

Liefdesconsultant

Hij studeerde economie, werd groot als consultant en start na een pauze van vijftien jaar een nieuw bedrijf op het gebied van 'partner finding en matching'. Noem het geen relatiebemiddeling, zegt Pier Ebbinge. 'Voor mij is het geen Spielerei.' Tekst Carel Grol, foto's Rob Overmeer.

Zijn leeftijd is bedrieglijk. Hij oogt vitaal. Krachtig. Lange gestalte, imposant grote handen, zware wenkbrauwen die als borstels boven twee aandachtige ogen staan. Een vaste stem. 'Ik zie eruit als zestigen voel me zestig', zegt Pier Ebbinge (71) lachend. 'Cadeautje van Onze Lieve Heer. Laten we hopen dat het nog langzo blijft.'

Op zichzelf is 71 geen uitzonderlijke leeftijd. Bovendien zijn er meer mensen die er jong blijven uitzien. Maar het is wel bijzonder om ver voorbij de wettelijke pensioengrens nog een nieuw bedrijf op te zetten. Een 'start-up' wordt geassocieerd met pioniers. Jong, snel en soms met branie — op een zolderkamer zweten op een nieuw bedrijf en dromen van een fortuin.

Ebbinge contrasteert in vrijwel alles met dit beeld. Al ziet hij er tien jaar jonger uit, Ebbinge blijft een 'senior'. Geen vale spijkerbroek en afgetrapte sneakers, maar een smetteloos overhemd en nette schoenen. Door de verkoop van zijn wervings- en selectiebureau halverwege de jaren negentig aan KPMG is hij al ruim bemiddeld. Voor het geld hoeft hij het niet meer te doen. 'Ik doe dit omdat ik het leuk vind. En omdat ik het kan'

Toch zijn er twee parallellen tussen hem en

het stereotype van de start-up. Het is hard werken. De website opzetten, promotiemateriaal maken, consultants spreken, Ebbinge doet alles zelf. 'Ik werk zeventig uur per week.' En hij woont deels op een zolderkamer. Al is dat een ruim, verbouwd vertrek in een eeuwenoud koetshuis dat uitkijkt op een landgoed.

Het nieuwe bedrijf heet Ebbinge Relationship, 'partner finding en matching'. Ebbinge vertelt over netwerken, het Dagobert Duck-gevoel en zijn aversie tegen dating. 'Wat je hiervoor op internet betaalt en krijgt, is hetzelfde als bij een lot in de loterij: niet veel en de kans op winst is klein.'

...assistent van de assistent

'Toen ik ging werken, was het gebruikelijk dat mensen één werkgever hadden in hun hele leven. Ik kwam terecht bij Unilever. Dat was alleen weggelegd voor de meest getalenteerde jongelui. Een prachtig bedrijf. Ik ging naar Hamburg. Daar werkte ik aan de marketing van Omo.'

'Ik ben een bouwer. Bij Unilever kon ik alleen zijdelings wat toevoegen. Ik was de assistent van de assistent van de assistent. Maar het is wel goed geweest. Ik kon veel leren.'

'In de jaren zeventig werd ik ondernemer. Ik

'Geld verrijkt, maar het verarmt ook. Vooral psychisch. Het is zaak om door het geld heen te kijken.'



begon met lunchvoorziening voor het personeel, inclusief de exploitatie van de kantine. Dat was in die tijd hartstikke nieuw. Misschien was ik ook wel te vroeg. De oliecrisis kwam en ik moest het bedrijfsluiten.'

'Met de lunches als product had ik verder niet zo veel. Maar ik zag de behoefte en dat die zich zou ontwikkelen. Ik ben goed in concepten bedenken en in de uitvoering ervan.'

'Zo ben ik bij werving en selectie terechtgekomen. Dat had je destijds ook al, maar daar zat weinig professionaliteit in. Ik ben altijd geïnteresseerd in de organisatie, in ondernemerschap en in de mensen. Waarom doen ze iets? Waarom niet? Wat maakt ze succesvol? Ik wil in-dringend met mensen omgaan. Het moet ergens overgaan. Je kunt met mij niet vrijblijvend zijn.'

...invloed

'Negentien jaar heb ik werving en selectie gedaan. Ik was vroeg, maar niet te vroeg. Ik combineerde de "executive search" met consultancy, met gedegen advies. Er is bijna geen grote onderneming waarvoor wij niet hebben gewerkt.'

