



## Informatie Memorandum voor de achtergestelde obligaties van japieGLOBAL B.V.

9 juni 2026

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

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

### 1 OBLIGATIE VOORWAARDEN

#### 1.1 Voorwaarden van de achtergestelde obligaties

Uitgevende instelling	japieGLOBAL B.V.
Rente	8,5% op jaarbasis
Looptijd	5 jaar
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 € 2.000.000 lenen van beleggers. Dat zijn 20.000 obligaties.
ISIN code	NLNP08301071
Identificatiecode van het aanbod	724500EFRAoV2NR6E869 08301071
Kosten	U betaalt kosten voor het kopen van obligaties. Het gaat om de volgende kosten: <ol style="list-style-type: none"><li>1. 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.</li><li>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.</li></ol>

	Deze kosten kunnen veranderen. Verandert NPEX deze kosten? Dan staat dat op de website van NPEX.
Tot wanneer kunt u obligaties kopen?	U kunt tot en met 11 juli 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 16 juli 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 16 juli 2026 de obligaties? Dan krijgt u op 16 juli 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. <b>Let op:</b> wij betalen alle beleggers op hetzelfde moment terug. Dat doen wij na 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?	Wij betalen 8,5% rente. Die rente is hoger dan sommige andere leningen. Wij hebben daarvoor onder andere de volgende redenen:

	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="491 192 1401 315">1. De obligaties zijn achtergesteld aan andere leningen. Dat betekent dat het risico dat wij de lening niet terugbetalen groter is dan bij een obligatie of lening die niet is achtergesteld.</li><li data-bbox="491 327 1401 416">2. De looptijd van de obligaties is niet kort. U moet 5 jaar wachten totdat u het geld van de lening terugkrijgt.</li></ol>
--	---

## INHOUDSOPGAVE

1	OBLIGATIE VOORWAARDEN .....	1
1.1	Voorwaarden van de achtergestelde obligaties.....	1
2	Informatie over de risico's.....	5
2.1	Risico's die horen bij de financiële situatie van JapieGLOBAL B.V.....	5
2.2	Risico's die horen bij de activiteiten van JapieGLOBAL B.V.....	5
2.3	Risico's die horen bij het bestuur van JapieGLOBAL B.V. ....	7
3	Nadere informatie over de belegging.....	8
3.1	Nadere informatie over ons .....	8
3.2	Hoofdpijnen over de belegging.....	8
3.3	Nadere informatie over onze bedrijfsactiviteiten .....	8
3.4	Nadere informatie over ons bestuur en aandeelhouders .....	20
3.5	(Financiële) relaties.....	21
3.6	Nadere informatie over de besteding van de opbrengst en kosten .....	23
4	Informatie over de financiële situatie van de uitgevende instelling .....	24
4.1	Winst- en verliesrekening .....	24
4.2	Balans.....	27
4.3	Solvabiliteit .....	28
4.4	Dividendbeleid.....	28
4.5	De vooruitzichten zijn niet slechter geworden .....	28
4.6	De financiële positie is niet slechter geworden.....	29
5	informatie die ook bij deze aanbieding hoort .....	29
6	Bevestiging van de volledigheid en nauwkeurigheid van de essentiële investeringsdocumentatie (inclusief verklaring van verantwoordelijkheid) .....	30

## **2 INFORMATIE OVER DE RISICO'S**

Over het algemeen geldt: hoe hoger het aangeboden of verwachte rendement, hoe hoger het risico. Wij, JapieGLOBAL 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 JapieGLOBAL B.V.**

#### ***2.1.1 Wij zullen in 2026 en 2027 een negatief resultaat behalen waardoor ons eigen vermogen negatief kan worden***

Wij zijn 10 jaar geleden opgericht en hebben steeds positieve resultaten behaald. In dit jaar (2026) en de komende paar jaar investeren wij fors in de uitbreiding van onze verkoopcapaciteit. De groei van de kosten in 2026 en 2027 is fors dan de verwachte groei van de omzet in deze jaren waardoor naar verwachting het eigen vermogen in de loop van 2027 negatief zal worden. De kasstroom in 2026 en 2027 is derhalve onvoldoende om alle uitgaven te dekken.

#### ***2.1.2 De toekomstige aflossing van schulden is mede afhankelijk van de omzetgroei***

De investeringen in de verkoopcapaciteit en in de verdere ontwikkeling van ons product moeten leiden tot een verdere groei van onze omzet. Indien die groei niet dan wel aanzienlijk vertraagd wordt gerealiseerd kan een situatie ontstaan waarbij terugbetaling van de financiering in gevaar kan komen.

### **2.2 Risico's die horen bij de activiteiten van JapieGLOBAL B.V.**

#### ***2.2.1 Afhankelijkheid van datakwaliteit, datatoegang en juridische/compliance risico's***

Wij zijn voor onze dienstverlening afhankelijk van de beschikbaarheid, continuïteit en kwaliteit van gegevens afkomstig uit publiek toegankelijke bronnen, waaronder feitelijke voertuiggegevens zoals merk, model en kilometerstand. Hoewel dergelijke gegevens in beginsel niet kwalificeren als auteursrechtelijk beschermde werken, kunnen zich juridische vraagstukken voordoen met betrekking tot de wijze van verzameling en verwerking, onder meer in het kader van databankenrecht, contractuele gebruiksvoorwaarden van websites en toepasselijke (Europese) wet- en regelgeving.

Daarnaast brengt het verzamelen en gebruiken van onlinedata juridische en compliance aandachtspunten met zich mee, onder meer op het gebied van databescherming, auteursrechten en gebruiksvoorwaarden. Veranderingen in wet- en regelgeving, jurisprudentie of handhavingspraktijk, bijvoorbeeld met betrekking tot de interpretatie van privacyregelgeving, kunnen aanleiding geven om processen, systemen of dataverzamelingsmethoden aan te passen.

Dergelijke aanpassingen kunnen leiden tot aanvullende kosten of operationele wijzigingen. JapieGLOBAL B.V. besteedt continu aandacht aan naleving van relevante regelgeving en het beperken van de impact op haar dienstverlening en resultaten.

### **2.2.2 Concurrentie en technologische ontwikkelingen**

De markt voor automotieve data- en pricingoplossingen ontwikkelt zich snel en wordt gekenmerkt door zowel bestaande gespecialiseerde aanbieders als nieuwe toetreders, waaronder autofabrikanten en grote (internationale) datapartijen. Technologische ontwikkelingen, met name op het gebied van data-analyse en AI, kunnen leiden tot nieuwe of verbeterde oplossingen.

Indien concurrenten in staat zijn om beter geïntegreerde, nauwkeurigere of kostenefficiëntere oplossingen aan te bieden, kan dit leiden tot prijsdruk, verlies van klanten of een lagere groei. Daarnaast kan de snelheid van technologische ontwikkeling ertoe leiden dat voortdurende investeringen noodzakelijk zijn om concurrerend te blijven.

### **2.2.3 Cybersecurity en IT-risico's**

De dienstverlening van JapieGLOBAL B.V. is afhankelijk van goed functionerende IT-systemen en externe cloudinfrastructuur. Hoewel de onderneming geen eigen datacenters beheert en gebruikmaakt van gerenommeerde cloudleveranciers, blijft er een risico bestaan op cyberincidenten, zoals ongeautoriseerde toegang, systeemstoringen of verstoringen van de beschikbaarheid van diensten.

### **2.2.4 Dergelijke incidenten kunnen leiden tot tijdelijke onderbrekingen van de dienstverlening, verlies of onbeschikbaarheid van data en mogelijke reputatieschade. Schaalbaarheid en operationele uitvoering**

De verdere groei van JapieGLOBAL B.V. vereist doorlopende investeringen in technologie, data-infrastructuur en organisatie. Het succesvol opschalen van de onderneming vraagt om het effectief uitbreiden van systemen, processen en teams, terwijl tegelijkertijd de kwaliteit van data en dienstverlening behouden blijft.

Indien de onderneming er niet in slaagt deze groei gecontroleerd te realiseren, kan dit leiden tot inefficiënties, hogere operationele kosten of druk op de servicekwaliteit, hetgeen de groei en winstgevendheid negatief kan beïnvloeden.

### **2.2.5 Economische cycli en afhankelijkheid van automarkt**

De activiteiten van JapieGLOBAL B.V. zijn indirect afhankelijk van de prestaties van de automotieve markt en de financiële positie van haar klanten, zoals autodealers en leasemaatschappijen. Economische neergang, dalende autoverkoop of veranderingen in consumentengedrag (bijvoorbeeld een afname in autobezit) kunnen leiden tot terughoudendheid in investeringen door klanten.

Dit kan resulteren in druk op klantbudgetten en daarmee op de vraag naar de software en diensten van JapieGLOBAL B.V., hetgeen de omzetgroei kan beïnvloeden.

