

1. W jaki sposób dowiedzieli się państwo o możliwości złożenia oferty współpracy PZPN?
2. Dlaczego umowa z 9 lutego 2023 roku jest antydatowana – wchodzi w życie w styczniu?
3. Zgodnie z tą umową wypłacana jest firmie PS 13-procentowa prowizja, ale nie za umowy, do których doprowadził sam PZPN. Tymczasem firma PS dostaje 13 procent za kontrakt od firmy Inpost. Dlaczego i na jakiej podstawie?
4. Kolejna umowa na nowy biznes i marketing, to 150 tys. ryczału, 13 procent za sprzedaż praw tv, 15% za sprzedaż praw PZPN z udziałem PS i 13% prowizji za sprzedaż praw bez udziału PS. Dlaczego firma PS pobiera prowizję za umowy do których nie doprowadziła?
5. Ile wygenerował Publicon Sport przychodu dla PZPN z produktów nowych i licencyjnych w 2023 i 2024 roku?
6. Zapisano w tej umowie 25% prowizji za sprzedaż produktów nowych i licencyjnych, ale nie mniej niż 4,4 mln zł. Jak przekonali państwo PZPN by wpisać do umowy tak korzystne dla Publicon Sport wynagrodzenie?
7. Dlaczego ponad 2 mln złotych PZPN przełał firmie Publicon Sport tuż po podpisaniu umowy?
8. Kto zaproponował aby w tej umowie wpisać brak możliwości rozwiązania/wypowiedzenia jej przed końcem okresu obowiązywania, firma Publicon Sport czy PZPN?
9. Czy prezes Cezary Kulesza brał udział w negocjowaniu wszystkich umów firmy Publicon Sport z PZPN?
10. Jak jest rola w firmie Publicon Sport przy współpracy z PZPN pana Marcina Śmigielskiego?
11. Czy Radosław Tadajewski brał udział w negocjowaniu warunków umów Publicon Sport z PZPN?
12. Kiedy i w jakich okoliczności Radosław Tadajewski poznał Cezarego Kuleszę? Czy spotykali się kiedykolwiek na gruncie towarzyskim?