Information nach § 11 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) sowie § 12 Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV)

1. Firma und Anschrift:

Steinick-Finanz

Holger Steinick
Emser Str. 9
10719 Berlin

2. Status und Tätigkeitsart / Erlaubnisbehörde

Wir sind als **Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1** der Gewerbeordnung tätig und im Vermittlerregister unter der Nummer **D-61CI-TBNAI-85** registriert,

biete also meinen Kunden Beratung zu sowie Vermittlung von Versicherungsverträgen ohne an eine bestimmte Versicherungsgesellschaft gebunden zu sein, was für Sie die Wahrscheinlichkeit den für Sie nach objektiven Kriterien passendsten Versicherungsvertrag zu erhalten massiv erhöht. Viele Versicherungsmakler schreiben gerne, sie wären „unabhängig". Ich hingegen bin parteiisch – immer für meine Kunden.

Ferner sind wir **Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 Ziff. 1 und Ziff. 2** der Gewerbeordnung und bei der Erlaubnisbehörde

Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin Ordnungs- und Gewerbeamt

Hohenzollerndamm 174 - 177

10713 Berlin

unter der Registrierungsnummer **D-F-107-KMTK-06** eingetragen.

Biete also meinen Kunden Beratung zu sowie Vermittlung von Fonds und Beteiligungen ohne an eine bestimmte Bank oder Fonds- bzw. Beteiligungsgesellschaft gebunden zu sein, was für Sie die Wahrscheinlichkeit den für Sie nach objektiven Kriterien passendste Anlage zu erhalten massiv erhöht. Viele Finanzmakler und -vermittler schreiben gerne, sie wären „unabhängig". Ich hingegen bin parteiisch – immer für meine Kunden.

Ferner sind wir **Immobiliardarlehensvermittler mit einer Erlaubnis nach § 34i Abs. 1 S. 1** der Gewerbeordnung und bei der Erlaubnisbehörde

Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin Ordnungs- und Gewerbeamt

Hohenzollerndamm 174 - 177

10713 Berlin

unter der Registrierungsnummer **D-W-107-1MUQ-28** eingetragen.

Ferner sind wir **Immobilienvermittler und -makler mit einer Erlaubnis nach § 34c** der Gewerbeordnung und erteilt durch das Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin, Heerstraße 12 - 14, 14052 Berlin.

Aufsichtsbehörde:

Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin Ordnungs- und Gewerbeamt

Hohenzollerndamm 174 - 177

10713 Berlin

Biete also meinen Kunden Beratung zu sowie Vermittlung von Darlehensverträgen ohne an eine bestimmte Bank, Versicherung oder Bausparkasse gebunden zu sein, was für Sie die Wahrscheinlichkeit den für Sie nach objektiven Kriterien passendsten Darlehensvertrag zu erhalten massiv erhöht. Viele Immobiliendarlehensvermittler schreiben gerne, sie wären „unabhängig". Ich hingegen bin parteiisch – immer für meine Kunden.

Für Spezialfälle und weitere Leistungen, die wir nicht abbilden können, gibt es ein breites Netzwerk an hochqualifizierten und freundlichen Kooperationspartnern.

Mein Netzwerk ist auch einer der Vorteile und Hauptunterschiede gegenüber anderen Vermittlern, das Sie sich in der Regel ohne Aufpreis mit meiner Beauftragung sichern. Meine Kollegen und ich sehen uns nicht als Mitbewerber, sondern als DAS Netzwerk schlechthin. Ich kenne meine Grenzen und habe sowohl regional als auch bundesweit Experten für alle denkbaren Sonderfälle oder exotischen Probleme parat. Jeder von mir übernommene Fall wird (natürlich nur sofern notwendig und von Ihnen gewünscht) interdisziplinär mit anderen Versicherungsmaklern, Versicherungsberatern, Rechtsanwälten, Steuerberatern und sonstigen im Einzelfall notwendigen Spezialisten unter Einhaltung aller gültigen Datenschutzregelungen bearbeitet.

