

אינסטרמאן

א געלט
מעשה:
קיוויט
קארפארעישאן

אינוועסטמענט
אינשורענס
← אידיש געלט

א מוצלח'דיגער
אינגערמאן
← רעדאקציע טישל

מכון שותפות
ועסק
← אינטערוויו

אינפירן א בודזשעט
אינדערהיים
← אדרבה; פרעג!

CANADA/UK

קריית יואל

תאטי

בארא פארק

וויליאמסבורג

Member Experiences

Compassionate Care, Unmatched Flexibility, Proven Savings.

"United Refuah HealthShare has been an incredible partner in our family's healthcare journey, especially during the **critical time when our premature twins spent a month in the NICU** at a leading medical center. The support in navigating our complex healthcare needs made all the difference. Although the medical bills were astronomical, with the **power of the United Refuah sharing community**, **our out of pocket responsibilities were very minimal**. As an accountant in New York, I'll continue to refer members to you, knowing they'll receive the same compassionate and dedicated care."

- **Levi D.** Member since January 2022



"A year ago, our world was turned upside down with a **diagnosis of a malignant brain tumor**. United Refuah HealthShare provided the **financial backing, guidance, and flexibility to consult with leading specialists throughout the country as we navigated surgery and treatment**. Today, she is B'H in remission—strong, energetic, and free from medication. The journey was overwhelming, but with United Refuah's help, we have hope and gratitude for a brighter, healthier future, B'ezras Hashem."

- **Dovid A.** Member since March 2022



It's Time to Prioritize YOUR Health and Savings:

(440) U-REFUAH | www.unitedrefuah.org | info@unitedrefuah.org

Enroll by January 15th to secure a start date of February 1st, 2025.*

Schedule a zero-commitment 1-on-1 meeting with a member advisor.

Get the clarity you need to make an informed and educated decision for your circumstances. Book now at **UREFUAH.ORG** (Video and phone options).



Bonus! Enroll after an advisor meeting and get a \$200 Visa Gift Card (Terms & conditions apply**)

**New applicants only, paid after 3 months of membership, valid for enrollments through this link only.



**SINCE 2018,
HEALTHCARE
PLAN COSTS**

INCREASED

24%*

**UNITED
REFUAH'S
MEMBERSHIP
COSTS**

DECREASED

24%**

*Data from KFF.org annual review

**Includes annual contributions,
PreShare and CoShare Max

While healthcare and everyday costs continue to skyrocket, with great Siyata Dishmaya, United Refuah has lowered membership costs while continually increasing shared services over the past six years.



**No Network
Restrictions**



**Generous
Reimbursement
Maximums**



**37 Second
Hold Time**

MEMBERSHIP

SINGLE: \$199/month

COUPLE: \$349/month

FAMILY: \$499/month

(Up to 6, add. members \$50/month)

**We're rolling out
the **showstopper.****



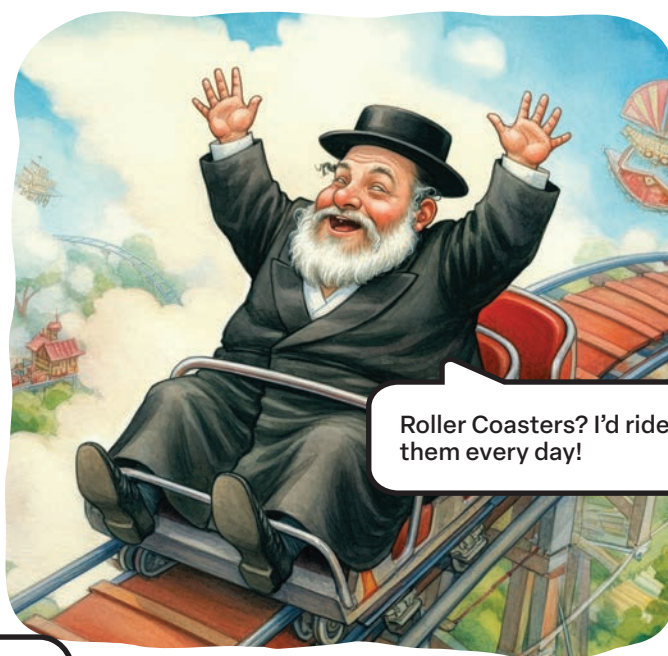
sticks

- PREMIUM KOSHER SUSHI -

Launching Sticks premium party platters! *Fresh. Flavorful. Unforgettable.*

Live on Monday, Dec 23

STICKSKOSHER.COM | 845-604-1263 | Order by 1:00 PM for fresh delivery before your Chanuka party.



Have no fear.

The needles we use are practically painless and most people have no trouble using them. In case you do, we are here to support you and will assist you with what you need to be successful on your weight loss journey. Choose our complete package or reach out to us for private coaching and guidance.

KOSHERSKINNYSHOT™

+ *Thin Wellness Club*

**FAST ACTION
WEIGHTLOSS INJECTIONS.**

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

845.456.8661

THINWELLNESSCLUB.COM

כי הם חיינו.. א שטוב צו לעבן

**BOOK
NOOK**

DESIGN

פארוואנדלט אייער ספרים שטוב און א הערליכע תורה'דיגן עקספיריענס,
 ווי איר וועט פילן א געשמאק צו זיצן אין לערנען אדער סתם פארברענגען
 מיט די קינדער אין פארציילן סיפורי צדיקים.
 רופט היינט אריין צו בוק נוק אין הערט וואס מיר קענען אלס טוהן מיט
 אייער ספרים שטוב, פאר צוגענגליכע פרייזן.

845.470.4090 | booknookdesign.com | office@booknookdesign.com

א קאַר איז נישט לראותן בלבד

וכן נוהגים...

מזמרת
א פרייליך
חנוכה
ארי
אדלער

ROADWAY
LEASING



845-426-5000 | 233 W Rte 59, Nanuet, NY 10954 | sales@roadwayleasing.com



**Chanukah
Special
10%
Discount**

You ignite your indoors....and let
Evergreen light up your outdoors!



EVERGREEN
LANDSCAPING & MAINTENANCE

845.288.0006 | egreenls.com

HCS

THROUGH THE CRACKS, WE SHINE



A special journey, together.

Through every crack, we see potential, growth, and hope. At HCS, we transform challenges into opportunities, helping individuals shine.

פילס איר...
אנגעצויגען?

ענקזייעטי?

פחדים?

ווערט געהאלפן!

דורך די ענקזייעטי לייוו טעלעקורס!
וואס הייבט זיך אן און די נאנטע טעג

ענקזייעטי לייוו טעלעקורס

\$50 OFF Expires thursday 1/9

1

2

3

Free preview

5 סטעפ מעטאד טעלעקורס

Contact office

4

5

6

סיפטאמען פון ענקזייעטי-
און וויאזוי מען היילט עס,
אינטערוויוס

Exercises,
Meditations

7

8

9

Feedback - Voice mail

Live Teleconference -
Replay

Bookmarks

*

0

#

Private Appointment

הונדערטער אידן
זענען שוין געהאלפן געווארן!

Includes
4 Meditations

באגלייט מיט
קלארע געשריבענע
דאקומענטן

929.445.9090

אטאמאטישע סיינאפ;
טאטאל קאנפידענשל

ח"ח
ח"ח

929.445.9090

הרב משה מרדכי שטיין



Perfect
IN A DONUT,

Even Better
STRAIGHT FROM
THE CONTAINER.



"The best Chanukah gift for your loved ones"



⊗ נארהאפטיגע פרישטאג, און נאכטמאל.
⊗ עסן פרוואט אין שטוב.
⊗ 24 שעה קאווע, טיי און לייכטע צובייס.
⊗ העכסטע סטאנדארט אין כשרות.

⊗ ווארעמע און רואיגע אטמאספער.
⊗ לופטיגע בית המדרש און געשמאקע מקוה.
⊗ פרוואטע געשמאקע שטובער.
⊗ הערליכע אפגריעדע אינדאר פול.

א הערליכע
אפגעשיידטע
געגנט נאענט
צו קרית יואל.



Call to book: 845.782.9628
Mei Menichos | Monroe New York

ארויס פון די הו-הא! אריין אין מי מנוחות...

אפן שבת און
א גאנצע וואך



איבערגלאזט די טעגליכע טאראראם און אריבערגעשפרייזט צו א הערליכע ריינע רואיגע פלאץ וואו מ'אטעמט מנוחה. די געזונטע לופט פון נאטור וואס בארואיגט און קלארט אויס די מוח און די גוף מיט פרישע כוחות צו קענען ווייטער אנגיין על מי מנוחות.

DESHIMIE

G
C
N
Y



FROM OUR PARTY TO YOURS.

SESAME

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE

NEW LISTING



116 ADAR CT, #216
MONSEY, NY

\$1,195,000

Condo **5 Bedrooms**
2,600 SqFt **4 Bathrooms**

- PRIME LOCATION
- LUXURY UPGRADES
- BRAND NEW CONSTRUCTION
- WALKING DISTANCE TO GROCERY & SHOPPING
- +500 SQ FT. BASEMENT WITH PRIVATE ENTRANCE

FOR SALE

LAST UNIT AVAILABLE



6 LANZUT CT, #214
MONSEY, NY

\$1,299,000

Condo **5 Bedrooms**
2,750 SqFt **3 Bathrooms**

- PRIME LOCATION
- LUXURY UPGRADES
- CUL-DE-SAC
- BRAND NEW CONSTRUCTION
- WALKING DISTANCE TO GROCERY & SHOPPING

FOR SALE

NEW LISTING
3 BEDROOMS



LAST UNIT AVAILABLE

6 CROWN RD #114
MONSEY, NY

\$769,000

Ground Level **3 Bedrooms**
1,400 SqFt **2 Bathrooms**

FOR SALE



131 UNION ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

Condo **10 Bedrooms**
4,080 SqFt **4 Bathrooms**

- 3 FINISHED FLOORS
- MINT CONDITION
- BUILT IN 2015

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

Ranch **3 Bedrooms**
1,000 SqFt **1 Bathrooms**

FOR SALE



175 GURNEE AVE
HAVERSTRAW, NY

\$475,000

Colonial **3 Bedrooms**
1,498 SqFt **2 Bathrooms**

FOR SALE



4 FULTON STREET
NANUET, NY

\$749,000

Bi-Level **5 Bedrooms**
2,172 SqFt **2 Bathrooms**
- 0.36 ACRE

UNDER CONTRACT



6 GLENMERE COURT
AIRMONT, NY

Bi-Level **6 Bedrooms**
2,158 SqFt **4 Bathrooms**
- 0.37 ACRE

BUY, SELL, INVEST WITH THE BEST - MANY MORE PROJECTS AVAILABLE!

YOUR
DREAM
TEAM



Eliezer "Lazar"
Farkas



Isaac
Leibowitz



Menachem
"Mendy" Jankovits



Avraham
Weinberger



Eli
Hoffman



Moshe
Lefkowitz



Joel
Rottenstein

CALL - TEXT

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM



Time to grow your giving, tax-free

Invest your charitable funds and watch it grow tax-free, increasing your giving power.

With a Donors' Fund account, you can set aside funds for charity, receive immediate tax deductions and donate to any charity of your choice, whenever you're ready.

Join the fastest-growing Jewish DAF,
with over \$2 billion in charitable transactions.

donorsfund.org

 *The Donors' Fund*

22 פאסטמאן

24 אדרבה; פרעגט!

28 כח היחיד

38 א שיף מיט א רודער

58 אידיש געלט

62 באלעבאטיש

66 לאמיר זיך אויסשמועסן

70 להלכה ולמעשה

74 מענטשליכע שטריכן

78 געזונטערמאן

82 כאפצעם

86 מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

THE YINGERMAN
FREE WEEKLY PUBLICATION

MAILING

4403 15TH AVE. SUITE 219
BROOKLYN NY 11219

OFFICE

[845.666.0056](tel:845.666.0056)

OFFICE EMAIL

INFO@THEYINGERMAN.COM

ADVERTISING

ADS@THEYINGERMAN.COM

WEBSITE

WWW.THEYINGERMAN.COM

© The Yingerman Publication. Published by The Yingerman Publication Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced in print or digital form without prior written consent. The publisher reserves the right to edit all submissions for clarity, length, and editorial standards. Submitted materials will not be returned. The Yingerman Publication is not liable for the kashrut of any advertised product or service featured in these pages. Additionally, The Yingerman Publication assumes no responsibility for the content of articles, advertisements, or referenced books within this publication.