### **2.2.6 Afhankelijkheid van key personeel en kennis**

De ontwikkeling en het onderhoud van algoritmes, datamodellen en klantoplossingen vereisen gespecialiseerde kennis en ervaring. De onderneming is in belangrijke mate afhankelijk van

medewerkers met expertise op het gebied van data science, productontwikkeling en commerciële activiteiten.

Het verlies van sleutelpersonen of het niet tijdig kunnen aantrekken van gekwalificeerd personeel kan leiden tot vertraging in productontwikkeling, verminderde innovatiekracht en druk op de operationele continuïteit, met name in een competitieve arbeidsmarkt.

#### ***2.2.7 Financierings- en liquiditeitsrisico***

De obligatie-uitgifte verschaft kapitaal ter ondersteuning van de groei van de onderneming, maar brengt tevens verplichtingen met zich mee in de vorm van rente- en aflossingsverplichtingen.

Indien de gerealiseerde groei of kasstromen achterblijven bij de verwachtingen, kan dit druk zetten op de liquiditeitspositie en het vermogen van JapieGLOBAL B.V. om aan haar financiële verplichtingen te voldoen.

#### ***2.2.8 Internationale expansierisico's***

JapieGLOBAL B.V. is actief in meerdere Europese markten en kan haar activiteiten verder internationaal uitbreiden. Internationale groei brengt complexiteit met zich mee, onder meer door verschillen in marktstructuur, regelgeving, concurrentie en beschikbaarheid van data per land.

Deze verschillen kunnen leiden tot hogere operationele kosten en onzekerheid over het tempo en succes van internationale expansie.

#### ***2.2.9 Reputatierisico en afhankelijkheid van vertrouwen in output***

De waardepropositie van JapieGLOBAL B.V. is gebaseerd op het leveren van betrouwbare data-analyses en beslissingsondersteunende inzichten. Klanten gebruiken deze inzichten als input voor commerciële beslissingen.

Onjuistheden in data, modellen of interpretaties kunnen leiden tot suboptimale beslissingen bij klanten. Dit kan het vertrouwen in de onderneming beïnvloeden en in voorkomende gevallen leiden tot reputatieschade en klantverlies.

### **2.3 Risico's die horen bij het bestuur van JapieGLOBAL 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

japieGLOBAL B.V. is de aanbieder en tevens de uitgevende instelling van de achtergestelde obligaties. Ons bestuur heeft op 28 mei 2026 besloten om deze lening aan te gaan en de obligaties uit te geven.


Naam	japieGLOBAL B.V.
Rechtsvorm	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
Oprichtingsdatum	30 september 2015
KvK-nummer	64235688
Legal Entity Identifier (LEI) code	724500PXLLEMP4RLT43
Adres	John M. Keynesplein 1, kamer 27, 1066 EP, te Amsterdam
Website	<a href="https://jp.cars/">https://jp.cars/</a>

*Heeft u een vraag, klacht of opmerking?*

U kunt ons een e-mail sturen: [obligaties@jp.cars](mailto:obligaties@jp.cars)

U kunt ook een brief sturen naar: japieGLOBAL B.V., John M. Keynesplein 1, kamer 27, 1066 EP te Amsterdam.

#### 3.2 Hoofdpijnen over de belegging



Vanaf oprichting 2014 tot en met 2025 winstgevend (bootstrapped)	Aantrekkelijk rendement: 8,5% met maandelijkse uitbetaling	440+ klanten met waarvan 125 nieuwe klanten in 4,5 maand 2026
Solvabiliteit per 31/12/2025 > 50%	Unieke positionering als onafhankelijke dataleverancier in de automotive markt	2026-2027 investeringsjaren - vanaf 2028: cash-flow weer positief
Internationale schaalbaarheid met groot expansiepotentieel	Managementteam met relevante ervaring	Door toename van datagedreven besluitvorming in automotive: enorme groeikansen

#### 3.3 Nadere informatie over onze bedrijfsactiviteiten

##### 3.3.1 Beschrijving van de bedrijfsactiviteiten

In deze paragraaf 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.

##### *Onze activiteiten*

JP.cars is een software- en datagedreven onderneming die actief is op het gebied van automotive marktinformatie en voertuigwaardering. De onderneming ontwikkelt en levert digitale oplossingen aan professionele partijen in de automotive sector, waaronder autodealers, leasemaatschappijen, verhuurmaatschappijen, groothandels, veilinghuizen, banken en accountantsorganisaties.

De kernactiviteit van JP.cars bestaat uit het verzamelen, structureren en analyseren van grote hoeveelheden marktdata met betrekking tot gebruikte voertuigen. Deze data wordt verkregen uit publiek toegankelijke bronnen en bevat informatie over voertuigen, prijzen en marktdynamiek. Op basis hiervan ontwikkelt JP.cars softwaretoepassingen die klanten ondersteunen bij het nemen van datagedreven beslissingen.

Onderstaand een screenshot van ons product:

The screenshot shows a web interface for a car market analysis tool. At the top, there are several filter fields: License plate, VIN (VF1RJB00767332497), Mileage (km) (76000), Make (RENAULT), Model (CAPTUR), Fuel (Petrol), Gear (Automatic), Body type (SUV), First registration (2021), HP (103KW / 140HP), and Model year (2019). Below the filters are icons for shopping, home, mail, calendar, and a trophy. The main content is a table with 10 columns, each representing a different country. Each column contains a list of vehicle specifications and their corresponding prices (Selling net, Purchase net, Selling gross, Purchase gross) and financial metrics (APR, ETR). The countries shown are Netherlands, Belgium, Germany, Sweden, France, Switzerland, Denmark, Norway, and another set of flags. A 'Show less' button is located at the bottom right of the table.

Country	Selling net	Purchase net	Selling gross	Purchase gross	APR	ETR	Notes
Netherlands	€14,777	€12,376	€19,547	€16,642	5	3	BPM
Belgium	€13,878	€11,753	€16,792	€14,220	2	3	
Germany	€14,017	€11,965	€16,680	€14,238	4	4	
Sweden	€14,160	€12,156	€17,699	€15,194	2	5	
France	€13,643	€11,637	€16,821	€14,414	5	5	MALUS
Switzerland	€16,202	€13,742	€17,514	€14,855	4	3	
Denmark	€14,557	€12,503	€17,905	€15,378	2	5	
Norway	€15,050	€12,948	€18,812	€16,184	0	5	
Norway	€14,331	€12,173	€17,975	€15,386	0	4	NOVA
France	€13,773	€11,782	€16,114	€13,785	1	5	

Real-time inzicht in vraag en aanbod ratio's (ETR<sup>1</sup>), verwachte verkoop- in inkooprijzen in elk land.

JP.cars ondersteunt verschillende schakels in de automotieve waardeketen:

- Autobedrijven en dealerorganisaties bij voorraadbeheer, prijsoptimalisatie en inkoopbeslissingen, op basis van inzichten in onder andere courantheid en verwachte verkooptijden;
- Handels- en remarketingpartijen bij het bepalen van marktwaarde en het identificeren van potentiële kopers;
- Lease- en verhuurmaatschappijen bij het analyseren van restwaardes en risico's binnen wagenparken;
- Financiers bij het bepalen van de waarde van onderliggende assets;
- Audit- en accountantsorganisaties bij het uitvoeren van transparante en herleidbare waarderingen.

<sup>1</sup> ETR – Estimated Time of Replenishment/ verwachte omloopsnelheid

Onderstaand een screenshot van ons product:

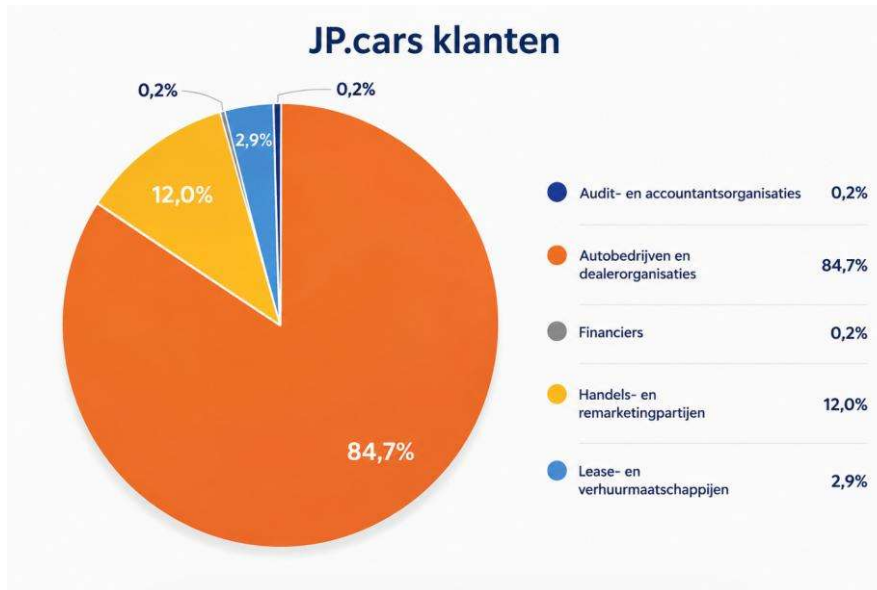
	Price (€)	Days	Delta	FR	MY	KM	HP	Equipment	
44	19,547	1	0	2021	2019	76,000	140	[Icons]	[Icons]
1	16,150	139	4,700	2022	2019	72,342	157	[Icons]	[Icons]
2	16,450	117	4,400	2021	2019	55,909	140	[Icons]	[Icons]
3	16,450	118	2,500	2021	2019	70,549	140	[Icons]	[Icons]
4	16,950	79	3,900	2021	2019	55,939	140	[Icons]	[Icons]
5	18,750	21	0	2020	2019	49,555	153	[Icons]	[Icons]
6	19,450	14	0	2021	2019	36,089	140	[Icons]	[Icons]
7	16,845	4	0	2021	2019	85,894	140	[Icons]	[Icons]
8	17,450	6	0	2021	2019	73,768	140	[Icons]	[Icons]
9	18,900	59	550	2020	2019	50,773	153	[Icons]	[Icons]
10	18,245	257	2,500	2022	2019	80,895	140	[Icons]	[Icons]

Transparante en herleidbare onderbouwing van vraag en aanbod ratio's (ETR), verwachte verkoop- in inkooprijzen.

JP.cars levert haar dienstverlening via een Software-as-a-Service (SaaS)-model en biedt daarnaast integraties via API-koppelingen met externe softwareleveranciers, zoals voorraadmanagement- en handelsplatformen. De onderneming is primair actief in Europa in de volgende landen:

- Benelux
- DACH landen (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland)
- Nordics (Denemarken, Finland, Noorwegen en Zweden)
- Frankrijk
- Verenigd Koninkrijk

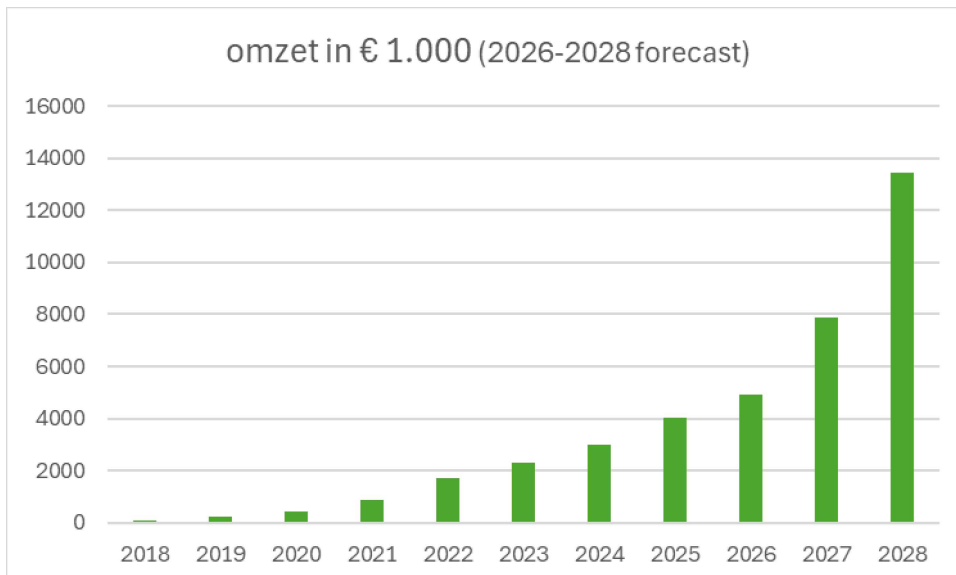
Wij onderzoeken op dit moment de mogelijkheden voor verdere internationale uitbreiding (naar met name Amerika).



#### Ons verdienmodel

JP.cars hanteert een gebruiks- en volume gedreven verdienmodel. De opbrengsten zijn primair afhankelijk van de mate waarin klanten gebruikmaken van de dienstverlening, zoals het aantal uitgevoerde analyses, waarderingen of dataverzoeken.

JP.cars is vanaf de oprichting geleidelijk gegroeid waarbij in de afgelopen paar jaar een versnelde groei heeft plaatsgevonden. De jaren 2026-2028 betreffen uiteraard geprognosticeerde uitkomsten. Zie voorts de forecast in hoofdstuk 4.



Klanten sluiten doorgaans jaarcontracten af met een overeengekomen minimaal gebruiksniveau. Deze contracten bestaan uit een vaste component op basis van dit minimum, aangevuld met variabele vergoedingen bij hoger gebruik. Contracten worden in de regel automatisch verlengd, met een

opzegtermijn van 90 dagen. De gemiddelde Annual Recurring Revenue (ARR) churn rate<sup>2</sup> tot op heden is minder dan 5% per jaar.

Het verdienmodel sluit aan bij de operationele processen van klanten en is schaalbaar: naarmate het gebruik toeneemt, groeien de opbrengsten mee. Integraties via API-koppelingen en samenwerkingen met softwarepartners dragen bij aan structureel en terugkerend gebruik.

Onderstaand een screenshot van ons product:

Make	Model	Fuel	Gear	Body type	HP	FR	MY	Stock market	Sold market	Days in stock market	In stock sold cars	Price market	ETR	Stock	Sold	ITR	Valuatie	REQUE
BYD	ATTO 3	E	A	SUV	204	2023	2022	12	29	37	36	26.6K	5	2	10	5	🔗	❤️
BYD	ATTO 3	E	A	SUV	204	2024	2022	19	15	32	42	27.7K	5	4	8	5	🔗	❤️
VOLKSWAGEN	ID.3	E	A	Hat	204	2020	2020	122	912	65	47	17.2K	5	0	7	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	H	A	SUV	141	2021	2019	183	258	67	44	21.5K	5	6	6	2	🔗	❤️
KIA	NIRO	E	A	SUV	204	2021	2019	24	233	174	53	23.5K	5	0	6	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	H	A	SUV	141	2022	2022	60	59	53	62	26.9K	5	3	5	5	🔗	❤️
BYD	SEAL U	H	A	SUV	217	2025	2024	22	15	22	24	33.4K	5	3	5	5	🔗	❤️
BYD	SEAL U	E	A	SUV	217	2024	2024	6	9	42	44	37.3K	5	3	5	5	🔗	❤️
LYNK & CO	01	H	A	SUV	261	2022	2020	283	532	62	50	23.4K	5	4	4	2	🔗	❤️
KIA	SPORTAGE	H	A	SUV	265	2022	2019	99	155	92	59	31.4K	5	2	4	5	🔗	❤️
MAZDA	MX-30	E	A	SUV	145	2020	2019	28	66	199	71	13.6K	5	1	4	5	🔗	❤️
BYD	SEAL U	E	A	SUV	217	2025	2024	4	7	76	31	38.4K	5	3	4	5	🔗	❤️
BYD	SEALION 7	E	A	SUV	531	2024	2025	3	5	42	23	49.0K	5	2	4	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	E	A	SUV	204	2022	2019	20	110	164	81	25.1K	5	0	3	5	🔗	❤️
HYUNDAI	IONIQ 5	E	A	SUV	217	2021	2021	19	102	43	55	27.7K	5	0	3	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	H	A	SUV	141	2022	2019	66	89	67	45	23.5K	5	2	3	4	🔗	❤️
KIA	NIRO	H	A	SUV	141	2023	2022	63	62	78	48	28.2K	5	1	3	5	🔗	❤️
KIA	STONIC	P	M	SUV	119	2018	2017	44	41	128	37	13.6K	5	2	3	5	🔗	❤️
DACIA	SPRING	E	A	Hat	44	2023	2022	16	33	68	63	11.7K	5	0	3	5	🔗	❤️
KIA	EV9	E	A	SUV	385	2024	2023	5	16	267	75	66.1K	5	0	3	5	🔗	❤️
MERCEDES-BENZ	EQA	E	A	SUV	190	2025	2023	15	15	58	45	42.8K	5	3	3	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	E	A	SUV	204	2020	2019	36	245	123	65	20.8K	5	0	2	5	🔗	❤️
KIA	NIRO	H	A	SUV	141	2018	2016	106	167	81	49	16.1K	5	2	2	3	🔗	❤️

Geaggregeerde real-time inkoop- en verkoop aanbevelingen op basis van vraag en aanbod ratio's (ETR) op markt- en autobedrijfsniveau.

