

Informatie memorandum voor de obligaties van DriveMe B.V.

18-02-2026

In dit informatie memorandum, de investeringsvoorwaarden en het blad met essentiële beleggingsinformatie vindt u de voorwaarden die gelden voor de obligaties en informatie over ons. Leest u deze informatie goed door voordat u geld uitleent aan ons.

Let op: voor deze aanbieding van obligaties wordt geen door de AFM goedgekeurd prospectus beschikbaar gesteld. Deze aanbieding valt onder de Europese Crowdfunding Verordening.

1. OBLIGATIEVOORWAARDEN

1.1. Voorwaarden van de obligaties

Uitgevende instelling	DriveMe B.V.
Rente	8,5% op jaarbasis
Looptijd	5 jaar
Afsluitbonus	<p>Wij willen beleggers die in deze obligaties investeren een eenmalige bonus geven in de vorm van een tegoed dat te gebruiken is voor alle vervoersdiensten die DriveMe aanbiedt.</p> <p>Investeringen van € 100 tot en met € 10.000 krijgen 2,5% tegoed. Investeringen tussen € 10.100 tot en met € 50.000 krijgen 4% tegoed. Investeringen tussen € 50.100 tot en met € 100.000 krijgen 6% tegoed. Investeringen vanaf € 100.100 krijgen 8% tegoed.</p> <p>Voorbeeld: schrijft u in voor € 20.000? Dan krijgt u 4% tegoed. Dat is € 800.</p> <p>Het tegoed is 5 jaar geldig.</p> <p>U ontvangt het tegoed na de uitgifte van de obligaties. Dit tegoed wordt toegevoegd aan onze portal en is altijd inzichtelijk in de DriveMe app. Er wordt ook een wekelijks overzicht gestuurd met het gebruik die week en resterende saldo. Dit is al ingebouwd in ons systeem en wij zorgen ervoor dat de belegger een account krijgt. Als u inschrijft op deze obligaties gaat u ermee akkoord dat NPEX uw emailadres deelt met ons zodat wij het tegoed kunnen toevoegen aan uw account.</p>
Euro	U leent het geld in euro uit. U krijgt het geld ook in euro terug.
Nominale waarde	De prijs en nominale waarde van 1 obligatie is € 100.
Totale lening	Wij willen maximaal € 1.600.000 lenen van beleggers. Dat zijn 16.000 obligaties.
ISIN code	NLNP07300975
Identificatiecode van het aanbod	724500EFRA0V2NR6E869 07300975
Kosten	<p>U betaalt kosten voor het kopen van obligaties. Het gaat om de volgende kosten:</p> <ol style="list-style-type: none"> U betaalt kosten om in te schrijven. Het gaat om 1% van het bedrag dat u uitleent. Die kosten betaalt u aan NPEX. Leent u ons bijvoorbeeld € 100? Dan betaalt u dus € 1 kosten. Deze kosten zijn eenmalig.

	<p>2. U betaalt kosten om de obligaties aan te houden op de beleggingsrekening bij NPEX. Dit zijn servicekosten. Het gaat om 0,05% van het bedrag dat u uitleent. Leent u ons € 100? Dan betaalt u € 0,05 aan NPEX. Deze kosten betaalt u iedere maand zolang u de obligaties op de beleggingsrekening bij NPEX heeft. NPEX haalt deze kosten af van de rente die u van ons krijgt op uw geldrekening. Deze kosten kunnen veranderen. Verandert NPEX deze kosten? Dan staat dat op de website van NPEX.</p>
Tot wanneer kunt u obligaties kopen?	U kunt tot en met 18 maart 2026 17:00 uur obligaties kopen. Op die datum stopt de inschrijfperiode. Deze datum kunnen wij veranderen.
Vanaf wanneer leent u het geld uit?	U leent het geld uit op 25 maart 2026. Op die dag krijgt u ook de obligaties. Behalve als wij die datum hebben veranderd. Dan krijgt u de obligaties op de nieuwe datum.
Wanneer krijgt u het geld terug?	<p>U krijgt het geld terug na 5 jaar. De termijn begint te lopen vanaf de dag dat u de obligaties krijgt. Krijgt u op 25 maart 2026 de obligaties? Dan krijgt u op 25 maart 2031 uw geld terug. U krijgt het hele bedrag van de lening terug. U krijgt dus € 100 per obligatie terug.</p> <p>Wij hebben een datum bepaald waarop de periode om in te schrijven stopt. Wij kunnen een latere datum kiezen waarop de aanbidding stopt. Dat kunnen wij doen als wij nog niet genoeg inschrijvingen hebben op de inschrijfdatum. Wij kunnen ervoor kiezen om wel alvast een deel van de obligaties uit te geven waarvoor is ingeschreven. Let op: wij betalen alle beleggers op hetzelfde moment terug. Dat doen wij 5 jaar nadat wij de eerste obligaties hebben uitgegeven. Schrijft u daarna in en krijgt u later de obligaties? Dan is de looptijd van deze obligaties dus korter dan 5 jaar.</p>
Hoeveel rente krijgt u?	Voor 1 obligatie betalen wij ieder jaar € 8,50 aan rente. De rente gaat lopen vanaf de dag dat u geld aan ons uitleent en de obligaties krijgt.
Wanneer betalen wij de rente?	<p>U krijgt voor iedere obligatie per hele maand € 0,71 aan rente.</p> <p>Beleggers die op de peildatum voor de opening van de handel de obligaties bezitten hebben recht op de maandelijkse rente uitkering. Wij betalen de rente elke maand uiterlijk de dag voor de peildatum aan NPEX. De peildatum is de dag van de maand waarop de eerste uitgifte van de obligaties heeft plaatsgevonden.</p> <p>De obligaties worden rentedragend op de dag dat u de obligaties krijgt. U heeft voor het eerst recht op rente één maand nadat u de obligaties heeft gekregen. Daarna heeft u iedere maand recht op rente totdat de lening helemaal is terugbetaald. De laatste maandelijkse rentebetaling vindt tegelijk met de terugbetaling van de lening plaats. Is de lening helemaal terugbetaald? Dan krijgt u geen rente meer.</p>
Waarom betalen wij deze rente?	<p>Wij betalen 8,5 % rente. Die rente is hoger dan sommige andere leningen. Wij hebben daarvoor onder andere de volgende redenen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wij hebben binnen de bedrijven van onze groep nog andere leningen aangetrokken. Dat betekent dat het risico dat wij de lening niet kunnen terugbetalen groter is dan bij een obligatie of lening waarbij er geen andere leningen zijn aangegaan binnen de groep.

	2. De looptijd van de obligaties is niet kort. U moet 5 jaar wachten totdat u het geld van de lening terugkrijgt.
--	---

INHOUDSOPGAVE

1.	OBLIGATIEVOORWAARDEN.....	1
1.1.	VOORWAARDEN VAN DE OBLIGATIES	1
2.	INFORMATIE OVER DE RISICO'S	6
2.1.	RISICO'S DIE HOREN BIJ DE FINANCIËLE SITUATIE VAN DRIVEME B.V.....	6
2.1.1.	<i>Wij hebben een negatief eigen vermogen</i>	6
2.1.2.	<i>We zijn nog afhankelijk van financiering</i>	6
2.2.	RISICO'S DIE HOREN BIJ DE ACTIVITEITEN VAN DRIVEME B.V.	6
2.2.1.	<i>Concurrentierisico.....</i>	6
2.2.2.	<i>Productrisico</i>	6
2.2.3.	<i>Operationeel risico personeel</i>	6
2.2.4.	<i>Risico van hacks of gijzelsoftware</i>	6
2.2.5.	<i>Pandemieën en andere onvoorziene omstandigheden</i>	7
2.3.	RISICO'S DIE HOREN BIJ HET BESTUUR VAN DRIVEME B.V.	7
2.3.1.	<i>Leden van het management team vallen weg.....</i>	7
3.	NADERE INFORMATIE OVER DE BELEGGING	8
3.1.	NADERE INFORMATIE OVER ONS	8
3.2.	<i>Nadere informatie over onze bedrijfsactiviteiten</i>	8
3.2.1.	<i>Ons verdienmodel</i>	16
3.2.2.	<i>Wie zijn onze klanten?.....</i>	19
3.2.3.	<i>Wie zijn onze leveranciers?</i>	22
3.2.4.	<i>Concurrentie.....</i>	24
3.2.5.	<i>Marktontwikkelingen</i>	26
3.2.6.	<i>Intellectuele eigendomsrechten.....</i>	27
3.2.7.	<i>Kwaliteitsnormen en certificeringen</i>	27
3.3.	NADERE INFORMATIE OVER ONS BESTUUR EN AANDEELHOUDERS	28
3.3.1.	<i>Bestuur</i>	28
3.3.2.	<i>Managementstructuur</i>	28
3.3.3.	<i>Personeel op kantoor</i>	30
3.3.4.	<i>Aandeelhouders.....</i>	30
3.4.	(FINANCIËLE) RELATIES.....	32
3.4.1.	<i>Leningen met gerelateerde partijen</i>	32
3.4.2.	<i>Leningen met derden</i>	33
3.4.3.	<i>Onderlinge verhoudingen leningen</i>	35
3.5.	NADERE INFORMATIE OVER DE BESTEDING VAN DE OPBRENGST EN KOSTEN	36
4.	INFORMATIE OVER DE FINANCIËLE SITUATIE VAN DE UITGEVENDE INSTELLING	38

4.1.	WINST- EN VERLIESREKENING	39
4.2.	BALANS.....	44
4.3.	SOLVABILITEIT	49
4.4.	DIVIDENDBELEID	49
4.5.	DE VOORUITZICHTEN ZIJN NIET SLECHTER GEWORDEN	49
4.6.	DE FINANCIËLE POSITIE IS NIET SLECHTER GEWORDEN.....	49
5.	INFORMATIE DIE OOK BIJ DEZE AANBIEDING HOORT	50
6.	BEVESTIGING VAN DE VOLLEDIGHEID EN NAUWKEURIGHEID VAN DE ESSENTIËLE INVESTERINGSDOCUMENTATIE (INCLUSIEF VERKLARING VAN VERANTWOORDELIJKHEID)	51
7.	OVEREENKOMST VAN HOOFDELIJKE MEDESCHULDERNAARSTELLING	52
	BIJLAGE 1 - HOOFDELIJKE MEDESCHULDENAREN.....	55

2. INFORMATIE OVER DE RISICO'S

Over het algemeen geldt: hoe hoger het aangeboden of verwachte rendement, hoe hoger het risico. Wij, DriveMe B.V., kunnen niet alle risico's noemen die horen bij beleggen in onze obligaties. Deze risico's kunnen wij ook niet allemaal voorspellen. Hierna leggen wij u de risico's van de obligaties uit. Het gaat om risico's die materieel zijn om te besluiten over deze aanbieding van obligaties. Algemene risico's over de werking van de obligaties en de samenwerking met NPEX staan in de investeringsvoorwaarden.

2.1. Risico's die horen bij de financiële situatie van DriveMe B.V.

2.1.1. *Wij hebben een negatief eigen vermogen*

Ons eigen vermogen is negatief. Dit betekent dat er geen buffer aan eigen vermogen is. Daardoor zullen wij, bij tegenvallende resultaten en onmogelijkheid tot het verkrijgen van aanvullende financiering, relatief snel niet meer aan onze verplichtingen op de obligaties kunnen voldoen.

2.1.2. *We zijn nog afhankelijk van financiering*

We zijn een bedrijvengroep die de afgelopen jaren fors heeft geïnvesteerd in groei, mede door diverse overnames. Deze overnames hebben bijgedragen aan de schulden- en rentelast van de groep. Bepaalde leningen die daarbij zijn aangegaan hebben een hoog rentepercentage. Deze obligatielening dient daarom twee doelen: 1) het kunnen aflossen van duurdere leningen en 2) financiële slagkracht te geven aan het stroomlijnen en verdere groei van de bedrijvengroep.

2.2. Risico's die horen bij de activiteiten van DriveMe B.V.

2.2.1. *Concurrentierisico*

Hoewel DriveMe B.V. een unieke alles-aanbieder is en marktleider is in bepaalde niches, is de toetredingsdrempel tot de vervoermarkt laag. Wanneer een concurrent voldoende financiële middelen heeft kan zij marktaandeel verkrijgen door een zeer lage prijs dan wel korting te bieden.

2.2.2. *Productrisico*

Het kan voorkomen dat een chauffeur van DriveMe zich misdraagt of buiten zijn of haar schuld om betrokken raakt bij een ongeluk of op een andere manier schade veroorzaakt bij het gebruik van een voertuig van een klant of van DriveMe zelf. Hierdoor kan schade ontstaan aan het voertuig en kan imagoschade optreden. Imagoschade kan tot gevolg hebben dat het vertrouwen van klanten afneemt en dat DriveMe minder opdrachten ontvangt. Daarnaast kunnen er kosten ontstaan voor herstel, schadeafhandeling en eventuele claims.

2.2.3. *Operationeel risico personeel*

Voor het duurzame succes van onze onderneming zijn wij afhankelijk van personeel. Als wij onvoldoende gekwalificeerd personeel kunnen aantrekken en behouden, kan dat een negatieve impact op de onderneming hebben. Het kan zo zijn dat wij extra kosten moeten maken of minder diensten kunnen leveren.

2.2.4. *Risico van hacks of gijzelsoftware*

Onze apparaten of software kunnen gehackt worden. Wij kunnen dus het slachtoffer worden van hackers en/of gijzelsoftware. Dit kan leiden tot het platleggen van het bedrijf. Ook kunnen er losgeldbetalingen worden geëist door de hackers. Een hack kan een negatieve impact hebben op de onderneming. Het kan

zo zijn dat we dan extra kosten moeten maken om de hack op te lossen en de bedrijfsactiviteiten weer op te starten.

2.2.5. *Pandemieën en andere onvoorziene omstandigheden*

Het is niet mogelijk op voorhand alle risico's te beschrijven. Onvoorziene omstandigheden, zoals bijvoorbeeld het Covid-19 virus, nieuwe wet- en regelgeving, vermindering van de economische groei, een recessie, hogere grondstof- of energieprijzen kunnen een negatief effect hebben op ons financiële resultaat.

2.3. *Risico's die horen bij het bestuur van DriveMe B.V.*

2.3.1. *Leden van het management team vallen weg*

Ons functioneren is afhankelijk van de kennis en ervaring van de leden van ons management team. Het wegvallen van leden van ons management betekent dat die kennis en ervaring verloren gaat. Dit kan op de korte dan wel de langere termijn een negatief effect hebben op onze bedrijfsvoering en op onze winst.

3. NADERE INFORMATIE OVER DE BELEGGING

3.1. Nadere informatie over ons

DriveMe B.V. is de aanbieder en tevens de uitgevende instelling van de obligaties. Ons bestuur heeft op 24 oktober 2025 besloten om deze lening aan te gaan en de obligaties uit te geven. Onze aandeelhouders zijn hiermee op 24 oktober 2025 akkoord gegaan.

Naam	DriveMe B.V.
Rechtsvorm	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
Oprichtingsdatum	20-06-2025
KvK-nummer	97554324
Legal Entity Identifier (LEI) code	7245004KPOOVI02VSK88
Adres	Spoorlaan 16, 2471PA Zwammerdam
Website	www.driveme.nl

De huidige DriveMe B.V. fungeert sinds 2025 als holdingmaatschappij, waarin bestaande activiteiten en werkmaatschappijen zijn ingebracht.

Heeft u een vraag of opmerking?

U kunt ons een e-mail sturen: Investeerders@driveme.nl.

U kunt ook een brief sturen naar: Spoorlaan 16, 2471 PA, Zwammerdam t.n.v. J.M. Borsboom.

3.2. Nadere informatie over onze bedrijfsactiviteiten

Momenteel bestaat groep uit negen verschillende merken. Variërend van de Bob thuisbrengservice tot luxe minibussen en touringcars. Hoe deze merken complementair werken leggen we u graag in deze paragraaf uit. Ook geven wij een beschrijving van ons verdienmodel, onze klanten, onze belangrijkste concurrenten en onze visie op de ontwikkeling van de markt waarop wij actief zijn.



Euro BOB & Rent A Bob (Thuisbrengservices)

De DriveMe groep vindt haar oorsprong in Euro BOB (opgericht in 2008); een thuisbrengservice. Na een gezellige avond laten onze cliënten zich in hun eigen auto door een BOB chauffeur naar huis rijden. Het stelt ze in staat om zich in de middag of vooravond met de vrijheid van hun eigen auto te bewegen, maar wel veilig en verantwoord thuis te komen na het drinken van een borrel. Euro BOB heeft de grootste concurrent in de markt ‘Rent A Bob’ halverwege 2025 overgenomen. Euro BOB was al de grootste thuisbrengservice, en met de acquisitie van Rent A Bob heeft het zich verzekerd van absoluut marktleiderschap in Nederland.



De bedrijven bezitten gezamenlijk naar schatting 80% marktaandeel. Dit percentage is gebaseerd op 14 jaar nauwe samenwerking met alle directe concurrenten en gesprekken met ondernemers achter deze bedrijven door de jaren heen. Vrijwel alle concurrenten leggen geregeld ritten bij ons neer waardoor wij een goed inzicht hebben in de markt.