STAY UP TO DATE WITH THE

Latest Heimishe Music!

Subscribe for \$20 a month to get the latest heimishe music delivered on a USB every single month.

Free Delivery Every Month! NO EXTRA CHARGE!

Kstream

Sign up today and enjoy hassle-free music!

929.727.6567

Just plug in and enjoy MP3 music hassle-free!

NEW!

FAMILY
SIZE



JUST IN TIME FOR CHANUKAH

א מוצלח'דיגער אינגערמאן

א וועק פון זיין אפגעהיטענעם לעבן, אוועק פון די זיסע צייטן ווען ער איז געזעסן און געלערנט מיט זיין טאטן. לכאורה וואלט דאס געדארפט זיין א גרויסער דורכפאל, אבער די תורה זאגט אונז אז טאקע דעמאלטס איז יוסף געווען אן איש מצליח. ווייל זיין צופרידנהייט און סיפוק איז נישט געווען געוואנדן אין דרויסנדיגע זאכן, נאר ס'איז געווען פון דעם "ויהי ה' את יוסף" - ער האט געלעבט מיטן באשעפער און פארשטאנען אז אלעס איז פאר זיין טובה. און דאס האט אים געמאכט פאר אן איש מצליח. ער האט געקענט הנאה האבן פון זיין לעבן אפילו אין די שווערע מצבים.

ווען מען האט אריינגעלייגט יוסף אין תפיסה שטייט אין פסוק, "ויתנהו אל בית הסהר" - מ'האט אריינגעלייגט יוסף אין תפיסה. "ויהי שם בבית הסהר" - און יוסף איז געווען דארט אין תפיסה. אויפן ערשטן בליק איז שווער צו פארשטיין וואס דער פסוק וויל. אז מ'האט אריינגעלייגט יוסף אין תפיסה, נו אוודאי איז ער דארט געווען. פארוואס דארף באזונדער שטיין אז יוסף איז געווען אין תפיסה?

אין די ספרים ווערט געברענגט א געדאנק אז דער פשט אין פסוק איז אזוי: איידער יוסף איז אריין אין תפיסה האט ער געטון השתדלות נישט אנצוקומען אהין. ער האט זיך פארטיידיגט, ער האט מתפלל געווען, ווייל א מענטש דארף טון זיין השתדלות צו פארמיידן זאכן וואס עס קוקט אויס אז ס'איז נישט גוט פאר אים. אבער ווי נאר ער איז אריין אין תפיסה האט ער עס גלייך אקצעפטירט מיט גאנצן הארץ פארשטייענדיג אז דאס איז גוט פאר אים און דאס איז א חלק פון זיין הצלחה.

דאס מיינט "ויהי שם בבית הסהר" - יוסף איז דארט געווען. ער האט עס אקצעפטירט און ער האט געלעבט אינעם הוה וויסנדיג אז דער באשעפער איז מיט אים, און אויב ער איז אנגעקומען אהין מיינט דאס אז ער דארף דארט זיין.

ביי נס חנוכה זעט מען אויך דעם געדאנק. די חשמונאים האבן נישט געהאט קיין דרך הטבע'דיגן וועג פון מצליח זיין אין א מלחמה קעגן אזא גרויסער ארמיי, אבער זיי האבן געלעבט מיטן באשעפער און געטראכט, 'וואס וויל דער באשעפער איך זאל יעצט טון?' און דאס האבן זיי געטון, פארשטייענדיג אז די רעזולטאטן ווערן געפירט דורכן באשעפער.

ס'איז געווען דעמאלטס זייער א שווערע צייט פאר כלל ישראל, און דער נס און די המשכה פון כלל ישראל איז געקומען פון א קליינע גרופע אידן וועלכע האבן פארשטאנען אז מ'דארף לעבן אינעם הוה און טון וואס מען דארף אן

ין דער אלגעמיינער וועלט הערט מען אלץ פארשידנארטיגע מיינונגען איבער וואס עס מיינט סוקסעס. עס איז נישט דא קיין קלארקייט מיט וואס מ'קען אנצייגן אויף א געוויסער זאך אז דאס הייסט סוקסעס. יעדע שטיק צייט קומט א צווייטער אויף מיט א שיטה וואס איז געווענליך געבויט אויף זיינע אייגענע איבערלעבענישן און ער טענה'ט אז ער האט געפינען דעם סוד פון סוקסעס, ביז דער קומענדיגער מענטש פרעגט אים אפ און קומט ארויס מיט א נייער שיטה. מיר אידן האבן ב"ה נישט דעם פראבלעם, ווען מיר דארפן וויסן סיי וואס גייען מיר צו דער תורה און מיר טרעפן דעם תירוץ.

אין דער תורה שטייט נאר איין מאל אויף א מענטש אז ער איז געווען א מוצלח'דיגער מענטש. ביי יוסף הצדיק שטייט: "ויהי איש מצליח". דארף מען זען וואס מיר קענען פון דעם ארויסלערנען אויף למעשה אז מיר זאלן אויך זוכה זיין צו הצלחה.

די ערשטע זאך וואס מען זעט איז אז הצלחה דארף זיין אויפן מענטש - דער מענטש איז א מוצלח'דיגער מענטש. נישט אז ער "האט" מצליח געווען, ווי מיר זענען צוגעוואוינט צו זאגן, "ראובן איז אריין אין רעיל עסטעיט און ער האט מצליח געווען."

סיי ווייל עס מוז נישט זיין אמת; מען זעט ביי אסאך מענטשן וואס זענען אריין אין רעיל עסטעיט און עס קוקט אויס אז זיי האבן מצליח געווען, אבער ווען מען באקענט זיך אביסל מיט די אמת'ע דעטאלן זעט מען אז ער איז אויף גרויסע צרות און אונטערן טיש שטעלט מען אים צוזאם געלט.

און אפילו אויב ראובן האט יא געמאכט געלט, קען ער נאך אלץ זיין צוקלאפט און צומישט אין אנדערע תחומים. ער קען זיך קריגן מיט די מענטשן ארום אים, האבן חשבונות מיט א האלבן שטאט, און נישט האבן קיין נאנטע שייכות מיט זיין משפחה און מיט זיך אליין. דאס קען מען פארשטיין זיך נישט אנרופן הצלחה.

די ריכטיגע הצלחה איז ווען דער מענטש איז אן "איש מוצלח". נישט קיין חילוק וואס עס טוט זיך אין באנק און צי די זאך וואס ער האט יעצט פרובירט צו טון האט זיך אויסגעארבעט, איז ער נאך אלץ אן איש מוצלח ווייל ער לעבט רואיג און ער האט הנאה פון זיין לעבן.

ווען די תורה זאגט אויף יוסף אז ער איז געווען אן איש מצליח, איז ער געווען אין דעם נידריגסטן מצב אין זיין לעבן. מען האט אים פארכאפט און געשלעפט קיין מצרים צו זיין א קנעכט, אוועק פון זיין טאטן און משפחה,



דער רעדאקטאר

845.200.3313 #101

פועל'ט ישועות זאת חנוכה



אינעם געהויבענעם טאג
זאת חנוכה
רייניגט אייערע נעמען, און
**עפענט די וועג
צו מקבל זיין
די השפעות פון:**



רפואה הצלחה פרנסה שידוכים זש"ק שמירה

רופט שיין

845.205.9292

subscribe@einyyeshuah.org



טוב עין הוא יבורך

א כסדרדיגע שמירה ברוחניות ובגשמיות בעזהש"ת במשך דעם גאנצן יאר

קיין חשבונות וויאזוי זאכן וועלן זיך אויסארבעטן.
און דאס האט געברענגט די ישועה און הצלחה.
ווי באקאנט פון קדושת לוי און אנדערע ספרים,
האבן די חכמים מתקן געווען דעם יו"ט חנוכה
ווייל זיי האבן געזען אז די השפעות פון דעם נס
קומען נאכאמאל אראפ יעדעס יאר. דעריבער
האבן זיי עס געמאכט פאר א יו"ט, אז מיר זאל
קענען מקבל זיין די אורות און זיך מחזק זיין
אינעם שווערן גלות.

חנוכה צינדט מען א ליכטל וואס טוט אויפשיינען
די פינסטערניש. עס טוט אריינשיינען א
ווארעמקייט אין די אלע שווערע מצבים אין וואס
א מענטש געפינט זיך. עס ווייזט פארן מענטש אז
אפגעזען אין וועלכן מצב ער איז, קען ער אנצינדן
א ליכטל און זיך מקשר זיין מיטן טאטן אין הימל.
ער דארף זיך נישט זארגן צו עס גייט בלייבן
ליכטיג, זיין תפקיד איז נאר אנצוצינדן דאס
ליכטל; דער באשעפער וועט עס שוין נעמען פון
דא ווייטער, אזויווי ער האט געטון אין בית
המקדש. די חשמונים האבן נאר געדארפט טון
זייער השתדלות און אנצינדן די מנורה, אן דעם
וואס זיי זאלן וויסן צי ס'גייט ברענען גענוג לאנג.
דעריבער איז כבתה אין זקוק לה. אויב איז די
מצוה צו מפרסם זיין דעם נס וואלט מען דאך
לכאורה דאס געדארפט צוריק אנצינדן אז ס'זאל
ברענען ווי לענגער. נאר וואס דען, דער געדאנק
איז אז דיין חלק פון דער מצוה ענדיגט זיך ביים
אנצינדן. דער באשעפער וועט שוין זארגן אז
ס'זאל ברענען - אויב ס'דארף ברענען.

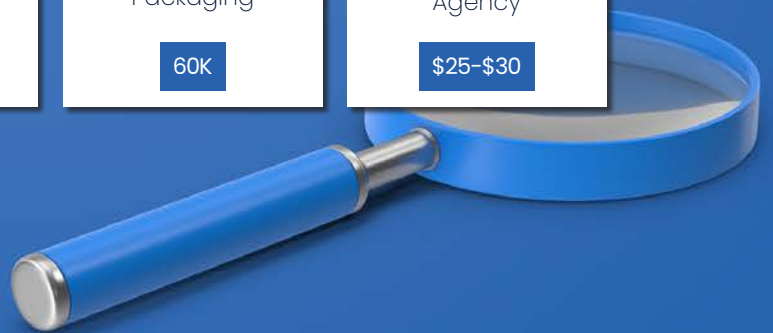
מיטן טון דיין חלק, יעדן טאג און יעדע מינוט,
וועסטו בעז"ה זיין א מוצלח'דיגער אינגערמאן!

א לעכטיגן חנוכה! **K**

New Opportunities

Weekly

Property Manager Real Estate 100K	HR Director Agency 125K+	Engineer HVAC 120K+	Chief Financial Officer Healthcare 150-250K
Commercial Underwriter P/C Insurance \$35-\$40+ hr	Manager Supermarket 80K	Director of Operations Construction 140-180K	Intake Coordinator Agency \$28-\$30 hr
Licensed Clinicians Healthcare \$75-\$125hr	Director of Operations Medical Billing 120K+	Payroll tax filing Finance 80-95K	HCBS Intake Coordinator Healthcare 80-90K
Service Coordinator Agency \$30hr	Site Manager Electric 75-100K	Training Facilitator Homecare \$35-\$45	Secretary Property Manager \$35-\$40 hr
Salesman Supplies 75-100K	A/R Secretary Distributor \$30 hr	Project Manager Packaging 60K	Staffing Coordinator Agency \$25-\$30



Tagline | 845.824.1600

Hirex
Team

845-777-Team (8326)
Apply@hirexteam.com

Experience
the Ambiance

MADE IN THE USA
NO IMPORTS

Actual
project!

WE SHIP WORLDWIDE!

AIR SYSTEM
RABBINICALLY
APPROVED



90 degree opening
for max kosher sukkah

WELDED
INSULATED
to prevent
condensation

UNBEATABLE
GLASS
PERFORMANCE
EXCLUSIVE
TO SKYVIEW!

SHGC .17
U-VALUE .20

SKYVIEW
SKYLIGHT
THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM

THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS



דעם אינגערמאנ'ס טיש
845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

פאקטאקאן

#102

צו דעם "אינגערמאן".