### Investeringsfase en historische prestaties

JP.cars heeft in de afgelopen 10 jaar consistent winstgevend ge opereerd en daarmee een solide financiële en operationele basis opgebouwd. De onderneming bevindt zich momenteel in een volgende groeifase, waarin bewust wordt gekozen voor versnelde investeringen in commerciële slagkracht, productontwikkeling en internationale expansie.

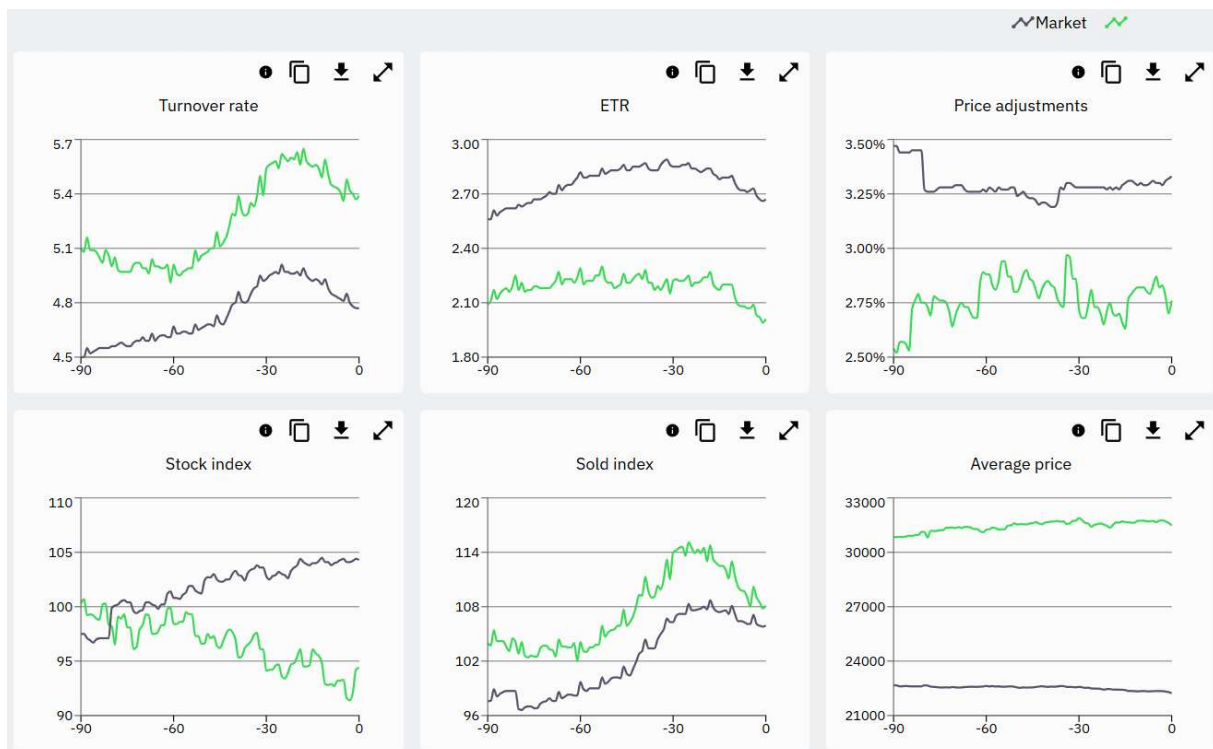
<sup>2</sup> Churn rate = percentage omzet dat door opzegging van het contract niet wordt verlengd

Deze investeringsfase leidt naar verwachting in de jaren 2026 en 2027 tot een tijdelijk lager resultaat en mogelijk een (tijdelijk) negatief eigen vermogen. Deze ontwikkeling is het directe gevolg van een strategische keuze om groei te versnellen en marktaandeel te vergroten, en wijkt af van de historische winstgevendheid van de onderneming. Op basis van de marktpotentie en de timing wordt bewust gekozen voor een versnelde uitbreiding van de sales en operationele bezetting gericht op het benutten van de enorme marktkansen. De Europese automotive sector bevindt zich in een structurele transitie waarbij datagedreven besluitvorming steeds belangrijker wordt voor rendement, voorraadbeheer en risicobeheersing. Tegelijkertijd werken veel dealers, dealerholdings, leasemaatschappijen en automotive dienstverleners nog grotendeels met versnipperde marktinformatie, handmatige processen en intuïtieve besluitvorming. JP.cars speelt in op deze ontwikkeling met schaalbare software die real-time marktdata vertaalt naar concrete stuurinformatie voor aankoop, pricing, voorraadoptimalisatie en waardebeoordeling. Door de combinatie van toenemende druk op marges, sneller veranderende marktdynamiek en verdere digitalisering van de automotive sector ziet JP.cars een aanzienlijk groeipotentieel binnen zowel bestaande als nieuwe Europese markten. In tegenstelling tot de meer geleidelijke groei in de jaren tot en met 2025 betekent dit in de jaren 2026 en 2027 dat een operationeel verlies wordt geleden dat naar verwachting vanaf 2028 weer omslaat naar een positief resultaat.

De investeringen zijn gericht op het vergroten van de schaal en het structurele verdienvermogen van de onderneming. Op basis van de huidige commerciële ontwikkeling, contractwaarde (ARR) en groeitrend verwacht JP.cars na deze investeringsfase terug te keren naar winstgevende groei.

JP.cars onderscheidt zich als een datagedreven SaaS-onderneming met terugkerende inkomsten en een bewezen track record in de automotive sector.

Onderstaand een screenshot van ons product:



Geaggregeerde real-time marktgegevens over omloopsnelheden, vraag en aanbod ratio's (ETR), prijsaanpassingen, voorraad- en verkoopindexes en prijsniveaus.

### Waarom deze investering

JP.cars combineert een bewezen winstgevende basis met sterke groei in een structureel groeiende markt voor datagedreven besluitvorming. De huidige financiering wordt ingezet om deze groei te versnellen, met als doel het verder vergroten van schaal, internationale aanwezigheid en terugkerende omzetstromen. Hiermee ontstaat een balans tussen bewezen prestaties en toekomstig groeipotentieel. De versnelling bestaat uit het uitbreiden in de komende paar jaar van onze sales en operationele bezetting waardoor de marktkansen zowel regionaal als ook naar de verschillende schakels in de automotive keten toenemen.

### Wie zijn onze klanten

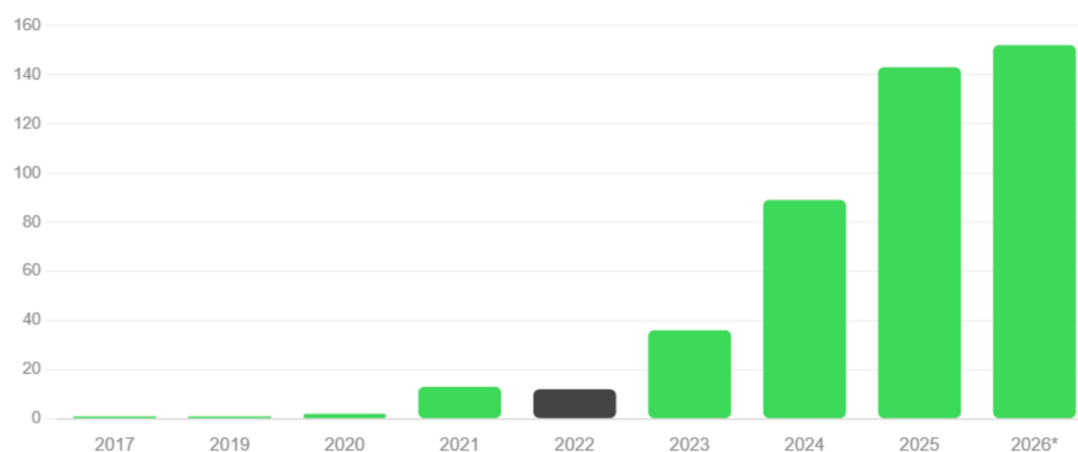
De klanten van JP.cars zijn professionele partijen binnen de automotive sector die afhankelijk zijn van actuele en betrouwbare marktinformatie voor hun operationele en financiële besluitvorming. De onderneming bedient verschillende schakels in de automotive waardeketen, waaronder autodealers, dealerorganisaties, groothandels, veilinghuizen, leasemaatschappijen, verhuurmaatschappijen, banken en accountantsorganisaties.



De toepassing van het platform verschilt per klanttype. Autobedrijven en dealerorganisaties gebruiken JP.cars voornamelijk voor voorraadbeheer, prijsoptimalisatie en inkoopbeslissingen. Handels- en remarketingpartijen gebruiken het platform voor het bepalen van marktwaarde en het optimaliseren van verkoopstrategieën. Financiële instellingen en accountants maken gebruik van de software voor risicoanalyse, restwaardebepaling en controleerbare waarderingen van automotive assets.