Aantal ritten per jaar : 12.000 | Aantal klanten in database: 23.254

YourPrivateDriver & E-Drivers (Chauffeursdiensten)

Deze twee merken zijn actief in het segment van de privéchauffeurs. In dit segment bestellen opdrachtgevers (of de assistenten) een chauffeur voor een bepaalde tijdseenheid om naar en vanaf afspraken te worden gereden. Op deze manier kan de tijd optimaal worden benut en wordt er geen tijd verloren door zelf te rijden. Onze klanten bevinden zich doorgaans in het topsegment; C-level executives, owners & founders, investeerders en leden van RvB's. Zie daartoe ook hoofdstuk 3.2.3. Beide merken zijn via overnames bij de groep gekomen.



YourPrivateDriver is aangekocht in 2016 en E-Drivers maakte deel uit van de overname van STUD Holding B.V. in 2025, tezamen met Rent A Bob en het DriveMe platform

Aantal ritten per jaar: 4.000 | Aantal klanten in database: 1.500

Platinum Mobility – Minibuscentrale (Taxi- en busvervoer)

Platinum Mobility, ook opererend als Minibuscentrale, is in 2021 door de groep overgenomen. Ten tijde van de overname was de operationele activiteit beperkt en lag de omzet, mede als gevolg van de Covid-periode, op een laag niveau. De strategische gedachte achter deze overname lag primair in de mogelijkheid om het wagenpark over te nemen tegen boekwaarde in plaats van marktwaarde. Hierdoor was de overname in essentie direct waardecreërend, aangezien een onmiddellijke verkoop van de voertuigen al winstgevend zou zijn geweest. Vanuit Platinum Mobility levert de groep luxe sedans en luxe personenbusjes, maar de kern van de waardecreatie ligt bij de inzet van minibussen.



In de afgelopen vier jaar is deze activiteit uitgegroeid tot een omzet van meer dan één miljoen euro op uitsluitend minibussen. Doordat traditionele touringcarbedrijven zich voornamelijk richten op grotere voertuigen, is het segment van minibussen structureel onderbelicht. Deze combinatie van beperkt aanbod en aanhoudende vraag maakt dit een aantrekkelijke niche met bovengemiddelde marges.

Aantal ritten per jaar: 1.500 | Aantal klanten in database: 326

MR Tours (Touringcar vervoer)

MR Tours is op 18 augustus 2025 door de groep overgenomen. Ten tijde van de overname bevond het bedrijf zich op een kantelpunt tussen liquidatie en verkoop, als gevolg van een inefficiënte organisatie en een kostenstructuur die structurele winstgevendheid in de weg stond. Direct na de overname zijn alle niet-noodzakelijke kosten geëlimineerd, zoals nader toegelicht in de normalisaties in dit informatiememorandum. Zie Hoofdstuk 4 en de bijlage saldibalansen, W/V en balans. Hierdoor is MR Tours inmiddels operationeel winstgevend. De overname vond plaats in een periode waarin de groep reeds werd geconfronteerd met een zwakke cashflow en hoge financieringslasten als gevolg van de overname van STUD. Daarnaast waren er bij MR Tours betalingsachterstanden, deels niet correct verwerkt in de administratie. In combinatie met de conjunctuurgevoeligheid van de touringcarsector en het ingaan van het winterseizoen heeft dit tijdelijk geleid tot extra druk op het werkkapitaal. Tegelijkertijd is een duidelijke commerciële kentering zichtbaar. In 2025 is nauwelijks geïnvesteerd in marketing.



In de laatste maanden van 2025 is de marketingstrategie aangepast en afgestemd op het bewezen model van Platinum Mobility, wat direct heeft geleid tot een toename van het aantal aanvragen. Voor 2026 staat reeds circa € 400.000 aan touringcarritten ingepland, wat neerkomt op een verwachte omzetgroei van circa 50 procent t.o.v. 2024. Daarnaast fungeert MR Tours als first supplier voor een extern platform en ontvangt het bedrijf dagelijks ritten. Deze ontwikkelingen bevestigen de schaalbaarheid en onderstrepen de strategische waarde van MR Tours binnen de groep op middellange termijn.

Aantal ritten per jaar: 800 | Aantal klanten in database: 268

Van Asselt Taxi & Touringcarbedrijf (Taxi- en busvervoer)

Van Asselt Taxi & Touringcarbedrijf is opgericht in 1993 en was jarenlang actief als traditioneel taxi- en touringcarbedrijf. Op het hoogtepunt telde de organisatie circa 200 medewerkers. In 2015 is het bedrijf failliet gegaan, waarna een doorstart is gemaakt met een fundamenteel andere strategische koers. De focus kwam nadrukkelijk te liggen op het vermijden van aanbestedingen en schaalgedreven contracten, en uitsluitend nog werk aan te nemen dat structureel winstgevend is en beheersbaar blijft in omvang. Deze strategie heeft geleid tot een stabiele omzet en gezonde winstmarges. In oktober 2024 heeft de DriveMe groep Van Asselt overgenomen. Op dat moment bestond circa 90 procent van de omzet uit winstgevend, repeterend werk voor individuele cliënten, voornamelijk woonachtig op de



verzorgingstehuizen van ‘Ipse de Bruggen’. Dit betreft cliënten die zelfstandig voor Van Asselt kiezen, waarbij de dienstverlening wordt vergoed via Ipse, en niet centraal door Ipse zelf wordt aanbesteed. Daarnaast verzorgt Van Asselt structureel vervoer voor onder andere de Jostiband, wekelijkse trainingen en concerten, alsmede voor wethouders en de burgemeester van Alphen aan den Rijn.

Aantal ritten per jaar: 10.400 | Aantal klanten in database: 346

DriveMe (Marktplaats voor privéchauffeurs)

In 2019 is het DriveMe platform gebouwd. Een digitale marktplaats waar opdrachtgevers een ritopdracht kunnen plaatsen en waar zelfstandige privéchauffeurs zich op een opdracht in kunnen schrijven. Omdat de bouw van het platform snel werd gevolgd door de Covid-pandemie hebben de oprichters zich in deze periode gericht op Search Engine Optimization (SEO). DriveMe heeft daarmee in een relatief korte tijd zeer sterke online posities behaald. Hierdoor heeft het platform wekelijks ca. 40 nieuwe app installaties zonder daar marketingbudget voor nodig te hebben. Via het platform werden in 2025 ongeveer 900 ritten aangevraagd. De klantendatabase bestaat uit meer dan 5600 personen. De voor DriveMe gebouwde technologie is in de jaren erna gebruikt om de merken Rent A Bob en E-Drivers op te laten draaien.



Daarmee beschikt de groep over een softwaresysteem dat zorg draagt voor o.a.

- Ritregistratie
- Geautomatiseerde ritbevestigingen naar chauffeurs en cliënten
- Klanten- en chauffeursdatabases
- Facturatie naar klanten en ZZP chauffeurs
- Declaraties en urenregistratie
- Volledige integratie met klanten apps en chauffeurs apps

Inmiddels is ook Euro BOB op deze technologie aangesloten en gaan wij ook andere merken gefaseerd aanhaken. Daarmee simplificeren we de softwarestructuur van vijf systemen naar één, dat bovendien in eigen beheer draait en waarbij wij de eigenaar van de broncode zijn.

Personeelsbestand

In de gehele organisatie zijn ca. 225 personen actief.

Studentchauffeurs / Bob chauffeur	100
Privéchauffeurs	15
Directiechauffeurs	5
Taxichauffeurs	10
Minibuschauffeurs / touringcar	10
Kantoormedewerkers incl. directie	10
ZZP chauffeur minibus- en touringcarchauffeurs	75

Het personeelsbestand uit circa 150 chauffeurs, die allen minimaal twee dagen per week voor de groep werken. De totale personeelsomvang bedraagt 57 FTE. De totale personeelskosten bedragen circa € 2,3 miljoen op jaarbasis, uitgaande van een gemiddeld bruto jaarsalaris van circa € 40.000 per FTE.

Een groot voordeel voor de organisatie is dat de directiechauffeurs ook een taxipas hebben en daardoor ook inzetbaar zijn voor klanten die een auto met chauffeur willen hebben. Ditzelfde geldt voor minibus- en touringcarchauffeurs.

Tech leidend richting toekomst

De platformtechnologie van DriveMe heeft bewezen zeer goed te werken. Echter hebben we ook geleerd dat opdrachtgevers niet in onzekerheid willen zitten of er wel of geen chauffeur beschikbaar is voor een rit. Om die reden hebben we besloten om de vastigheid die cliënten hebben bij E-Drivers en YourPrivateDriver (dat wij altijd een chauffeur regelen) te combineren met de technologie van het DriveMe platform. Opdrachtgevers en assistenten kunnen via een dashboard of mobile app heel eenvoudig een rit opgeven en de beschikbare chauffeurs worden in de kortste tijd voorgesteld of op de rit ingedeeld (afhankelijk van de wensen van de klant).

Een vlekkeloze en naadloze User Experience (UX) is de sleutel tot succes.

One Stop Shop (maar geen straattaxi)

De UX beperkt zich wat ons betreft niet tot privéchauffeurs. Ook Bob chauffeurs, touringcars, auto met chauffeur en Minibussen moeten op korte termijn via DriveMe.nl en via de DriveMe app besteld kunnen worden. De kruisbestuiving die momenteel plaatsvindt tussen de merken, zoals een BOB-gebruiker die een privéchauffeur nodig heeft, geeft meer dan voldoende aanleiding om de diensten onder één noemer aan te bieden. De naam 'DriveMe' dekt de gehele lading voor alle activiteiten die in de groep samen zijn gekomen en één 'supermerk' geeft veel betere mogelijkheden op het gebied van marketing en promotie t.o.v. negen afzonderlijke merken. De enige dienst die wij niet uitvoeren is straattaxi, zoals Uber. Het staat te ver weg bij onze kwalitatieve invulling van vervoersdiensten.

De afzonderlijke merken blijven wél bestaan, inclusief websites en bestaande apps. Via deze merken/kanalen komen immers wekelijks nieuwe klanten binnen en dat willen we graag zo houden. De marketingbudgetten worden echter gealloceerd voor DriveMe waardoor de merken langzaam naar de achtergrond zullen verdwijnen.

Wagenpark en toelichting

Kenteken	Type	Bouwjaar	Soort	Pax	financiering
60-BLX-2	VDL Futura	2020	Touringcar	74	Financial Lease
21-BJD-6	Mercedes Tourismo	2017	Touringcar	63	Financial Lease
76-BVR-1	VDL Futura	2023	Touringcar	49	Financial Lease
38-BVX-3	VDL Futura	2023	Touringcar	41	Financial Lease
52-BKJ-4	VDL Bova Futura	2010	Touringcar	41	Operational Lease
01-BZX-8	Mercedes Sprinter	2024	Minibus	27	Operational Lease
51-BXS-9	Mercedes Sprinter	2024	Minibus	22	Operational Lease
14-BZZ-9	Mercedes Sprinter	2025	Minibus	19	Operational Lease
54-BVX-7	Mercedes Sprinter	2017	Minibus	19	Financial Lease
01-BXP-5	Mercedes Sprinter	2024	Minibus	16	Operational Lease
13-BZZ-9	Mercedes Sprinter	2025	Minibus	16	Operational Lease
BB-983-S	Mercedes Sprinter	2025	Minibus	16	Operational Lease
08-PLG-7	VW Crafter	2011	Rolstoelbus	8	Financial Lease
66-SPG-8	VW Crafter	2011	Rolstoelbus	8	Operational Lease
68-RZX-8	VW Crafter	2011	Rolstoelbus	8	Operational Lease
89-ZRL-6	VW Crafter	2013	Rolstoelbus	8	Operational Lease
95-THH-5	VW Crafter	2012	Rolstoelbus	8	Operational Lease
G-910-VF	Mercedes Sprinter	2019	Luxe taxibus	8	Operational Lease
G-552-TS	Mercedes V-klasse	2019	Luxe taxibus	6	Operational Lease
L-003-HD	BMW 7 serie	2020	Luxe taxi	3	Operational Lease
P-293-PK	Mercedes EQS	2022	Luxe taxi	3	Operational Lease
N-039-DB	Hyundai i10	2021	Volgauto		Operational Lease
N-041-DB	Hyundai i10	2021	Volgauto		Operational Lease
S-382-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
S-384-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
S-386-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
S-387-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
S-388-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
S-389-XH	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-315-SX	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-316-SX	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-317-SX	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-318-SX	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-319-SX	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
T-971-XN	Kia Picanto	2023	Volgauto		Operational Lease
Z-262-GG	Kia Picanto	2024	Volgauto		Operational Lease
Z-299-KP	Kia Picanto	2024	Volgauto		Operational Lease
TD-236-D	Skoda Octavia	2017	Auto werknemer		Operational Lease
GXB-99-P	Audi Q4 E-tron	2024	Auto werknemer		Operational Lease
GXV-64-T	Audi Q4 E-tron	2024	Auto werknemer		Operational Lease
S-042-NT	Peugeot 208e	2023	Auto werknemer		Operational Lease
GTR-39-Z	BYD Dolphin	2024	Auto werknemer		Operational Lease

Het wagenpark van de DriveMe groep bestaat uit een vloot die is afgestemd op de verschillende diensten binnen de groep. Het overzicht hierboven is gesorteerd op voertuigsoort.

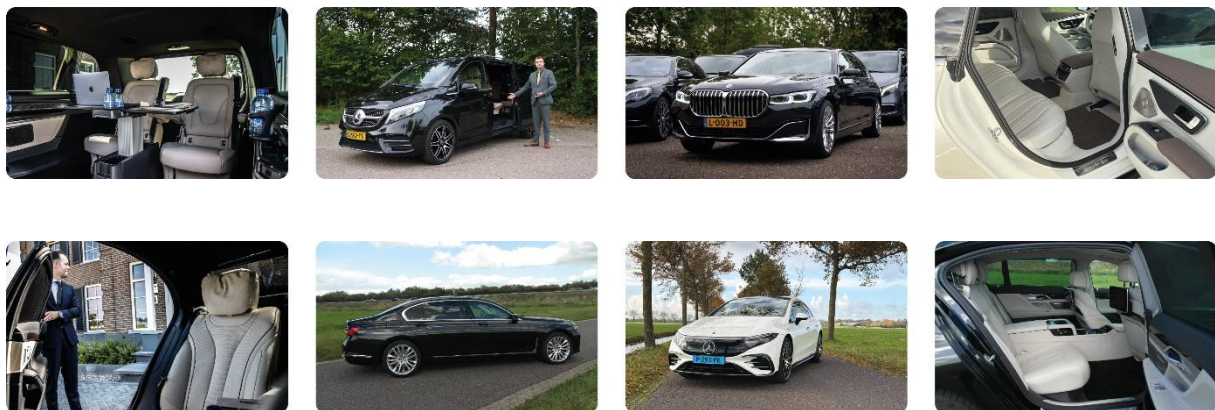
Touringcars en minibussen

De touringcars en minibussen vormen de vloot van het busvervoer binnen de groep en worden ingezet voor groepsvervoer, evenementen, zorggerelateerd vervoer en contractuele opdrachten. De touringcars zijn hoofdzakelijk gefinancierd via financial lease, terwijl de minibussen grotendeels via operational lease worden ingezet. Deze combinatie zorgt voor een balans tussen eigendom, flexibiliteit en beheersbare maandlasten.



Taxi- en taxibusvervoer

De rolstoelbussen, luxe taxibussen en luxe taxi's worden ingezet voor taxivervoer, directievervoer en maatwerkoplossingen in het hogere segment. Deze voertuigen maken het mogelijk om zowel reguliere taxiopdrachten als hoogwaardig, representatief vervoer aan te bieden.



Volgauto's ten behoeve van BOB diensten

De volgauto's worden specifiek ingezet voor de BOB diensten en brengen chauffeurs naar de klantlocatie, zodat de klant in zijn of haar eigen voertuig veilig naar huis kan worden gereden. Aangezien de BOB diensten een uitgesproken last-minute karakter hebben, is inzet van openbaar vervoer niet altijd praktisch of tijdig mogelijk. De volgauto's worden daarom structureel operationeel geleased. Deze leasevorm is bewust gekozen vanwege de verzekeringsstructuur, waarbij dekking, aansprakelijkheid en flexibiliteit optimaal aansluiten bij het intensieve en onvoorspelbare gebruik binnen de BOB diensten.



Auto's voor medewerkers

Tot slot beschikt de groep over een beperkt aantal voertuigen die door medewerkers persoonlijk worden gebruikt. Deze auto's ondersteunen de dagelijkse bedrijfsvoering en vallen onder operational lease.

Herwaardering touringcars en overwaarde

Bij de overname van de touringcaractiviteiten is een externe waardecapacitatie uitgevoerd op de touringcars die via financial lease werden overgenomen. Op basis hiervan is per 1 januari 2026 de volgende verhouding vastgesteld tussen restschuld en marktwaarde:

- **60-BLX-2:** restschuld € 162.502, waardebeoordeling € 240.000
- **21-BJD-6:** restschuld € 95.172, waardebeoordeling € 175.000
- **76-BVR-1:** restschuld € 175.395, waardebeoordeling € 225.000
- **38-BVX-3:** restschuld € 172.207, waardebeoordeling € 210.000
- **54-BVX-7:** restschuld € 41.426, waardebeoordeling € 50.000

De totale overwaarde op deze voertuigen bedraagt daarmee circa **€ 253.298**. Deze overwaarde vormt de basis voor de opgenomen herwaarderingsreserve op de balans.

