

Auteur: Annelies Bolluijt (voor Expertiseplatform Parkinson en Werk)

Uitvinder, ontwikkelaar en ondernemer

# Bart Kelderman

## “Ik had mijn droom willen waarmaken”

**“Natuurlijk is het mooi dat ik mijn bedrijf heb verkocht. Het kon eigenlijk ook niet anders nadat ik mijn diagnose had gekregen, het was de verstandigste keuze. Maar dat voelt niet altijd zo. Ik had een droom en die heb ik niet waar kunnen maken. Dat zit me dwars.”**

Bart Kelderman (58) was meer dan twintig jaar een succesvol uitvinder, ontwikkelaar en ondernemer. Hij was eigenaar van TBK, een bedrijf dat internationaal slimme en duurzame oplossingen bedenkt om transportbanden in de industrie minder te laten verspillen en te vervuilen. Opdrachtgevers zijn bedrijven in de mijnbouw, recycling- en diervoederindustrie.

Het is eind jaren negentig als Bart zijn eerste stappen als ondernemer zet. “Ik kreeg de kans om het bedrijf waar ik werkte over te nemen en dat deed ik, ondanks waarschuwingen die ik uit mijn omgeving kreeg. We hadden drie jonge kinderen, maar voor de financiering gebruikte ik gewoon ons woonhuis als onderpand. Ongelooflijk dat ik dat destijds durfde.”

### Geëmotioneerd

Het bedrijf was in die begintijd vooral een financiële molensteen om zijn nek; soms was het kantje boord. Maar de uitvindingen van Bart, die transportbanden schoner en duurzamer maken, bleken de redding. Met de patenten die hij verkreeg, groeide TBK uit tot een bedrijf met tientallen werknemers en een miljoenenomzet. Hij grinnikt als hij praat over de misstappen die hij in het begin maakte. En zijn ogen glimmen als hem wordt gevraagd naar de succesvolle onderneming die het uiteindelijk werd. Maar als de recente verkoop van het bedrijf ter sprake komt, verdwijnt alle vrolijkheid uit zijn stem. Licht geëmotioneerd: “Met mijn vrouw, twee van mijn zoons en een neef in de zaak zouden we er een nog succesvoller

familiebedrijf van maken; zo zag ik het voor me. Maar die droom heb ik niet waar kunnen maken.”

### Deur dicht

In 2020 lag voor die droom een doortimmerd tienjarenplan klaar. Barts zoons Jochem en Thijmen en neef Alex zouden worden klaargestoomd om TBK stapsgewijs over te nemen. En Bart en zijn vrouw Saskia zouden langzaam afbouwen. Maar het loopt allemaal anders als Bart in 2021 de diagnose parkinson krijgt. Het is zijn parkinsonverpleegkundige die een jaar daarna de boel op scherp zet als zij zegt: “Ik kan niet in je portemonnee kijken, maar is het geen goed idee om je bedrijf te verkopen en de dingen te gaan doen die je altijd al wilde doen? Nu kun je alles nog, je weet niet of dat over vijf jaar ook nog zo is.” Bart: “Ik ben haar daar nog dankbaar voor. Ik had het nodig, maar als ik eerlijk ben, weet ik zelf ook wel dat het niet goed met me ging. Al drie jaar voor mijn diagnose zat ik niet lekker in mijn vel. Stress, dacht ik. De personeelskwesties, al dat gedoe dat erbij komt kijken als je een eigen zaak hebt... Ik werd er steeds chagrijniger van. En ik merkte dat ik last kreeg van de drukte om me heen. Van iemand waar de deur altijd openstond, echt altijd, veranderde ik in iemand waar de deur letterlijk steeds vaker dichtging. Als medewerkers zakelijk of privé problemen hadden, kwamen ze bij mij. Maar ik kon dat op een gegeven moment niet meer opbrengen. Ik kon me niet meer concentreren als ik steeds naar anderen moest luisteren. Er kwam steeds minder uit mijn handen.



**Ook een bijdrage leveren?**

Als u na het lezen van dit artikel denkt:

"Mijn verhaal is ook relevant voor anderen!"

Meld u dan aan via

[www.parkinsonenwerk.nl/contact](http://www.parkinsonenwerk.nl/contact).