4. Registerstelle

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel.: 01806 00 58 50*
** 0,20 €/ Anruf aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunkpreise maximal 0,60 €/ Anruf*
www.vermittlerregister.info

5. Schlichtungsstellen für außergerichtliche Streitbeilegung in Versicherungsangelegenheiten:

Versicherungsombudsmann e.V.
Postfach 08 06 32
10006 Berlin

Ombudsmann private Kranken- und Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22
10052 Berlin

6. Informationen über Emittenten und Anbieter, zu deren Finanzanlagen Vermittlungs- oder Beratungsleistungen angeboten werden:

begrenzte Auswahl

Vermittelt und beraten wird zu Finanzanlagen folgender Emittenten und Anbieter:

Siehe Beiblatt – entsprechende Fondsgesellschaften und Anbieter

7. Informationen über die Vergütung bei der Finanzanlagenberatung und –vermittlung:

Kombination von Anleger und Produktgeber zahlt

Im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder -vermittlung kann die Vergütung hierfür durch den Anleger oder durch Dritte (Produktgeber) in Kombination erfolgen.

Dies ist abhängig von den Wünschen und Bedürfnissen des Anlegers und den

Finanzprodukten, welche eventuell vermittelt werden.

Soweit die Vergütungsbestandteile insofern durch den Anleger gezahlt werden, erfolgt diese entsprechend der gesondert zu treffenden Vergütungsvereinbarung.

Soweit Zuwendungen im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder -vermittlung insofern von Dritten (Produktgebern) erbracht werden, dürfen diese behalten werden.

Information zur Teilnahme am Streitbeilegungsverfahren gemäß § 36 Verbraucherstreitbeilegungsgesetz

Streitbeilegungsverfahren im Bereich Versicherungsmakler gemäß § 34d GewO:

Wir sind bereit, an einem Streitbeilegungsverfahren vor folgenden Verbraucherschlichtungsstellen teilzunehmen:

Versicherungsombudsmann e.V.
Postfach 08 06 32
10006 Berlin
www.versicherungsombudsmann.de

Ombudsmann private Kranken- und Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22
10052 Berlin
www.pkv-ombudsmann.de

Streitbeilegungsverfahren in den Bereich Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO:

Wir sind bereit, an einem Streitbeilegungsverfahren vor folgender Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen:

Allgemeine Verbraucherschlichtungsstelle des Zentrums für Schlichtung e.V.
Straßburger Str. 8
77694 Kehl
www.verbraucher-schlichter.de“

Es bestehen keine Beteiligungen von mehr als 10 Prozent an Stimmrechten oder am Kapital an oder von Versicherungsunternehmen. Versicherungsunternehmen halten keine Beteiligungen an meinem Unternehmen.

"FAQ" = Frequently Asked Questions (Englisch) = Häufig gestellte Fragen und deren Antworten.
Teilweise auch "SFQ" = SuperFluous Questions (Englisch) = Überflüssige Fragen

Klartext!!!

In den folgenden Ausführungen benutzen wir das Du als Anrede. Wir hoffen Ihnen damit nicht zu persönlich zu werden. Für eine Ausführung mussten wir uns entscheiden und haben daher das „Du" gewählt. In allen weiteren Korrespondenzen und auch Telefonaten verwenden wir ausdrücklich keine Du-Botschaften, sondern setzen auf die formelle Anrede mit „Sie".

Kunde bedeutet für mich „Geschäftspartner auf Augenhöhe, mit dem ich auf gleicher Wellenlänge bin". Seien Sie mir bitte also nicht böse, wenn es mit einer Zusammenarbeit nicht funktioniert. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass (Geschäfts-)Beziehungen ohne Augenhöhe oder Wellenlänge früher oder später scheitern. Deshalb versuche ich dem vorzubeugen indem ich vor Beginn der Zusammenarbeit diese Punkte abklopfe. Sie passen zu mir, wenn Sie individuelle Beratung und hochwertige Lösungen suchen, die hässliche Wahrheit einer schönen Lüge vorziehen und in der Stadt/Land Berlin und Brandenburg leben oder geschäftlich tätig sind. In Ausnahmefällen nehme ich auch überregional Mandate an, allerdings nur wenn eine Empfehlung durch einen Bestandskunden erfolgt ist, das Risiko mich besonders interessiert oder ein Sonderkonzept über unser Haus dafür besteht. Sofern ich das Mandat nicht selbst annehme, werde ich (sofern möglich) Ihnen einen Kollegen in Ihrer Nähe und/oder mit der entsprechenden Spezialisierung für Ihr Anliegen empfehlen.