איך האב געוואלט מעורר זיין, אז דאס נייע געזעץ (וואס מיר האבן מיט עטליכע וואכן צוריק דא דעטאלירט אויסגעשמועסט, אינעם קאלום "אדברא פרעגט"), וואס פארלאנגט פון עקזיסטירנדע (און נייע) ביזנעס אייגנטימער צו רעגיסטרירן זייערע פערזענליכע אינפארמאציע מיט דער FinCEN (Financial Crimes Enforcement Network) אגענטור ביז קומענדיגן יאנואר 1 למספרם, און איז ממש אויף א קורצע צייט געווען אויף "האלד" דורך א געריכט-אורטייל, איז די וואך אפגעווארפן געווארן דורך אן אפעלאט-געריכט, וואס באדייט אז דאס געזעץ איז ווייטער אין קראפט - מיט איין חילוק, אז אנשטאט יאנואר 1, איז דער דעדליין פאר מערסטנס ביזנעסער אפגעשטופט געווארן אויף יאנואר 13, וואס איז קנאפע פופצן טעג ארום.

ביטע דאס נישט נעמען פאר לייכט, ווייל עס קומט באגלייט מיט שווערע געלט (און טיילמאל טורמע) שטראפן אויב מ'קומט דאס נישט נאך!

ס'איז א גרינגער פראצעדור און איר דארפט נישט אנקומען צו א פראפעסיאנאל עס צו טון פאר אייך. איר קענט דאס טון אליין אויף זייער וועבזייטל boiefiling.fincen.gov.

נ.ב. א ביזנעס וואס איז געעפנט געווארן בעפאר 2020, פארמאגט נישט קיין שום פארמעגנס און האט נישט דורכגעפירט קיין טראנזאקציעס אין 2024 פון \$1,000 און ארויף, איז "עקזעמפט" פון דעם געזעץ.

ישראל יעקב זילבערשטיין -

Accurex Accounting Solutions
845.288.3933

#103

איך האב געזען איר שרייבט איבער פייער אינשורענס. עס איז זייער א גוטע זאך צו אויפמערקזאם מאכן מענטשן איבער דעם. מען דארף וויסן אז עס איז וויכטיג צו קויפן.

עס זענען דא נאך אסאך דעטאלן וואס איז גוט צו וויסן. למשל, מען קען נעמען אן אינשורענס אז אויב געשעט חלילה א פייער זאלן זיי באצאלן א האטעל פאר דער צייט ביז מ'האט וואו צו וואוינען נאך א זאך, מען דארף לכאורה האבן בילדער פון יעדער זאך, ווייל אז נישט באצאלט נישט די אינשורענס.

עס זענען דא אסאך פרטים וואס דער עולם ווייסט נישט, און אויב

#104

באווארנט מען זיך נישט קען געשען אז אפילו אויב מען צאלט פאר אינשורענס קען מען ארויסגיין מיט שאדנס.
ישר כח.

א גוטן איך וויל ענטפערן אויף דער שאלה פון דעם וואס פרעגט וויאזוי מען קען פטור ווערן פון די סקעם קאלס ווייל עס צושטערט אים זיין טאג.

איך האב געטון אן עצה, עס נעמט אביסל צייט און געדולד ווייל מען דארף עס האלטן אין איין טון נאכאמאל, אז יעדעס מאל עס איז אריינגעקומען א רוף פון א סקעמער האב איך אריינגעלייגט די נומער אין דער קאל-בלאק ליסטע פון מיין סעלפאון. כאטש זיי האלטן אין איין טוישן נומערן גיבט עס אביסל מנוחה אז פאר א שטיק צייט גייט זייער נומער נישט דורכגיין.

מען דארף אבער אכטונג געבן וויאזוי מען געפינט אויס צי דער נומער איז טאקע א סקעם. אסאך מאל קען מען עס זען לויט וועלכן סארט נומער עס איז.

נאך א געדאנק איז צוריקרופן דעם נומער צו זען צי עס איז א סקעם. אבער איך האב געהערט אז עס איז נישט קיין גוטע עצה וויבאלד אסאך מאל ווען זיי ווילן פעסטשטעלן די גאנצע אינפארמאציע איבער א מענטש טוען זיי דאס דורכן ווארטן ביז יענער רופט צוריק און אזוי שטעלן זיי צוזאם דאס גאנצע בילד. איך ווייס נישט פונקטליך וויאזוי עס ארבעט אבער איך האב געהערט פון איינעם אזא מעשה.

איינמאל מען מאכט זיכער אז דער נומער איז א סקעם זאל מען עס בלאקירן, און כאטש זיי קומען אויף יעדע עטליכע טעג מיט א פרישן נומער העלפט עס אבער פאר א שטיק צייט.

#105

וועגן דער וואס האט געפרעגט איבער די סקעם קאלס. ס'איז גוט צו וויסן אז נישט אלעס זענען סקעמס, אסאך פון זיי זענען פון לעגיטימע טעלעמארקעטערס וואס פרובירן צו פארקויפן אינשורענס, קאר וואראנטס, אא"וו...

אזעלכע קאמפאניס וועלן געווענליך פאלגן רעגירונג רעגולאציעס. מען קען זיך אויפסיינען אויף דער "Do Not Call" ליסטע, וואס איז אן אפיציעלער רעגירונגס-פראגראם, און נאך אפאר וואכן וועט מען זען אז מען באקומט מער כמעט נישט אזעלכע קאלס.

דער נומער זיך אויפצוסיינען איז 800.382.1222

NEW



Pouch it.



Product of USA



אזוהה; פרעסע!

845.200.3313 #102 • qa@theyingerman.com

איינפירן א בודזשעט אינדערהיים



פלאן פון פאראויס וואס מען האט דארט אויסגעשמועסט. ס'קען זיין אז יעצט ווען די נומערן זענען אזוי ווייניג דארף מען באמת נישט איינפירן אזא בודזשעט, און ס'איז נאר פאר איינעם וואס האט שוין מער הוצאות און מער קינדער. אבער כ'מיי אז איך וואלט יא געוואלט איינפירן א געוויסן סכום וואס דאס שפענדט מען און מ'גייט נישט אריבער דעם סכום. סיי אויף יעצט, ווייל אז מ'קען אוועקלייגן נאך אפאר הונדערט דאלער א חודש מאכט עס אסאך אויס. און סיי ווייל אין די שפעטערדיגע יארן ווען מ'איז שוין נישט אזוי ברייט אין געלט איז עס זייער וויכטיג.

איך וואלט געוואלט וויסן וויאזוי מען ברענגט אזא זאך פאר דער ב"ב צום טיש. וויאזוי קען מען איר מסביר זיין און אוועקשטעלן אז אונז גייען ניצן נאר א באשטימטן סכום פון געלט א חודש? דאס הייסט, נישט אז מ'גייט אין גראסערי און מען קויפט וואס מ'דארף, נאר מען מאכט אפ פון פאראויס א בודזשעט וויפיל מ'גייט שפענדן און לויט דעם קען מען איינקויפן. וויאזוי קען מען איינפירן אזא זאך אינדערהיים?

א גוטן, מ'האט געהאט גערעדט אינעם "לאמיר זיך אויסשמועסן" קאלום וועגן וויאזוי מ'קען אוועקשטעלן א בודזשעט אין א אידישער שטוב. מ'האט גערעדט וועגן ווער עס שפענדט, און וויאזוי מ'קען אפמאכן אז מ'זאל נישט שפענדן מער ווי א באשטימטן סכום.

מיין ווייב איז אויפגעוואקסן אין א שטוב וואו אסאך מאל איז נישט געווען קיין געלט בכלל און מ'האט גארנישט געקענט קויפן, און ווי פארשטענדליך האט עס איר זייער שטארק געשטערט. און ס'איז געווען אנדערע צייטן וואס ס'איז געווען געלט מיט א ברייטקייט און דעמאלסט איז געווען א נחלה בלי מצרים.

איך בין א פרישער יונגעראמן און כ'האב נאכנישט קיין סאך הוצאות. איך פארדין ב"ה זייער שיין און מיין ב"ב שפענדט בכלל נישט קיין סאך. ס'איז אבער נישט דא ביי אונז דער קאנצעפט פון א געוויסן סכום אז נאר אזויפיל ניצט מען און נישט מער.

יעדן סוף חודש מאכן מיר א בודזשעט פון וויפיל מ'האט געשפענדט, און ס'איז אמאל נידריגער און אמאל העכער. אבער אונז מאכן נישט קיין

ענטפער פון ר' חיים ראטענשטיין - Financial Coach



ליסטע. אבער אלעס וואס מען וויל און מען פלאנט צו קויפן דארף ווערן ארויפגעלייגט אויף דער ליסטע, סיי וואס מ'דארף יעצט אויף דער מינוט און סיי וואס מען פלאנט אויפן לאנגן טערמין. צי ס'זאל זיין גיין אויף וואקאציע, קויפן א הויז, חתונה מאכן די קינדער, און אפילו געלט פאר רעטייערעמענט.

בנוגע וויאזוי מען ערקלערט עס פאר דער ב"ב, וואלט איך געראטן אז מ'זאל נישט מאכן סתם א שמועס אינדערהיים דערוועגן, נאר גיין אויף א שפאציר אדער איר ארויסנעמען ערגעץ און זיך אראפזעצן מיט א רואיגקייט און זיך פשוט עפענען דאס הארץ פאר איר.

זאג איר, "איך האב פשוט מורא וואס וועט זיין. געלט ווערט אזוי שנעל פארוואסערט און אויב גייט עס אזוי ווייטער האב איך מורא אז מיר וועלן זיך טרעפן אן גארנישט. איך האב פארשידענע זאכן און פלענער וואס איך האף א"ה צו עררייכן און דו האסט פלענער וואס דו קוקט ארויס צו ערפילן. איך האב מורא אז איין טאג וועט מען זיך אויפוועקן און זיך דערזען אז דער באנק אקאונט איז ליידיג - ס'איז נישטא קיין געלט."

איר פרעגט גאר א גוטע פראגע. איך פארשטיי אז איר פארדינט ב"ה פיל מער ווי איר דארפט, אבער מען האלט נישט קיין חשבון אויף דעם געלט און עס ווערט צופאטשקעט מער וויפיל עס פעלט באמת אויס. דאס מציאות איז אז אויב מען מאכט נישט קיין פלאן וויאזוי צו ניצן דאס געלט, ווערט עס פארשוואונדן. איר זאגט אז איר מאכט א בודזשעט יעדן סוף חודש, אבער דאס איז נישט קיין בודזשעט; דאס הייסט האלטן חשבון אויף די הוצאות. דאס איז אויך טייל פונעם בודזשעט, אבער נישט דער עיקר.

וואס איז א בודזשעט? א בודזשעט איז א קלארער פלאן וואס מען מאכט פון פאראויס פונקטליך וויפיל און אויף וואס מען גייט שפענדן דעם חודש. דאס גיבט דירעקציעס פאר דעם געלט וואו עס דארף גיין. כדי צו קענען מאכן א בודזשעט דארף מען קודם זיין קלאר אויף וואס מען וויל שפענדן און וואו מען צילט. פארשטייט זיך אז אוועקלייגן געלט אין דער זייט איז עפעס וואס דארף זיין ביים שפיץ פון דער



LET'S TAKE A MOMENT TO RECREATE A MOMENT.

Hey there, gift-givers,
WE'RE HERE FOR YOU.



Photo developing



Photo accessories



Corporate apparel



Custom merch



New KJ location opening 01.01.25

**20 Israel Zupnick #115
Monroe, NY 10950**

WWW.SUVINOINC.COM

ORDERS@SUVINOINC.COM

845.200.2060



הרה"ח ר' שלום בער ליפסקער הי"ו

שתדל'ן ביים ארטיגן הויפט אפיציר אז ער זאל צושטעלן כשר'ע עסן פאר די אידן וועלכע געפינען זיך אונטער זיין אויפזיכט, אבער דער אפיציר איז געווען א וויסטער אנטיסעמיט וואס האט קאלטבלוטיג אפגעזאגט דעם פארלאנג. ר' שלום איז ווייטער אנגעגאנגען מיט שתדלנות ביי אנדערע באאמטע, אבער גארנישט האט מצליח געווען צו רירן דעם הארטנעקיגן אויפזעצער פון זיין שטעלע נישט נאכצוגעבן די מינימאלע רעכטן פון די אידישע ארעסטאנטן.