De klantenbasis van JP.cars is zowel functioneel als geografisch gespreid. Per 30 april 2026 telt JP.cars circa 440 unieke klanten. De top 40 klanten zijn goed voor 38% van de omzet. De grootste markt is Nederland, goed voor circa 70-75% van de klantenbasis. Daarnaast heeft JP.cars een sterke positie in België en een groeiende aanwezigheid in Duitsland. In meerdere andere Europese landen is de onderneming in een eerdere fase actief, wat de internationale toepasbaarheid van het platform onderstreept.

De ontwikkeling van het aantal klanten laat een duidelijke groeiversnelling zien. Na een opbouwfase tot en met 2022 is sinds 2023 sprake van sterke groei. Het aantal nieuwe klanten steeg van 48 in 2023 naar 96 in 2024 en 141 in 2025. In 2026 zet deze trend zich voort, met reeds 123 nieuwe klanten tot en met april. Dit wijst op een verdere versnelling van de commerciële ontwikkeling.



2018 had geen nieuwe klanten in de data. 2026 is een gedeeltelijk jaar (tot en met 13 mei 2026). De combinatie van een brede spreiding over klanttypes, een sterke positie in de thuismarkt en groei in andere Europese landen zorgt ervoor dat JP.cars niet afhankelijk is van één specifiek segment of land. Tegelijkertijd biedt de huidige geografische concentratie ruimte voor verdere internationale expansie. In 2026 bedraagt het aandeel van Nederland in de totale omzet nog 67%. Het relatieve aandeel van de omzet buiten Nederland zal als gevolg van de versnelde groei van de verkoopactiviteiten in het buitenland naar verwachting toenemen. Dit staatje geeft de huidige verwachting aan voor dit jaar (2026) waarbij tevens de start van de eerste salesmanager in het betreffende land is weergegeven.

<b>Invoice value in € 1.000</b>	<b>forecast 2026</b>	<b>gestart in</b>	<b>in %</b>
Netherlands	3.441	2014	67%
Belgium	782	2023	15%
Germany/DACH	703	2025	14%
Nordics	100	2025	2%
France	10	2026	0%
UK	104	2026	2%
Other	14		0%
<b>Total invoice value</b>	<b>5.154</b>		<b>100%</b>

#### *Wie zijn onze leveranciers*

JP.cars maakt in haar dienstverlening gebruik van een aantal externe technologie- en infrastructuurleveranciers die essentieel zijn voor de levering van haar platform en diensten. De belangrijkste leverancier betreft de cloud- en infrastructuurprovider, in het bijzonder Google Cloud Platform, dat wordt gebruikt voor de hosting, verwerking en beveiliging van data en applicaties.

Deze leverancier ondersteunt de technische basis van het platform, waaronder dataopslag, rekenkracht, beveiliging en beschikbaarheid. Daarnaast maakt JP.cars gebruik van aanvullende softwareleveranciers (zoals CRM- en communicatiesystemen) die ondersteunend zijn aan de bedrijfsvoering, maar minder kritisch zijn voor de kernfunctionaliteit van het product.

JP.cars heeft contractuele afspraken met deze leveranciers, waaronder verwerkersovereenkomsten in het kader van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG/GDPR). Daarbij wordt gebruik gemaakt van leveranciers die voldoen aan internationale beveiligingsstandaarden (zoals ISO 27001 en SOC 2) en die passende technische en organisatorische maatregelen hebben geïmplementeerd om de continuïteit en beveiliging van de dienstverlening te waarborgen.

Hoewel JP.cars afhankelijk is van deze infrastructuur- en softwareleveranciers voor de levering van haar diensten, kiest de onderneming bewust voor gerenommeerde en wereldwijd opererende partijen met een hoge mate van betrouwbaarheid en compliance. Hierdoor wordt het risico op verstoring van de dienstverlening beperkt.

### *Wie zijn onze concurrenten*

JP.cars opereert in een competitieve markt waarin verschillende internationale en nationale aanbieders actief zijn op het gebied van automotive data, voertuigwaarderingen en marktintelligentie. Deze concurrentie bestaat uit zowel traditionele dataproviders als nieuwe technologiegedreven spelers.

Een belangrijke groep concurrenten wordt gevormd door gevestigde spelers zoals Autotelex, Autovista en CAP HPI. Deze partijen leveren voertuigdata, restwaardes en marktanalyses aan de automotive sector en zijn sterk in historische datasets en gestandaardiseerde waarderingsmodellen. Daarnaast zijn er Europese dataplatformen zoals autobiz en Indicata, die zich richten op het analyseren van marktdata en het ondersteunen van digitale verkoop- en remarketingprocessen.

Een derde categorie concurrenten bestaat uit technologiegedreven spelers zoals AutoGrab, TrackSights en vergelijkbare platforms, die gebruikmaken van data-integratie en automatisering om realtime inzichten en waarderingen te genereren. Tot slot zijn er niche- en gespecialiseerde spelers zoals Carobserver, Cars2Click en Car.info die zich richten op specifieke onderdelen van de waardeketen.

JP.cars onderscheidt zich binnen dit landschap door een andere positionering en aanpak. Waar veel concurrenten zich richten op het leveren van data, rapportages of generieke waarderingen, positioneert JP.cars zich als een decision engine die direct geïntegreerd is in de operationele processen van klanten. De belangrijkste onderscheidende factoren zijn:

- **Onafhankelijkheid:** JP.cars heeft geen belang in transacties en levert volledig objectieve waarderingen, wat met name in gereguleerde omgevingen (zoals OEM's, lease en audit) essentieel is.
- **Klant-specifieke protocollen:** In tegenstelling tot standaard waarderingsmodellen worden klant-specifieke pricinglogica en beslisregels direct in het platform geïntegreerd.
- **Realtime marktgedrag:** JP.cars baseert haar analyses op actuele marktdata uit honderden duizenden bronnen in Europa, die frequent worden geüpdatet, in plaats van uitsluitend historische of modelmatige data.
- **Koppeling van vraag en aanbod:** Door middel van een Europese trading- en dataaag kan JP.cars niet alleen waarde bepalen, maar ook inzicht geven in waar een voertuig het best verkoopbaar is en wie de meest waarschijnlijke koper is.
- **Volledige herleidbaarheid:** Alle uitkomsten zijn transparant en auditbaar, wat cruciaal is voor toepassingen bij banken, leasemaatschappijen en accountants.
- **Direct toepasbare output:** JP.cars levert geen dashboards alleen, maar concrete beslisondersteuning die direct impact heeft op processen zoals inkoop, pricing en voorraadbeheer.
- **Bewezen schaalbaarheid:** Met een groeiend aantal klanten in meerdere Europese landen heeft JP.cars aangetoond dat de technologie toepasbaar is over verschillende segmenten en markten.

Door deze combinatie positioneert JP.cars zich niet als traditionele dataleverancier, maar als een onafhankelijk, geïntegreerd, AI-gedreven besluitvormingsplatform binnen de automotive sector. Dit

maakt dat JP.cars in staat is om dichter op de kernprocessen van klanten te opereren en daarmee een sterkere en meer structurele waardepropositie te bieden dan veel van haar concurrenten.

*Welke marktontwikkelingen zien wij*

De automotive markt bevindt zich in een structurele transitie waarbij data, digitalisering en snelheid van besluitvorming een steeds grotere rol spelen. JP.cars ziet binnen deze markt een aantal belangrijke ontwikkelingen die direct van invloed zijn op de vraag naar haar dienstverlening.

Allereerst is er sprake van toenemende complexiteit in prijsbepaling en voorraadbeheer. Door grotere transparantie in online aanbod, internationale handel en snelle prijsfluctuaties is het voor marktpartijen steeds moeilijker om voertuigen correct te waarderen en optimaal te prijzen. Traditionele methodes, gebaseerd op ervaring of statische data, sluiten steeds minder goed aan bij deze dynamiek.

Daarnaast is er een duidelijke verschuiving naar datagedreven besluitvorming binnen de automotive sector. Dealerorganisaties, leasemaatschappijen, financiers en andere marktpartijen professionaliseren hun processen en sturen steeds meer op meetbare KPI's zoals omloopsnelheid, marge en risico. Dit leidt tot een groeiende behoefte aan realtime marktinformatie en tools die deze informatie direct vertalen naar concrete acties.

Een derde belangrijke ontwikkeling is de internationalisering van de gebruikte automarkt. Voertuigen worden steeds vaker grensoverschrijdend verhandeld, waarbij vraag en aanbod per land sterk kunnen verschillen. Hierdoor ontstaat behoefte aan inzichten die verder gaan dan nationale markten en die helpen bij het identificeren van de meest optimale afzetkanalen en kopers.

