



moment, à 8.400 euro, moet dan nog komen: de presentatie van een *shortlist* met drie kandidaten. Zo is de rekening al

opgelopen tot de prijs van een nieuwe middenklasser: zo'n vijftiengmille. Waar gaat dat geld allemaal naartoe?

Vooral veel praten, zo blijkt. En diepgravend onderzoek naar onder meer het cv en het inkomen van de opdrachtgever. Eén van de beide echt)paren interviewt de zoekende drie keer in zijn of haar eigen huis. Het bureau werkt bewust niet vanuit een kantoor, want dat is te onpersoonlijk. „Alle gesprekken voeren we met een man en een vrouw”, vertelt Karin. „We letten immers allebei op andere dingen. Een vrouw kijkt automatisch rond. Hoe ziet het huis eruit, wat zegt haar intuïtie over de persoon. Het weegt allemaal mee voor de match.” Beiden zien de meerwaarde van hun samenwerking met een echtpaar uit het Gooi. Met headhunter Maarten en lerares Monique Passtoors, 22 jaar getrouwd, zijn ze al jaren bevriend. In hun dagelijks leven ontmoeten ze alle vier potentiële klanten. „Zij richten zich vooral op het Gooi en de Randstad”, vertelt Harry. „Wij proberen

het zuiden van Nederland te bereiken.” Dat blijkt moeilijker. Het Gooi staat bekend om de *rich and famous*. „Brabanders zoeken minder snel hulp voor privé zaken. Ze proberen het meestal zelf op te lossen.”

Uit de gesprekken die één van de echt)paren voert met de opdrachtgever, rolt een profielschets voor de perfecte partner. Die verschijnt op de website van het relatiebureau en desgewenst als advertentie in NRC Handelsblad. Het profiel is niet te herleiden naar de zoekende, zo verzekert het bureau. Reageren op zo'n oproep mag iedereen. Maar ook kandidaten wacht een pittige ballotage. Een vragenlijst, gesprekken en huisbezoeken, ook zij moeten de hele molen door. Daarbij wacht soms een onaangename verrassing. „We hebben al meegemaakt dat een vrouw perfect in het plaatje leek te passen”, vertelt Harry. „Toen we haar thuis opzochten, bleek ze gelogen te hebben over haar woning. Ze bewoonde geen villa maar een flat in de Amsterdamse Bijlmer. Niet bepaald wat de man in kwestie zocht.” Dat wil overigens niet zeggen dat kandidaten zelf ook een dikke portemonnee moeten hebben. Voor sommige opdrachtgevers is geld zelfs helemaal geen criterium. „Maar de echte *gold-digger* komt meestal niet ver.”

Zijn zulke types eruit gefilterd, dan blijven drie kandidaten over. Hieruit kiest de opdrachtgever een date. „Wij zijn daar kort bij aanwezig voor de introductie”, vertelt Karin. Wagen de geliefden in spe het er samen op, dan volgt na twee en na zes maanden een 'voortgangsgesprek'. Als het de perfecte match blijkt, rinkelt de kassa opnieuw: 3.800 euro.

Uiteraard kan het ook mislukken. Ziet de opdrachtgever geen enkele kandidaat zitten of loopt de relatie snel stuk, dan gaat de zoektocht door. Er geldt garantie: loopt een match binnen zes maanden op niets uit, dan krijgt de opdrachtgever de succespremie van 3.800 euro terug. „Dat doen we niet als blijkt dat de zoekende iets essentieels verzwegen heeft”, tekent Harry daarbij aan. Hij doelt bijvoorbeeld op een gokverslaving, een verzwegen relatie, of geldproblemen. „Sowieso gaan we niet in zee met mensen van wie we vermoeden dat ze op een foute manier geld verdienen.” Sinds Prosperity Partner in de zomer startte, schreven zes mannen en vrouwen tussen de

39 en 65 jaar zich in. Drie keer was er succes, drie zoektochten lopen nog. Het leverde Prosperity Partner tot nu toe 45.000 euro op. „Je moet geld en tijd investeren”, erkent Harry. „Toch betalen mensen binnen onze doelgroep een headhunter moeiteloos zo'n bedrag als ze in hun bedrijf een topfunctie willen vergeven. Waarom investeer je het dan niet in jezelf? Bovendien steken wij veertig procent van onze inkomsten in het coachen van zwakkeren.” Het is dus altijd ergens goed voor, zo redeneren de onalidaagse relatiemakelaars. En brengt het iemand niet op een roze wolk, dan heeft hij in elk geval iemand leren kennen. Zichzelf.

#### PROSPERITY PARTNER

- Prosperity Partner is een relatiebemiddelingsbureau voor mensen die flink kunnen en willen investeren in de zoektocht naar de ware.
- Het is opgericht door twee bevriende echt)paren: Harry en Karin Wijnhoven uit Veldhoven en Maarten en Monique Passtoors uit Blaricum.
- Harry Wijnhoven was de oprichter van automatiseringsbedrijf Facer, dat Paradigit overnam. Hij vertrok er enkele jaren later en heeft nu een advies- en coachingsbureau. Echtgenote Karin is natuurgeneeskundig therapeut.
- Maarten Passtoors is headhunter voor topfuncties. Zijn vrouw Monique is lerares op een basisschool.
- [www.prosperitypartner.nl](http://www.prosperitypartner.nl)