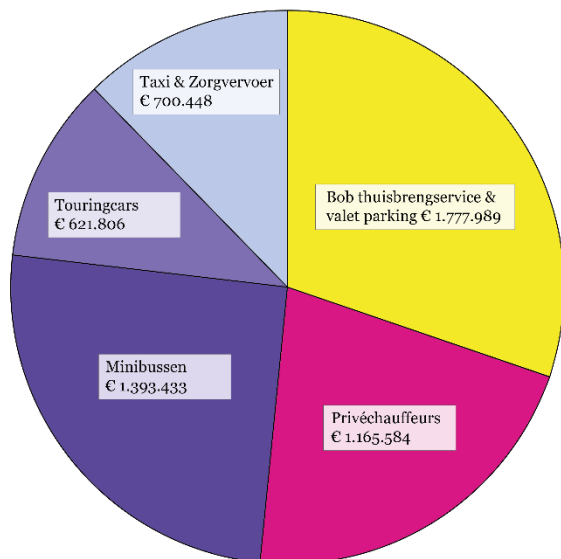
Verduurzaming en elektrificatie

Op dit moment is de Mercedes EQS het enige volledig elektrische voertuig dat actief wordt ingezet binnen de dienstverlening. Bij toekomstige vervanging en uitbreiding van het wagenpark zal het aandeel elektrische voertuigen verder toenemen. Voor personenauto's en taxi's wordt in principe gekozen voor elektrische alternatieven.

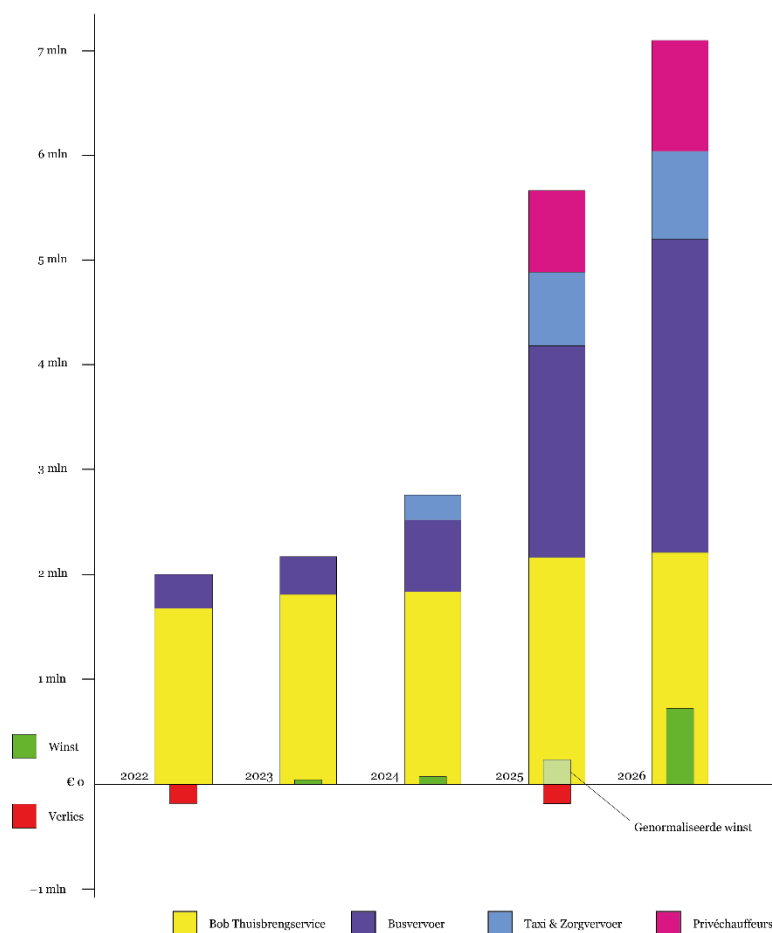
Voor touringcars is volledige elektrificatie op dit moment nog beperkt toepasbaar vanwege het onvoldoende bereik voor de aard van de dienstverlening. Wel is de afgelopen jaren consequent gekozen voor elektrische voertuigen bij het verstrekken van auto's aan medewerkers. Hiermee werkt de groep stapsgewijs aan verdere verduurzaming, waarbij praktische inzetbaarheid en continuïteit van de dienstverlening leidend blijven.

3.2.1. Ons verdienmodel

Omzetverdeling DriveMe diensten 2025



Omzetontwikkeling + winst en verlies DriveMe groep



Rent A Bob en Euro BOB

Er wordt afgerekend op basis van afgelegde kilometers in de auto van de klant. Ritten buiten het operationele gebied worden voorzien van een toeslag. Wachtijd en tussenstops vormen een substantieel onderdeel van de omzet. De drukste dagen van de week zijn donderdag tot en met zaterdag. Er wordt aan zowel zakelijke klanten als particuliere klanten geleverd, voornamelijk in het hogere segment. De dienstverlening kent een minimale ritprijs van € 82,-. Er is sprake van seizoensfluctuatie. Vakantieperiodes zijn rustiger. April tot en met juli en oktober tot en met december zijn drukke periodes. Klanten krijgen doorgaans de factuur na de rit met een betaaltermijn van 7 of 14 dagen. Het betaalgedrag is goed te noemen met zeer weinig debiteurenrisico.

CLV: € 319

CAC: € 85

CLV = Customer Lifetime Value / klantlevensduurwaarde: de totale brutowinstbijdrage die gemiddeld aan één klant wordt verdient over de hele relatie.

CAC = Customer Acquisition Cost / klantacquisitiekosten: de gemiddelde kosten om één nieuwe klant te werven.

Gewogen brutomarge: 33%

Brutomarge wordt bepaald door: personeel, brandstof, parkeerkosten

E-Drivers / Your Private Driver ¹

Deze bedrijven werken op basis van facturatie per tijdseenheid. Er worden chauffeurs geleverd zonder eigen auto (ze rijden in de auto van de klant) en chauffeurs mét auto. De diensten worden voornamelijk geleverd aan de zakelijke markt met veel recurring werk. Om deze reden is er een relatief hoge Customer Lifetime Value. Seizoenspatronen zijn vergelijkbaar met Rent A Bob en Euro BOB, met uitzondering van de maand december. Er is vrijwel geen debiteurenrisico.

Tarieven studentchauffeurs: € 32,50 ex BTW per uur

Tarieven privéchauffeurs: € 36,50 ex BTW per uur

Tarieven directiechauffeurs: € 42,50 ex BTW per uur, vanaf prijs

Tarieven auto met chauffeur: € 90 ex BTW per uur

CLV: € 2188

CAC: € 410

Brutomarge: 40%

Brutomarge wordt bepaald door: personeel, inhuur personeel, brandstof

Minibuscentrale² / MR Tours

Deze bedrijven leveren uitsluitend luxe Minibussen tot 27 personen en touringcars vanaf 41 t/m 72 personen. Minibussen worden zowel aan particulieren als B2B verhuurd. Touringcars uitsluitend zakelijk. De bezettingsgraad van de bussen is bepalend voor het succes van de bedrijfsvoering. Onderhoud aan de bussen wordt in eigen beheer uitgevoerd. Ook bij de bussen is er sprake van seizoensfluctuatie, op een vergelijkbare manier als bij de privéchauffeur bedrijven. De bussen worden ingezet op transferbasis (van A naar B) of op disposal basis waarbij de bus en chauffeur exclusief voor

¹ Onderdeel van Euro BOB

² Onderdeel van Platinum Mobility

een periode ter beschikking staan voor voor de opdrachtgever. In alle gevallen wordt een tarief per uur afgesproken. Alle klanten krijgen de factuur vooraf en deze dient voorafgaand aan de opdracht betaald te zijn. Er is vrijwel geen debiteurenrisico.

Tarieven luxe minibus:	€ 105	ex BTW per uur, vanaf prijs
Tarieven touringcar:	€ 155	ex BTW per uur, vanaf prijs

Minibus CLV: € 1667

Minibus CAC: € 429

Noot: Voor Minibuscentrale hebben we inmiddels Google Ads optimaal ingericht en we verwachten een CAC van onder € 400 voor de maand februari 2026, en verder in 2026 en verdere daling naar € 300 of minder. Voor MR Tours geldt dat er nog geen CLV en CAC bekend is. De advertentiecampaagnes worden in februari 2026 opgestart.

Gewogen brutomarge: 45%

Brutomarge wordt bepaald door: personeel, inhuur personeel, brandstof, onderhoud

Van Asselt taxi & touringcars

Dit bedrijf fungeert momenteel als 'cash cow' binnen de groep. Er wordt weinig tot geen marketingbudget aan gependend, maar het toont al jaren een zeer solide omzet en W&V rekening. Het bedrijf is een 'lokale' onderneming in het Groene Hart van de Randstad met een grote lokale naamsbekendheid. Er zijn zeer veel vaste klanten met weinig tot geen debiteurenrisico.

Tarieven auto met chauffeur:	€ 90	ex BTW per uur, vanaf prijs
Tarieven rolstoelbus:	€ 85	ex BTW per uur, vanaf prijs
Tarieven touringcar:	€ 155	ex BTW per uur, vanaf prijs

Minibus CLV: € 821

Minibus CAC: € -

Gewogen brutomarge: 45%

Brutomarge wordt bepaald door: personeel, inhuur personeel, brandstof, onderhoud

DriveMe platform ³

DriveMe met de platformwerking heeft na Corona dienst gedaan als leertraject voor het matchen van klantbehoeften met de door ons ontwikkelde technologie. Het verdienmodel van een 10% commissie bij de chauffeur en een fixed fee van € 10 bij de opdrachtgever leverde een opbrengst per rit op van ca € 25 ex btw en dat was te weinig om de kosten van het platform te dekken. Er is dan een grotere schaal voor nodig. Mede door dit verdienmodel is besloten DriveMe door te zetten op basis van vaste bedragen per tijdseenheid zoals bij E-Divers met een aanzienlijk betere brutomarge. Daarmee wordt ook de shift gemaakt van zelfstandige chauffeurs naar chauffeurs in loondienst. De scherper wordende ZZP wetgeving met verhoogde minimale uurtarieven heeft bijgedragen aan die keuze. Alleen wanneer een ritopdracht niet kan worden ingevuld met eigen personeel, zal de rit geautomatiseerd worden aangeboden in het ZZP netwerk.

³ Onderdeel van E-Divers B.V.

3.2.2. *Wie zijn onze klanten?*

Omdat onze bedrijven al enige tijd bestaan, en daardoor een groot klantenbestand hebben, is het onwenselijk om alle klanten op te sommen. De lijst zou te lang zijn. De grotere klanten laten wij graag zien.

Klanten Euro BOB & Rent A Bob



Klanten E-Drivers / Your Private Driver



In 2025 heeft E-Drivers een aanbesteding gewonnen voor Zorginstituut Nederland en heeft het zich ingeschreven op een aanbesteding voor Vereniging Nederlandse Gemeenten. De beslissing van laatstgenoemde aanbesteding valt eind februari 2026 met een mogelijk omzetspotentieel van € 150.000 per jaar.

Klanten Minibuscentrale / MR Tours



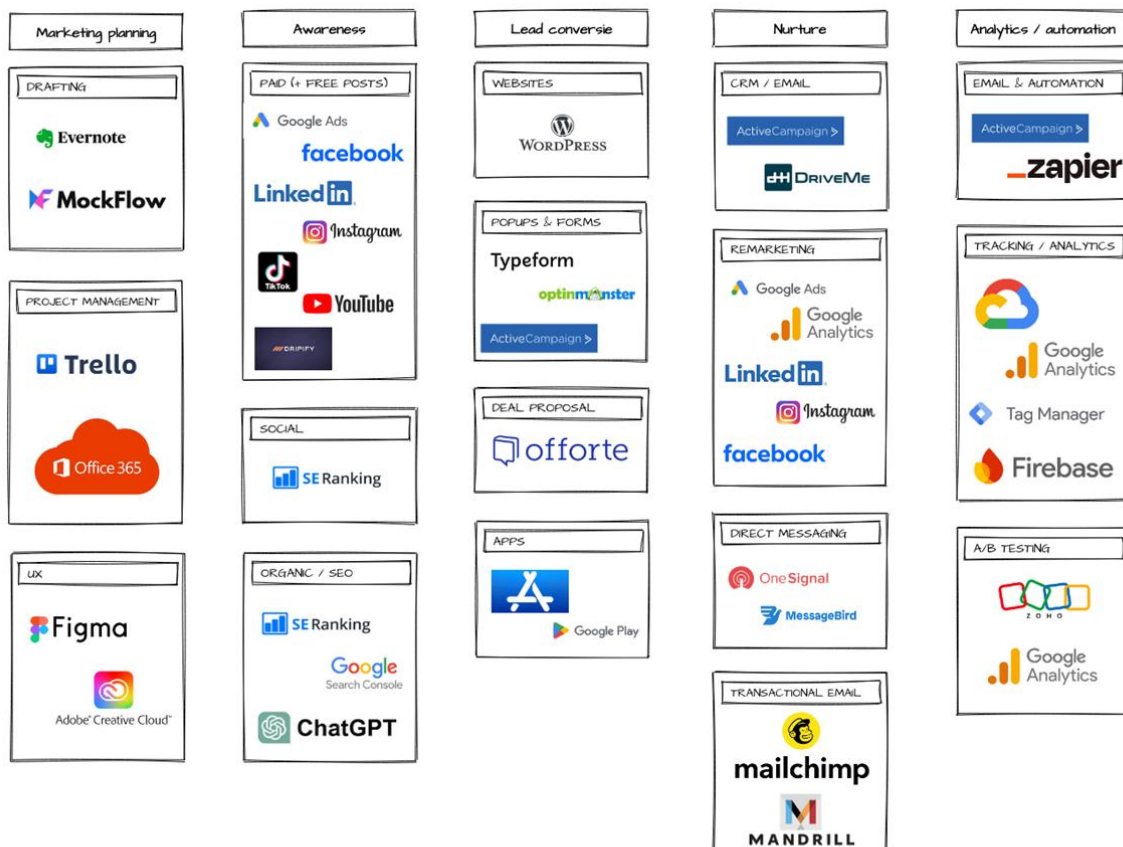
Klanten DriveMe



3.2.3. *Wie zijn onze leveranciers?*

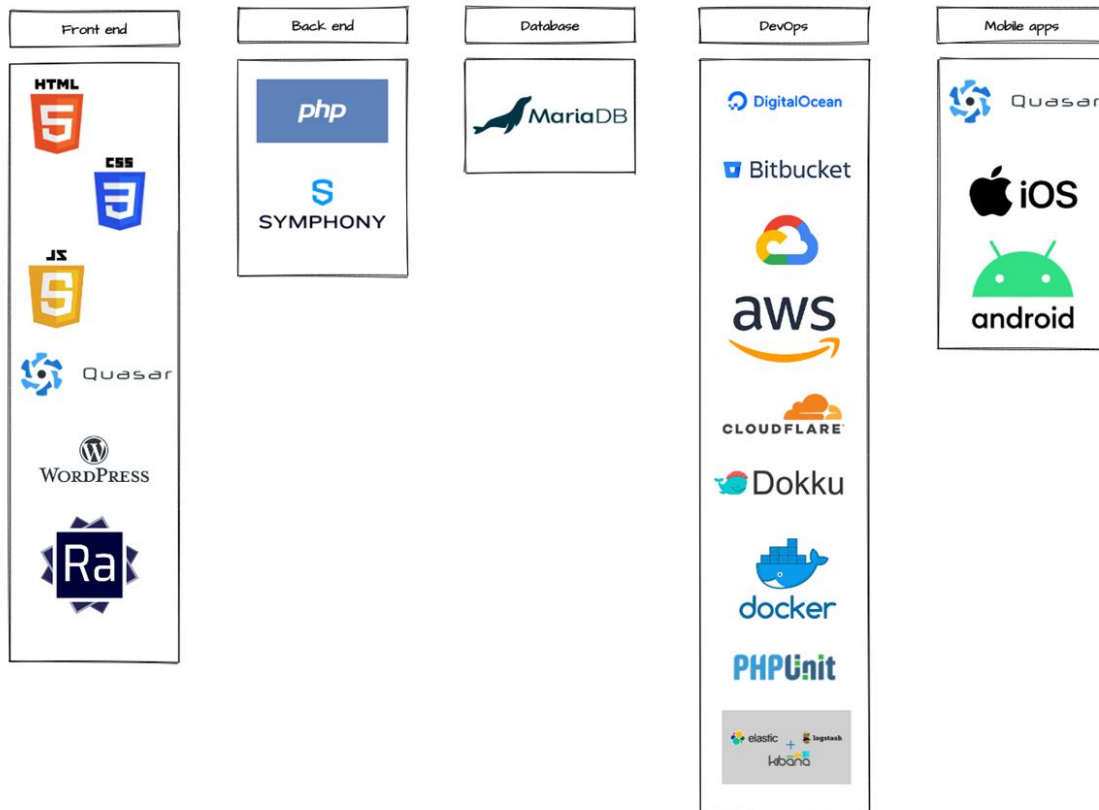
Finance: Exact Online, Moneybird, Mollie, Zettle
 Accounting: 1 FTE in huis en controle door Contador Accountants
 Legal: Blenheim advocaten. Kroes & Partners Notarissen en adviseurs
 Wagenpark: Vision Car Lease, VDL, Beequip, DLM, Schouten Energy, Total Energies
 Marketing: Zie marketing stack
 IT: TMM Technology + zie tech stack

Marketing stack



Tech stack

Wintax, Google Cloud Console, Google Drive, Busmanager + 'BO' (het eigen IT systeem), gebouwd met:



3.2.4. Concurrentie

Wij zijn landelijk actief in verschillende segmenten van de vervoersmarkt. Hieronder geven wij een overzicht van onze concurrenten in deze verschillende segmenten.