נישט האבנדיג קיין אנדערע אפציע האבן די אידישע ארעסטאנטן אפגעמאכט צווישן זיך צו גיין אויף א הונגער-סטרייק כדי צו שאפן א שטיקל טומל ארום זייער פארלאנג. פאר דעם אויפזעצער האט עס שטארק פארדראסן און ער האט מחליט געווען צו ניצן א מעטאד וואס ווערט אפט געניצט אין תפיסות ווען מען וויל אויפברעכן און צוטיילן א פאראייניגטע באנדע פון קרימינאלן. נעמליך, מען צושפרייט זיי צווישן אנדערע תפיסות דורכן זיי ארומפירן א לענגערע צייט אין גלות און נישט לאזן איבערשלאפן מער ווי איין נאכט אין דער זעלבער תפיסה, ביז מ'לאזט זיי אראפ צו זייער נייעם צעל וואו זיי וועלן אויסדינען די רעשטע פון זייער טורמע טערמין.

דער רשע האט געמיינט אז מיטן זיי צושפרייטן וועט ער קענען צוברעכן די הייפעלע אידן, אבער ורוח הקודש אומרת כאשר יענו אותו כן ירבה וכן יפרוץ. ווי נאר די אידישע ארעסטאנטן זענען אנגעקומען צו זייערע נייע טורמע דעסטינאציעס האט ר' שלום אנגעהויבן צו באקומען בריוון פון צוואנציג אנדערע טורמעס, וואו די ארעסטאנטן שרייבן אז זיי זענען אנגעקומען צו יענער און יענער טורמע און זיי האבן דארט געטראפן נאך עטליכע אידישע ארעסטאנטן און זיי אלע נויטיגן זיך אין אידישע געברויכן. אזוי איז בליץ שנעל אויסגעשפרייט געווארן ר' שלום'ס אקטיוויטעטן פון איין טורמע אין פלארידע צו צוואנציג טורמעס אין א צאל אמעריקאנע שטאטן. אין דער זעלבער תקופה האט ר' שלום אנגעהויבן מפיץ זיין אידישקייט צווישן אידישע זעלנער אין מיליטערישע באזעס. אין די פעולות האט ער אויך געזען א באזונדערן סייעתא דשמיא ווען ער האט מצליח געווען זיך אריינצובאקומען אין די מיליטערישע באזעס מיט דער הילף פון א בעל תשובה וואס האט זיך געדרייט אין זיין קהילה, וועלכער איז געווען א הויכער גענעראל אין דעם מיליטער.

רה"ח ר' שלום בער ליפסקער הי"ו איז געבוירן געווארן אין רוסלאנד סוף פון דער ביטערער צווייטער וועלט מלחמה, ביים גרעניץ פון די שלאכטן צווישן די סאוויעטישע און נאצישע קרעפטן. דרייסיג טעג נאך זיין געבורט איז די צווייטע וועלט מלחמה געקומען צו אן ענדע און דאן האט זיך זיין משפחה פלאצירט אין א די. פי. לאגער וואו עס האבן זיך אויפגעהאלטן נאך איבערלעבער. רבי שלום בער איז אויפגעוואקסן אין דעם די. פי. לאגער וואו זיין משפחה האט זיך אויפגעהאלטן ביז ער איז אלט געווען פינף יאר. דארט אויפן פלאץ איז אוועקגעשטעלט געווארן א חדר וואו ער האט געלערנט די א"ב און איז נתחנך געווארן צו תורה און יראת שמים.

נאכן וויילן דארט פאר פינף יאר האט זיך זיין משפחה געצויגן קיין קאנאדע וואו ר' שלום איז ווייטער אויפגעוואקסן ביז די פופצן יאר, און דאן איז ער געקומען לערנען אין דער ליובאוויטשער ישיבה אין קראונהייטס. אין ישיבה איז ער געשטיגן אין תורה און חסידות, ביז א יאר נאך זיין חתונה אין שנת תשכ"ט ווען ער איז געפארן זיך באזעצן אין פלארידע.

אין שנת תשמ"א איז ער צוריק געקומען פאר א לענגערע תקופה קיין ניו יארק. ווען ער האט זיך געגרייט צוריקצופארן קיין פלארידע האט ער זיך

אונטערגענומען צו טון מער פאר אידן וועלכע געפינען זיך אונטער באגרעניצטע אומשטענדן אן קיין פרייען צוטריט צו אידישע געברויכן, א שטייגער ווי אידן וועלכע שמאכטן נעבעך אין תפיסות אדער אידן וועלכע געפינען זיך סטאנציאנירט אין מיליטערישע באזעס ווייט אוועק פון אידישע ישובים.

באלד ביים זיך צוריקקערן קיין פלארידע האט ער אנגעהויבן צו באזוכן ביי א דערנעבנדיגער פעדעראלער תפיסה וואו ער האט אראנזשירט א וועכנטליכן שיעור איבער תורה ומצוות פאר א קבוצה פון ארום צוואנציג אידן וועלכע האבן ליידער נישט געוואוסט קיין סאך פון אידישקייט.

מיט דער צייט האט זייער אידישער פונק זיך אנגעהויבן אנווארעמען און זיי האבן געבעטן תפילין און ספרים צו קענען דינען דעם אויבערשטן פון זייערע טורמע צעלן. ר' שלום האט זיי דאס אלעס צוגעשטעלט.

אויפן פארלאנג פון די אידישע ארעסטאנטן האט ר' שלום דאן אנגעהויבן



סאטו ויי

אבערגעלט קען היילן...

Our client, an elderly man, was tragically killed, ר"ל, when a garbage truck struck him while he was crossing the street in a marked pedestrian crosswalk. The truck, making a turn, failed to see the man in time, resulting in the fatal collision. Despite efforts from emergency responders, the man was pronounced dead at the scene, ר"ל.

Our firm represented the family in seeking compensation after this tragic accident. After thorough investigation and legal negotiations, we secured a 7-figure settlement on their behalf.

This case highlights the dangers pedestrians face, particularly the elderly, and emphasizes the need for greater caution on the roads. The family hopes the settlement will help raise awareness and improve safety for all pedestrians.

רופט שוין

Esq. **יסקה בראדע**



Braude Injury Lawyers
718-564-6050



שלום ווייס

845.200.3313 #107

מען לייגט צו צו גולה און דאן ווערט עס גאולה.

די אקטיוויטעטן אינערהאלב די תפילות און מיליטער האבן זיך מער און מער צושפרייט דורך אויס די יארן. אל"ף שטעלט היינט צו אלעס וואס א איד דארף אין די באגרעניצטע אומשטענדן. תפילין, ספרים, כשרות, און אלעס וואס מען דארף פאר ימים טובים ווי שופר, ד' מינים, וכדו'. זייט ביי זייט שטעלן זיי אויך צו די גייסטישע צרכים ווי תורה פראגראמען, חיזוק און עמאציאנאלע הילף פאר די ארעסטאנטן און זעלנער.

אויך האבן זיי א פראגראם פון באזוכער וועלכע גייען יעדן חודש ארום באזוכן איבער אכט הונדערט אידן וואס געפינען זיך אין תפילות אין ארום פערציג שטאטן, וועלכע לעכצן צו טרעפן א איד און שפירן דעם עמו אנכי בצרה.

באזונדער האבן זיי א פראגראם פון בריוון וואס מענטשן קענען שיקן צו די אידן וועלכע זעען ליידער נאר די פיר שטאלענע ווענט רונדע דעם זיגער, און די בריוון בלאזן אין זיי אריין א טל של תחי'. אלס אן אנערקענטע ארגאניזאציע ביי דעם פעדעראלן קארעקשאן ביורא פארמאגן זיי א תורה'דיגן פראגראם וואס העלפט שניידן דעם טורמע טערמין פאר ארעסטאנטן וואס באטייליגן זיך אין דעם פראגראם.

ווען אן ארעסטאנט זעט זיך שוין בחסדי ה' ארויס פון די גראטעס העלפן זיי ארויס מיט אלע סארטן נויטיגע הילף און שטיצע אז ער זאל זיך קענען צוריק איינגלידערן

אין אנפאנג איז ער אויסגעשטאנען שטרויכלונגען פון די רעפארם טשאפלעינס וועלכע האבן פרובירט צו אונטערלייגן פיסלעך אז ער זאל נישט קענען פארשפרייטן רעליגיע און תורה ומצוות אינעם מיליטער, אבער דער אידישער דארשט פון די זעלנער האט חרוב געמאכט אלע זייערע פראוון.

די זעלנער האבן זיך נויטיג געדארפט אנכאפן אין דער לויטערער אמונה און אידישקייט כדי צו קענען בארואיגן זייער זעל פון די עמאציאנאלע שוועריקייטן וואס פלאגט א סאלדאט ביים צוריקקומען פון פראנט, און זיי האבן פארלאנגט פון זייערע אויפזעכערס אז זיי זאלן לאזן ר' שלום אהינבערגען אלע אידישע באדערפענישן.

נאך וואס די פעולות האבן זיך אזוי פארברייטעט און פארצווייגט האט ר' שלום געדארפט געבן אן עמטליכן נאמען און פארמירן אן אפיציעלע ארגאניזאציע פאר זיינע צוועקן. ווען עס איז געקומען צו אויסוועלן א נאמען און א סימבאל האט ר' שלום זיך צוריק געהאלטן פון ניצן באקאנטע אידישע סימבאלן ווי א מנורה אד"ג, וויבאלד דאס קען שטארק פארשווערן פאר די ארעסטאנטן אין תפילות וועלכע קענען אויסשטיין אנטיסעמיטישע רדיפות. דעריבער האט ר' שלום אויסגעקליבן דעם אות אל"ף וואס איז נישט באקאנט אין דער אלגעמיינער וועלט אבער בעצם סימבאליזירט עס א שטיק אידישקייט און אמונה, און אזוי אויך טוט דאס מרמז זיין אויף דעם אל"ף וואס





וואו אימער א איד איז נאר פארוואגלט געווארן, צי אין א באזע אין קאטאר אדער א תפיסה אין נעוואדע, זאל דאס אים נישט שטערן פון קענען דינען דעם באשעפער פון זיין ווינקל



איינגעשטעלטע און איבער פינף הונדערט וואלוטירן פון דריי אפיעס. איינס איז אין ניו יארק, איינס אין פלארידע, און איינס אין לאס אנדזשעלעס. די אפעראציעס קאסטן אפ א יערליכן בודזשעט פון איבער צען מיליאן דאלער, און בראש פון דעם שטייט ר' שלום הי"ו וואס איז אקטיוו מיט בלויז איין ציל: אז וואו אימער א איד איז נאר פארוואגלט געווארן, צי אין א באזע אין קאטאר אדער א תפיסה אין נעוואדע, זאל דאס אים נישט שטערן פון קענען דינען דעם באשעפער פון זיין ווינקל.

דער ציל שטעלט אים נישט אפ פון גארנישט, און מיט דער הילף פון הויכראנגיגע פאליטיקאנטן און באאמטע מיט וועם ער האט בסייעתא דשמיא באוויזן אנצוקניפן נאנטע באציאונגען דורכאויס די יארן באווייזט ער אנצוקומען איבעראל.

איין מערקבארער פאל איז געווען ווען א סאלדאט אין דער זעקסטער נעיווי פלאטע וועלכער איז געשווימען אויף די ווייטע קוואליעס פון דעם ארקטיק ים צווישן אלאסקע און רוסלאנד האט זיך גענויטיגט אין א לולב און אתרוג. אדאנק ר' שלום'ס פעולות איז דאן ארויסגעפארן א מיליטערישער עראפלאן פון א לופט באזע אין פלארידע ספעציעל צו דער שיף, צו ברענגען פאר דעם אידישן סאלדאט ד' מינים.

ר' שלום זאגט אונז אז ער קען פארציילן הונדערטער האר אויפשטעלנדע געשיכטעס וואס ער האט בייגעוואוינט דורכאויס די יארן וואס ער האט געטון פאר אידן אין אלע סארטן סיטואציעס, אבער ער האט נישט צופיל צייט דערצו וויבאלד ער דארף ווייטער גיין ארויסהעלפן אידן וועלכע ווארטן אויף זיין פליצע. דעריבער האבן מיר זיך געמוזט באנוגענען מיט דער קורצער אבער באלערנדער געשיכטע ווי אזוי ר' שלום האט באוויזן אויפצוטון אזויפיל פאר אידן און פאר אידישקייט, דורכן טרעפן א ליידגע ווינקל וואס איז פול מיט פארשטויבטע דיאמאנטן און עס אויספוצן ביזן מאכן דערפון א דיאמאנט געשעפט און אוועקשטעלן די ברייט פארצווייגטע און פרעסטיזשפולע ארגאניזאציע "אלף".

