restauracje, kawiarnie, puby itd.), stworzenie miejsc na montaż punktów gastronomicznych na czas organizowanych wydarzeń, automaty wendingowe.
- Odpowiednia do wielkości pojemności hali liczba toalet o wysokim standardzie.
- Zagwarantowanie pełnej dostępności obiektu dla osób niepełnosprawnych.
- Wybudowanie parkingu o pojemności około 10% pojemności obiektu (w tym dla autokarów), możliwość wynajmu miejsc parkingowych poza czasem organizowanych wydarzeń (parking buforowy).
- Stworzenie powierzchni komercyjnej na wynajem, z przeznaczeniem na biura, stałe punkty usługowe (np. sklepy, kręgielnia, siłownia, klub fitness).
- Zapewnienie bardzo dobrej akustyki obiektu na etapie projektowania, do realizowania wydarzeń rozrywkowych (zwłaszcza muzycznych).
- Przygotowanie optymalnej lokalizacji dla sceny tak, aby utrzymać maksymalnie dużą pojemność obiektu.
- Osobne wejścia techniczne na hale, możliwość wjechania na płytę obiektu ciężkim sprzętem z elementami scenicznymi itd. (uwzględnienie tego np. w wymiarach drzwi, wytrzymałości posadzki).
- Wejście z zewnątrz do powierzchni przeznaczonej na wynajem komercyjny (bez konieczności przechodzenia przez halę).
- Montaż elementów pozwalających na podwieszanie sprzętu scenicznego pod sufitem.
- Instalacja systemu biletowego, który będzie maksymalnie nieskomplikowany i uniwersalny tak, aby mógł być zintegrowany z systemami posiadanymi przez organizatorów i operatorów biletowych. Zwrócić szczególną uwagę na rodzaje bramek (kołowrotek) oraz system informatyczny.
- Stworzenie powierzchni reklamowej (tradycyjnej – banery, plakaty oraz nowoczesnej – ekrany LED, bandy elektroniczne). Uwzględnić stałą ekspozycję oraz możliwość elastycznego umieszczania lub podmieniania reklam.
- Stworzenie Strefy VIP, z niezależnym wejściem oraz możliwością pełnej obsługi cateringowej.

### 3. Zarządzanie obiektem:

- Docelowo obiekt powinien mieć profesjonalnego operatora - jak pokazuje praktyka, jest to zdecydowanie najskuteczniejszy sposób na efektywne zarządzanie nową halą. Jednostki budżetowe często nie są w stanie skutecznie zarządzać obiektem, ze względu na brak odpowiedniej struktury organizacyjnej i scentralizowany system przepływów pieniężnych - w razie problemów takie podmioty mogą być dotowane z budżetu miasta (wnioski z raportu NIK).
- Alternatywą może być znalezienie prywatnego operatora i wykorzystanie modelu opartego na partnerstwie publiczno-prywatnym z zagwarantowaniem w umowie korzystnych warunków dla miasta.

- Podstawowym modelem biznesowym dla nowego obiektu powinien być wynajem hali – bardzo mocno ograniczone ryzyko oraz odpowiedzialność, koszt wynajmu uwzględniający takie elementy jak:
  - rodzaj imprezy: sportowa, muzyczna, zamknięta, społeczna
  - ilość sprzedanych biletów - możliwość partycypacji w przychodach ze sprzedaż,
  - ilość dostępnych miejsc,
  - cykliczność imprezy – umowy ramowe,
  - koszty eksploatacyjne – obliczane jako ryczałt na podstawie porównywalnej imprezy lub według zużycia.
- Alternatywą może być pozyskanie praw do organizacji imprezy:
  - zakup licencji na wydarzenie klubu lub związku sportowego,
  - zakup praw promotorskich do wydarzenia rozrywkowego lub koncertu,
  - aplikowanie o organizację wydarzenia lub mistrzostw międzynarodowych federacji,
  - organizacja wydarzeń własnych.
- Obiekt powinien być regularnie wykorzystywany przez drużynę z najwyższej klasy rozgrywek, która będzie atrakcyjna dla mieszkańców regionu i zapewni wysoką frekwencję.
- Właściciel obiektu lub jego operator powinien zabiegać o pozyskanie sponsora tytularnego dla obiektu, który w zamian za określoną opłatę będzie dysponował prawami do nazwy obiektu.