Last-minute BOB chauffeurs

Dit segment kenmerkt zich door directe beschikbaarheid, piekbelasting en een sterke afhankelijkheid van schaal en landelijke dekking.

- Safe2Drive
- WeDriveCars
- BobService
- Bobchauffeur.nl
- WijRijden

De DriveMe groep, met Euro BOB en Rent A Bob, is marktleider in dit segment. De concurrentie opereert op aanzienlijk kleinere schaal. Individuele concurrenten realiseren naar schatting circa 20 procent of minder van de omzet van de groep binnen dit segment en beschikken niet over vergelijkbare landelijke dekking, merkbekendheid en operationele capaciteit.

Studentchauffeurs en privéchauffeurs

Dit segment is volume-gedreven en kent veel spelers die zich richten op flexibiliteit en lagere instapprijzen.

- Mobiliteitsdiensten
- D&B Mobility
- EasyWay
- AB-AZ Chauffeursdiensten
- Studentchauffeurs.nl

De concurrentie is gefragmenteerd en sterk prijsgericht. Differentiatie vindt beperkt plaats op kwaliteit en service, wat ruimte laat voor premium positionering binnen hogere segmenten.

Directiechauffeurs

Dit segment richt zich op ervaren, representatieve en vaak gecertificeerde chauffeurs voor bestuurders en directieleden.

- Brussaard Chauffeursdiensten
- AB-AZ Chauffeursdiensten
- Zelfstandige ZZP-directiechauffeurs zonder schaal of platform

De markt is relatief klein, maar margerijk. Concurrentie bestaat vooral uit gespecialiseerde bureaus en zelfstandigen, waarbij schaalbaarheid en beschikbaarheid vaak beperkt zijn.

Zorgvervoer

De zorgvervoermarkt bestaat uit een mix van lokale aanbieders en grootschalige, vaak gesubsidieerde vervoersorganisaties.

Lokale en regionale aanbieders:

- Van der Laan Taxi
- Taxi Slingerland

Grotere en landelijke partijen:

- Groene Hart Hopper
- Valys

Waar grote partijen vooral volume en aanbestedingen bedienen, positioneert de DriveMe groep zich bewust op kwaliteit, betrouwbaarheid en maatwerk buiten aanbestedingen om.

Luxe taxivervoer

Dit betreft het hoogste segment binnen taxivervoer, met focus op representativiteit, comfort en service. Belangrijkste concurrenten:

- Stuur Chauffeurs
- Marcus
- Taylor Travel

De concurrentie richt zich sterk op high-end klanten net als wij. Wij bieden alleen de unieke propositie dat we alle andere diensten die vaak samen vallen met de luxe taxi ook kunnen regelen. Zo merken we vaak dat degenen die deze dienst gebruiken, ook vaak behoefte hebben aan minibussen of directiechauffeurs. Als alles onder één merk hangt, zal dit alleen maar sterker worden.

Minibussen

De minibusmarkt is relatief onder bediend en kent duidelijke segmentatie tussen topsegment en volume-aanbieders.

Topsegment:

- AG Mobility
- Marcus VIP coaches (niet gerelateerd aan Marcus Investments B.V.)

Lager segment:

Vrijwel alle grote touringcarbedrijven beschikken over een beperkt aantal minibussen, maar deze vormen zelden een kernactiviteit en zijn vaak niet ingericht op luxe of maatwerk.

Touringcars

De touringcarmarkt is groot, kapitaalintensief en sterk conjunctuurgevoelig, met enkele dominante spelers.

Belangrijkste concurrenten:

- Oostenrijk Touringcars
- Beuk Touringcars
- Kupers Touringcars
- Pouw Vervoer
- Royal Class Group
- Munckhof

De markt is sterk gefragmenteerd, waarbij schaalvoordelen vooral liggen in materieel, planning en bezettingsgraad.

3.2.5. Marktontwikkelingen

Binnen de markten waarin de DriveMe groep actief is, zijn duidelijke en deels uiteenlopende ontwikkelingen zichtbaar per dienst segment.

BOB diensten

Binnen de BOB diensten is sprake van een veranderend consumentengedrag. Steeds meer mensen zijn bewust bezig met het verminderen van alcoholconsumptie, zowel vanuit gezondheidsoverwegingen als vanuit maatschappelijk imago. Overmatig alcoholgebruik wordt minder geaccepteerd. Dit heeft geleid tot een afname van het totale volume aan ritten. Tegelijkertijd is de gemiddelde besteding per rit gestegen. Alcoholgebruik concentreert zich vaker binnen kleinere gezelschappen, die bewust kiezen voor professionele BOB dienstverlening. Hierdoor verschuift de markt van volume naar hogere opbrengst per inzet.

Privéchauffeurs

In het segment van laagdrempelige privéchauffeursdiensten, zoals studentchauffeurs, is zichtbaar dat technologische ontwikkelingen, waaronder autonoom rijden en rijhulpsystemen, op termijn een deel van het werk kunnen beïnvloeden. Daartegenover staat een duidelijke groeiende vraag in het hogere segment. Directieleden en bestuurders van grotere organisaties kiezen steeds vaker bewust voor ervaren privéchauffeurs of gecertificeerde directiechauffeurs, waarbij comfort, betrouwbaarheid en representativiteit zwaarder wegen dan kosten. Dit versterkt de positie van hoogwaardige chauffeursdiensten binnen de groep.

Zorgvervoer

De kwaliteit binnen het gesubsidieerde zorgvervoer staat onder toenemende druk. Grote aanbieders, zoals regionale vervoersdiensten en landelijke regelingen, kampen met punctualiteits problemen, beperkte beschikbaarheid en afnemende servicekwaliteit. Dit creëert ruimte voor aanbieders die niet op aanbestedingen focussen, maar op hoogwaardige dienstverlening tegen een marktconforme prijs. Steeds meer cliënten en begeleiders zijn bereid een aanvullende eigen bijdrage te betalen in ruil voor betrouwbaarheid, flexibiliteit en persoonlijke service. Deze ontwikkeling sluit direct aan bij de positionering van de DriveMe groep binnen dit segment.

Luxe personenvervoer en busvervoer

Binnen luxe personenvervoer, minibussen en touringcars is een duidelijke trend zichtbaar richting verduurzaming en elektrificatie. In het personenauto segment wordt hier reeds actief op ingespeeld. Voor minibussen en touringcars is de markt nog in ontwikkeling en zijn technologische en economische onzekerheden groter. Slechts een beperkt aantal concurrenten test momenteel met elektrische oplossingen. Tegelijkertijd neemt de vraag vanuit opdrachtgevers naar duurzame vervoersoplossingen toe, wat op middellange termijn verdere investeringen en positionering noodzakelijk maakt.

Overkoepelende marktontwikkeling

Over alle segmenten heen is een sterke toename zichtbaar van digitale platformen die vraag en aanbod bij elkaar brengen. Deze ontwikkeling leidt enerzijds tot toenemende concurrentie en prijsdruk. Anderzijds biedt dit de mogelijkheid om zich nadrukkelijk te onderscheiden op kwaliteit, betrouwbaarheid en klantbeleving, waarbij tegelijkertijd een naadloze digitale ervaring wordt geleverd. Door consistent te opereren vanuit de kernwaarden en het leveren van aantoonbaar betere dienstverlening, kan de DriveMe groep zich blijvend onderscheiden binnen een gefragmenteerde en platform gedreven markt.

3.2.6. Intellectuele eigendomsrechten

Binnen de DriveMe groep wordt waarde gehecht aan de bescherming van intellectuele eigendomsrechten. De handelsnamen, logo's, domeinnamen en overige onderscheidende tekens van de verschillende labels binnen de groep worden actief gebruikt en beheerd door de betreffende groepsmaatschappijen.

De merknamen DriveMe en Rent A Bob zijn ingeschreven in het Benelux Merkenregister en genieten daarmee merkrechtelijke bescherming binnen de Benelux. Deze registraties bieden bescherming tegen ongeoorloofd gebruik door derden en vormen een belangrijk onderdeel van de positionering en herkenbaarheid van de groep in de markt. Voor het gebruik van het merk 'BOB' heeft Rent A Bob formeel toestemming gekregen van het Belgisch Instituut voor Verkeersveiligheid en Veilig Verkeer Nederland. Daarnaast beschikt de groep over eigen ontwikkelde IT en software, waaronder het DriveMe platform en bijbehorende applicaties en systemen. De intellectuele eigendomsrechten met betrekking tot deze technologie, waaronder broncode, architectuur, databestanden en documentatie, berusten bij de groep of worden op basis van geldige gebruiksrechten ingezet. Deze technologie vormt een essentieel onderdeel van de operationele aansturing en schaalbaarheid van de dienstverlening.

Door het combineren van beschermde merknamen, eigen technologie en actief beheerde handelsnamen beschikt de DriveMe groep over een solide en onderscheidende intellectuele eigendomspositie ter ondersteuning van haar groeistrategie.

3.2.7. Kwaliteitsnormen en certificeringen

De DriveMe groep opereert binnen een sterk gereguleerde markt en voldoet aan alle wettelijke vereisten die van toepassing zijn op personenvervoer in Nederland. Voor het uitvoeren van taxivervoer beschikt de groep over de vereiste taxivervoervergunningen op grond van de Wet personenvervoer 2000 (Wp2000), afgegeven door KIWA. Voor het vervoer met minibussen en touringcars wordt gewerkt onder geldige vergunningen voor busvervoer personen, eveneens conform Wp2000, waarmee wordt voldaan aan de eisen op het gebied van betrouwbaarheid, vakbekwaamheid en financiële draagkracht.

Binnen de groep wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende vormen van vervoer, elk met hun eigen wettelijke kaders. Chauffeurs die taxivervoer uitvoeren zijn in het bezit van een geldige chauffeurskaart. Voor de BOB diensten wordt gewerkt met chauffeurs die geen taxivervoer verrichten en waarvoor geen chauffeurskaart is vereist, geheel conform de geldende wet- en regelgeving. Indien je in de auto van de klant rijdt is het niet mogelijk een chauffeurskaart te gebruiken en dus ook niet

verplicht, echter zorgen we er wel voor dat deze chauffeurs gescreend worden middels een VOG en intensieve rijtraining krijgen alvorens zij met klanten de weg op gaan.

Voor directievervoer wordt gewerkt met chauffeurs die beschikken over een CCV D1 certificering. Voor het vervoer met minibussen en touringcars wordt uitsluitend gebruikgemaakt van chauffeurs met rijbewijs D, inclusief geldige Code 95, waarmee hun vakbekwaamheid voor beroepsmatig busvervoer is geborgd.

Daarnaast beschikt de organisatie over voldoende gecertificeerde bedrijfshulpverleners. BHV'ers zijn binnen de verschillende onderdelen van de groep structureel aanwezig om te voldoen aan arbo- en veiligheidsrichtlijnen. Procedures rondom veiligheid, incidenten en calamiteiten zijn vastgelegd en vormen een vast onderdeel van de operationele aansturing.

Door deze combinatie van vergunningen, certificeringen en interne borging waarborgt de DriveMe groep een hoog niveau van veiligheid, betrouwbaarheid en kwaliteit in haar dienstverlening, passend bij de eisen van zowel particuliere als zakelijke opdrachtgevers.

3.3. Nadere informatie over ons bestuur en aandeelhouders

3.3.1. Bestuur

DriveMe B.V. heeft een driehoofdige statutaire directie. De statutaire bestuurders zijn Jorn Borsboom in de rol van Chief Executive Officer en eindverantwoordelijk voor de financiële strategie en financiering van de groep, Jary de Haay als Chief Operating Officer verantwoordelijk voor de dagelijkse operatie, en Daan Marcus verantwoordelijk voor de dagelijkse financiële aansturing en marketing in zijn rol als Chief Financial Officer en Chief Marketing Officer. De statutaire directie is gezamenlijk verantwoordelijk voor de strategische koers, de operationele aansturing en het financiële beleid van de groep.

3.3.2. Managementstructuur

Naast de statutaire directie bestaat het managementteam uit aanvullende sleutelposities. Malou Groenemeijer is verantwoordelijk voor personeelszaken en HR. Joost Wallaart is verantwoordelijk voor het operationeel busvervoer, waaronder touringcars en minibussen. Jeroen van der Kamp is betrokken in een aankomende rol als Chief Technology Officer, met focus op technologie, platform ontwikkeling, UX en digitalisering. Marketing is een gedeelde verantwoordelijkheid van Daan Marcus en Jeroen van der Kamp.

Jorn Borsboom – CEO / CFO

Jorn is oprichter en eindverantwoordelijk voor de DriveMe groep. Hij bepaalt de strategische koers en is primair verantwoordelijk voor financiering, overnames en gesprekken met investeerders en financiers. Daarnaast bewaakt hij de financiële structuur en lange termijn waardecreatie van de groep. Jorn combineert ondernemerschap met sterke financiële regie.

*Jary de Haay – COO*

Jary is verantwoordelijk voor de dagelijkse operatie binnen alle labels van de groep. Zijn focus ligt op planning, kwaliteit, procesoptimalisatie en operationele performance. Hij stuurt de uitvoerende teams aan en borgt continuïteit en betrouwbaarheid van de dienstverlening. Jary speelt een centrale rol bij integraties na overnames.

*Daan Marcus – CFO / CMO*

Daan is verantwoordelijk voor de dagelijkse financiële operatie binnen de groep. Hij houdt zich bezig met administratie, rapportages, kostenbeheersing en cashflow monitoring. Daarnaast is hij medeverantwoordelijk voor marketing en commerciële analyses. Daan ondersteunt het management met financiële inzichten en operationele stuurinformatie.

*Joost Wallaart – Hoofd operationeel busvervoer*

Joost is verantwoordelijk voor het volledige operationele busvervoer, waaronder touringcars en minibussen. Hij stuurt op planning, inzet van materieel en chauffeurs en operationele kwaliteit. Joost borgt efficiëntie en continuïteit binnen dit segment.

*Malou Groenemeijer – Hoofd personeelszaken*

Malou is verantwoordelijk voor HR en personeelsbeleid binnen de DriveMe groep. Zij richt zich op instroom, behoud en ontwikkeling van personeel, zowel vast als flexibel. Daarnaast bewaakt zij arbeidsvoorwaarden, compliance en personeelsprocessen. Malou draagt bij aan verdere professionalisering van de organisatie.

*Jeroen van der Kamp – CTO*

Jeroen is als voormalig eigenaar van STUD Holding B.V. betrokken bij de groep in een rol als Chief Technology Officer. Hij richt zich op technologie, platformontwikkeling en digitalisering van processen. Zijn focus ligt op schaalbaarheid, automatisering, UX en technische ondersteuning van groei. Jeroen versterkt daarmee de technologische basis van de groep.



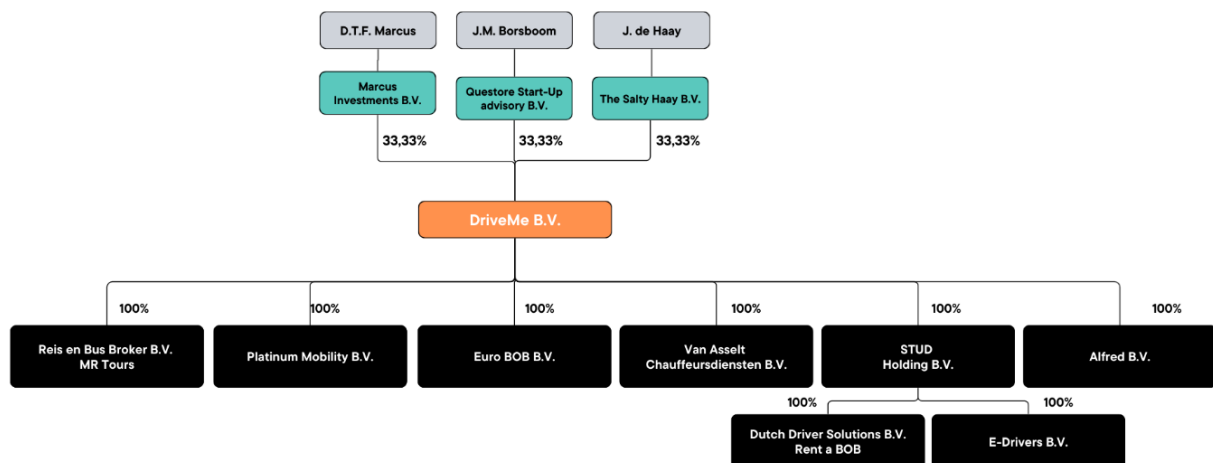
3.3.3. Personeel op kantoor

Het personeelsbestand van de DriveMe groep bestaat uit een kernteam van vaste medewerkers en een grote flexibele schil van chauffeurs. Binnen de vaste organisatie werken onder andere Carlo Schep als marketeer, Tino Truong als fulltime boekhouder en Jeffrey Smit en Carola van Asselt als verantwoordelijken voor het taxivervoer. Daarnaast zijn er twee parttime monteurs en buschauffeurs verantwoordelijk voor het wagenpark en drie avondplanners actief voor de BOB diensten.