'Ik haat netwerken. Ik ging zelden naar recepties of diners met meer dan vier mensen. Je moet er gewoon voor zorgen dat jij beter bent dan de rest, en dan komen de klanten naar jou toe. Zogaat het ook bij bijvoorbeeld gerenommeerde advocaten. Ik had alle tijd voor mijn klanten en ik ging naar ze toe. Maar een service of een product "verkopen", dat deed ik alleen maar op uitnodiging.'

'Ik weet wat ik kan en overschat mijzelf nooit. Ik loop niet naast mijn schoenen, ben bescheiden, maar ik weet waar ik goed in ben. Ik heb een sterk stempel zettend vermogen. Ik werkte ook niet met iedereen. Als het niet boterde met een persoon, weigerde ik wel een opdracht.'

'Quote maakte een lijst van de meest invloedrijke mensen van Nederland. Daar stond ik op, in de jaren negentig. Zo'n lijstje is arbitrair. Maar ik had wel invloed.'

'Ik heb mijn vroegere bureau op uitgesproken persoonlijke wijze van inhoud voorzien. Dat is als een boek schrijven. Verschillende onderdelen van advies geven zijn als verschillende hoofdstukken. Hoe gevarieerd het vak ook is, op den duur ga ik me vervelen. Dan is het toch alsof ik hoofdstuk drie van mijn boek weer moet doen.'

'Het bedrijf heb ik verkocht aan KPMG. Later hebben twee van mijn voormalige partners het weer overgenomen. Het heet nu Ebbinge & Company. Vaak zie je dat wanneer de oprichter er uitstapt, een bedrijf zijn kwaliteit, kleur en fleur

“

'Ik haat netwerken, ik ging zelden naar recepties of diners met meer dan vier mensen

”

kwijtraakt. Dat is hier niet zo. Het bedrijf wordt uitstekend gerund. Ik ben er apetrots op.'

'Ik was de baas van Ebbinge. Mijn wil was wet. Geen twijfel aan. Maar ik ben niet inflexibel. Ik wil mensen niet iets door de strot duwen, dat werkt niet. Voor ik iets besloot, had ik wel verduveld goed geluisterd. Ik wil mijn besluiten tot uitentreuren uitleggen. Daarna moet het wel in grote lijnen gebeuren zoals ik denk dat het moet.'

'Na de verkoop van mijn bedrijf was ik financieel onafhankelijk. Dat was geen doel, maar natuurlijk wel prettig. "Blij" is niet het juiste woord. Het Dagobert Duck-gevoel heb ik nooit gehad. Eerlijk gezegd was ik er ook niet heel erg verbaasd over. Je doet iets, je bent er goed in en dan krijg je er de beloning voor.'

'Geld verrijkt, maar het verarmt ook. Vooral psychisch. Het is zaak om door het geld heen te kijken. Dat je leeft. Jij bezit geld, maar het geld kan ook jou bezitten. Je moet weten wat echt kostbaar is, waar het op aan komt in het leven. Gezondheid, familie, een enkele goede vriend. Dat heeft met geld niets te maken.'

...seizoenen

'Op 15 december stond er een prachtige foto in de Volkskrant. Een man van in de zeventig fotografeerde zijn nieuwe vriendin. Dat was een oudere dame. De jurk waaide op en je zag twee oude vrouwenbenen en een ouderwetse onderbroek. Schattig. Het verhaal ging over relatiebemiddeling bij zestigplussers. Mijn vrouw zag dat en zei: "Dat kun jij toch ook? En beter?" Zo begon het.'



'Ik zoek mensen en breng die bij elkaar. Geen vluggertjes, gemakkelijk iets regelen is er niet bij.'



'Ik start echt opnieuw. Dit heeft waarde. Niet voor mij, maar voor de ander. En het is toch prachtig dat ik wat kan doen op basis van mijn levenservaringen en professionaliteit.'

'Mensen worden steeds ouder. De seizoenen in het leven zijn langer geworden. Het voorjaar in het leven duurt tot je 25ste. Dan volgt de zomer, tot je 55ste. Vervolgens de herfst, die loopt tot 75 tot 80 jaar. Daarna volgt de winter. Toen ik jong was, werden de mensen amper 70.'