Verder ziet JP.cars een toenemende vraag naar transparantie en verantwoording, met name bij financiële instellingen, leasemaatschappijen en auditororganisaties. Waarderingen moeten niet alleen accuraat zijn, maar ook herleidbaar en controleerbaar. Dit wordt mede gedreven door strengere regelgeving en toenemende eisen vanuit toezichthouders en accountants.

Tegelijkertijd versnelt de opkomst van kunstmatige intelligentie en automatisering binnen de sector. Marktpartijen verwachten steeds vaker dat systemen niet alleen inzicht geven, maar ook actief ondersteunen bij het nemen van beslissingen. Dit verschuift de rol van software van informerend naar sturend.

Tot slot is er een duidelijke trend richting integratie van systemen en platformisering. Klanten willen dat data en inzichten direct beschikbaar zijn binnen hun bestaande workflows, zoals voorraadmanagementsystemen, CRM- en tradingplatformen. Dit vergroot de vraag naar API-gedreven oplossingen en embedded intelligence.

JP.cars positioneert zich binnen deze ontwikkelingen als een partij die data, technologie en besluitvorming combineert. Door realtime marktdata te koppelen aan klant-specifieke logica en AI-gedreven analyses, speelt de onderneming in op de groeiende behoefte aan snelheid, schaalbaarheid en betrouwbaarheid in de automotive besluitvorming.

### *Intellectuele eigendomsrechten*

De intellectuele eigendomsrechten van JP.cars hebben primair betrekking op de door de onderneming ontwikkelde software, databewerkingsprocessen, algoritmes, modellen en de wijze waarop data wordt verzameld, gestructureerd en geanalyseerd. Deze rechten zijn essentieel voor de bedrijfsvoering en vormen een belangrijk onderdeel van de waardepropositie van de onderneming. Software als deze is niet patenteerbaar. Door bescherming van de broncodes wordt kopiëren voorkomen.

De software en technologie van JP.cars zijn in eigen beheer ontwikkeld en worden continu doorontwikkeld. Voor zover van toepassing berusten de intellectuele eigendomsrechten, waaronder auteursrechten, bij JP.cars. Dit omvat onder meer de broncode, datamodellen, analysemethodieken, gebruikersinterfaces en technische architectuur van het platform.

Daarnaast beschikt JP.cars over specifieke knowhow, waaronder specifieke algoritmes, klant-specifieke protocollen, pricinglogica en analysemethoden. Deze kennis wordt beschermd door middel van contractuele afspraken, waaronder geheimhoudingsverplichtingen met werknemers, klanten en leveranciers.

JP.cars maakt voor de levering van haar diensten tevens gebruik van software en diensten van derden. Voor zover deze componenten onderdeel uitmaken van de dienstverlening, beschikt JP.cars over de benodigde gebruiksrechten of licenties. De intellectuele eigendomsrechten op deze externe componenten berusten bij de betreffende derden.

### *Awards en erkenningen*

JP.cars heeft zich in de afgelopen jaren nadrukkelijk onderscheiden als een van de snelst groeiende en meest innovatieve technologiebedrijven binnen de automotive sector, wat wordt onderstreept door een reeks toonaangevende awards en erkenningen. In 2026 ontving het bedrijf de Belgische Fleet.be Digital Dealer Award, een belangrijke bevestiging van zijn digitale leiderschap in de sector. Daarnaast werd JP.cars meerdere keren bekroond als FD Gazelle (2023, 2024 en 2025), een erkenning voor snelgroeiende Nederlandse ondernemingen. Ook internationaal is de groei erkend: het bedrijf behaalde sterke posities in de Deloitte-ranglijsten, waaronder #44 in de Deloitte Tech Fast 50 (2024), #26 (2023) en #27 (2022), en een notering als #293 in de Deloitte EMEA Fast 500 (2024). Verder werd JP.cars opgenomen in de MT/Sprout SaaS100 (#41 in 2023) en de FD Gazelle Top 100 (#69 in 2023). Deze onderscheidingen bevestigen de consistente groei, innovatieve kracht en sterke marktpositie van JP.cars binnen zowel de Nederlandse als Europese technologie- en automotive markt.

### **3.4 Nadere informatie over ons bestuur en aandeelhouders**

#### **3.4.1 Bestuurder**

De statutair bestuurders van japieGLOBAL B.V. zijn Koobalt B.V en Seeder Productions B.V.. De bestuurder van Koobalt B.V. is Pieter Seeder en de bestuurder van Seeder Productions is Jan-Willem Seeder.

#### **3.4.2 Managementstructuur**

japieGLOBAL B.V. is bestuurder van de enige deelneming japieCARS Netherlands B.V. De (indirecte) formele bestuurders zijn Jan-Willem Seeder (CEO) en Pieter Seeder (CTO). Wim Lubben vervult de rol van CFO.

*Management team:*

##### Pieter Seeder (CTO)

Actuaris en voormalig Quant (Quantitative Analyst) bij Nationale Nederlanden, waar hij werkte aan complexe risicomodellen en financiële analyses. Zijn achtergrond in kwantitatieve modellering vormt de basis van de datagedreven waarderings- en analysetechnologie van JP.cars.

##### Jan-Willem Seeder (CEO)

Jan-Willem was als een van de eerste medewerkers betrokken bij de Europese expansie van de Amerikaanse unicorn Workiva. In zijn rol als Regional Sales Director Europe was hij verantwoordelijk voor de verdere uitbouw en commerciële groei van de Europese activiteiten. Hij beschikt over ruime internationale ervaring in het opschalen van enterprise SaaS-organisaties.

##### Wim Lubben (CFO)

Wim is RA en was tussen 2014 en 2020 lid van de Raad van Bestuur van Mazars Nederland en was verantwoordelijk voor de financiën, huisvesting en een operationele landelijke activiteit (accounting en outsourcing). Daarnaast heeft hij vele jaren ervaring als controlerend en adviserend accountant voor familiebedrijven. In september 2025 is hij als partner met pensioen gegaan bij Forvis Mazars en gestart als CFO bij JP.cars.

#### **3.4.3 Personeel**

Momenteel werken 37 mensen bij JP.cars wat neerkomt op 34,3 FTE.

#### **3.4.4 Aandeelhouders**

Koobalt B.V (Pieter Seeder) en Seeder Productions B.V.. (Jan-Willem Seeder) houden ieder 37,94% van de aandelen. De overige aandelen (totaal 24,12%) worden gehouden door twee vanaf de start bij JP.cars werkzame personen en een 3-tal informal investors. Deze belangen variëren tussen 2,84% en 9% per aandeelhouder.

### 3.5 (Financiële) relaties

#### 3.5.1 Leningen met gerelateerde partijen

JapieGLOBAL B.V. heeft geen leningen van gerelateerde partijen. De beide groot-aandeelhouders/bestuurders hebben op dit moment nog een gezamenlijke rekening-courant schuld aan JapieGLOBAL B.V. van € 116.000. Aflossing vindt plaats in 36 maanden.

#### 3.5.2 Leningen met derden

Dit betreft een kredietfaciliteit van de ABN-AMRO Bank.

Kredietfaciliteit

Faciliteit met	ABN-AMRO Bank N.V.
Soort	Combinatiefaciliteit
Afgesloten op	18 maart 2025
Bedrag	Maximale faciliteit € 500.000 (kredietlimiet)
Looptijd	5 jaar
Aflosdatum	Vanaf 1 april 2025 verlaging met € 100.000 per jaar
Rente	Toeslag op 1-maands gemiddelde Euribor: 4,3%. Deze rente staat vast tot 1 januari 2030. De rente wordt achteraf per kwartaal voldaan.
Andere kosten	Afsluitprovisie € 2.500, bereidstellingsprovisie 1% per jaar van het niet gebruikte deel
Tussentijdse Aflossing	Vanaf 1 april 2025 verlaging met € 100.000 per jaar
Zekerheden	De zekerheden bestaan uit: Pandrecht op vorderingen, bedrijfsinventaris en voorraden
Openstaande lening	Op 1 juni 2026 is de benutting van de faciliteit nihil
Toelichting en/of bijzonderheden	De faciliteit is aangegaan ter dekking van pieken in de cash (werkkapitaalfinanciering).

Op dit moment loopt het traject inzake uitbreiding van de financiering door de ABN AMRO Bank N.V. waarbij ingeval van realisatie de totale ruimte van nu € 400.000 wordt uitgebreid naar € 1.000.000. Een deel van die totale financiering (€ 300.000) zal bij realisatie worden ingevuld met een lening.

### **3.5.3 Onderlinge verhoudingen leningen**

De rangorde van de verschillende leningen hebben wij hieronder weergegeven. In deze rangorde hebben we ook de rang van de obligaties opgenomen. Deze rangorde houdt in dat de lening verstrekkers 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 lening verstrekker uit de tweede rij, enzovoort.