3.3.4. Aandeelhouders

De aandelen in DriveMe B.V. worden gehouden door drie aandeelhouders, ieder met een gelijk belang van 33,33 procent.

- Questore Start-up Advisory, met als uiteindelijk belanghebbende J.M. Borsboom
- The Salty Haay, met als uiteindelijk belanghebbende J. de Haay
- Marcus Investments B.V., met als uiteindelijk belanghebbende D.T.F. Marcus.



De DriveMe groep kent momenteel een holdingstructuur met meerdere werkmaatschappijen, zoals weergegeven in het bovenstaande organisatieschema. Deze structuur is in de afgelopen jaren ontstaan door autonome groei en verschillende overnames. Binnen deze opzet zijn de operationele activiteiten, activa en verplichtingen verdeeld over meerdere entiteiten, terwijl de strategische aansturing en commerciële positionering centraal plaatsvinden.

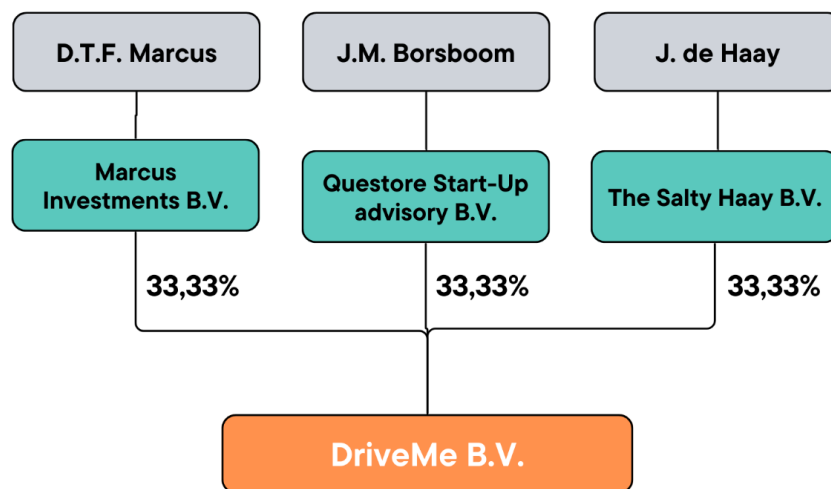
Het jaar 2026 staat in het teken van consolidatie op meerdere fronten. Deze consolidatie is zowel financieel, marketingtechnisch, IT-technisch als juridisch van aard. De beoogde obligatie-emissie speelt hierin een belangrijke rol, aangezien deze mede wordt aangewend om de structuur te vereenvoudigen en de groep verder te professionaliseren.

De huidige organisatiestructuur, waarin onder meer ook Alfred B.V. nog formeel onderdeel uitmaakt van de groep, is een overgangssituatie. In de loop van 2026 is het voornemen om de werkmaatschappijen gefaseerd leeg te maken. Dit houdt in dat operationele activiteiten, activa en passiva stapsgewijs worden

overgebracht naar DriveMe B.V. Als gevolg hiervan zullen de afzonderlijke werkmaatschappijen aan het einde van het boekjaar 2026 voor de laatste keer jaarcijfers opstellen.

Na afronding van deze consolidatie zal de groep opereren vanuit één centrale entiteit, DriveMe B.V. Dit betekent dat de onderneming juridisch wordt vereenvoudigd, terwijl ook marketing, IT-systemen en financiële administratie volledig worden gecentraliseerd. Door deze integratie ontstaat één sterk en overzichtelijk bedrijf, met één merk, één technisch platform en één financiële huishouding.

Deze structuur draagt bij aan betere schaalbaarheid, lagere complexiteit, meer transparantie en een efficiëntere aansturing van de onderneming. Daarmee vormt de voorgenomen consolidatie een belangrijke stap in de verdere professionalisering en duurzame groei van de DriveMe groep.



3.4. (Financiële) relaties

3.4.1. Leningen met gerelateerde partijen

De voorgenoemde kapitaalronde bedraagt € 1.600.000 en is gericht op twee duidelijke doelstellingen: herfinanciering van bestaande financieringen en het versterken van het werkkapitaal. Een groot gedeelte van de onderstaande leningen, zeker waar ook zekerheden afgegeven zijn, zullen we herfinancieren met de opbrengsten uit de obligatie emissie.

Lening 1:

Lening met	De Haagse Beurs (Oud aandeelhouder overgenomen partij, in dienst gebleven bij DriveMe.)
Soort lening	Converteerbare lening
Afgesloten op	1 juli 2025
Bedrag	€ 130.625
Looptijd	6 jaar
Aflosdatum	De lening loopt tot 1 juli 2032
Rente	10% op jaarbasis. Deze rente staat vast gedurende de hele looptijd. De rente wordt per jaar voldaan.
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	J.M. Borsboom heeft meegetekend en is hoofdelijk aansprakelijk voor het geheel.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 130.625
Toelichting en/of bijzonderheden	Achtergestelde converteerbare lening bij oud aandeelhouder van STUD, die nu bij ons in dienst is. Kan lening op 1 juli 2027 converteren naar 10% van de aandelen van DriveMe B.V.

Lening 2:

Lening met	Marcus Investments B.V. (Aandeelhouder DriveMe)
Soort lening	Achtergestelde geldlening.
Afgesloten op	31 december 2025
Bedrag	€ 188.043,42
Looptijd	geen looptijd
Aflosdatum	-
Rente	Geen
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	Achtergesteld op alle andere betalingsverplichtingen of leningen.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 188.043,42
Toelichting en/of bijzonderheden	Schuld aan aandeelhouders ontstaan bij het inbrengen van onze werkmaatschappijen in de nieuwe werkmaatschappij.

3.4.2. Leningen met derden

Lening 1:

Lening met	Floryn B.V.
Soort lening	Doorlopend krediet
Afgesloten op	1 juli 2025
Bedrag	€492.000
Looptijd	Doorlopend
Aflosdatum	Geen
Rente	7,68% rente + 1,92% EURIBOR. Deze rente staat vast gedurende de hele looptijd. De rente wordt per maand voldaan.
Andere kosten	2% over maximaal op te nemen bedrag.
Tussentijdse Aflossing	€1000,- per week tot kredietlimiet terug gebracht is naar €350.000
Zekerheden	Voor de lening is de volgende zekerheid afgegeven: Verpanding van debiteuren.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 486.309,78
Toelichting en/of bijzonderheden	Deze lening is te allen tijden op te zeggen en willen we ook herfinancieren met de emissie bij NPEX

Lening 2:

Lening met	Kok Euro Investments B.V.
Soort lening	Geldlening
Afgesloten op	1 augustus 2023
Bedrag	€ 372.987,43
Looptijd	3 jaar
Aflosdatum	De lening loopt tot 1 augustus 2026
Rente	5,2% rente op jaarbasis, deze rente staat vast tot 1 augustus 2026. Deze rente wordt per maand betaald. Indien we deze niet aflossen op 1 augustus 2026, wordt de rente 13% per jaar.
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	J.M. Borsboom heeft meegetekend en is hoofdelijk aansprakelijk voor het geheel.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 372.987,43
Toelichting en/of bijzonderheden	Lening is aangegaan voor werkkapitaal vanwege post covid pandemie recessie. Deze lening willen we herfinancieren met de emissie bij NPEX

Lening 3:

Lening met	Goedhart B.V.
Soort lening	Geldlening
Afgesloten op	1 januari 2026
Bedrag	€ 175.000
Looptijd	3 jaar
Aflosdatum	De lening loopt tot 1 januari 2029
Rente	3% op jaarbasis. Deze rente staat vast gedurende de hele looptijd. De rente wordt samen met aflossingen middels annuïtaire betalingen maandelijks voldaan.
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	J.M. Borsboom heeft meegetekend en is hoofdelijk aansprakelijk voor het geheel.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: €175.000
Toelichting en/of bijzonderheden	Goedhart was aandeelhouder van EuroBOB, bij de herstructurering van de B.V. structuur op 1 januari 2026 hebben we middels deze lening de aandelen terug overgenomen. Deze lening willen we herfinancieren met de emissie bij NPEX

Lening 4:

Lening met	Oud-eigenaren STUD
Soort lening	Lening
Afgesloten op	1 juli 2025
Bedrag	€268.094
Looptijd	6 jaar
Aflosdatum	De lening loopt tot 1 juli 2032.
Rente	10% op jaarbasis. Deze rente staat vast gedurende de hele looptijd. De rente wordt samen met aflossingen middels annuïtaire betalingen maandelijks voldaan, waarbij eerste jaar aflossingsvrij is.
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	J.M. Borsboom heeft meegetekend en is hoofdelijk aansprakelijk voor het geheel.
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 268.094
Toelichting en/of bijzonderheden	Gedeelte van de overnamesom van STUD is middels een achtergestelde lening bij de oud eigenaren gefinancierd. Deze lening willen we herfinancieren met de emissie bij NPEX

Lening 5:

Lening met	Diverse leningen bij klanten van DriveMe.
Soort lening	Lening
Afgesloten op	Tussen 2017 en 2024
Bedrag	€405.282,66
Looptijd	Opeisbaar
Aflosdatum	Doorlopend
Rente	5-7% rente, deze rente staat vast gedurende de hele looptijd. De rente wordt jaarlijks voldaan.
Andere kosten	Geen
Tussentijdse Aflossing	Niet van toepassing
Zekerheden	Geen
Openstaande lening	Op 1 januari 2026 was de hoogte van de lening: € 405.282,66
Toelichting en/of bijzonderheden	Deze leningen zijn in de afgelopen jaren verstrekt door klanten van de groep. Hoewel de leningen contractueel opeisbaar zijn, is hier in de praktijk zelden aanspraak op gemaakt. Dit hangt samen met het langdurige relatiekarakter tussen partijen, het feit dat de groep haar verplichtingen steeds correct is nagekomen en dat de betreffende klanten ook operationeel aan de onderneming verbonden zijn gebleven en bij gebruikmaking van de diensten voorkeursbehandeling ontvangen.

3.4.3. Onderlinge verhoudingen leningen

De rangorde van de verschillende leningen hebben wij hieronder weergegeven. Daarbij is het van belang te benadrukken dat de obligatielening de hoogste rang inneemt. De leningen bij de oud-eigenaren STUD, Goedhart, Kok Euro Investments en Floryn worden afgelost uit de opbrengsten van de emissie en maken derhalve geen onderdeel meer uit van de rangorde na plaatsing van de obligatielening.

Deze rangorde houdt in dat de leningverstrekkers die in de eerste rij zijn opgenomen in het overzicht als eerste een betaling ontvangen indien er sprake is van een uitwinningssituatie. Daarna volgt de leningverstrekker uit de tweede rij, enzovoort.

Rangorde leningen bij volledige inschrijving:

- Eerst: Deze obligatielening ter grootte van € 1.600.000
- Tweede: De Haagse Beurs ter grootte van € 130.625
- Derde: Diverse leningen bij klanten van DriveMe ter grootte van € 405.282,66
- Vierde: Marcus Investments B.V. ter grootte van € 188.043,42

Rangorde leningen bij minimumbedrag van € 200.000:

- Eerst: Floryn ter grootte van € 486.309,78
- Tweede: Kok Euro Investmenst B.V. ter grootte van € 372.987,43
- Derde: Oud-eigenaren STUD ter grootte van € 268.094
- Vierde: Goedhart B.V. ter grootte van € 175.000
- Vijfde: Deze obligatielening ter grootte van €200.000
- Zesde: De Haagse Beurs ter grootte van € 130.625
- Zevende: Diverse leningen bij klanten van DriveMe ter grootte van € 405.282,66
- Achtste: Marcus Investments B.V. ter grootte van € 188.043,42

Wij kunnen in de toekomst geld lenen van banken of andere financiers. Leningen van banken of andere financiers zullen een gelijke rang of een lagere rang krijgen dan deze obligatielening. Indien wij in de toekomst geld lenen van aandeelhouders, dan zullen deze leningen achtergesteld zijn aan deze obligatielening.

Wanneer wij in de toekomst geld lenen van banken, aandeelhouders of andere partijen, zullen wij u hierover informeren middels een bericht op de website van NPEX.

3.5. Nadere informatie over de besteding van de opbrengst en kosten

Wij willen maximaal € 1.600.000 lenen van beleggers. Wij willen minimaal €200.000 lenen van beleggers.

Hier willen wij het geld aan besteden. In onderstaande volgorde van investeringen.	Als wij € 200.000 lenen, willen wij dit als volgt besteden	Als wij € 1.600.000 lenen, willen wij dit als volgt besteden
Werkkapitaal	€ 200.000	€ 200.000
Aflossing Floryn	€ 0	€ 486.000
Aflossing Kok Euro Investments	€ 0	€ 373.000
Aflossing Oud-eigenaren STUD	€ 0	€ 268.000
Aflossing Goedhart B.V.	€ 0	€ 175.000
Versnelling van brand transitie	€ 0	€ 98.000
Totaal	€ 200.000	€ 1.600.000

Bestedingen bij ophalen maximumbedrag

€ 200.000 wordt aangewend als werkkapitaal. Dit bedrag wordt ingezet om tijdelijke gaten op te vangen die zijn ontstaan als gevolg van de overname en herstructurering van MR Tours. Daarnaast wordt een deel van dit werkkapitaal geïnvesteerd in IT en procesautomatisering. Deze investeringen zijn gericht op schaalbaarheid en efficiency, met als doel verdere groei mogelijk te maken zonder evenredige toename van overhead en personeel. Door deze basis begin 2026 te leggen, kan de volledige operationele winst vanaf 2026 worden gealloceerd naar verdere productontwikkeling en gerichte marketing voor de one stop shop formule DriveMe.

Het resterende deel van de opbrengst wordt ingezet voor herfinanciering van bestaande leningen, waarbij wordt gestart met de financieringen met de hoogste rente en grootste druk op de cashflow. Concreet betreft dit de volgende posten, Floryn € 486.309,78, Kok Euro Investments € 372.984,43, de lening aan oud-eigenaren van STUD € 268.094 en de financiering bij Goedhart € 175.000. Twee overige schulden blijven bewust buiten deze herfinanciering vanwege gunstigere voorwaarden en lagere rentelasten.

Het resterende deel van de opbrengst, ter grootte van circa € 98.000, wordt aangewend voor het versnellen van de transitie naar één overkoepelend merk. In dit kader wordt € 50.000 geïnvesteerd in het opnieuw spuiten en uniformeren van de bussen, zodat het wagenpark volledig in lijn wordt gebracht met de gekozen merkidentiteit. Dit draagt bij aan herkenbaarheid, professionaliteit en een consistente uitstraling richting klanten en opdrachtgevers. Het overige deel van dit budget wordt ingezet voor

aanvullende merkgerelateerde kosten, waaronder aanpassing van visuele uitingen, signing en ondersteunende marketingmiddelen die noodzakelijk zijn om de merktransitie operationeel en commercieel te borgen.

De herfinanciering heeft een tweevoudig effect. Enerzijds worden de rentelasten structureel verlaagd door het aflossen van relatief dure financieringen. Anderzijds, en belangrijker, worden de bestaande aflossingsverplichtingen grotendeels vervangen door obligaties die functioneren als bullet loan. Hierdoor vervallen de jaarlijkse aflossingen en wordt de operationele cashflow aanzienlijk versterkt, wat direct bijdraagt aan financiële voorspelbaarheid en flexibiliteit.

Bestedingen bij ophalen minimumbedrag

Het eerste deel van € 200.000 wordt aangewend als werkkapitaal. Dit bedrag wordt ingezet om tijdelijke gaten op te vangen die zijn ontstaan als gevolg van de overname en herstructurering van MR Tours. Daarnaast wordt een deel van dit werkkapitaal geïnvesteerd in IT en procesautomatisering. Deze investeringen zijn gericht op schaalbaarheid en efficiency, met als doel verdere groei mogelijk te maken zonder evenredige toename van overhead en personeel. Door deze basis begin 2026 te leggen, kan de volledige operationele winst vanaf 2026 worden gealloceerd naar verdere productontwikkeling en gerichte marketing voor de one stop shop formule DriveMe.

Dit bedrag wordt deels ingezet om tijdelijke liquiditeitsverschillen op te vangen die zijn ontstaan als gevolg van de overname en herstructurering van MR Tours. Onderdeel hiervan is het (gedeeltelijk) voldoen van openstaande crediteurenposities, teneinde de operationele continuïteit te borgen en de relatie met leveranciers en partners te bestendigen.

Daarnaast wordt een deel van dit werkkapitaal geïnvesteerd in IT en procesautomatisering. Deze investeringen zijn gericht op schaalbaarheid en efficiency, met als doel verdere groei mogelijk te maken zonder een evenredige toename van overhead en personeel. Door deze basis begin 2026 te leggen, kan de volledige operationele winst vanaf 2026 worden gealloceerd naar verdere productontwikkeling en gerichte marketing voor de one stop shop formule DriveMe.

Indien uitsluitend het minimumbedrag van € 200.000 wordt geplaatst, zal de opbrengst volledig worden aangewend voor bovengenoemd werkkapitaal. In dit scenario worden de bestaande financieringen aangehouden en conform de gemaakte afspraken met de huidige financiers afgelost. De onderneming blijft hiermee operationeel stabiel en in staat om haar verplichtingen na te komen en haar activiteiten voort te zetten.