ר' שלום איז א איד וואס איז שוין קרוב לגבורות שמונים אבער זיין פרישקייט מיט וואס ער גייט אן ווי א יונגער יונגערמאן איז יעדן מחייב זיך צו נעמען אין די הענט אריין און ניצן די כוחות למען כבוד שמים! **k**

אין דער געזעלשאפט.

זיי פארמאגן אויך אן עקסטערע שטאב פון אדוואקאטן און יוסטיץ עקספערטן וועלכע ארבעטן אויפן לעגאלן פראנט צו ברענגן א יושר'דיגן אורטייל פאר די אנגעקלאגטע.

פאר די משפחות פון די ארעסטאנטן פארמאגן זיי פארשידענע פראגראמען זיי צו באגלייטן מיט אלעם וואס עס פעלט זיך אויס אין די שווערע צייטן. פון פינאנציעלער הילף ביז א גייסטישער האנט, אז די משפחה זאל נישט צוזאמפאלן אלס אן אומשולדיגן קרבן צו די אייזערנע גראטעס.

אין אן עקסטערער אפטיילונג געבן זיי זיך אפ צו אינפארמירן און אויפזאכן דעם עולם איבער דעם דינא דמלכותא, וואס שפארט איין אסאך עגמת נפש און ראטעוועט אידישע קינדער פון אריינפאלן אין גרוב.

דורכאויס די יארן האט ר' שלום מיט זיין שטאב אנגעקניפט נאנטע באציאונגען מיט די העכסטע רעגירונגס באאמטע פון אלע סארט אמתן און זיי שטייען גרייט מיט גרויס רעספעקט ארויס צו העלפן אל"ף מיט אלעס וואס זיי דארפן. ווען עס קומט צו סיי וואס אנבאלאנגט אידישע אנגעלעגנהייטן אין מיליטער און אין די תפיסות נעמען זיי הילף און ראט פון אל"ף.

אל"ף איז כהיום איינס פון דריי אנערקענטע אידישע ארגאניזאציעס מצד דעם פענטעגאן וועלכע קענען רעקאמענדירן מענטשן צו דער שטעלע פון א טשאפליין אינערהאלב דעם מיליטער. דאס מיינט אז ווער עס וויל נאר ווערן א טשאפליין אין דעם מיליטער וועט זיך דארפן צושטעלן צו די פארלאנגען פון אל"ף כדי די ארגאניזאציע זאל אים אדרעסירן פאר דער פאזיציע. דאס גיבט א שטארקע האנט פאר אל"ף צו זיכער מאכן אז די וואס ווערן געשטעלט אלס אידישע טשאפליינס זאלן זיין ראוי לאותו איצטלא און אזעלכע וואס וועלן ארויסהעלפן די קרוב צו פיר טויזנט אידישע זעלנער מיט אלע רוחניות'דיגע און גשמיות'דיגע באדערפענישן.

די אל"ף ארגאניזאציע האט פינף און פערציג אינדאדארסירטע טשאפליינס אין אמעריקאנע מיליטערישע באזעס איבער דער גאנצער וועלט וואס שטייען גרייט ארויסצוהעלפן מיט אלע עניני יהדות דורכאויס אלע מועדים און זמנים רונדע דעם יאר, און זיי זענען אין דירעקטע קאנטאקט מיט די אל"ף אפיעסע וואס שיקן זיי וואס אימער עס פעלט אויס.

אל"ף טוט שוין היינט אויך פונקציאנירן אין תפיסות אין אייראפע וואו זיי העלפן ארויס ארטיגע אידישע ארעסטאנטן מיט אלעם אין וואס זיי נויטיגן זיך, אויפן זעלבן שטייגער ווי זיי טוען שוין די לעצטע פיר און פערציג יאר אין די אמעריקאנע תפיסות.

די מאסיווע אפעראציעס פון אל"ף ווערן אויסגעפירט דורך פינף און זעכציג

אויב האט איר א געדאנק פון א פערזענליכקייט וועלכער איז פאסיג צו ווערן באשריבן אין דעם קאלום, ביטע זיך פארבינדן מיט אונז דורכן רופן #107 845.200.3313 אדער שיקט אן אימעייל צו sw@theyingerman.com

At Brazen, you get a good paying tenant on day one.



When you own an investment property, every month's rent matters. That's why the Brazen team ensures you get reliable, well-paying tenants quickly, so you never miss a month of rent roll.

Contact us today.

908.944.7244 | info@brazenmanagement.com

BRAZEN MANAGEMENT

YOUR INVESTMENT, OUR PRIORITY



Union, Essex, Hudson Counties.

specializing in Linden, Roselle, Rahway areas

א גאר אינפארמאטיזירער שמועס מיט הרב אהרן זאב מאשקאוויטש פון מכון שותפות ועסק

■ שלום עליכם אפשר קענט איר פארשטעלן פאר די ליינער וואס איז דאס מכון שותפות ועסק?

איך וועל צוריקגיין א טריט. פאר א שיין שטיקל תקופה בין איך עוסק אין שרייבן שטרות, דאס נעמט אריין מער פשוט'ע שטרות ווי א ליעס און פארקויפן א דירה, וואס ווי פארשטענדליך ווען א פריוואטער מענטש פארקויפט א דירה איז יעדע מכירה אן עקסטערע געשעפט און מען דארף דעמאלטס אויסשטעלן א פעימענט פלאן, ווער עס גייט קלאוזן, וכו' וכו'. און דערנאך זענען דא שוין מער קאמפליצירטע שטרי שותפות פון ווען צוויי יונגעלייט שטעלן אריין א פיס צום ערשטן מאל אין דעם ריעל עסטעיט תחום ביז ווען צוויי אידן שטעלן זיך צוזאם צו עפענען א ביזנעס, וואס פאדערט אסאך מחשבה אז אלעס זאל זיין פארגעשריבן פון פאראויס און יעדער זאל וויסן וואס זיין ראלע אין דער ביזנעס גייט זיין, אא"וו.

■ הייסט עס אז איר שרייבט שטרות?

אודאי קענען מיר דאס אויך צושטעלן, אבער דער מכון איז בעיקר אוועקגעשטעלט אויב צוויי (אדער מער...) אידן האבן אן אומקלארקייט בנוגע דיני ממונות בין אדם לחבירו, זענען מיר דא זיך אראפצאפעצן אינאיינעם עס אויסצושמועסן אז אלע צדדים זאלן ארויסגיין מיט א רואיגן געוויסן אז מען האט געטון די ריכטיגע זאך.

■ קען מען דאך שוין גיין צום ב"ד?

ישר כח פאר'ן דאס ארויפברענגען, דאס האב איך טאקע געוואלט זייער

שטארק אויסקלארן. מיר זענען נאר דא ווי לאנג ביידע צדדים רעדן צווישן זיך און לעבן בשלום ושלוח און ביידע פארשטייען אז פאר יעדנס טובה פעלט אויס אז איינער מיט מומחיות זאל אויסהערן די צדדים לכאן ולכאן, און צוזאמען וועט מען בעז"ה צוקומען צו א הכרעה.

■ זייער קלאר. פאר וועלכן שטאפל איז דער מכון אוועקגעשטעלט? פארן אריינגיין אין א שותפות אדער ווען עס מאכט זיך שוין מיספארשטענדענישן? די תשובה אין קורצן איז, פאר ביידע.

■ און באריכות?

איז אזוי, אודאי די לכתחלה'דיגע וועג איז צו מסדר זיין און אויסקלארן אלע דעטאלן און מעלה זיין על הכתב נאך פאר איינער פון די צדדים נעמט בכלל ארויס געלט פון טאש, און דעמאלטס האבן נאך ביידע צדדים די כח צו מחליט זיין וויאזוי די שותפות גייט ווערן אוועקגעשטעלט. אבער אפילו אז מען האלט שוין נאכדעם איז אודאי נאך שייך עס ארויפצופירן אויף די ריכטיגע רעלסן אזויווי מיר האבן פריער ארויסגעברענגט אז מיר זענען אוועקגעשטעלט צו פארמיידן אז עס זאל בכלל פאסירן א סכסוך און עס איז (כמעט...) קיינמאל נישט צו שפעט.

■ אפשר קענט איר געבן דוגמאות וואו עס איז וויכטיג צי זיין קלאר אין וואספארא עסק מען גייט אריין?

זייער גערן, קודם איז דא ביי ריעל עסטעיט ווי פיל מאל גייט עס צו אז למשל ראובן ברענגט די געלט און שמעון מענעדזשט די פראפערטי און



האלט זיך נישט צום אפמאך וכו'.

■ וויאזוי גייט דער סדר פון קובע זיין א זיצונג? קען איין צד אליין אויך קומען אדער עס פעלט אויס ביידע צדדים זאלן קומען אינאיינעם?

א גוטע שאלה, פון אונזער עקספיריענס האב איך געזען אז כדי אראפצושטעלן די זאך מיט א שטארקייט און ביידע צדדים זאלן איינזען אז דא גייט מען פראבירן אויסצוגלייכן די דיפערענצן על צד היותר טוב אן קיין שום נאכפאלגנדיגע ווייטאג, איז וויכטיג אז עכ"פ ביים ערשטן זיצונג זאלן ביידע צדדים קומען.

■ איר זאגט "ערשטע זיצונג" מכלל שיש שניה או שלישית, איז דאס א פארציגענע עסק?

בעזר ה' יתברך איז אונזער ציל אויסצוגלייכן דעם עסק ווי אומשנעלסטן און גאר מעגליך מיט בלויז איין זיצונג, אבער מצד שני דארף מען זיין באוואוסטזיניג און אפן אז זאכן קענען זיך פארציען. אבער באופן כללי איז דער ציל עס מסיים צו זיין בכי טוב ווי אומשנעלסטן בעז"ה.

■ זייער קלאר מסביר געווען, וויאזוי קען מען זיך פארבינדן מיט אייך?

מען קען רופן 646.450.4740 אדער שיקן אן אימעיל צו MECHONSHITFIS@GMAIL.COM

באקומט זיין חלק ריוח וויאזוי מעט אפגעשמעסט פאראויס, וואס עס קען זיך אבער מאכן איז אז שמעון האט אן ענליכע שותפות מיט נאך עטליכע מענטשן און די אינוועסטמענט ווערט פארנאכלעסיגט, ווי למשל מען צאלט נישט די בילס אין צייט אדער מען מאכט נישט צייטליך די נויטיגע פאררעכטונגען, וואס קען אריינשלעפן אין שווערע קנסות און טיילמאל נאך הארבער ח"ו. דאס פאר זיך איז נישט געפערליך ווייל מען קען אויפנעמען א מענעדזשמענט קאמפאני עס צו טון, און דא שטעלט זיך די שאלה וויאזוי גייט עס אפעקטירן שמעון'ס חלק אינעם שותפות. און ווי אויך ווען קומט מען אן צו דעם שטאפל אז מען געבט ארויס דעם מענעדזשמענט חלק פאר א דרויסנדיגע קאמפאני.

■ טאקע וויכטיג, איר האט נאך דוגמאות אין אנדערע תחומים?

אודאי, עס מאכט זיך פיל מאל אז א ביזנעס אדער א געשעפט האט פינאנציעלע שוועריקייטן און זיי זוכן אויפצוטרייבן געלט, און געווענליך וויל דער משקיע איינקויפן א שותפות אין דעם ביזנעס און כמובן וויל ער זיכער מאכן אז די ביזנעס טרעפט זיך נישט פארברענען געלט און אנקומען צום זעלבן מצב אין א יאר ארום, איז זייער וויכטיג אויסצושמועסן פאר'ן משקיע זיין געלט אין א צווייטע ביזנעס: א. וויפיל דיעה גייט דער משקיע האבן. ב. ווען באקומט ער (שפעטסטנס) צוריק זיין קרן ג. וואס וועט זיין אויב ער שפירט אז דער ארגינעלער בעה"ב פון דעם געשעפט/ביזנעס

איש את רעהו יעזור

לוינט זיך צו דורכפירן אן אינספעקציע?