Die Zusammenarbeit mit mir beginnt mit Unterzeichnung der sogenannten MAK-Unterlagen. Diese sind im Einzelnen

1. Maklervertrag (regelt die Geschäftsbeziehung im Innenverhältnis)
2. Maklervollmacht (regelt die Vertretung im Außenverhältnis)
3. Datenschutzerklärung (regelt die Nutzung/Verwendung Ihrer Daten) Ohne diese drei Dokumente ist die Zusammenarbeit leider nicht möglich.

„Makler? Kenn ich! Hab auch einen. Und für welche Versicherung arbeitest Du?"

Eine Formulierung, die jeder Makler kennt und die ihn zu einem tiefen Seufzen veranlasst. Warum? Weil ein Makler niemals für einen Versicherer arbeitet!

Makler vs. Versicherungsvertreter

Diejenigen, die für einen bestimmten Versicherer arbeiten, nennt man Vertreter. Denn sie vertreten ihren Produkt- und Brötchengeber sowie dessen Interessen. Diese Leute sind deswegen keine schlechten Menschen! Aber egal wann und zu welcher Fragestellung sie etwas aus ihrem Köfferchen zaubern, steht immer der Name des Versicherers oder Konzerns drauf, für den sie arbeiten. Entsprechend eingeengt ist deren Auswahl.

Der Makler ist dagegen frei in seiner Auswahl und den Versicherern gegenüber zu nichts verpflichtet.

Der Begriff „Makler" deutet es eigentlich schon sehr deutlich an: wir „makeln", führen also zwei sich suchende und zueinander passende Stellen zusammen (man kennt das ja z. B. auch vom Immobilienmakler). Für Dich heisst das: Du hast ein x-beliebiges Problem, dass

Du gerne versicherungstechnisch lösen / absichern möchtest. Als Dein Makler erfasse ich Deine Situation und lasse dann – sinnbildlich gesprochen – die Versicherer in Reih und Glied antanzen. Dann heißt es „Hose runter lassen“ (nicht Du – die Versicherer!) und es wird geguckt, welcher der Versicherer Dein Anliegen am besten lösen kann / das am besten zu Dir passende Produkt anbietet. So einfach ist das!

Das Maklermandat, oder: der Pakt mit dem Teufel

Waaas? Du hast einen Maklerauftrag / ein Maklermandat unterschrieben? Wie konntest Du nur?!? Wusstest Du denn nicht, dass der Makler jetzt ohne Dein Zutun einfach für Dich Verträge abschließen oder sogar einfach so kündigen kann?!?

Ja sicher, Du Blitzbirne. Das ist schließlich der Sinn und Zweck eines solchen Mandates!
Lass Dir von Leuten, die solche (dummen) Aussagen von sich geben, keinen Schrecken einjagen. Hier die Erklärung, was es mit diesem Mandat wirklich auf sich hat:

Wie schon gesagt, stehe ich als Makler nicht im Lager der Versicherer, sondern vertrete Deine Interessen. Dabei muss ich mich nach außen hin aber auch legitimieren können! Vielleicht kennst Du sowas bereits: Wenn Du schon einmal einen Anwalt für die Vertretung Deiner Interessen konsultiertest, kam irgendwann der Punkt, an dem Du ihm eine Vertretungsvollmacht unterzeichnen musstet – denn ohne diese kann er nach außen hin ja nicht tätig werden. Bei mir (bzw. bei allen Maklern) ist es ganz genau so.

Ich werde dabei Dein persönlicher Ansprechpartner für alle Belange. Das fängt bei einfachen Dingen wie einer Adressänderung oder der Aktualisierung bestehender Verträge an, geht über den Beistand im Schadenfall bis hin zur Kündigung von Verträgen. Auch Neuabschlüsse kann ich selbstverständlich für Dich ganz unkompliziert erledigen.

Beispiel gefällig? Gerne!

A) Du kaufst ganz spontan ein Pferd (sowas soll ja schon mal vorgekommen sein). Nun stehst Du da und brauchst ganz schnell eine Tierhalterhaftpflichtversicherung.