*"Op de zaak kon iedereen altijd bij me binnenlopen voor een luisterend oor, maar ik merkte dat mijn deur steeds vaker dichtging. Letterlijk."*

Bij vergaderingen zat ik met mijn hoofd soms nog bij punt één, terwijl de anderen al een paar agendapunten verder waren."

**Rot op**

Bart besloot minder te gaan werken, vaker thuis te werken en zich meer toe te leggen op alleen de productontwikkeling. Maar toen kwam de nacht dat hij zijn vrouw Saskia in zijn slaap aanviel: "Ik ben direct naar de huisarts gegaan en daarna ben ik in het Slaapcentrum onderzocht. Er is een stoornis van de REM-slaap, zeiden ze daar al snel. En natuurlijk maakten ze me er direct op attent dat er een relatie met parkinson is. Neurologische onderzoeken liet ook zien dat dat het was. Hoewel het een boel verklaarde, was ik aanvankelijk verbijsterd. Ik parkinson? Ik was toch veel te jong? Ik trilde toch niet?" Natuurlijk brengen Bart en Saskia de kinderen op de hoogte, en al direct daarna vertelt hij het ook op de zaak: "Er werd over het algemeen geschokt gereageerd. Maar er was ook een collega die zei: 'Nu begrijp ik het. Je had vroeger altijd tijd als we onaangekondigd je kamer binnen kwamen, maar de laatste tijd had je een heel andere blik in je ogen. Alsof je wilde zeggen: Rot op, wat kom je hier doen?'"

**Laatste zetje**

Langzaam beseft Bart dat zijn diagnose alles gaat veranderen. Het plan om zijn zoons en neef eigenaar te maken, komt op losse schroeven te staan. Er was meer haast geboden dan de tien jaar die hij in gedachten had. Bart: "Mijn neuroloog had me duidelijk te verstaan gegeven dat ik niet meer op de bok moest zitten. Dat te veel stress funest zou zijn voor mijn symptomen. Ik had weliswaar al een directeur aangesteld die een deel van mijn taken overnam, maar ik bleef eindverantwoordelijk en die last drukte op mijn schouders. Toen mijn parkinsonverpleegkundige de verkoop van het bedrijf opperde, was dat het laatste zetje. Het was klip en klaar; ik kan gewoon niet garanderen dat ik nog tien jaar mee kan doen. Ook niet op afstand."

Uiteindelijk nemen de directeur en een investeringsmaatschappij het bedrijf over. Een ingewikkeld proces dat veel tijd en energie kost. Het valt Bart zwaar. Emotioneel omdat hij zijn droom van een familiebedrijf uiteen ziet spatten en hij het gevoel heeft dat hij zijn kinderen en neef teleur moet stellen. En zakelijk omdat er heel veel rompslomp op hem afkomt bij de bedrijfsovername.

"Toen alles rond was en we eindelijk bij de notaris vandaan kwamen, april 2023, viel er een last van mijn schouders. Ik was nog van alles van plan. Bijvoorbeeld om producten te ontwerpen voor de zaak. En ik wilde ook jonge ondernemers gaan coachen en ze behoeden voor de missers die ik maakte. Maar dat kwam niet meer uit mijn handen, het was goed zo."

**Vrijheid**

Het was tijd om de lang gekoesterde reis naar familie in Australië te maken. Tijd om sowieso meer te genieten, ook van het niks doen. En Bart kreeg ruimte om te sporten, heel veel te sporten. Bart: "Ik ben dankbaar dat ik die vrijheid heb door de verkoop van mijn zaak. Maar ook door mijn arbeidsongeschiktheidsverzekering, die ik gelukkig altijd had aangehouden. Juist die uitkering geeft ons nu net de armslag om zonder financiële zorgen te leven." Dus als hij al een tip voor mede-ondernemers heeft, dan is het: die premie van zo'n verzekering is het betalen waard. En: 'Begin op tijd met de verkoop van je bedrijf. Het is enorm arbeidsintensief en het zorgt voor veel emoties en stress. Naarmate je langer parkinson hebt, wordt het alleen maar moeilijker daarmee om te gaan.' Even staart hij voor zich uit en zegt dan: "Je bent zo snel geneigd om vooruit te kijken, je op de toekomst te richten. Maar er zijn zoveel kleine dingen die er nú zijn, waar je nú van kunt genieten. Juist die ogenschijnlijk kleine dingen kunnen zoveel waard zijn, heb ik geleerd. Ik heb me voorgenomen; ik kijk niet meer in de verte, maar in de breedte."