וויל טאקע ממשיך זיין מיט זיין דיעל אדער נישט. פיל מאל מאכט זיך אז מען ציט זיך פשוט ארויס פונעם דיעל, טאקע וויבאלד דאס אינספעקטאר'ס געניטע אויג טרעפט גאר אסאך טיפע פעלערן וואס קען שפעטער אנמאכן היבש קאפ-ווייטאג און אפאסטן א הון תועפות צו פאררעכטן. אדער וועט דער קונה יא וועלן בלייבן מיטן דיעל אבער וועט קענען שטארק אראפהאנדלען אויפן פרייז, צוליב דעם וואס ער קען קלאר אויפווייזן פונעם אינספעקטאר'ס רעפארט אז עס איז ווייט נישט אזא טייערע מציאה ווי דער פארקויפער שטעלט פאר. פארשטייט זיך אז מען דארף ארייננעמען אין חשבון די אלע שוואכקייטן וואס מען האט שוין אנטדעקט, און נעמען אין באטראכט אויב עס לוינט זיך צו צאלן דעם אראפגעהאנדלטן פרייז אדער עס איז אזויפיל אויך נישט ווערד.

דאס אויג פון אן אינספעקטאר

ר' חיים טיילט אונז מיט פון זיין לאנגיעריגער ערפארונג ווי פיל מאל טרעפט מען אזעלכע מאסיווע פראבלעמען, אבער נאר א פראפעסיאנאל וואלט דאס געקענט טרעפן, און דער קונה אליין וואלט געכאפט דעם דיעל און דערנאך געגעסן די גאל.

פאלגנד איז איין גאר אינטערעסאנטן ביישפיל וואס ער דערציילט: מען האט אים אמאל אראפגערופן צו אונטערזוכן א הויז וואס דער פארקויפער האט דערקלערט אז עס פארמאגט א נייעם דאך, און עס האט ווירקליך אזוי אויסגעקוקט פארן פשוט'ן אויג, אבער ביי דער אינספעקציע האט זיך ארויסגעשטעלט אז דער דאך איז גענצליך נישט צוזאמגעשטעלט מיטן הויז. דאס הייסט אז ער האט בלויז געדינגען עטליכע ביליגע ארבעטער וואס האבן איבערגעמאכט דעם דאך, אבער כדי צו שפארן געלט - אדער פאר סיי וועלכער סיבה - האבן זיי פשוט און פראסט נאר ארויפגעלייגט דעם נייעם דאך פון אינדרויסן, אבער עס איז נישט געווען פארבינדן מיטן הויז ניטאמאל מיט איין נאגל! עס וואלט געווען גענוג איין פעסטער רעגן אדער שטארקער ווינט אז דער דאך זאל זיך געזעגענען פונעם הויז און ער זאל בלייבן אן א דאך איבערן קאפ אין פולן זין פון ווארט.

דער באשעפער זאל אפהיטן אויב איינער פאלט אריין מיט אזא צרה צרורה

אין ראם פונעם איש את רעהו יעזורו פראיעקט פארבינדן מיר זיך די וואך מיט ר' חיים ליכטענשטאטער הי"ו - א לייסענסד אינספעקטאר אין ניו יארק סטעיט, צו הערן פון זיין פערספעקטיוו אלעס ארום אינוועסטמענטס און וואס ער האלט מיט אין דעם פעלד, און אזוי אויך איבער זיין פערזענליכער ערפארונג אלס אן אינספעקטאר.

וואס איז אן אינספעקטאר?

ווען איינער וויל קויפן א הויז איז געוויסן זיין עיקר פאקוס און זארג אז ער זאל נישט ווערן אויסגעפאפט און אריינפאלן מיט אן אומגעלונגענעם אינוועסטמענט. אט פאר דעם צוועק איז אוועקגעשטעלט געווארן דעם געדאנק פון אן אינספעקטאר. ער ווערט אויפגענומען דורכן קונה אז ער זאל גרינטליך אונטערזוכן דאס הויז וואס ער איז אינטערעסירט צו קויפן, און מיט זיין עקספערטיז אין דעם געביט קען ער אויפכאפן באהאלטענע פראבלעמען וואס אן איינפאכע אויג וואלט נישט באמערקט.

זיין אן אינספעקטאר איז נישט בלויז א טאלאנט פון דערשפירן וואס טוט זיך פון אינעווייניג, נאר מ'דארף זיך פיל לערנען פאר דעם און ערהאלטן א ספעציעלע לייסענס אז מען איז אויסגעצייכנט דערין, און נאר דאן קען מען זיך ארויסשטעלן אלס הויז אינספעקטאר.

ווען קומט ער אריין אין בילד?

די אינספעקטאר'ס ארבעט הייבט זיך אן פון תיכף נאך וואס מען סייעט דעם קאנטראקט. פון דאן האט מען געווענליך ארום פערצן טעג (צומאל מער אדער ווייניגער) צו קענען אריינשיקן אן אינספעקטאר וואס וועט ארומגיין אין דעם הויז און דורכפירן א גרינטליכע אינספעקציע אויף אלע קלייניקייטן און דעטאלן. ער שפאנירט און זוכט ארום פאר אומבאמערקטע לעכער וועלכע קענען אין דער צוקונפט אפאקסטן טייער געלט און שאפן אסאך עגמת נפש פאר זיין קליענט.

נאכן ארומשמעקן דעם הויז שרייבט דער אינספעקטאר א פולן באריכט און גייט דאס איבער מיטן קליענט, וואס וועט באשליסן לויט דעם רעפארט און אפשאצונג איבער דעם צושטאנד און ריכטיגער ווערד פון דעם הויז, צי ער

א געלט מעשה...



Moshe Mutzen 🏠💰📈 • 1st
Business Bank Loans
@ Capitalize

STORY TIME:

Industry: Property Management
Amount: \$500,000
Type: SBA 7(a) 10-Year Term Loan

Challenge: A property management company was eager to expand but needed a long-term loan to keep payments manageable. Their main concern? They already had several outstanding lines of credit and assumed it would be impossible to get approved.

Solution: We got them approved for the full \$500,000 through an SBA 7(a) loan. The best part? No collateral or real estate was required, and they only needed \$75K in reported profits to qualify. Now, they can confidently move forward with their expansion plans. As always, our process was easy, simple, and fast.

CALL TODAY TO BE THE NEXT SUCCESS STORY.

Think you
don't qualify?
Think again!



Capitalize
BUSINESS BANK LOANS

Have a question? Facing a challenge? Let's Chat!

Moshe Mutzen 347.798.6298

Moshe@capitalizeny.com



ריעל עסטעיט אינוועסטירן
און דאס געלט עס צו פינאנצירן
אהרן שמואל שטיין
יודא באכנער

וואס קען אפמאכטן פיל געלט און עגמט נפש, און מיט בלויז איין אינספעקציע האט א היימישער איד פארמיטן די גאנצע הארץ-עסעניש. אזוי אויך קען זיך מאכן פיל מאל אז אלטע גאז בוילערס האבן אין זיך אנגעלייגט אסאך שמוץ וואס קען לא עלינו שאפן א פייער אין רעזולטאט פון דעם שמוץ וואס כאפט זיך אן, און אן עקספערט קען דאס אויפכאפן און אויפמערקן דערויף.

אזוי זענען דא אומצאליגע זאכן וואס מען דארף שטארק קוקן, און א גוטער אינספעקטאר וועט וויסן וואו עס זענען די פאטענציאלע לעכער וואו מען דארף גרינטליך נאכקוקן און פארשן אויב אלעס קלאפט הונדערט פראצענט אז זיין קליענט זאל נישט פארלירן זיין געלט און מנוחה.

איבריג צו זאגן אז אויב איר לאזט זיך אריין אין ריעל עסטעיט און מען וויל חלילה נישט אריינפאלן אין אן אומגעוואונטשענעם עסק, איז שטארק רעקאמענדירט צו אויפנעמען אן אינספעקטאר. עס קאסט נישט צופיל געלט, און פון דער אנדערער זייט ברענגט דאס גאר אסאך בענעפיטן ווי אויסגעשמועסט.

ווי זאגט די וועלט? ענדערש א לעפל פון פארזיכטיגקייט ווי א שישל פון חרטה.

K

מיר טוען זיך באדאנקען פאר אלע וואס קאמענטירן, קאמפלימענטירן, און שיקן אריין פראגעס. אזוי ווי די מעסעדזשעס זענען ב"ה גאר אסאך איז שווער צו רעאגירן גלייך צו יעדן, אבער יעדער מעסעדזש ווערט באמערקט און איז א חיזוק צו אנגיין ווייטער, און מיר האפן צו צוריקקומען ווי אמשנעלסטן צו יעדן מעסעדזש אי"ה.

זאל דער באשעפער אייך אלע בענטשן מיט פיל שפע און הרחבה.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

K ברכה והצלחה!

פאר סיי וועלכע מארטגעדזש אנגעלעגנהייטן פילט פריי זיך צו פארבינדן מיט אהרן שמואל שטיין פון YS Capital Group
Samual@yscapiogroup.com 347.988.8722

פאר סיי וואספארא קאמענטארן, קאמפלימענטן און קריטיק צוגלייך, אזוי אויך פראגעס איבער די ארטיקלען ווערן גערן אויפגענומען ביי אונז, ביטע לאזט אייך הערן דורך שיקן א טעקסט מעסעדזש, אדער קענט איר איבערלאזן א וואויסמעיל צו 347.987.0011, אדער דורך שיקן אן אימעיל צו yingerman@yscapiogroup.com

The information furnished in this article is for informational purposes only. The information does not and should not be considered to constitute an offer to buy or sell securities. The information should not be relied upon by any person to make an investment decision.



די וועג וויאזוי
יעדעס איד
רייזט שטענדיג.
אויטאוועיז!

אשר קדשנו במצותיו
וצונו להדליק נר...

די בעסלע חנוכה מחבה

וואס בלייבט
ברענען מער
ווי 8 טעג

הגה"צ רבי
**מאיר
צוויבל**
שליט"א

ספרי
נר המאיר
עה"ת ומועדים

מאד תורתו של מגיד מייסדים
ומלחוב לעבודת ישראל

**נ"ר
לכל אחד
ואחד!**

יעדער נעמט
ארויס דערפון
דיין עונג נפש

בליציגע פשעטליך

טרעפליכע חידושים

באלענדע מעשיות

מוסר והתחזקות

רייכע מפתח
פון מקורות, שנים אד ספרים

צי
באקומען
אין אלע
ספרים
געשעפטן

פאר גרעסערע
באשטעלונגען, רופט

718.483.4229

הפצת בו ציון שארף
SCHARF'S JUDAICA DIST.
845-587-8105
seforimsales@gmail.com

דריי נישט קיין קאפי!

ווארפט מיך נישט אפ. און ספעציעל ווען מ'רעדט צו א אידישן ברודער זוכט מען נישט צו מאכן יענעם שפירן אומאנגענעם. דער אמת איז אבער אז ס'איז א גרויסע טעות; דאס איז די ערגסטע זאך וואס דו קענסט טון צו א סעילסמאן. עס שלעפט אים אריין אין אן ענדלאזער קייט וואס לאזט אים נישט זיך פארלייגן אויף זיינע אמת'ע פאטענציאלע קליענטן.

ווען דו באקומסט א סעילס קאל, און דו זאגסט פאר יענעם, "רוף מיך צוריק נעקסטע וואך" בשעת דו ווייסט אז דו גייסט אים קיינמאל נישט געבן דעם סעיל - וואס איז דיין חשבון דערמיט? וואס מיינסטו וועט פאסירן נעקסטע וואך? וואס וועט זיך טוישן? מיט וועלכן רעכט שלעפסטו אים ארום און דו נעמסט אוועק פון זיין טייערער צייט?

דו קומסט אים טאקע גארנישט, ביסט גארנישט מחויב; אבער פארוואס זאלסטו נישט זיין א נארמאלער מענטש? גיב אים נישט קיין פאלשע האפנונג. דאס מאכט אים חרוב.

ווען דו זאגסט אים נישט קלאר אז ס'איז נישט פאר דיר ברענגסטו דערמיט אז ער זאל לייגן האפנונג אויף דיר, אז דו ביסט א פאטענציאלער קליענט. ווי לענגער עס ציט זיך דער שפיל און דו מאכסט אים פילן אז ער קען נאך ערגעץ אנקומען מיט דיר, ווערט עס אלץ א גרעסערע און טיפערע גרוב אין וואס ער גראבט זיך אריין און לויפט דין נאך אן אויפהער. ווען ס'וועט למעשה קומען די מינוט וואס דו וועסט אים שוין מוזן זאגן אז דו ביסט נישט פאר אים, וועט דאך עס ממש צוברעכן זיין הארץ. דא שטייט ער און לייגט אריין אזויפיל שווערע כוחות, פלאג און שווייס פאר אזא לאנגער צייט, און נאך דעם אלעס באקומט ער אזא פאטש?