Option 1: Losrennen in (irgend) ein Versicherungsbüro und irgendwann eine Unterschrift unter irgendeinen Antrag setzen um irgendwie irgendeinen Versicherungsschutz zu bekommen.

Option 2: Ein Anruf bei mir / einen Zweizeiler per Mail an mich, eventuell noch kurzes Abklären gewisser Grunddaten – und zack, zaubere ich Dir innerhalb von Minuten ohne weiteres Zutun Deinerseits einen passenden Versicherungsschutz aus dem Hut. Du bekommst eine Antragskopie sofort per Mail zugesandt und kannst diese ebenso sofort auf ihre Richtigkeit prüfen.

B) Dein Pferd verstirbt. Was ist Dir in dieser schlimmen Lage nun lieber:

Option 1: Selbst eine Kündigung an den Versicherer aufsetzen, ggfs. Rückfragen bekommen oder in einem Büro vorbeischauen müssen, oder….

Option 2: Einfach eine kurze Nachricht (Anruf, Mail, Whatsapp) an mich, woraufhin ich stellvertretend für Dich die sofortige Kündigung / Aufhebung des Vertrages veranlassen kann, ohne dass Du Dich zu allem anderen auch noch damit belasten musst.

Siehst Du – jetzt weißt Du, wozu ein Maklermandat da ist!

Wichtig: Du gibst dabei keine Kontrolle ab! Alles geschieht stets in enger Absprache mit Dir und gemäß Deinem Willen! Über sämtliche Schritte wirst Du zeitnah in Kenntnis gesetzt (z. B. per „cc“ in E-Mails) und weißt daher stets Bescheid! Bequemer geht es doch gar nicht, oder?

AC/DC sangen schon in den 70er Jahren: „Hell ain´t a bad place to be“. In meinem Fall ist der (angebliche) „Pakt mit dem Teufel“ für Dich eine ganz fürchterlich komfortable Angelegenheit. :o)

Das Vollmandat – oder: der unglaublich fürchterliche Pakt mit dem Teufel

Das, was ich oben beschrieb, ist das sogenannte „Vollmandat“: ich werde Dein Ansprechpartner für alle Verträge. Es ist die – im Regelfall – einzig sinnvolle Form, einen Makler zu konsultieren. Wieso, das dürfte sich aus dem bisherigen Text ergeben haben. Einen Anwalt beauftragt man schließlich auch nicht „nur ein bisschen“, sondern richtig. Siehste, ist hier genau so.

In seltenen (!), begründeten Einzelfällen weiche ich von dieser Maxime ab und vereinbare auch eingeschränkte Mandate, welche sich auf bestimmte Bereiche beschränken. Der Grundsatz bleibt aber: ganz oder gar nicht. Denn nur so ergibt das Alles einen wirklichen Sinn.

Ob Du nun Azubi(ne) oder Student(in) bist, noch keine / nur sehr wenige Versicherungen hast oder mit einem prall gefüllten Ordner zu mir kommst, ist mir dabei völlig egal! Ich unterscheide nicht zwischen arm und reich, auch nicht zwischen Dressurreitern mit Blink-

Blink auf dem Stirnriemen oder Buschreitern; mir geht es ganz allein ums Prinzip. Alle Beteiligten sollen was von der Sache haben: Du eine umfassende und qualitativ hochwertige Betreuung durch mich / mein Büro und ich möchte nach Möglichkeit auch von meiner Arbeit leben und meine Angestellten bezahlen können.

Dass wir menschlich zusammenpassen, ist mir persönlich dabei das Wichtigste. Der Rest ergibt sich dann.

Alles schön und gut – aber was kostet das extra?

Nicht einen einzigen Euro.

Kann man das Maklermandat wieder kündigen? Welche Frist gilt dabei?

Sollte sich im Laufe der Zusammenarbeit herausstellen, dass wir doch nicht zusammenpassen, ist die Kündigung ganz einfach mit Frist von 1 Monat oder aus einem wichtigen Grund auch fristlos möglich.