'Wij zijn ervoor mensen tussen de 35 en 55 en 55 en 75. Wat als je zestig bent en je wereld wordt kleiner? Je bent alleen en je wilt niet dat je foto en profiel op straat komen te liggen.'

'Dating is een machinerie, een geluksspel. Relatiebemiddeling is duizenden jaren oud. Het heeft de sfeer van achterkamertjes. Koningshuizen werden in stand gehouden doordat het ene neefje met het andere nichtje trouwde. Daarom noem ik het partnerfindingen matching. Ik zoek mensen en breng die bij elkaar. Geen vluggertjes, gemakkelijk iets regelen is er niet bij.'

...een op drie

'Een opdrachtgever krijgt een vragenlijst. Die moet worden ingevuld. Daarna krijgt de opdrachtgever een gesprek met een consultant. Tweeënhalfuur lang, in zijn eigen huis, een interview en advies. In de thuissituatie krijg je toch extra informatie over iemand. De opdrachtgever wordt een spiegel voorgehouden. Waar is hij of zij naar op zoek? Waarom is de persoon alleen? Maar ook vragen als: wat wil je met je leven? We willen inzicht krijgen in de mensen. De uitgangspunten moeten realistisch zijn.'

'Vervolgens plaatsen we advertenties in drie dagbladen en ook op onze site. Wordt daarop gereageerd, dan gaan onze consultants in gesprek met de mensen die reageren. Ook zij krijgen een vragenlijst, ook zij krijgen een gesprek thuis. We willen iemand zien voordat we die voorstellen.'

'Onze consultants zijn twee mannen van 67 en 68, drie vrouwen van begin veertig, en ikzelf. Natuurlijk ga ik zelf ook de interviews doen. Dat is de lol. Ik ben de oudste. Er zit een voormalig topmanager uit het bedrijfsleven bij, een geoloog die commercieel succesvol werd, een ex-advocate en psychologe en een voormalig politica.'

'Ik reken op een succes van een op drie. Bureaus op internet waarvan de vragenlijsten door psychologen worden afgeschoten, claimen datzelfde. Als je op een goede manier met mensen praat en ze analyseert, denk ik dat een verwachting van 33% realistisch is.'

Curriculum vitae

Pier Ebbinge

Geboren 22 oktober 1938 in Den Haag

Opleiding Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit, zelfstudie psychologie

Werk

1964 — 1971: marketeer bij Unilever, Heineken, Gist Brocades

1971 — 1976: ondernemer, onder meer in de catering

1976 — 1995: executive search, vanaf 1982 onder de naam Ebbinge Consultants. In 1995 is het bureau verkocht aan KPMG, dat het later weer verkoopt aan twee voormalige medewerkers

1995 — 2009: Ebbinge ontwikkelt met groep van internationale investeerders en vermogensbeheerders huizen op het Griekse eiland Lefkada; de groep restaureert ook onder meer een rijksmonument

2010: Ebbinge Relationship

'De opdrachtgever betaalt €7000. Plus nog eens €3000, als de opdracht succesvol is afgerond. En de opdrachtgever betaalt de advertentiekosten. Die zijn €5500. In totaal komt dat neer op €15.500. Opdrachtgevers die het makkelijk kunnen betalen, wordt een hoger honorarium bij succes gerekend. Hierin zit mijn winst.'

'Ik verdien er geen cent aan. Het gaat op aan de kosten. De consultant is per keer een heel deel bezig. Ik moet de site maken, brochures opstellen, het bureau runnen. Ik wil kwaliteit. Dat krijg je alleen als je investeert in de mensen.'

'De €15.500 is weinig geld voor de kwaliteit die wordt geleverd, maar het is wel een groot bedrag. Van de andere kant is het ook weer weinig geld in vergelijking tot het vermogen dat veel mensen hebben. Koop een huis van €1 mln, dan zijn de makelaarskosten ook €20.000. En een auto kost al snel €30.000. En een fijne partner is misschien wel het dierbaarste wat mensen kunnen hebben, zeker met het oog op de toekomst.'

'Consultant in de liefde, dat vind ik een te mooie term voor wat ik doe. Ik help mensen in het realiseren van een mooie relatie. Het bureau moet nu van de grond komen, we werken er hard voor. En als ik wil ontspannen, dan ga ik even hier in de natuur wandelen. Of de kippentengengeven.'