אויבנאויף קוקט אויס ווי זיך צוריקהאלטן פון געבן א קלארע "ניין" איז רחמנות'דיג; באמת אבער איז עס פונקט דאס פארקערטע, עס איז דאך גורם

נדערש ווי געווענליך וועלן מיר היינט נישט רעדן צו סעילסלייט, נאר צו דער אנדערער זייט פון דעם מטבע - אזעלכע וואס באקומען די טעלעפאן רופן און ווענדונגען פון די סעילסלייט. א חבר מיינער האט מיר געוויזן אן אימעיל פון א סעילסמאן וואס הערט אים אויף נישט צו פייניגן. ער לויפט אים נאך אן אויפהער און יעדע פאר טעג שיקט ער נאך א מעסעדזש. זאגט מיר מיין חבר, "איך ווייס נישט וואס ער וויל פון מיין לעבן האבן, וואס האב איך אים שלעכטס געטון?" איך האב אים געפרעגט צי ער האט שוין אמאל קלאר און דייטליך איינגעמאלדן פאר יענעם אז ער איז נישט אינטערעסירט אין זיין פראדוקט. ער האט נישט געהאט קיין געהעריגן ענטפער; ער ווייסט נישט, ער געדענקט נישט.

דאס איז א נקודה וואס טרעפט זיך ביי אונז מער ווי אין דער אלגעמיינער וועלט. ווען איך פלעג טון קאלד קאלס צו גרויסע אלגעמיינע קאמפאניס, פלעג איך זייער אפט באקומען קלארע ענטפערס, "איך בין נישט אינטערעסירט, איך דארף נישט דיין פראדוקט". קלאר און אומצוויידייטיג.

ווען ס'איז אבער געקומען צו היימישע קאנטאקטן, איבערהויפט ווען כ'האב גערופן מענטשן מיט וועם כ'האב געהאט א שטיקל שייכות, האט מען שטארק מורא געהאט מיר צו זאגן "ניין" און מען פלעגט מיך אלץ אפשטופן און זיך ארויסדרייען. "רוף מיך צוריק נעקסטע וואך; כ'ויל עס איבערשמועסן מיט מיין שותף; כ'דארף זיך מער נאכפרעגן; לאמיר קודם רעדן צו מיין אקאונטענט." אא"וו אלע סארטן תירוצים אבי נישט צו זאגן קלאר: "דיין פראדוקט איז נישט פאר מיר"

די מאטיוון וואס ליגן אונטער דעם זענען באמת גאר גוטע. דער מענטש האלט אז ער טוט מיר מיט דעם א טובה ווייל ער פירט זיך אויף העפליך און

WEINBERGERS
PHOTOGRAPHY INC

amazon

PRODUCT
PHOTOGRAPHY



WE CREATE IMAGES
THAT SHINE!

White Background Photos | Infographic Design Photos
Lifestyle Photos | Amazon Videos | EBC content

347-378-4918

www.weinbergersphotography.com
office@weinbergersphotography.com



פינחס שיכר

845.200.3313 #112

אויבנאויף קוקט אויס ווי זיך צוריקהאלטן פון געבן א קלארע "ניין" איז רחמנות'דיג; באמת אבער איז עס פונקט דאס פארקערטע



אלאז, אונזער מעסעדזש איז פאר ביידע צדדים. דער ביזנעס אייגנטימער דארף קענען זאגן "ניין", און דער סעילסמאן דארף אים מאכן שפירן באקוועם עס צו זאגן.

דאס מיינט נישט אז דו זאלסט מער קיינמאל נישט פרובירן. ווי געשמועסט קען מען איינמאל אדער צוויי מאל א יאר אנרופן יענעם און פרעגן צי ס'האט זיך עפעס געטוישט. אבער אין אלגעמיין, אויב זעסטו אז יענער הייבט אן ארומשלעפן און קומט נישט צוריק מיט קיין ענטפער, טוה אלעס וואס דו קענסט אז ער זאל נישט האבן קיין פראבלעם צו געבן א נעגאטיוון ענטפער. באניץ זיך מיט די אלע סארט טאקטיקן און מהלכים וואס מיר האבן שוין אסאך אויסגעשמועסט וויאזוי מען שטופט יענעם צו זאגן קלאר וואס ער וויל. איך האב געהאט לעצטנס צו טון מיט א לייף אינשורענס אגענט וואס האט מיר אנגעהויבן נאכלויפן אז איך זאל מאכן א פאליסי ביי אים. ווען כ'האב געזאגט אז כ'האב שוין האט ער מיר פארגעשלאגן צו מאכן א האול לייף פאליסי. איך האב אים קלאר געמאכט אז כ'האב שוין דאס אויך און אויף דער מינוט בין איך נישט אינטערעסירט אין קיין שום פרישן לייף אינשורענס פראדוקט. און אויסער דעם בין איך זייער צופרידן פון מיין אגענט, און אפגעזען וואס איך וועל דארפן קען איך צוריקגיין צו אים.

אנשטאט צו פארשטיין דעם מעסעדזש און זיך אפשאקלען, אדער כאטש אנהייבן גריבלען טיפער און פרובירן צו זען צי ער קען מיר ברענגען עפעס מער ווי מיין אגענט, האט ער מיך אנגעהויבן נאכלויפן און אראפדרייען א קאפ אויף אן אגרעסיוון פארנעם.

נאך וואס כ'האב אים אומאויפהערליך קלארגעשטעלט אז כ'האב אן אינשורענס אגענט מיט וועם כ'בין צופרידן און ער וועט פון מיר גארנישט באקומען, איז ער געקומען מיט א פרישן פארשלאג אז מ'קען מאכן ביזנעס מיט לייף אינשורענס פראדוקטן דורך עפעס א וועג פון אפיקויפן פאליסיס. איך האב אים גלייך קלאר געמאכט אז פאר ביזנעס בין איך עוסק אין פעיראל און איך זוך נישט עפעס אנדערש. לייף אינשורענס פאר מיר איז נאר א פראדוקט וואס איך דארף און נישט מער ווי דעם.

אנשטאט אראפצוקריכן איז ער מיך ווייטער נאכגעלאפן און נישט נאכגעלאזט. ביז כ'האב אים איין מאל קלאר געזאגט, "אנטשולדיגט, גענוג געווען, איך לייג יעצט אראפ."

און דאס איז וויאזוי מען דארף צוגיין דערצו. א מענטש מוז קענען זאגן,

פאר יענעם אזויפיל אומאנגענעמליכקייטן.

דאס איז חוץ פון דעם וואס דו אליינס ליידסט דערפון. אז דו זאגסט אים נישט קיין קלארע "ניין", וואס וואונדערסטו זיך אז ער לופט דיך נאך? האסט נאך טענות אויף אים? דו ביסט דאך דער דירעקטער גורם דערצו.

און דאס איז וואס מיר ברענגען היינט ארויס. אויב א מענטש רופט דיך אן און שלאגט פאר א סערוויס וואס דו דארפסט נישט - דריי נישט קיין קאפ! זאג אים קלאר דעם אמת, זאג אים פארוואס ס'איז דיר נישט אינטערעסאנט - צי ווייל דו ניצט שוין א צווייטן אדער פשוט ווייל דו דארפסט עס נישט, און פארטיג.

קען זיין אויף דער מינוט וועט עס אים אביסל וויי טון, אבער אין פאקט טוסטו אים א גרויסע טובה - דו גיבסט אים פלאץ אין מח צו קענען רופן אנדערע מענטשן.

יעדער מענטש האט א גבול וויפיל זיין מח פארנעמט, וויפיל מענטשן ער קען האלטן אויף זיין ליסטע. אויב דו בלייבסט אויף זיין ליסטע מיינט דאס אז ער רעכנט אויף דיר און באטראכט דיך ווי א פאטענציאלער קליענט, און דאס נעמט אים אוועק פון קענען גיין צו אנדערע. אין דער זעלבער צייט ווערסטו אויך גערוועזן ווייל ער האלט דיך אין איין נאכלויפן און דו קענסט נישט פטור ווערן.

טוה א טובה פאר אים און פאר זיך זעלבסט, און זיי אויפריכטיג מיט אים. איבערהויפט אויב ער האט א שייכות מיט דיר, האב רחמנות און מאך אים קלאר וואו ער שטייט מיט דיר. חוש נישט ארום מיט אים ווען דו האלטסט אים נישט ביים ניצן.

אסאך מענטשן ווייסן נישט וויאזוי צו זאגן "ניין" און זיי קענען זיך בשו"א נישט ברענגען דערצו. דאס איז עפעס וואס א מענטש דארף ארבעטן צו טוישן און מ'דארף זיך אויסלערנען וויאזוי מען טוט דאס. ווייל מיט אזא אויפפירונג דרייט מען א קאפ פאר מענטשן און עס מאכט שאדן פאר אלע צדדים.

אצינד לאמיר אביסל צוריקגיין צום סעילסמאן, וואו ער דארף דערהערן דעם "דריי נישט קיין קאפ" מעסעדזש. אסאך מענטשן וועלן אפשטופן א סעילסמאן ווייל זיי ווייסן וואס קומט אויב זיי זאגן "ניין". זיי ווייסן אז ער וועט אנהייבן שטופן און מאניפולירן פון אלע ריכטונגען, און זיי האבן פשוט נישט קיין כח דערצו. דעריבער הייבט ער דיר אן דרייען א קאפ ווייל ער האט מורא אז דו וועסט אים דרייען א קאפ.





אפיקי ה'א רונדו



קיים טעות, אדער אז מיי קאנקורענט איז בכלליות נישט גוט. אין פאקט קען איך אמאל זאגן פאר געוויסע מענטשן אז פאר זיי איז ענדערש פאסיג די אדער יענע פערלא פירמע, און אפילו צו דעם קאנקורענט האב איך שוין געשיקט מענטשן.

די געשיכטע ברענגט אבער ארויס א שטארקע נקודה און א גוטע לעקציע. דער קאנקורענט האט גענומען א קליינט וואס איז געווען צופרידן און אים אריבערגעשלעפט צו זיך. אויבנאויף האט עס אויסגעקוקט ווי א געניאלע סטראטעגיע - ס'האט געארבעט. ס'איז געלונגען. אבער למעשה שטעלט זיך ארויס אז ער האט געארבעט צוויי וואכן פאר דעם קליינט, ער האט אריינגעלייגט כוחות פאר אים, ער האט חרוב געלייגט זיין רעפוטאציע דערפאר, און צום סוף האט יענער פארמאכט זיין אקאונט און ער האט נישט פארדינט קיין איין פרטה אויף זיין ארבעט.

און נישט נאר דעם קליינט האט ער פארלוירן, נאר יעדער וואס וועט אמאל פרעגן יענעם צי די פערלא פירמע איז א גוטע אפציע, וועט הערן פון אים א שארפע "ניין".

דאס איז וואס פאסירט ווען מען זוכט צו שלעפן קליינטן וואס זענען צופרידן מיט וועם זיי ניצן יעצט. אויב א מענטש איז צופרידן, לאז אים וואו ער איז.

און אויב איינער רופט דרך אן פארשלאגן א סערוויס וואס דו דארפט נישט, זאג אים, "איך דארף עס נישט".

דריי נישט קיין קאפ! **k**

ר' פינחס איז א ביזנעסמאן מיט לאנגע יארן ערפארונג אין סעילס. האבנדיג געארבעט אין סעילס, נאכפאלגנדיג מיטן עפענען זיין אייגענע ביזנעס וואו ער פארמאגט היינט צוטאגס א צאל סעילסלייט אונטער זיך, טיילט ער מיט זיינע שוועריגקייטן אינאיינעם מיט זיינע ערפאלגן, וואס גייען האנט ביי האנט אין די סעילס אינדוסטריע און ביים עפענען א נייער ביזנעס.
פינחס שיכף - Co-founder and CMO of FRIDAY
פאר מער איבער פריידי באזוכט אדער רופט: 810-374-3291 - fridayapp.com

"איך דארף עס נישט און לאז מיך צורוה." סיי פאר מיר כדי כ'אל קענען אנגיין מיט מיי טאג, און סיי פאר יענעם אז ער זאל נישט פארברענען זיין צייט אויף מיר. און דער סעילסמאן דארף וויסן אז ווען מען הערט אזא קלארן ענטפער טרעט מען אפ.

