

## BIJLAGE BIJ PROJECT 19047 | Cruise Travel Nederland

*Fleur Broer:* 'Cruise Travel is in 1986 opgericht aan de keukentafel van mijn ouders. Mijn vader heeft destijds een try-out gedaan door met een specifieke cruise in de krant te adverteren. Binnen een paar uur waren de beschikbare hutten verkocht en dit was voor mijn vader dé bevestiging om hier meer mee te doen. Vanaf 1991 ben ik zelf bij Cruise Travel in dienst gekomen en in de beginjaren groeiden we 25% per jaar. In 2002 ben ik directeur en eigenaar geworden van Cruise Travel. Vanuit puur ondernemerschap heb ik van Cruise Travel de grootste cruise-aanbieder van Nederland kunnen maken. De klant, investeren in automatisering en de kennis en expertise van personeel hebben bij mij altijd centraal gestaan. In 2011 heb ik besloten om Cruise Travel aan de ANWB te verkopen om op deze wijze gecontroleerd verder te groeien'.

*Chris Mulder:* 'In 2006 ben ik op 17-jarige leeftijd bij Cruise Travel komen werken. Fleur had al snel door dat ik steeds de wil had om dingen te begrijpen, te leren en te verbeteren, wat wel eens van toegevoegde waarde kon zijn voor Cruise Travel. Op mijn beurt had ik al snel door dat het cruiseproduct mij fascineerde. 57 landen, 79 cruiseschepen en diverse functies verder heb ik Cruise Travel en de reisbranche tot in detail leren kennen. Ook heb ik vanuit het Management Team helaas ervaren dat het familiebedrijf Cruise Travel nooit de cultuurverschillen met het corporate ANWB heeft kunnen overbruggen. Het ondernemerschap, de korte lijntjes en de investeringen in automatisering werden steeds minder'.

*Fleur:* 'Nadat ik Cruise Travel in 2014 als directeur heb verlaten, hebben Chris en ik altijd contact gehouden en gesproken over de toen nog theoretische mogelijkheid om samen eigenaar te worden van Cruise Travel. Wij zagen toen al dat Cruise Travel niet tot haar recht kwam binnen een grote, ietwat logge organisatie. Toen we de kansen kregen hebben we deze met beide handen aangegrepen! De drie pijlers van ondernemersgeest, automatisering en expertise van de medewerkers zijn onverminderd belangrijk. Het is prettig dat Chris al die jaren bij Cruise Travel is gebleven zodat hij alle ins & outs kent en voor mij is het prettig geweest om na een aantal jaar met een frisse blik terug te keren bij het bedrijf dat toch mijn kindje is'.

### Aanvullende Financiële Informatie

Zoals gemeld hanteert SGR regelgeving voor wat betreft vermogensreizen. Deze vermogensreizen zijn tweeledig en hebben naast een gewenst minimaal vermogen van 20% (zien onder 1) tevens ook betrekking op aanvullende garanties uit hoofde van risicodragende omzet (zie onder 2). Onderstaand geven wij inzicht in de wijze waarop de door Cruise Travel Nederland BV tegenover SGR af te geven bankgaranties tot stand komen.

#### Berekeningswijze van tegenover SGR af te geven bankgaranties (x € 1.000,-)

	2018	2019	2020	2021
Balanstotaal	5.313	6.576	6.757	7.402
Af: Immaterieel Vast Actief	- 86	- 67	- 48	- 29
Balanstotaal gecorrigeerd	5.227	6.509	6.709	7.373
Vermogensratio SGR	20%	20%	20%	20%
<b>Gewenst vermogen SGR</b>	<b>1.045</b>	<b>1.302</b>	<b>1.342</b>	<b>1.475</b>
Eigen Vermogen	603	919	1.302	1.741
Af: Immaterieel Vast Actief	- 86	- 67	- 48	- 29
Eigen Vermogen gecorrigeerd	517	852	1.254	1.712
Benodigde bankgarantie SGR ivm vermogensratio SGR	528	450	88	0
<b>Totaal vermogen cf. 20% SGR</b>	<b>1.045</b>	<b>1.302</b>	<b>1.342</b>	<b>1.712</b>
Samenvatting totaal bankgaranties SGR:				
(1) T.b.v. vermogensratio 20%	528	450	88	0
(2) Aanvullend 1,5% over risicodragende omzet CTN	229	229	229	229
<b>Totaal bankgaranties SGR</b>	<b>757</b>	<b>679</b>	<b>317</b>	<b>229</b>