Der Maklervertrag ist dann beendet, die Maklervollmacht gilt als entzogen und das wird von mir den jeweiligen Versicherungsunternehmen mitgeteilt, damit Sie sich einen anderen Vermittler/Betreuer suchen können. Die Versicherungsverträge und der Versicherungsschutz bleiben natürlich bestehen, es kann allerdings sein, dass die von mir eingeräumten Sonderkonditionen wie z.B. Nachlässe oder Bedingungserweiterungen zur nächsten Hauptfälligkeit entfallen. Das Recht zur Kündigung ist beidseitig, unterlassen Sie also bitte Unehrlichkeit, Mauscheleien und Charakterschwäche, denn darauf reagiere/n ich/wir besonders allergisch. Auch Anschreien und/oder Beleidigung meiner Mitarbeiter führt zu sofortiger Kündigung des Mandats, denn es ist deutlich schwerer gute Mitarbeiter als gute Kunden zu finden.

Müssen bestehende Versicherungsverträge gekündigt werden?

Nein, natürlich nicht! Bei bestehenden Verträgen wird geprüft inwiefern sie zu Dir passen und wie das Preis/Leistungsverhältnis aussieht. Ob dann eine Anpassung oder Umdeckung zu einem anderen

Versicherer erfolgt, ergibt sich aus dem Ergebnis dieser Überprüfung. Ist alles super, erfolgt nur die Übertragung in meine Betreuung und das war´s.

Moment mal – ich wohne zig oder gar hunderte Kilometer von Dir entfernt… Muss ich jetzt jedes Mal zu Dir ins Büro fahren oder kommst Du zu mir gefahren?

Weder noch. Wir leben im 21. Jahrhundert. Da verbläst man keinen unnötigen Sprit mehr, sondern telefoniert. Und schickt Mails. Und nutzt bei Bedarf (also nicht jedes Mal) so wundersame Dinge wie Videokonferenzen bzw. Bildschirmübertragungen mittels Teamviewer & Co.

Das funktioniert seit vielen Jahren ganz wunderbar; hunderte über ganz Deutschland verteilt wohnende Kundinnen und Kunden können es Dir aus jahrelanger Zusammenarbeit bestätigen. Unabhängig davon bist Du auch gerne in meinem Büro willkommen! Wir haben immer einen Kaffee, Tee oder gekühlte Getränke für Dich parat.

„Huuuups, war ich das etwa?“ oder: Was ist, wenn der werte Herr Steinick oder Mitarbeiter der Steinick-Finanz Mist baut?

Dass eine solch weitreichende Vollmacht wie das Maklermandat eine sehr harte Haftung inkl. umgekehrter Beweislast nach sich zieht, dürfte auf der Hand liegen.

Was nun, wenn mir ein Fehler unterläuft und Dir daraus ein Nachteil (z. B. fehlender Versicherungsschutz im Schadenfall) entsteht? In diesem Fall muss ich meinen Kopf hinhalten. Um das abzusichern, muss ich (und jeder andere Makler) zwingend eine sog. „Vermögensschadenhaftpflichtversicherung“, kurz: VSHV, unterhalten. Ohne einen solchen – sündhaft teuren – Vertrag darf ich gar nicht tätig werden. Der Gesetzgeber schreibt (Stand 04/2018) eine Mindestversicherungssumme i. H. v. 1,23 Mio. € vor (frag mich nicht, wer sich solch schräge Zahlen ausdenkt).

Angesichts dessen, was bei manchen Versicherungen abgesichert wird, ist das aus meiner Sicht ein viel zu geringer Betrag.

Meine VSHV hat daher eine Deckungssumme von 2 Mio. €. Extra für meine und Deine Sicherheit. Dafür ist aber auch der Betrag, den ich an Versicherungsbeiträgen dafür auf die Theke legen darf, mit „sündhaft teuer“ sehr milde beschrieben. Gut, das ist ja nun ganz allein mein Problem. Ich wollte es nur mal erwähnt haben. :o)

Wie sieht das mit den Kosten aus? Wer bezahlt den Makler?

Hier sind wir bei einem meiner Lieblingsthemen, der untere Part ist für mich geradezu eine Herzensangelegenheit. Aber der Reihe nach:

Üblicherweise erfolgt die Bezahlung eines Maklers über Courtagen / Provisionen. Das heisst, ich koste Dich „nichts“. So zumindest verkaufen es Dir die Versicherer ganz gerne, denn natürlich kostet Dich das was – meine Entlohnung steckt dann einfach in den Versicherungsbeiträgen, die Du zahlst.