Hoewel dit scenario toereikend is om de bedrijfsvoering te continueren en gecontroleerd door te groeien, remt het de groeisnelheid. De bestaande rentelasten en aflossingsverplichtingen blijven in stand, waardoor minder vrije cashflow beschikbaar is voor versnelde schaalvergroting, herfinanciering en merktransitie zoals beschreven in het basisscenario.

Als wij alle obligaties kunnen uitgeven dan zullen wij voor een bedrag van € 59.000 kosten ten aanzien van de uitgifte hebben. De kosten zijn als volgt opgebouwd:

- Kosten voor juridisch advies € 5.000.
- Kosten voor de succes fee aan NPEX € 48.000.
- Kosten voor de set-up fee van NPEX € 6.000.

Tevens zijn er jaarlijkse kosten verbonden aan de notering op de NPEX-effectenbeurs, 0,6% over het totaal opgehaalde bedrag, en daarnaast worden kosten gemaakt uit hoofde van de obligatiehouders trustakte ter hoogte van € 1.750 per jaar.

4. INFORMATIE OVER DE FINANCIËLE SITUATIE VAN DE UITGEVENDE INSTELLING

Wij hebben de meest recente financiële informatie zorgvuldig samengesteld en beschikbaar gesteld om beleggers een zo volledig en betrouwbaar mogelijk inzicht te geven in de financiële positie van de onderneming. De jaarrekening over 2024 is opgesteld en bevat vergelijkende cijfers over de boekjaren 2023 en 2024. Deze financiële informatie is gebaseerd op vier afzonderlijke jaarrekeningen van entiteiten binnen de groep, die door de onderneming zelf zijn geconsolideerd tot één overzichtelijk geheel. Dit gaat om Euro BOB, Platinum Mobility, Van Asselt Chauffeursdiensten en Alfred. De onderliggende jaarrekeningen zijn opgesteld door onze accountant en voorzien van een samenstellingsverklaring. E-drivers, Rent A Bob en MR Tours zijn pas in 2025 overgenomen en dus niet verwerkt in de cijfers van 2024.

De jaarrekening over 2025 is op het moment van publicatie van dit informatie memorandum nog niet formeel opgesteld. De boekhouding over 2025 is echter volledig afgerond door onze interne boekhouder. Deze boekhouder verzorgt sinds 2012 de administratie van de onderneming en is sinds twee jaar fulltime bij ons in dienst. Hij beschikt daarmee niet alleen over vakinhoudelijke expertise, maar ook over diepgaande kennis van de onderneming en haar financiële structuur.

Op basis van de afgeronde saldibalansen is door de directie, onder leiding van Jorn Borsboom, DGA, in samenwerking met de interne boekhouder een winst en verliesrekening en balans over 2025 opgesteld. Hoewel de cijfers over 2025 nog niet zijn voorzien van een samenstellingsverklaring, zijn wij ervan overtuigd dat deze een betrouwbaar en representatief beeld geven van de financiële situatie van de onderneming. Wij verwachten dat deze cijfers in hoge mate zullen overeenkomen met de definitieve jaarrekening die later in 2026, naar verwachting in het tweede kwartaal, zal worden gepresenteerd.

Naast de gerealiseerde cijfers over 2024 en 2025 hebben wij een genormaliseerde winst en verliesrekening voor 2025 opgesteld. In de jaren 2024 en 2025 heeft de onderneming vier bedrijven overgenomen. Deze overnames gingen gepaard met tijdelijke dubbele kosten en integratiekosten. In de loop van 2025 zijn substantiële kostenbesparingen gerealiseerd, waaronder het wegvallen van een voormalige DGA met een kostenpost van € 84.000 per jaar, het reduceren van overbodig kantoorpersoneel ter grootte van € 181.000 per jaar en de consolidatie van vier panden naar één pand. De genormaliseerde cijfers geven naar onze overtuiging het beste beeld van de huidige en toekomstige verdien capaciteit van de onderneming. In combinatie met de gerealiseerde cijfers over 2024 en 2025 maken deze inzichtelijk waar de huidige schuldenpositie vandaan komt, waarom herfinanciering wenselijk is en waarom aanvullend werkkapitaal noodzakelijk is om verdere groei mogelijk te maken. Tegelijkertijd laten deze cijfers zien dat de onderliggende onderneming winstgevend is en een gezonde basis heeft.

De jaarcijfers met daarnaast ook een uitgebreid Excel Bestand waarin alle saldibalansen zijn geïmporteerd worden beschikbaar gesteld via de website van NPEX. In het Excel bestand is stap voor stap inzichtelijk gemaakt hoe de winst en verliesrekening en de balans over 2025 zijn opgebouwd. Door deze transparante opzet kunnen beleggers goed herleiden waar de cijfers vandaan komen en hoe deze tot stand zijn gekomen.

4.1. Winst- en verliesrekening

W/V DriveMe	2024	2025	2025 Normalisatie	2026 prognose	2027 prognose
Omzet	€ 2.796.081	€ 5.659.262	€ 5.659.262	€ 7.119.738	€ 8.898.630
Inkoopwaarde van de omzet	€ 548.358	€ 3.403.668	€ 3.340.417	€ 4.161.424	€ 5.201.779
Brutomarge (EUR)	€ 2.247.723	€ 2.255.594	€ 2.318.844	€ 2.958.314	€ 3.696.850
Brutomarge (%)	80,39%	39,86%	40,97%	41,55%	41,54%
Operationele kosten	€ 2.102.189	€ 2.201.939	€ 1.747.359	€ 1.854.762	€ 2.074.762
Afschrijvingen	€ 39.968	€ 190.194	€ 190.194	€ 190.194	€ 190.194
Totaal kosten	€ 2.142.157	€ 2.392.132	€ 1.937.553	€ 2.044.956	€ 2.264.956
Bedrijfsresultaat (EUR)	€ 105.566	€ (136.539)	€ 381.291	€ 913.358	€ 1.431.894
Bedrijfsresultaat (%)	3,78%	-2,41%	6,74%	12,83%	16,09%
Rentelasten	€ 19.550	€ 131.123	€ 131.123	€ 190.574	€ 160.574
Resultaat vóór belasting	€ 86.016	€ (267.662)	€ 250.168	€ 722.784	€ 1.271.320
Belasting	€ 18.523	€ -	€ -	€ -	€ -
Resultaat na belasting (EUR)	€ 67.493	€ (267.662)	€ 250.168	€ 722.784	€ 1.271.320
Resultaat na belasting (%)	2,41%	-4,73%	4,42%	10,15%	14,29%

* Note: zie de excelfile 2025 W_V Balans normalisatie NPEX - Kopie voor investeerders voor details

** Let op: Brutomarge 2024 niet representatief vanwege boekhoudkundige indeling, zie kopje brutomarge voor toelichting

Toelichting winst- en verliesrekening

Omzet

De omzet over 2024 bestaat uit de geconsolideerde cijfers van Alfred, EuroBOB en Platinum Mobility, aangevuld met Van Asselt over het vierde kwartaal van 2024, aangezien dit bedrijf per 1 oktober 2024 is overgenomen. Gecombineerd geven deze ondernemingen het meest representatieve beeld van de operationele kern van de groep.

Begin 2024 zijn de activiteiten binnen Alfred beëindigd. Alfred was actief in conciërgediensten en leverde geen vervoersdiensten. Na het vertrek van de toenmalige bedrijfsleider is besloten deze activiteiten niet voort te zetten, aangezien deze niet langer aansloten bij de kernactiviteiten en strategische focus van de DriveMe groep. De omzet van Alfred komt daardoor uitsluitend nog in het begin van 2024 tot uitdrukking en is niet representatief voor de voortgezette activiteiten van de groep.

In 2025 zijn E drivers en Rent A Bob per 1 juli geconsolideerd en MR Tours per 18 augustus. De gerealiseerde omzet over 2025 bevat daarmee zowel volledige als gedeeltelijke boekjaren van verschillende ondernemingen. Naast deze gerealiseerde cijfers is een genormaliseerde omzet over 2025 opgenomen. Deze is gelijk aan de gerealiseerde omzet, aangezien uitsluitend daadwerkelijk gerealiseerde omzet is meegenomen en geen aannames zijn gedaan over cross sell of aanvullende synergie.

De prognose voor 2026 is opgebouwd vanuit de genormaliseerde situatie van 2025 en gebaseerd op gerealiseerde historische groei, reeds gewonnen contracten en aanbestedingen, alsmede de verdere uitrol van het one stop shop model van DriveMe. De verwachte omzetgroei in 2026 is verdeeld over meerdere segmenten, waardoor de afhankelijkheid van één specifieke activiteit beperkt blijft en zowel omzet als marge zich evenwichtig ontwikkelen.

Binnen E-Drivers wordt voor 2026 uitgegaan van een omzetgroei van circa 15 procent. Deze groei sluit aan bij de gerealiseerde ontwikkeling over de jaren 2023, 2024 en 2025 en wordt aanvullend ondersteund door een recent gewonnen aanbesteding voor een zorginstituut met een contractwaarde van circa € 100.000 per jaar. Dit betreft repeterend werk met een voorspelbare inzet en stabiele marges.

Voor Rent A Bob en Euro BOB gezamenlijk wordt een omzetgroei van circa 10 procent verwacht. Deze groei is gebaseerd op een aangescherpte marketingaanpak en de inzet van een nieuwe marketeer die per 1 december 2025 fulltime actief is voor deze activiteiten. De verwachting is dat dit leidt tot een hogere zichtbaarheid, verbeterde conversie en een toename van zowel repeterende opdrachten als de gemiddelde besteding per rit.

Voor Van Asselt Taxi & Touringcarbedrijf wordt uitgegaan van een stabiele basisomzet, aangevuld met een groei van circa 20 procent uit cross-sell binnen de groep. Daarnaast wordt circa 10 procent aanvullende omzet verwacht uit inzet voor Valys ter aanvulling van bestaande capaciteit. Deze groei vindt grotendeels plaats binnen de bestaande operatie en draagt daarmee bij aan het behoud van gezonde marges.

De sterkste groei wordt verwacht binnen Platinum Mobility en MR Tours. Platinum Mobility laat een consistente en sterke groeicurve zien met een omzetontwikkeling van circa € 360.000 in 2023, € 682.000 in 2024 en € 1.393.000 in 2025. Deze ontwikkeling onderstreept de structurele groei van de minibusactiviteiten en de toenemende bezettingsgraad. Voor MR Tours is voor de prognose uitgegaan van de gemiddelde omzet over 2024 en 2025, aangevuld met herstel richting een genormaliseerd conjunctuurniveau zoals dat in 2024 gebruikelijk was, resulterend in een omzetniveau van € 1.174.679.

Aanvullend wordt groei verwacht uit nieuwe en bestaande samenwerkingen met partijen zoals TUI, Yuverta, Wijdmeren, Transvision en Herole. De operationele focus ligt op een hoge bezettingsgraad, waarbij wordt gestuurd op het dagelijks inzetten van minimaal vier van de vijf touringcars. De touringcaractiviteiten worden grotendeels maanden vooruit gepland, waarbij reeds zichtbaar is dat de hoogseizoenen voor 2026 goed gevuld raken. Daarnaast maakt de groep gebruik van meerdere platforms om resterende capaciteit efficiënt te benutten, wat bijdraagt aan zowel omzetgroei als margestabiliteit.

Inkoopwaarde van de omzet

De inkoopwaarde van de omzet vormt één van de belangrijkste normalisatieposten binnen de cijfers over 2025 en laat duidelijk zien waar de structurele verbeteringen binnen de groep zijn gerealiseerd.

In de gerealiseerde cijfers over 2025 liggen de inkoopkosten relatief hoog. Dit wordt grotendeels veroorzaakt door inefficiënte structuren bij enkele overgenomen ondernemingen, met name MR Tours in de periode voorafgaand aan de overname. In die fase werd vrijwel uitsluitend gewerkt met externe chauffeurs tegen uurtarieven van € 35 tot € 40. Na de overname is deze werkwijze vervangen door inzet van de eigen chauffeursorganisatie, waardoor het gemiddelde uurtarief is teruggebracht naar circa €

27,50. Deze wijziging alleen al resulteert in een structurele kostenbesparing van € 45.268,27 en is volledig gerealiseerd binnen 2025.

Daarnaast zijn in 2025 collectieve brandstofafspraken ingevoerd binnen de groep. Deze afspraken zijn operationeel doorgevoerd en hebben geleid tot directe kostenbesparingen bij meerdere labels. Voor Van Asselt is een extra brandstofkorting gerealiseerd, waarvan in de normalisatie 8 procent is meegenomen, aangezien deze korting pas in het derde kwartaal is ingegaan. Dit resulteert in een besparing van € 8.406,44. Bij Platinum Mobility leidt de toepassing van collectieve brandstofinkoop tot een besparing van € 5.402,12. Voor MR Tours is aanvullend een brandstofkorting van 4 procent gerealiseerd bovenop bestaande afspraken, wat resulteert in een kostenbesparing van € 4.173,46.

Deze normalisaties zijn uitsluitend gebaseerd op reeds gerealiseerde aanpassingen. Eventuele verdere schaalvoordelen door groei of aanvullende synergie tussen de labels zijn bewust niet meegenomen. De genormaliseerde inkoopwaarde van de omzet geeft daarmee een realistisch en conservatief beeld van de huidige kostprijsstructuur van de groep.

Brutomarge

De brutomarge over 2024 ligt relatief hoog. Dit wordt echter niet veroorzaakt door een uitzonderlijk sterke onderliggende marge, maar door de wijze waarop kosten in dat jaar administratief zijn verwerkt. In 2024 werd in de boekhouding geen strikt onderscheid gemaakt tussen directe personeelskosten en overhead personeel. Een deel van de personeelskosten die in latere jaren als direct worden verantwoord, is in 2024 onder operationele kosten geboekt. Dit heeft een verhogend effect op de brutomarge in dat jaar.

In 2025 is de boekhoudkundige structuur aangescherpt en zijn directe kosten en overheadkosten correct en consistent onderscheiden. Hierdoor is de brutomarge over 2025 beter vergelijkbaar met toekomstige jaren en geeft deze een realistischer beeld van de structurele margecapaciteit van de onderneming.

Operationele kosten

Ook binnen de operationele kosten is de normalisatie van 2025 cruciaal voor het begrijpen van de onderliggende prestaties van de groep. De gerealiseerde cijfers over 2025 bevatten een groot aantal eenmalige en tijdelijke kosten die direct samenhangen met overnames, integratie en herstructurering. Een belangrijk onderdeel hiervan betreft de indirecte personeelskosten. Bij de overname van MR Tours bleek de organisatie sterk uit balans, met overbodig kantoorpersoneel en een inefficiënte rolverdeling. Deze functies zijn in de loop van 2025 volledig vervallen en zijn opgevangen binnen het bestaande team van EuroBOB. Dit leidt tot een structurele kostenbesparing van € 181.907.

Daarnaast zijn aanzienlijke advieskosten opgenomen in de gerealiseerde cijfers over 2025. Deze kosten hangen volledig samen met eenmalige trajecten, zoals de inrichting van de NPEX obligatiestructuur, notariële kosten voor de nieuwe BV structuur en juridische kosten rond overnames. Deze kosten zijn expliciet niet structureel van aard en maken geen onderdeel uit van de genormaliseerde kostenbasis. Ook op het gebied van IT en huisvesting zijn structurele besparingen gerealiseerd. Door het consolideren van planningssoftware, het beëindigen van dubbele licenties en het samenbrengen van activiteiten op één centrale locatie zijn vaste kosten duurzaam verlaagd. Waar in 2025 nog sprake was van tijdelijke dubbele huur en overgangskosten, is de organisatie vanaf 2026 volledig gecentraliseerd.

Verder zijn management fees van oud-eigenaren beëindigd of substantieel verlaagd en zijn diverse administratieve en kantoorgerelateerde kosten intern ondergebracht. Deze aanpassingen zijn reeds doorgevoerd en leiden tot een blijvend lagere vaste kostenstructuur.

De genormaliseerde operationele kosten weerspiegelen daarmee een organisatie die na integratie en herstructurering efficiënt is ingericht en klaar is voor schaalvergroting, zonder dat dit gepaard gaat met een evenredige stijging van vaste lasten.

Afschrijvingen

De afschrijvingen zijn in 2025 toegenomen door investeringen in materieel bij de overgenomen bedrijven. In de genormaliseerde cijfers en de prognoses zijn deze afschrijvingen ongewijzigd gehouden. De focus ligt op het optimaal benutten van bestaande activa.

Bedrijfsresultaat

Het gerealiseerde bedrijfsresultaat over 2025 wordt negatief beïnvloed door de tijdelijke inefficiënties en integratiekosten. In de genormaliseerde cijfers slaat dit resultaat om naar een positief bedrijfsresultaat, waarmee zichtbaar wordt dat de onderliggende organisatie winstgevend is zodra deze factoren worden geëlimineerd.

De sterke verbetering van geprognostiseerde het resultaat in 2026 en de daaropvolgende jaren wordt in hoofdzaak verklaard door de verhouding tussen omzetgroei en kostenontwikkeling. Na de afronding van de overnames, integraties en herstructureringen in 2025 beschikt de groep over een organisatie, infrastructuur en kostenstructuur die is ingericht op schaal.