Rangorde financieringen:

- Eerst: ABN-AMRO Bank N.V. (toekomstige lening en faciliteit)
- Tweede: Overige crediteuren en deze obligatielening

**Let op:** Omdat de obligaties zijn achtergesteld geldt het volgende wanneer wij in de toekomst (aanvullend) geld lenen van andere partijen zoals bijvoorbeeld banken. Die partijen hebben dan met voorrang boven u als obligatiehouder recht op betaling van de rente en terugbetaling van de leningen. Dan geldt dat als er nog geld over is, u, samen met de andere beleggers in de obligaties en de andere leningen van gelijke rang, recht heeft op betaling van de rente en terugbetaling van de lening.

Wij kunnen in de toekomst aanvullend geld lenen van banken of anderen. Wij kunnen dan afspreken dat die geldverstrekkers eerder betaald krijgen dan u. Ook dan zullen deze obligaties achtergesteld zijn. Leningen met anderen zullen een gelijke rang of een lagere rang krijgen. Lenen wij in de toekomst van aandeelhouders? Dan zullen die leningen achtergesteld zijn aan deze obligatielening.

Lenen wij in de toekomst (aanvullend) geld van banken, aandeelhouders of anderen? Dan zullen wij u hierover informeren middels een bericht op de website van NPEX.

### 3.6 Nadere informatie over de besteding van de opbrengst en kosten

Wij willen maximaal € 2.000.000 lenen van beleggers.

<b>Hier willen wij het geld aan besteden</b>	<b>Als wij € 2.000.000 lenen, willen wij dit als volgt besteden</b>
Uitbreiding sales- en operationele bezetting gericht op groei in bestaande en nieuwe geografische markten en producten (inclusief marketingkosten)	€ 1.600.000
Uitbreiding data en IT-specialisten gericht op verdere ontwikkeling van de producten	€ 400.000
<b>Totaal</b>	<b>€ 2.000.000</b>

Als wij alle obligaties kunnen uitgeven dan zullen wij voor een bedrag van € 66.000 kosten ten aanzien van de uitgifte hebben. De kosten zijn als volgt opgebouwd:

- Kosten voor de succes fee aan NPEX € € 60.000;
- 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

Deze informatie heeft betrekking op de afgelopen twee boekjaren 2024 en 2025 en de meest recente informatie van het huidige jaar 2026.

Onze accountant Forvis Mazars heeft de jaarrekeningen over 2024 en 2025 samengesteld en voorzien van een samenstellingsverklaring. De laatste jaarrekening over 2025 is door onze algemene vergadering van aandeelhouders vastgesteld op 3 juni 2026. Onze laatste twee jaarrekeningen zijn te raadplegen op de website van NPEX.

##### 4.1 Winst- en verliesrekening

De winst-en-verliesrekening over de afgelopen drie boekjaren en over het eerste kwartaal 2026 laat het volgende beeld zien:

Winst-en-verliesrekening (geconsolideerd)	2023	2024	2025	2026-3
bedragen * € 1.000				
<b>Omzet</b>	<b>2.291</b>	<b>2.975</b>	<b>4.006</b>	<b>1.062</b>
<i>Toename in %</i>	34,1%	29,9%	34,7%	
Kostprijs van de omzet	-321	-650	-776	-227
<b>Bruto-omzetresultaat</b>	<b>1.970</b>	<b>2.325</b>	<b>3.230</b>	<b>835</b>
Personeelskosten	859	1.108	1.345	481
Afschrijvingen	149	169	221	58
Overige bedrijfskosten	703	943	1.443	428
<b>Bedrijfsresultaat-EBIT</b>	<b>259</b>	<b>105</b>	<b>221</b>	<b>-132</b>
Rentebaten en -lasten	-1	1	-2	-2
<b>Resultaat voor belastingen</b>	<b>258</b>	<b>106</b>	<b>219</b>	<b>-134</b>
Vennootschapsbelasting	-46	-17	-41	25
<b>Resultaat na belastingen</b>	<b>212</b>	<b>89</b>	<b>178</b>	<b>-109</b>
<b>EBITDA</b>	<b>408</b>	<b>274</b>	<b>442</b>	<b>-74</b>

##### Toelichting winst- en verliesrekening

###### Omzet

De omzet betreft de aan het boekjaar toe te rekenen gefactureerde bedragen. De facturatie vindt overwegend per maand of kwartaal plaats (direct voorafgaand dan wel in het begin van de periode). In de periode 2023 tot en met 2025 maakte een bijzonder eenmalig contract onderdeel uit van de omzet met een jaarlijkse omvang van € 925.000.

Doorgaans hebben de contracten een looptijd van een jaar met een automatische verlenging. In lijn met het karakter van contracten 'software as a service' is de 'churn' bepalend voor de automatische verlengde contract omzet. De 'churn' bij JP.cars is laag (<5%). De geprognoseerde omzet voor de jaren 2026 en verder wordt bepaald op basis van een schatting van de nieuw af te sluiten contracten. In het eerste kwartaal 2026 is de omvang van de nieuw gesloten contracten boven de prognose waardoor realisatie

van de verwachte omzet 2026 in belangrijke mate zeker is. Eind april 2026 is de totale jaaromvang van de afgesloten contracten (ARR<sup>3</sup>) de € 5 miljoen gepasseerd.

### Prognose

Het omzet verloop waarbij het bijzondere eenmalige contract is geëlimineerd laat het volgende beeld zien van de ontwikkeling van de omzet tot en met 2025 en de prognose 2026-2028:

Ontwikkeling omzet (in € 1.000)					Prognose		
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Totaal omzet	1.709	2.291	2.975	4.006	4.940	7.862	13.428
Waarvan tijdelijk bijzonder contract	751	909	921	921	0	0	0
<b>Reguliere SaaS omzet</b>	<b>958</b>	<b>1.382</b>	<b>2.054</b>	<b>3.085</b>	<b>4.940</b>	<b>7.862</b>	<b>13.428</b>
<b>Stijging reguliere SaaS omzet</b>		<b>44,2%</b>	<b>48,7%</b>	<b>50,2%</b>	<b>60,1%</b>	<b>59,1%</b>	<b>70,8%</b>

Wij investeren in 2026 en 2027 in een versnelde uitbreiding van ons verkoop- en operationeel apparaat gericht op een groei van de ARR in diverse landen en in de verschillende klantengroepen. Uitgaande van een naar onze ervaring haalbare omzettargets per salesmanager hebben wij een 5-jarenplan opgesteld en vertaald naar een financiële prognose. Voor de rentelasten in dit model zijn we uitgegaan van realisatie van € 1,5 miljoen voor deze obligatielening. Deze laat tot en met 2029 het volgende beeld zien:

Winst-en-verliesrekening (geconsolideerd) - forecast 2026-2029	ACTUAL	FORECAST			
	2025	2026	2027	2028	2029
bedragen * € 1.000					
<b>Omzet</b>	<b>4.006</b>	<b>4.940</b>	<b>7.862</b>	<b>13.428</b>	<b>21.571</b>
Toename in %	34,7%	23,3%	59,1%	70,8%	60,6%
Kostprijs van de omzet	-776	-921	-1.045	-1.142	-1.190
<b>Bruto-omzetresultaat</b>	<b>3.230</b>	<b>4.019</b>	<b>6.817</b>	<b>12.286</b>	<b>20.381</b>
Personeelskosten	1.345	2.668	4.825	7.268	11.036
Afschrijvingen	221	248	299	363	410
Overige bedrijfskosten	1.443	1.948	2.277	2.969	3.727
<b>Bedrijfsresultaat-EBIT</b>	<b>221</b>	<b>-845</b>	<b>-584</b>	<b>1.685</b>	<b>5.208</b>
Rentebaten en -lasten	-2	-115	-154	-156	-142
<b>Resultaat voor belastingen</b>	<b>219</b>	<b>-960</b>	<b>-738</b>	<b>1.530</b>	<b>5.066</b>
Vennootschapsbelasting	-41	261	204	-381	-1.293
<b>Resultaat na belastingen</b>	<b>178</b>	<b>-699</b>	<b>-534</b>	<b>1.149</b>	<b>3.773</b>
<b>EBITDA</b>	<b>442</b>	<b>-597</b>	<b>-285</b>	<b>2.049</b>	<b>5.618</b>

### Kostprijs van de omzet

Dit betreft de kosten van data en hosting alsmede een deel van de te vergoeden commissie over de nieuw afgesloten contracten. De commissie betaald aan sales werknemers is verwerkt onder de personeelskosten.

