

Steenrijk, maar arm in de liefde

Geld maakt niet vanzelf gelukkig. Dat constateerden de vier mensen achter Prosperity Partner. Het relatiebemiddelingsbureau helpt mensen met een dikke portemonnee de liefde van hun leven te vinden.

door **Olga van Lierop**
e-mail: o.vlierop@ed.nl

Je hebt succes en een goedgevulde bankrekening. Maar er mist iets. Iets groots: liefde. Prosperity Partner wil daar wat aan doen. Daarvoor gaat het onlangs opgerichte relatiebemiddelingsbureau in Veldhoven ver. De onderste steen moet boven om een rijke man of vrouw groot geluk te bezorgen. Zelfs een rechercheonderzoek of gesprekken met ex-partners worden niet geschuwd. Het is niet de zoveelste Lexa, Parship, of E-matching, zeggen de oprichters. Een databank of computermatch is bij deze relatiemakelaars uit den boze. Een goede klik begint bij jezelf. Die gedachtegang nemen de twee echt)paren achter Prosperity Partner (letterlijk: 'welvarende' of 'gelukkige' partner) erg serieus. De stellen uit Veldhoven

en Blaricum verkeren regelmatig tussen de *happy few*. Goed in de slappe was of niet, relaties blijken in deze kringen te vaak oppervlakkig en lopen daardoor regelmatig stuk. Het viertal komt veel succesvolle mensen tegen die hun geld wel investeren in een royaal optrekje, een Maserati, of een extravagante vakantie, maar niet in zichzelf. „Ik heb te vaak mannen gezien die aan hun derde vrouw begonnen. Weer een sexy dame, zeker twintig jaar jonger en ongetwijfeld goed in bed”, vertelt Harry Wijnhoven in zijn coachingspraktijk aan huis. Die richtte hij op nadat hij zijn automatiseringsbedrijf verkocht aan Paradigit. Karin, die werkt als natuurgeneeskundige, is al dertig jaar zijn vrouw. Samen runnen ze in het kantoor achter hun vrijstaande huis de Veldhovense tak van Prosperity Partner. „Zo'n relatie duurt vaak niet langer dan een paar jaar”, vervolgt hij. „Wij denken

dat dat komt doordat iemand vooral met zijn carrière bezig is. Hij gaat niet bij zichzelf na wat hij nou eigenlijk zoekt en waarom.”

En dus moet iemand die zich bij Prosperity Partner inschrijft met de billen bloot. Wie ben ik, waar ga ik naartoe, waar doe ik het voor en waarom? Op die vragen moet eerst een antwoord komen. Maar zulke vragen stellen de Lexa's en Parships toch ook? „Hoogstens via een vragenlijst”, stelt Harry. „Daarmee kun je nooit de diepte in. Bovendien zetten de *captains of industry* hun profiel niet op zulke sites.” Hier dus niet: 'Hallo, ik ben de baas van Sony en ik zoek een partner'. Diepgang, dat lijkt dus het toverwoord bij dit datingbureau. „We willen niet horen dat iemand alleen een partner zoekt om drie keer per jaar mee op vakantie te gaan”, zegt Harry. „We gaan diep in op zaken als zinging, intimiteit, wensen en dromen.

Welke politieke voorkeur heeft iemand, is hij of zij gelovig, waarom liepen vorige relaties stuk. Alles komt uitgebreid aan bod.” Het echtpaar gelooft in de methode, ook al schrikt die soms af. „We zoeken geen partner voor de schil maar voor het klokhuis”, vat Harry het samen. Er haakte al iemand af die dat toch niet wilde. „Dat is zijn keuze. We werken misschien op een onorthodoxe manier. Maar mensen worstelen allemaal met hetzelfde, of ze nou honderd miljoen op de bank hebben staan of niets. Je hebt zelfkennis nodig om goed te kunnen handelen.” Met de zoektocht naar de ware kun je ver gaan, als je maar betaalt. De relatiemakelaars interviewen desgewenst ex-partners of kinderen. Een man liet zelfs een privé-detective alle gangen napluizen van de vrouw op wie hij een oogje had. Het bedrog van een vorige vriendin had hem zeer gekwetst. Het prijskaartje aan al die opties is niet mis. Nog voor de vrijgezel een potentiële wederhelft ontmoet, is die al bijna 7.200 euro armer, inclusief btw. Wie het zoekveld verbreedt middels een krantenadvertentie telt hier 2.500 tot 13.000 euro bij op. Het spannendse



■ Het team van Prosperity Partner: Harry en Karin Wijnhoven en Monique en Maarten Passtoors (vlnr).