De vaste kosten nemen in 2026 slechts beperkt toe. De organisatie, systemen en centrale aansturing zijn reeds ingericht om een aanzienlijk hoger volume te verwerken zonder dat daar een evenredige uitbreiding van personeel, huisvesting of ondersteunende functies voor nodig is. Hierdoor ontstaat een duidelijk hefboomeffect, waarbij iedere extra euro omzet in toenemende mate bijdraagt aan de brutomarge, de operationele cashflow en uiteindelijk het netto resultaat.

Deze werking is zichtbaar in de prognoses. Waar de omzet groeit, blijven de vaste kosten grotendeels stabiel en groeien de variabele kosten uitsluitend mee in verhouding tot het volume. Hierdoor vertaalt omzetgroei zich niet alleen in absolute groei, maar in een versneld oplopende winstgevendheid. Dit effect is het directe resultaat van de in 2025 gerealiseerde normalisaties en vormt geen theoretische aanname of toekomstscenario.

De prognoses laten daarmee zien dat de groep zich heeft ontwikkeld tot een schaalbaar en financieel robuust platform. Verdere groei leidt niet tot een toename van complexiteit of risico, maar juist tot versneld waardecreatie binnen een beheersbaar risicoprofiel. Dit onderstreept dat de onderneming zich in een fase bevindt waarin groei structureel bijdraagt aan rendement en financiële stabiliteit.

Rentelasten

De rentelasten in 2025 zijn relatief hoog door bestaande financieringen met hogere rentepercentages. Dit vormt een belangrijke aanleiding voor de voorgenomen herfinanciering. In de prognoses voor 2026 worden zij voorspelbaarder. De rentelasten voor 2026 zijn hoger aangezien in 2025 heel veel leningen pas gedurende het jaar afgesloten zijn.

Belastingen

In 2025 is geen belasting verschuldigd vanwege het negatieve resultaat. In de genormaliseerde situatie en de prognoses wordt rekening gehouden met belasting zodra structurele winstgevendheid is bereikt. Voor 2026 en 2027 is er genoeg compensabel verlies beschikbaar om ervoor te zorgen dat er geen belasting betaald hoeft te worden.

Resultaat na belastingen

Het resultaat na belastingen is gelijk aan het resultaat vóór belastingen. De onderneming beschikt over compensabele verliezen uit eerdere jaren, waardoor over de gepresenteerde resultaten geen vennootschapsbelasting verschuldigd is. Hierdoor wordt het volledige resultaat direct zichtbaar in het netto resultaat.

2027

Na het stabilisatiejaar 2026 staat 2027 volledig in het teken van doorpakken op marketing en gecontroleerde groei. De in 2026 gerealiseerde operationele rust en kostenbeheersing vormen de basis om schaalvoordelen daadwerkelijk te verzilveren. In 2027 wordt fors geïnvesteerd in marketing, merkpositionering en commerciële slagkracht, wat resulteert in een sterke omzetgroei naar € 8.898.630.

De brutomarge blijft stabiel op circa 41,5%, wat bevestigt dat groei plaatsvindt zonder concessies te doen aan prijsdiscipline of inkoopstructuur. Door schaalvoordelen stijgen de operationele kosten beperkt mee, waardoor de operationele leverage zichtbaar wordt. Dit vertaalt zich in een bedrijfsresultaat van € 1.431.894 en een marge van 16,09%.

Ondanks blijvende rentelasten verbetert het resultaat na belasting substantieel naar € 1.271.320, goed voor een netto marge van 14,29%. Daarmee markeert 2027 de transitie van stabilisatie naar rendabele groei, met een structureel sterker en schaalbaar bedrijfsmodel.

4.2. Balans

Balans DriveMe	2024	2025
Vaste activa		
materiële vaste activa	€ 118.250	€ 1.200.027
Immateriële vaste activa	€ 40.649	€ 1.851.951
Financiële vaste activa	€ -	€ (117.870)
Totaal vaste activa	€ 158.899	€ 2.934.108
Vlottende activa		
Debiteuren	€ 263.604	€ 755.705
Overige vorderingen	€ 547.710	€ 163.678
Totaal vlottende activa	€ 811.314	€ 919.384
Liquide middelen		
Liquide middelen	€ 74.003	€ 23.757
Totaal Activa	€ 1.044.216	€ 3.877.249
Eigen vermogen		
Eigen vermogen	€ (130.234)	€ (165.910)
Langlopende Schulden		
Langlopende Schulden	€ 349.477	€ 2.601.526
Kortlopende Schulden		
Kortlopende Schulden	€ 824.973	€ 1.441.633
Totaal Passiva	€ 1.044.216	€ 3.877.249

Toelichting balans per 31 december 2024

De bovenstaande geconsolideerde balans is opgesteld op basis van de jaarrekeningen 2024 van Alfred B.V., EuroBOB B.V., Platinum Mobility B.V. en Van Asselt Chauffeursdiensten B.V. en geeft een samenhangend beeld van de financiële positie van de groep per ultimo 2024.

Activa*Immateriële vaste activa*

De immateriële vaste activa bestaan hoofdzakelijk uit goodwill die is ontstaan bij eerdere overnames binnen de groep, met name bij EuroBOB en Platinum Mobility. Deze goodwill wordt lineair afgeschreven en vertegenwoordigt de waarde van klantrelaties, merkpositie en operationele kennis die bij deze overnames zijn verkregen.

Materiële vaste activa

De materiële vaste activa bestaan voornamelijk uit inventaris en vervoermiddelen. Deze activa worden ingezet in de dagelijkse operatie en vormen een ondersteunende rol binnen de dienstverlening van de groep.

Vorderingen

De vorderingen bestaan hoofdzakelijk uit handelsdebiteuren, rekening-courant posities met participanten en overige kortlopende vorderingen. De hoogte van deze post weerspiegelt de omvang van de operationele activiteiten per ultimo 2024 en is mede beïnvloed door de groei van de groep in dat jaar.

Liquide middelen

De liquide middelen bestaan uit banksaldi en kasgeld die direct beschikbaar zijn voor de bedrijfsvoering. Deze middelen worden aangewend voor lopende operationele verplichtingen en vormen een onderdeel van het werkkapitaal.

Passiva

Eigen vermogen

Het geconsolideerde eigen vermogen is per 31 december 2024 negatief. Dit wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door historische verliezen binnen EuroBOB B.V., die zijn opgebouwd in de jaren voorafgaand aan het marktherstel en de recente schaalvergroting. Dit negatieve eigen vermogen vormt een belangrijke context voor de herfinanciering strategie zoals toegelicht in dit memorandum en zegt op zichzelf weinig over de huidige verdien capaciteit van de groep.

Langlopende schulden

De langlopende schulden bestaan uit achtergestelde leningen en overige langlopende financieringen die in eerdere jaren zijn aangetrokken ter financiering van groei en overnames. Deze financieringen brengen relatief hoge rentelasten met zich mee en vormen een belangrijk onderdeel van de herfinanciering doelstelling van de obligatie-uitgifte.

Kortlopende schulden

De kortlopende schulden bestaan uit handelscrediteuren, belastingen, sociale lasten en overige overlopende passiva. Deze post weerspiegelt de operationele schaal van de onderneming per ultimo 2024 en bevat geen uitzonderlijke of incidentele posten.

Beperkingen in de vergelijkbaarheid met 2025

Hoewel de geconsolideerde balans per 31 december 2024 een correct en volledig beeld geeft van de financiële positie van de groep op dat moment, is een directe vergelijking met de cijfers over 2025 slechts beperkt zinvol.

In de loop van 2024 en 2025 heeft de groep een ingrijpende transformatie doorgemaakt. In deze periode zijn meerdere ondernemingen overgenomen, zijn bedrijfsactiviteiten geïntegreerd, zijn kostenstructuren ingrijpend gewijzigd en is de organisatie gecentraliseerd. Hierdoor verschilt de samenstelling van de groep in 2025 fundamenteel van die per ultimo 2024.

Daarnaast zijn in 2025 substantiële herstructureringsmaatregelen doorgevoerd en zijn verlieslatende onderdelen genormaliseerd of winstgevend gemaakt. Hierdoor verandert niet alleen de omvang, maar ook de aard van de balansposten en de onderliggende financiële dynamiek.

De balans per 31 december 2024 dient daarom primair te worden gelezen als een historische uitgangspositie van waaruit de normalisatie, herfinanciering en schaalvergroting zijn ingezet. Voor inzicht in de huidige en toekomstige financiële positie van de groep zijn met name de genormaliseerde cijfers over 2025 en de prognose voor 2026 en 2027 richtinggevend.

Toelichting balans per 31 december 2025

Vaste activa

Materiële vaste activa

De materiële vaste activa bedragen € 1.200.027 en bestaan uit hardware, inventaris en voornamelijk vervoermiddelen. Het grootste deel hiervan, circa € 1.062.036, betreft touringcars. Daarnaast is binnen deze post een plansysteem van E-drivers opgenomen ter waarde van € 81.530.

Dit plansysteem vormt één van de strategische kernpunten voor de overname van E drivers en Rent A Bob. Het eerder gebruikte systeem was technisch verouderd en onvoldoende schaalbaar. Het huidige plansysteem biedt een moderne en robuuste basis waarop verdere automatisering, schaalvergroting en integratie binnen de groep mogelijk is. Hiermee is een belangrijke stap gezet in het toekomstbestendig maken van de operatie.

Immateriële vaste activa

De immateriële vaste activa bedragen € 1.851.951 en bestaan grotendeels uit goodwill die is ontstaan bij de overnames in 2024 en 2025. Hiervan is € 1.688.720 toe te rekenen aan goodwill uit deze recente overnames. Daarnaast is € 21.444 aan goodwill afkomstig uit overnames in de periode vóór de corona jaren en € 72.272 aan goodwill uit de overname van Platinum Mobility in 2021. Het resterende deel van € 69.515 betreft softwareontwikkeling binnen Rent A Bob. Deze software is functioneel gelijk aan het plansysteem dat onder de materiële vaste activa is opgenomen. Door de wijze van administratieve verwerking vóór de overname is deze software verdeeld over materiële en immateriële vaste activa. Voor de balans per 31 december 2025 is deze indeling gehandhaafd. In 2026 zal dit administratief worden rechtgetrokken en eenduidig worden gepresenteerd.

Financiële vaste activa

De financiële vaste activa bestaan uit een negatieve deelneming in STUD. Deze post is geen gevolg van de huidige bedrijfsvoering, maar is historisch ontstaan binnen de groepsstructuur vóór de overname.

Binnen EuroBOB en Platinum Mobility zijn in het verleden positieve deelnemingen opgebouwd. Bij STUD is daarentegen een negatieve deelneming overgenomen, die is ontstaan doordat binnen hun voormalige groep enkele jaren geleden een verlieslatende onderneming is beëindigd. Het bijbehorende verlies is administratief achtergebleven in de deelneming en is bij de overname mee overgenomen.

Deze negatieve deelneming betreft uitsluitend een boekhoudkundige verwerking van historische gebeurtenissen en heeft geen invloed op de huidige activiteiten, resultaten of cashflow van de groep. Er zijn geen bijbehorende betalingsverplichtingen en de post leidt niet tot toekomstige kasstromen.

Flottende activa

Debiteuren

De debiteuren bestaan uit openstaande facturen aan klanten en zijn representatief voor de omvang van de activiteiten per ultimo 2025. Hierbij dient te worden opgemerkt dat circa € 200.000 aan debiteuren kan worden gesaldeerd met crediteuren. Dit betreft onderlinge werkzaamheden met vaste partners en concurrenten, waarbij wederzijdse facturen periodiek tegen elkaar worden weggestreept.

Overige vorderingen en overlopende activa

Deze post bestaat grotendeels uit nog te factureren omzet. Diensten die in de laatste twee weken van 2025 zijn geleverd, zijn in de eerste week van januari 2026 gefactureerd. Dit betreft daarmee reguliere en kortlopende posten die geen structureel karakter hebben.

Rekening courant

De rekening courant betreft vorderingen op de holdings en is in de afgelopen jaren opgebouwd binnen de groepsstructuur.

Lening EuroBOB

Dit betreft een lening aan een aandeelhouder van DriveMe en maakt deel uit van de financiële structuur van de groep.

Liquide middelen

De liquide middelen bestaan uit direct beschikbare banksaldi en dienen ter dekking van lopende operationele verplichtingen.

Kruisposten

De kruisposten bestaan voornamelijk uit inhoudingen op salarissen. Deze inhoudingen worden verwerkt op het salaris van december, dat op 15 januari 2026 wordt uitbetaald. De bijbehorende betalingen vinden derhalve plaats in januari 2026.

Passiva

Eigen vermogen

Aandelenkapitaal

Het aandelenkapitaal bestaat uit de geplaatste aandelen.

Agioreserve

De agioreserve bestaat uit bedragen die aandeelhouders in het verleden hebben gestort bovenop de nominale waarde van de aandelen. Deze agioreserve is gekoppeld aan de gewone aandelen en vormt daarmee onderdeel van het eigen vermogen van de onderneming.

Overige reserves

De overige reserves bedragen per 31 december 2025 € 862.117 negatief. Deze post bestaat uit cumulatieve verliezen uit het verleden. Het grootste deel hiervan, € 470.953, is afkomstig uit MR Tours en is meegekomen bij de overname. Daarnaast is € 322.937 toe te rekenen aan EuroBOB, voornamelijk als gevolg van verliezen die zijn ontstaan in de corona periode. Deze historische verliezen verklaren de stand van het eigen vermogen, maar zijn niet representatief voor de huidige operationele prestaties, zoals toegelicht in de genormaliseerde cijfers.

Resultaat tot en met periode 12

Dit betreft het resultaat over het boekjaar 2025 en sluit aan bij de winst- en verliesrekening.

Lang vreemd vermogen*Langlopende leningen*

De langlopende leningen zijn opgenomen onder leningen met derden. De lening van Goedhart is hierbij opgesplitst in een kortlopend en langlopend deel, aangezien één derde van het bedrag binnen één jaar moet worden afgelost en het resterende deel in jaar twee en drie.

EuroBOB – Floryn doorlopend krediet

Dit betreft het doorlopend krediet bij Floryn.

Leningen voertuigen

Deze post betreft de financial lease verplichtingen voor de touringcars. De touringcars zijn recent getaxeerd op circa € 900.000, waardoor sprake is van substantiële overwaarde ten opzichte van de boekwaarde van deze verplichtingen. Totale overwaarde a € 253.299 is opgenomen in de herwaarderingsreserve

Achtergestelde en converteerbare leningen

De achtergestelde en converteerbare leningen betreffen de leningen van De Haagse Beurs en Marcus Investments. Deze leningen worden op de balans gepresenteerd onder het lang vreemd vermogen. Beide leningen zijn contractueel achtergesteld ten opzichte van alle overige schuldeisers. De lening van De Haagse Beurs heeft, indien niet geconverteerd, een looptijd van zes jaar. De lening van Marcus Investments kent geen verplichte aflossing binnen de looptijd. Daarnaast hebben beide leningen een converteerbaar karakter. Door deze achterstelling en het ontbreken van aflossingsverplichtingen op korte termijn hebben deze leningen economisch kenmerken die vergelijkbaar zijn met eigen vermogen. In financiële analyses worden zij daarom vaak aangeduid als quasi eigen vermogen, ondanks de presentatie onder het lang vreemd vermogen.

Kort vreemd vermogen*Leningen kortlopend (< 1 jaar)*

Dit betreft het binnen één jaar af te lossen deel van de lening van Goedhart.

Crediteuren

De crediteuren bestaan uit handelscrediteuren. Zoals eerder toegelicht kan circa € 200.000 worden gesaldeerd met debiteuren in verband met onderlinge werkzaamheden.

Te betalen belastingen

Deze post bestaat uit de verschuldigde omzetbelasting over het vierde kwartaal van 2025 en de loonheffingen over december 2025.

Te betalen lonen

Dit betreft de lonen van oproepkrachten die in december 2025 hebben gewerkt en op 15 januari 2026 worden uitbetaald. Daarnaast is hierin een bedrag van € 31.732,78 opgenomen in verband met de terugbetaling van NOW steun uit de coronaperiode.

Vooruit ontvangen tegoeden

Deze post bestaat uit vooruit gefactureerde ritten, wat binnen de touringcarsector gebruikelijk is. Daarnaast betreft dit vooruit gestorte tegoeden van klanten bij EuroBOB die gebruikmaken van een wallet, waarbij zij bij vooruitbetaling een bonus ontvangen.

Overige schulden en overlopende passiva

Deze post bestaat hoofdzakelijk uit nog te betalen rente. De rente over 2025 voor diverse leningen bij klanten van DriveMe wordt jaarlijks uitgekeerd op 15 januari en is derhalve per balansdatum nog verschuldigd.

4.3. Solvabiliteit

De solvabiliteit wordt berekend door het eigen vermogen te delen door het balanstotaal.

	2024	2025
Eigen vermogen	€ -130.234	€ -165.910
Balanstotaal	€ 1.034.167	€ 3.877.249
Solvabiliteit	- 12,59%	-4,28%

De solvabiliteit over zowel 2024 als 2025 is negatief. In 2025 is echter sprake van een duidelijke verbetering ten opzichte van 2024, waarbij de solvabiliteit is gestegen van -12,59% naar -4,28%. Deze negatieve solvabiliteit wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door historisch opgebouwde verliezen en de boekhoudkundige verwerking van recente overnames, waaronder goodwill. De cijfers weerspiegelen daarmee in belangrijke mate het verleden en zijn beperkt representatief voor de huidige operationele prestaties.