Im Bereich der privaten Sachversicherungen (Haftpflicht, Hausrat, usw.) wird von mir zu nahezu 100% auf dieser Basis gearbeitet.

Grund: es gibt hier zu wenige echte Netto-Policen, die für Dich deutlich günstiger wären und bei denen Du mich mittels eines zuvor festgelegten Honorars bezahlst. Ich hoffe in diesem Segment auf einen baldigen Wandel. Sollte dieser stattfinden, werde ich Dir schon von ganz alleine Bescheid geben, denn: Nettopolicen sind eine tolle Sache und die Bezahlung des Maklers durch den Mandanten ist der einzig richtige und vor allem transparenteste Weg.

Ganz anders sieht es dagegen schon heute im Bereich der Altersvorsorge aus! Wenn jeder wüsste, wie es hier mit der Kostenbelastung aussieht, würde kaum einer mehr eine Unterschrift unter einen

solchen Vertrag setzen! Die meisten Verträge sind derart kostenverseucht, dass da nur einer so *richtig fett dran verdient: der Versicherer! Was meinst Du, woran es wohl liegt, dass man 10 oder 15 Jahre in solche Verträge einzahlt und immer noch viel weniger drin ist, als man einzahlte?*

Ich zeige Dir daher sehr (sehr, sehr, sehr!) gerne die oben bereits erwähnte Alternative auf: die „Honorarvermittlung". Das heisst, Du bezahlst mich selbst und bekommst dafür sogenannte „Nettopolicen". Das ist transparent, für Dich immer komplett nachvollziehbar und fair. Das Wichtigste: die Unterschiede gegenüber den „normalen" Rentenversicherungen & Co. sind meist sowas von krass… Ich zeige Dir diese Unterschiede nur zu gerne auf.

Fachlich fundiert, leicht nachvollziehbar und schwarz auf weiß. Das Ganze natürlich – wie immer – mit Hilfe unabhängiger Quellen untermauert. :o)

Du hast solche Verträge bereits unterschrieben? Kein Problem! Jetzt nur nicht den Kopf in den Sand stecken – und bitte nicht einfach wild drauf los kündigen! Lass sie uns mal ganz genau unter die Lupe nehmen, oft kann man das Ganze nachträglich reparieren.

So etwas bezahlt doch keiner!

Lass Dir auch hier von irgendwelchen Miesepetern keine Angst machen: Bei mir hat sich bisher jeder, den ich zuvor aufklärte, freudestrahlend für diesen Weg entschieden! Keiner, der jemals mit mir über das Thema „Kosten in Lebensversicherungen & Co." sprach, wird jemals wieder eine Unterschrift unter „normale" Verträge setzen, wie sie an Bankschaltern, von Versicherungsvertretern und sonstigen Leuten angeboten werden!

Wenn irgendwelche Schwarzmaler behaupten, dass „keiner ein Honorar zahlen könne", dann frage ich mich eines: Bisher konnte es doch auch jeder bezahlen?!? Nur halt „versteckt" über Provisionen und teils extrem hohe Verwaltungsskosten, die viel teurer als der alternative Weg sind! Andersrum soll es aber plötzlich nicht mehr funktionieren? Ach komm, lass Dich doch nicht weiter vom Gequatsche der Systemhörigen verarschen! Du bist hier bei mir; hier gibt´s Klartext und Aufklärung! :o)

Denn auch Du kannst so etwas bezahlen. Es gibt immer Möglichkeiten, etwas zu bewerkstelligen, wenn man nur den Willen mitbringt. Vor allem, wenn Du es mit mir zu tun bekommst. Warum? Weil ich diesen Willen habe! Ich will Dir den Weg frei machen. Ich will es jedem ermöglichen, sich mit mir zusammen „auf die dunkle Seite der Macht" zu begeben.

Ich rechne Dir doch nicht vor, wie toll das alles ist und lasse Dich dann im Regen stehen! Da käme ich mir doch selbst blöde vor. Kurzum: Lass uns zu gegebener Zeit in aller Ruhe drüber reden und ich zeige Dir auf, wie wir das auch für Dich bewerkstelligen können. :o)

Jetzt aber schnell!

Was wolltest Du jetzt gerade machen?

Ach ja, richtig: Ein Date mit mir/uns vereinbaren!