### Personeelskosten

<sup>3</sup> ARR = Annual Recurring Revenue

Door de groei van de salesbezetting en de daaraan gekoppelde implementatie van nieuwe contracten neemt de relatieve omvang van de personeelskosten in 2026 toe (van 37% in 2025 naar 45% in 2026). Een deel van de personeelskosten (circa 50%) betreffende de IT bezetting (engineering en data science) betreft ontwikkelingskosten en wordt geactiveerd als immateriële vaste activa).

#### *Afschrijvingen*

Dit betreft voor het overwegende deel de afschrijving op de geactiveerde ontwikkelingskosten. Deze worden in een periode van 5 jaar na activeren afgeschreven.

#### *Overige bedrijfskosten*

De relatieve stijging van de overige bedrijfskosten in 2026 betreffen met name de relatieve stijging van de marketingkosten. Dit in lijn met de versnelling van de investering van de sales en de ondersteuning daarvan in diverse Europese landen.

#### *Bedrijfsresultaat*

In 2026 zal het bedrijfsresultaat in lijn met de genoemde versnelde investeringen in het verkoopapparaat en de technische (IT) bezetting voor het eerst negatief zijn.

#### *Rentelasten*

De rentelasten zijn beperkt omdat tot op heden geen gebruik is gemaakt van externe financiering.

#### *Belastingen*

Dit betreft vennootschapsbelasting.

**4.2 Balans**

<b>Geconsolideerde balans per</b>	<b>31-12-2024</b>	<b>31-12-2025</b>	<b>31-3-2026</b>
<i>bedragen * €1.000</i>			
<b>ACTIVA</b>			
<b>VASTE ACTIVA</b>			
Immateriële vaste activa	467	582	676
Materiële vaste activa	86	67	65
Financiële vaste activa	37	37	49
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>590</b>	<b>686</b>	<b>790</b>
<b>VLOTTENDE ACTIVA</b>			
Debiteuren	166	354	441
Vorderingen gelieerd	39	127	117
Overige vorderingen	100	79	70
Liquide middelen	605	700	508
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>910</b>	<b>1.260</b>	<b>1.136</b>
<b>Totaal activa</b>	<b>1.500</b>	<b>1.946</b>	<b>1.926</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>EIGEN VERMOGEN</b>			
Geplaatst kapitaal	17	17	17
Agioreserve	509	509	509
Wettelijke reserves	467	582	676
Overige reserves	-82	-19	-222
	<b>911</b>	<b>1.089</b>	<b>980</b>
<b>KORTLOPENDE SCHULDEN</b>			
Crediteuren	122	90	92
Belastingen en premies soc.verz.	113	140	98
Vooruitgefactureerd	225	402	540
Overige kortlopende schulden	130	225	216
	<b>590</b>	<b>857</b>	<b>946</b>
<b>Totaal passiva</b>	<b>1.501</b>	<b>1.946</b>	<b>1.926</b>

**Toelichting Balans***Immateriële vaste activa*

De tijd die door de IT engineers en data-scientists wordt besteed aan de ontwikkeling van de software wordt voor een deel geactiveerd. De afschrijving van het immaterieel vast actief geschiedt in een periode van 60 maanden.

*Materiële vaste activa*

Dit betreft verbouwingen van het gehuurde pand alsmede investeringen in hardware.

*Financiële vaste activa*

Dit betreft de betaalde waarborgsom gekoppeld aan het huurcontract.

*Debiteuren*

De gevraagde betaaltermijn is 14 dagen. Per 31 december 2025 is een voorziening voor oninbaarheid getroffen van € 8.500. Voor het overige wordt geen probleem verwacht aangaande de inning.

*Vorderingen gelieerd*

Dit betreft de vorderingen op balansdatum op aandeelhouders. Hierover wordt een rente vergoed van 3% per jaar. Terugbetaling vindt plaats in uiterlijk 36 maanden.

*Overige vorderingen*

Dit betreft vooruitbetaalde kosten alsmede per 31 december 2025 een vordering uit hoofde van vennootschapsbelasting.

*Eigen vermogen*

Het eigen vermogen per 31 maart 2026 is positief en bedraagt € 980.000.

*Kortlopende schulden*

De belangrijkste post in omvang zijn de vooruit gefactureerde bedragen. De facturatie vindt plaats vlak voor of na de start van een maand of kwartaal.

**4.3 Solvabiliteit**

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

	<b>31 maart 2026</b>	<b>31 december 2025</b>	<b>31 december 2024</b>
<b>Eigen vermogen</b>	€ 980.000	€ 1.089.000	€ 911.000
<b>Balanstotaal</b>	€ 1.926.000	€ 1.946.000	€ 1.501.000
<b>Solvabiliteit</b>	50,9%	55,9%	60,7%

**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 2025. Er zijn ons ook geen gegevens bekend waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat zij wezenlijke gevolgen hebben voor onze vooruitzichten. Het geprognostiseerde verlies 2026 als gevolg van de versnelde uitbreiding van het personeelsbestand heeft uiteraard invloed op de financiële positie echter dit is een bewuste keuze en maakt deel uit van de verwachtingen ultimo 2025.

#### **4.6 De financiële positie is niet slechter geworden**

Onze laatste verslagperiode is op 31 december 2025 geëindigd. Na het einde van deze laatste verslagperiode zijn er geen wijzigingen van betekenis geweest in de financiële positie van onze groep. Het geprognoseerde verlies 2026 als gevolg van de versnelde uitbreiding van het personeelsbestand is een bewuste keuze en maakt deel uit van de verwachtingen ultimo 2025.

### **5 INFORMATIE DIE OOK BIJ DEZE AANBIEDING HOORT**

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

- De investeringsvoorwaarden;
- Het blad met essentiële beleggingsinformatie;
- Onze jaarrekening met accountantsverslag over de periodes 2024 en 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)**

japieGLOBAL B.V., John M. Keynesplein 1, kamer 27, 1066 EP te Amsterdam, KvK-nummer: 64235688 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: 724500EFRAoV2NR6E869 08301071.

japieGLOBAL B.V. is verantwoordelijk voor het opstellen van de Investeringsdocumentatie. japieGLOBAL 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 japieGLOBAL B.V. zelf, verzekert de japieGLOBAL B.V. dat japieGLOBAL B.V. door die personen is gemachtigd om deze verklaring ook namens hen af te leggen.

japieGLOBAL B.V. bevestigt 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.

japieGLOBAL 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

---

Namens japieGLOBAL B.V. vertegenwoordigd door Koobalt B.V. en Seeder Productions B.V.

P. Seeder

J. Seeder

Directeur

Directeur

## 7 OVEREENKOMST VAN HOOFDELIJKE MEDESCHULDENAARSTELLING

### OVEREENKOMST VAN HOOFDELIJKE MEDESCHULDENAARSTELLING

#### 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. **JAPIEGLOBAL B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Amsterdam, Nederland en kantoorhoudende aan John M. Keynesplein 1, kamer 27 (1066 EP) te Amsterdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 64235688 (de **Schuldenaar**); en
3. **DE GROEPSMAATSCHAPPIJPEN** 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 € 2.000.000 obligaties uit.
- B. De obligatielening bestaat uit maximaal 20.000 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 privaatieve 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:
  - a. als de looptijd en/of hoofdsom van de obligatielening wordt gewijzigd;
  - b. als de voorwaarden van de obligatielening zoals opgenomen in het Informatie Memorandum en de investeringsvoorwaarden worden gewijzigd of aangevuld;
  - c. 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
  - d. 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

- e. door de Schuldeiser met een schuldeisersakkoord in welke vorm ook wordt ingestemd.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. Voor deze overeenkomst geldt het Nederlands recht.
12. Alle geschillen naar aanleiding van deze overeenkomst moeten worden voorgelegd aan de Rechtbank Amsterdam.

## **Bijlage 1 - hoofdelijke medeschuldenaren**

1. **JAPIECARS NETHERLANDS B.V.**, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Amsterdam, Nederland en kantoorhoudende aan John M. Keynesplein 1, kamer 27 (1066 EP) te Amsterdam, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 71131264.

**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

**JAPIECARS B.V.** vertegenwoordigd door **Koobalt B.V.** en **Seeder Productions B.V.**

\_\_\_\_\_  
Naam: P. Seeder

Titel: Bestuurder van Koobalt B.V.

\_\_\_\_\_  
Naam: J. Seeder

Titel: Bestuurder van Seeder Productions B.V.

**JAPIECARS NETHERLANDS B.V.** vertegenwoordigd door **japieGLOBAL B.V.** vertegenwoordigd door **Koobalt B.V.** en **Seeder Productions B.V.**

\_\_\_\_\_  
Naam: P. Seeder

Titel: Bestuurder van Koobalt B.V.

\_\_\_\_\_  
Naam: J. Seeder

Titel: Bestuurder van Seeder Productions B.V.