Hoewel het eigen vermogen in absolute zin in 2025 verder is afgenomen, is de relatieve verbetering van de solvabiliteit het gevolg van de ontwikkeling van de resultaten en de normalisatie van de bedrijfsvoering. Tegelijkertijd is het balanstotaal in 2025 sterk toegenomen door investeringen en overnames, waardoor de solvabiliteit negatief blijft ondanks operationele verbeteringen.

De solvabiliteit dient in dit kader te worden beoordeeld in samenhang met de genormaliseerde resultaten en de kasstroomontwikkeling. De onderneming genereert inmiddels positieve operationele kasstromen en verwacht, mede door herfinanciering en verdere winstgevendheid, een geleidelijk herstel van het eigen vermogen en daarmee van de solvabiliteit in de komende jaren.

4.4. Dividendbeleid

Wij zullen tijdens de looptijd van deze obligatielening geen winst (dividend) uitkeren aan onze aandeelhouders. Ook zullen er tijdens de looptijd van deze obligatielening geen andere onttrekkingen ten behoeve van aandeelhouders plaatsvinden.

4.5. De vooruitzichten zijn niet slechter geworden

Er zijn geen negatieve wijzigingen van betekenis geweest in de vooruitzichten sinds 31 december 2024. Er zijn ons ook geen gegevens bekend waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat zij wezenlijke gevolgen hebben voor onze vooruitzichten.

4.6. De financiële positie is niet slechter geworden

Onze laatste verslagperiode is geëindigd op 31 december 2024. Sindsdien is de financiële positie van de groep niet verslechterd. Ondanks investeringen en uitbreidingen is de solvabiliteit in 2025 verbeterd ten opzichte van 2024, wat wijst op een versterking van de relatieve vermogenspositie. In de loop van 2025 zijn meerdere ondernemingen aan de groep toegevoegd, welke in de jaarrekening over 2025 zullen worden geconsolideerd. Deze uitbreidingen passen binnen de bestaande strategie en hebben

bijgedragen aan de operationele ontwikkeling van de groep. De effecten hiervan zijn verwerkt in de genormaliseerde cijfers en prognoses in dit informatiememorandum. Onze laatste verslagperiode is op 31 december 2024 geëindigd. Na het einde van deze laatste verslagperiode zijn er geen wijzigingen van betekenis geweest in de financiële positie van onze groep.

5. INFORMATIE DIE OOK BIJ DEZE AANBIEDING HOORT

De volgende informatie van DriveMe B.V. hoort ook bij deze aanbieding en het informatie memorandum:

- De investeringsvoorwaarden;
- Het blad met essentiële beleggingsinformatie;
- Onze akte van oprichting en de statuten;
- Ons uittreksel uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel;
- Onze jaarrekening met accountantsverslag over de periodes 2023 en 2024;
- De jaarrekeningen van Alfred B.V., EuroBOB B.V., Platinum Mobility B.V. en Van Asselt Chauffeursdiensten B.V over 2024;
- De pandakte vorderingen (debiteurenportfolio);
- De pandakte betreffende de verpanding van de intellectuele eigendomsrechten
- De pandakte betreffende de verpanding van voertuigen;
- De overeenkomst van borgtocht;
- Excel bestand met saldibalansen over 2025.

Deze informatie is beschikbaar op de website van NPEX. Voor zover dit informatie memorandum hyperlinks bevat naar andere websites, dan geldt dat de informatie op die websites geen onderdeel uitmaken van dit informatie memorandum.

In dit informatie memorandum hebben wij ook informatie opgenomen van derden. Deze informatie is correct weergegeven en voor zover wij weten en hebben kunnen opmaken uit de door de betrokken derde gepubliceerde informatie, zijn er geen feiten weggelaten waardoor de weergegeven informatie onjuist of misleidend zou kunnen zijn.

6. BEVESTIGING VAN DE VOLLEDIGHEID EN NAUWKEURIGHEID VAN DE ESSENTIËLE INVESTERINGSDOCUMENTATIE (INCLUSIEF VERKLARING VAN VERANTWOORDELIJKHEID)

DriveMe B.V., Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, KvK-nummer: 97554324 geeft de volgende bevestiging met betrekking tot het opstellen van het informatie memorandum, de investeringsvoorwaarden en het blad met essentiële beleggingsinformatie (hierna: “Investeringsdocumentatie”) met de aanbiedingsidentificatiecode: 724500EFRAOV2NR6E86907300975.

DriveMe B.V. is verantwoordelijk voor het opstellen van de Investeringsdocumentatie. DriveMe B.V. bevestigt hierbij uitdrukkelijk dat de in deel A (b), bedoelde natuurlijke en/of rechtspersonen van het blad met essentiële beleggingsinformatie naar nationaal recht verantwoordelijk zijn voor de informatie in het blad met essentiële beleggingsinformatie. Indien de in deel A (b), bedoelde personen andere personen zijn dan DriveMe B.V. zelf, verzekert de DriveMe B.V. dat DriveMe B.V. door die personen is gemachtigd om deze verklaring ook namens hen af te leggen.

DriveMe B.V. heeft de Investeringsdocumentatie opgesteld zonder gebruik te maken van extern juridisch advies en bevestigt hierbij dat alle informatie in de Investeringsdocumentatie naar haar beste weten, en naar het weten van alle andere personen waarnaar wordt verwezen in Deel A (b) van het blad met essentiële beleggingsinformatie, volledig, nauwkeurig en actueel is en dat er geen informatie is weggelaten die investeerders zou kunnen helpen bij het overwegen of zij het in de Investeringsdocumentatie beschreven Crowdfundingproject willen financieren en dat er geen misleidende of onnauwkeurige informatie is opgenomen in de Investeringsdocumentatie.

DriveMe B.V. begrijpt dat er een verplichting is om eventuele fouten, onnauwkeurigheden of weglatingen in de Investeringsdocumentatie onmiddellijk aan te vullen of te corrigeren.

Ondertekend door

DriveMe B.V.

Naam: J. de Haay
Titel: Bestuurder

Naam: J.M. Borsboom
Titel: Bestuurder

Naam: D.T.F. Marcus
Titel: Bestuurder

7. OVEREENKOMST VAN HOOFDELIJKE MEDESCHULDERNAARSTELLING

PARTIJEN:

1. **STICHTING OBLIGATIEHOUDERSBELANGEN**, een stichting naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Amsterdam, Nederland en kantoorhoudende aan de Burgemeester Haspelslaan 172 (1181 NE) in Amstelveen, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 53177770 (de **Schuldeiser**);
2. **DRIVEME B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Alphen aan den Rijn, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 97554324 (de **Schuldenaar**); en
3. **DE GROEPSMAATSCHAPPIJEN** zoals opgesomd in Bijlage 1 (*De Hoofdelijke Medeschuldenaren*) als hoofdelijke medeschuldenaren (de **Hoofdelijke Medeschuldenaren**),

De partijen worden hierna gezamenlijk aangeduid als **Partijen** en ieder afzonderlijk tevens als **Partij**.

OVERWEGINGEN:

- A. De Schuldenaar geeft voor maximaal € 1.600.000 obligaties uit.
- B. De obligatielening bestaat uit maximaal 16.000 obligaties met een nominale waarde van € 100 per stuk. Deze obligatielening wordt uitgegeven op de datum die staat in het Informatie Memorandum behorende bij de aanbieding van (onder andere) de obligaties en wordt terugbetaald op de datum die staat in dat Informatie Memorandum, of een eerdere of latere datum zoals staat in dat Informatie Memorandum.
- C. De Schuldeiser behartigt de gezamenlijke belangen van de beleggers ten opzichte van de Schuldenaar. Daarvoor krijgt de Schuldeiser op grond van een privatieve last de bevoegdheden en taken die staan vermeld in de trustakte tussen de Schuldeiser en de Schuldenaar gedateerd op of rond de datum van deze overeenkomst (de **Trustakte**).
- D. De Schuldeiser heeft uit hoofde van de Trustakte een eigen, exclusief vorderingsrecht jegens de Schuldenaar tot nakoming door de Schuldenaar van al zijn (betalings-) verplichtingen jegens beleggers in de obligaties (de **Parallele Vordering**) en tevens naar eigen goeddunken - doch te allen tijde met inachtneming van de belangen van de beleggers - over de rechten van die beleggers kan beschikken. De Parallele Vordering is steeds gelijktijdig met de corresponderende gezamenlijke vorderingen van de beleggers onder de obligatielening opeisbaar.
- E. Ingeval de Schuldenaar niet aan zijn betalingsverplichtingen jegens de Schuldeiser uit hoofde van de Parallele Vordering kan voldoen, verbindt iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar zich in deze overeenkomst tot nakoming van deze betalingsverplichtingen van de Schuldenaar jegens de Schuldeiser.

PARTIJEN KOMEN HET VOLGENDE OVEREEN:

1. Iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar verbindt zich hoofdelijk (en niet bij wijze van borgtocht) om op eerste schriftelijk verzoek van de Schuldeiser, waarin deze aangeeft dat de Schuldenaar niet aan diens betalingsverplichtingen jegens de Schuldeiser uit hoofde van de Parallele Vordering heeft voldaan, onmiddellijk de in de kennisgeving genoemde bedragen op de daarin gestelde wijze aan de Schuldeiser te voldoen.
2. Iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar verbindt zich tegenover de Schuldeiser om deze schadeloos te stellen voor het verlies dat door de Schuldeiser wordt geleden, in het geval dat de verplichtingen uit hoofde van de Parallele Vordering geheel niet of gedeeltelijk niet afdwingbaar, ongeldig, onwettig, nietig of vernietigbaar zijn of worden. Het bedrag van dit verlies zal gelijk zijn aan het bedrag waarop de Schuldeiser, op basis van de Parallele Vordering, jegens de Schuldenaar aanspraak zou hebben gehad.
3. Voor zover rechtens toegestaan, doet iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar afstand van alle rechten en verweren die nu of in de toekomst op grond van de wet, overige regelgeving of rechtspraak in verband met deze overeenkomst en/of enig door hem ten behoeve van de Schuldeiser verstrekt zekerheidsrecht, aan hem zullen worden toegekend.
4. De in deze overeenkomst neergelegde verplichtingen van een Hoofdelijke Medeschuldenaar worden niet aangetast door het doen van afstand van recht door de Schuldeiser van enig recht jegens een andere Hoofdelijke Medeschuldenaar of de Schuldenaar, het verlenen van kwijtschelding jegens een andere Hoofdelijke Medeschuldenaar of de Schuldenaar en/of door het verlenen van uitstel van betaling door de Schuldeiser aan een andere Hoofdelijke Medeschuldenaar of de Schuldenaar.
5. Een Hoofdelijke Medeschuldenaar blijft hoofdelijk verbonden voor de verplichtingen van de Schuldenaar onder de Parallele Vordering, ook in de volgende situaties:
6. als de looptijd en/of hoofdsom van de obligatielening wordt gewijzigd;
7. als de voorwaarden van de obligatielening zoals opgenomen in het Informatie Memorandum en de investeringsvoorwaarden worden gewijzigd of aangevuld;
8. als de verplichtingen van de Schuldenaar onder de obligatielening (en daarmee ook onder de Parallele Vordering) met toestemming van de Schuldeiser worden overgedragen aan een andere Hoofdelijke Medeschuldenaar; of
9. als de Schuldeiser zijn rechten en/of verplichtingen onder of in verband met de obligatielening (daaronder begrepen de Parallele Vordering) overdraagt op een ander; of
10. door de Schuldeiser met een schuldeisersakkoord in welke vorm ook wordt ingestemd.
11. Iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar geeft voor bovengenoemde handelingen voor zover nodig hierbij, bij voorbaat, zijn medewerking en toestemming, ook als dit ertoe zou leiden dat het bedrag waarvoor een Hoofdelijke Medeschuldenaar aansprakelijk is of kan worden gehouden onder deze overeenkomst hoger wordt.
12. Iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar doet voor zover rechtens toelaatbaar afstand van ieder recht tot subrogatie en regres dat zij op enig moment jegens een andere Hoofdelijke Medeschuldenaar of de Schuldenaar heeft of mocht verkrijgen. Deze afstand geschiedt onder de ontbindende voorwaarde dat de Schuldeiser een schriftelijke bevestiging heeft gestuurd aan alle Hoofdelijke Medeschuldenaars waaruit blijkt dat alle verplichtingen van de Schuldenaar jegens de Schuldeiser onder de Parallele Vordering onherroepelijk en onvoorwaardelijk zijn voldaan.
13. De aansprakelijkheid van de Hoofdelijke Medeschuldenaren zal van kracht zijn gedurende de periode te rekenen vanaf de datum van deze overeenkomst tot het moment waarop de vorderingen van de beleggers onder de obligatielening volledig en onherroepelijk zijn voldaan. Op dat moment zal de aansprakelijkheid van de Hoofdelijke Medeschuldenaren automatisch komen te vervallen.
14. De Schuldeiser is gerechtigd om, wanneer hij zijn vordering op de Schuldenaar aan een derde overdraagt, de rechten uit hoofde van deze overeenkomst mede over te dragen, met dien

verstande dat de hoofdelijke schuldenaarschap eveneens van kracht blijft voor een eventuele verdere vordering van Schuldeiser in verband met de Parallele Vordering.

15. Voor zover rechtens toegestaan doet iedere Hoofdelijke Medeschuldenaar hierbij afstand van (i) zijn rechten uit hoofde van de artikelen 6:228 en 6:265 tot en met 6:272 BW of enige andere grondslag onder enig toepasselijk recht om deze overeenkomst te ontbinden of te vernietigen of om in rechte de ontbinding of vernietiging te verzoeken en (ii) zijn rechten uit hoofde van de artikelen 6:52, 6:262 en 6:263 BW of enige andere grondslag onder enig toepasselijk recht om enige verbintenis uit hoofde van deze overeenkomst op te schorten.
16. Voor deze overeenkomst geldt het Nederlands recht.
17. Alle geschillen naar aanleiding van deze overeenkomst moeten worden voorgelegd aan de Rechtbank Amsterdam.

BIJLAGE 1 - HOOFDELIJKE MEDESCHULDENAREN

1. **ALFRED B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Reeuwijk, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 80638295;
2. **EURO BOB B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Gouda, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 67512704;
3. **PLATINUM MOBILITY B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Gouda, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 84335688;
4. **REIS EN BUS BROKER B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Mijdrecht, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 87906511;
5. **VAN ASSELT CHAUFFEURSDIENSTEN B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Alphen aan de Rijn, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 63763613;
6. **STUD HOLDING B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Alphen aan de Rijn, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 24433647;
7. **DUTCH DRIVER SOLUTIONS B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Alphen aan de Rijn, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 50156845;
&
8. **E-DRIVERS B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Alphen aan de Rijn, Nederland en kantoorhoudende aan Spoorlaan 16 (2471PA) te Zwammerdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 24311225;

ALDUS OVEREENGEKOMEN EN ONDERTEKEND OP _____
DOOR:

STICHTING OBLIGATIEHOUDERSBELANGEN

Door : Mr. M.C. Olie LL.M.
Functie : Voorzitter

Door : Mr. S.G. van de Vusse MBV
Functie : Penningmeester

DRIVEME B.V.

_____ Naam: J. de Haay Titel: Bestuurder	_____ Naam: J.M. Borsboom Titel: Bestuurder	_____ Naam: D.T.F. Marcus Titel: Bestuurder
--	---	---

ALFRED B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

_____ Naam: J. de Haay Titel: Bestuurder	_____ Naam: J.M. Borsboom Titel: Bestuurder	_____ Naam: D.T.F. Marcus Titel: Bestuurder
--	---	---

EURO BOB B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

_____ Naam: J. de Haay Titel: Bestuurder	_____ Naam: J.M. Borsboom Titel: Bestuurder	_____ Naam: D.T.F. Marcus Titel: Bestuurder
--	---	---

PLATINUM MOBILITY B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

_____ Naam: J. de Haay Titel: Bestuurder	_____ Naam: J.M. Borsboom Titel: Bestuurder	_____ Naam: D.T.F. Marcus Titel: Bestuurder
--	---	---

REIS EN BUS BROKER B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

_____ Naam: J. de Haay Titel: Bestuurder	_____ Naam: J.M. Borsboom Titel: Bestuurder	_____ Naam: D.T.F. Marcus Titel: Bestuurder
--	---	---

VAN ASSELT CHAUFFEURSDIENSTEN B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

Naam: J. de Haay
Titel: Bestuurder

Naam: J.M. Borsboom
Titel: Bestuurder

Naam: D.T.F. Marcus
Titel: Bestuurder

STUD HOLDING B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

Naam: J. de Haay
Titel: Bestuurder

Naam: J.M. Borsboom
Titel: Bestuurder

Naam: D.T.F. Marcus
Titel: Bestuurder

DUTCH DRIVER SOLUTIONS B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

Naam: J. de Haay
Titel: Bestuurder

Naam: J.M. Borsboom
Titel: Bestuurder

Naam: D.T.F. Marcus
Titel: Bestuurder

E-DRIVERS B.V. vertegenwoordigd door **DriveMe B.V.**

Naam: J. de Haay
Titel: Bestuurder

Naam: J.M. Borsboom
Titel: Bestuurder

Naam: D.T.F. Marcus
Titel: Bestuurder