כ'האב געהאט לעצטנס אן אינטערעסאנטע מעשה מיט איינעם פון מיינע קליינטן. א קאנקורענט מיינער איז אים נאכגעלאפן אז ער זאל טוישן צו אים, און ער האט זיך געהאלטן ביי זיינס אז ער איז צופרידן מיט מיי סערוויס און ער וויל נישט טוישן. דער סעילסמאן איז נישט נאר געבליבן ביים נאכלויפן, נאר האט נאך אויך פארקויפט שקרים אויף מיי קאמפאני מיטן ציל צו איבערצייגן יענעם, אבער ער האט זיך נישט געבראכן דערפאר.

למעשה האט ער א שטיק צייט שפעטער געטוישט צו א נייעם בוכהאלטער, און יענער האט פארלאנגט אז פאר פערלא מוז ער ניצן יענעם קאנקורענט. ער האט נישט געוואלט טוישן, אבער דער בוכהאלטער - וואס כ'בין שפעטער געוואויר געווארן אז ער האט עפעס שייכות מיט יענעם - האט זיך פאר'עקשנ'ט אז ער האנדלט נאר מיט יענעם.

בלית ברירה האט ער טאקע געטוישט. ער האט אריינגערופן זאגן אז ער איז זייער צופרידן און ער וואלט געוואלט בלייבן, אבער צוליב זיין בוכהאלטער מוז ער טוישן.

צוויי וואכן שפעטער רופט ער אונז אריין אז ער וויל צוריקטוישן. "וואס איז די מעשה?" פרעג איך אים גלייך. פארציילט ער אז זינט ער האט געטוישט איז זיין פערלא אן אנזעץ און ער האט זיך פשוט נישט געקענט קיין עצה געבן. דאן האט ער זיך געכאפט וואספארא נארישקייט דאס איז, צו טוישן און אוועקגיין פון א פירמע וואו ער איז צופרידן בלויז ווייל זיין בוכהאלטער פארלאנגט. דעריבער האט ער באשלאסן אז ער עפנט צוריק זיין אקאונט ביי דער פירמע וואו ער איז געווען צופרידן.

דאס מיינט נישט אז איך בין די בעסטע קאמפאני, אז איך קען נישט מאכן

Proud to Offer

מנוחת הנפש = **\$5,000,000 אינשורענס**

LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@LEGACYLINEY.COM



מ'געווינט ערענסטע געלטער

**WE TURN
CLAIMS
INTO GELT.**

Our team is dedicated to ensuring
you receive the maximum
compensation you deserve.

זענט איר געפאלן אדער
זיר אויסגע-גליטשט און
געווארן געשעדיגט?

זענט איר געשעדיגט
געווארן ח"ו אין א קאר/
באס עקסידענט?

איז אייער קינד געשעדיגט
געווארן רח"ל בשעת
דעם געבורט?

האט אייער דאקטאר
שפיטאל געמאכט
סיי וועלכע טעות?



InjuryMaxx

SAMUEL JOSEPH // 718.400.9LAW (529 // CLAIMS@INJURYMAXX.COM // WWW.INJURYMAXX.COM
Your personal injury expert

THE ULTIMATE WINTER BEVERAGE

Hot Cocoa Bomb



Place bomb into a mug, pour hot milk and presto! Inhale and savor the rich flavors of cocoa, chocolate and marshmallows.

Packaging customizable for corporate orders



Available in 3 delicious flavors


ChocolateWise

718.218.7271 • chocolatewise.com



Spinning Pure Air

All year
round.



א פרייליכן חנוכה



takeair

TAKING CARE OF YOUR AIR



845.200.3991
service@takeair.pro

EXPERT TECHNICIANS

MAINTENANCE SERVICE TEAM

SEASON CONTRACT PLANS

נעקסט לענוועל

ווען מ'רעדט
פון הרחבת
הדעת רעדט
מען פון
דעם הויז!



דריי קאר גראדזשעס • ריזיגע קיטשן • פסח קיטשן • דיונג רום • אפען ליווינג רום • ספרים שטוב • ריזיגע פארטש • 2 לאנדרי רום • גרויסע מעסטער בעדרום • נאך פינף בעדרום • איינס דערפון געאייגנט פאר א פרייוועט אפיס • 5 בתי כבוד • + געסט סוויט פון 800 סקווער פיס



teamW
Realty

To inquire about this house, call Yisroel Weiss

845.422.5238 || YW@TEAMWNY.COM

25 Smolley Dr, Monsey, NY 10952



- Safe for children
- No browsing capabilities
- Parental controls available
- Available for offline use

Shuffle and play

From childhood tunes to current beats, there's always something to Zing about. Crank up your favorite music tracks, podcasts, or stories for hours of listening.

Player includes:

- + Case
- + Screen protector
- + Earphones
- + USB Type C cable



10,000+
Albums
& singles

2,000+
Children's
albums

Extensive
Podcast
library

Thousands
of Torah
Shiurim

Order at zingdevice.com

AVAILABLE IN ALL MAJOR JUDAICA AND ELECTRONIC STORES

Distributed by
LeChaim

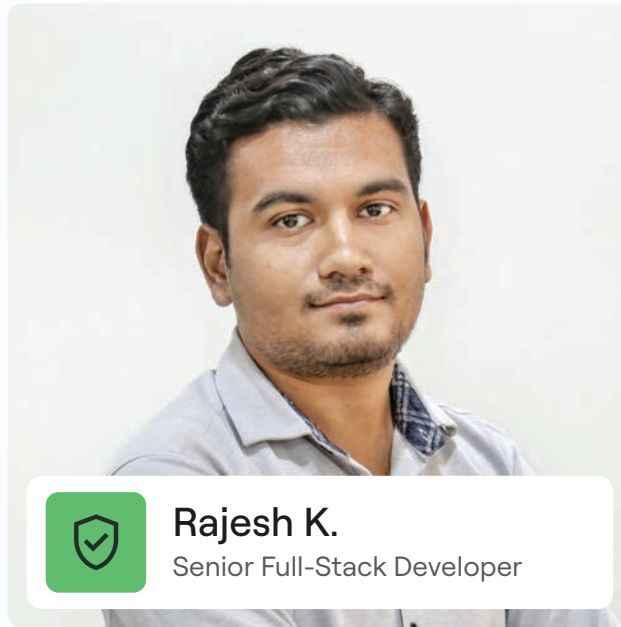
Your Perfect Dev Exists



Praveen N.
Front-End Developer

Expertise
javascript angular html/css +12 more

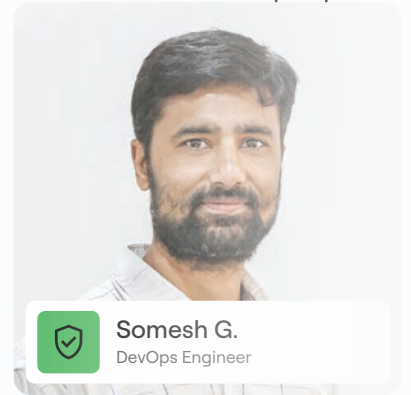
\$23/h



Rajesh K.
Senior Full-Stack Developer

Expertise
react angular bootstrap +9 more

\$25/h



Somesh G.
DevOps Engineer

Expertise
aws gitlab ci azure grafana +7 more

\$20/h

Expand your Dev team without the hiring headaches.

Our industry-leading professionals are uniquely:

- ✓ Vetted and screened
- ✓ Supervised and monitored
- ✓ Progress-tracked by F5

We deliver top-tier, India-based developers. You own the talent. We handle everything else—from recruiting to payroll—so you can grow without the growing pains.

Less time hiring. More time building.
F5hiringolutions.com | 607-699-9635





INVITE SHMUELI TO YOUR CHANUKA PARTY

קיוויט קארפארעישאן

ענער מאנטאג אינדערפרי, נערוועז, זיך ווילנדיג זען אראפ פונעם וויליאמסבורג בריק און שוין זיין ביי דער ארבעט און זיצנדיג אין נערווירנדע טראפיק, האבן מיינע אויגן אפירגעזוכט די קאנסטרוקציע ארבעטער וועלכע ארבעטן אן אויפהער אבער אויך אנע פארשריט. (צו מיינע נישט-מומחה'דיגע אויגן, וואס נעמט אזוי לאנג?)

איך האב זיי אנגעהויבן באטראכטן. איך באטראכט זיי גראדע שטענדיג זייענדיג אן אבזערווירער ביי נאטור. איך האב ליב צו פארשטיין וויאזוי זיי פילן ארבעטנדיג מיט פארטייבנדע גערוישן אויף הויכע בריקן און ענדלאזע שאסייען.

אבער יענער מאנטאג זענען מיינע אויגן געפאלן אויף דעם קאמפאני נאמען. עס האט מיר צוערשט אויסגעקוקט ווי עס שטייט "קאוועיט" - א לאנד אין מיטל מזרח. א געשעפט האב איך מיט זיי?... אבער זייט דאן, טאג נאך טאג, האב איך אנגעהויבן פרובירן צו ליינען און ארויסזאגן דעם נאמען און כ'האב זיך געוואונדערט אויב דער נאמען באהאלט אונטער זיך א געשיכטע. איך האב זיך דאס פארצייענט אין מיין נאטיצן ביכל (פארשטייט זיך נישט אינמיטן דרייוון, נאר נאכן ענדליך ארויסקומען די אנדערע זייט פונעם אנשטויס, אראפקומענדיג פון בריק) אז די פירמע מוז עטוואס שטודירט ווערן. לדעת מה זה ועל מזה.

און וואס מיינט איר? איך האב טאקע אנטדעקט א וואונדערליכע געשיכטע פון א מולטי-ביליאן דאלערדיגער פירמע וועלכע עקזיסטירט שוין הונדערט און פערציג יאר, און האט אויפגעבויט די סאמע גרעסטע און מערסט קאמפליצירטע געביידעס און סטראקטורן. זי אפערירט אין זיבן

הויפט מארקעטס, צווישן זיי בויען געביידעס, אינדוסטריאל, מינע גראבונגען, אויל גאז און כעמיקאלן, טראנספארטאציע, לעקטער, און וואסער. פון בויען באן שינעס ביז נוקלעאר פאווער פלענטס און מיליטערישע באזעס. זי האט זיך אנגעהויבן גאר באשיידן און האט נאך עד היום א באשיידענער צוגאנג צו אסאך אספעקטן, אריינגערעכנט זייער סוקסעס, די ארבעט קולטור, און נאך. אויך האט זי שוין דורכגעשוויצט מערערע שוועריקייטן. אין אנדערע ווערטער: א פאסיגע געלט מעשה.

K

אין יאר 1884 למספרם האבן צוויי ברודער, פיטער קיוויט סיניאר און זיין ברודער ענדרו, פון דער שטאט אמאהא, נעבראסקע, געגרינדעט א בשותפות'דיגע פירמע מיטן נאמען "קיוויט בראדערס". פון פאך אויס זענען פיטער און זיין ברודער געווען בוי מייסטער וואס ספעציאליזירן זיך אין ציגל, שטיין, און שאסיי אויספלאסטערונג, אד"ג, און זיי האבן זיך אויסגעצייכנט אין לייגן ציגל.

גאנץ שנעל האט זיך זייער נאמען פארשפרייט צווישן די לאקאלע איינוואוינער וועלכע האבן געוואוסט אז טאמער מען וויל האבן א מייסטער אין ציגל לייגן רופט מען די קיוויט ברידער. לייגן ציגל איז נישט קיין לייכטע ארבעט, אין פאקט איז עס היבש א שווערע, אבער די ברידער האבן נישט מורא געהאט פון שווערע ארבעט. זיי האבן ענדערש געקוקט אויף קוואליטעט און צו צופרידנסטעלן קליענטן.

א ציגל אויף א ציגל, האבן די ברידער

אויפגעבויט א שיינע מוצלח'דיגע ביזנעס און זיך קונה שם טוב געווען, אויף אזוי ווייט אז אנפאנג פונעם צוואנציגסטן יארהונדערט האבן זיי שוין געהאט פארענדיגט עטליכע גרויסע פראיעקטן אין אמאהא. אבער די פירמע איז נישט צופיל געוואקסן ארויס פון אירע גרעניצן, ביז ווען פיטער סיניאר'ס זון, פיטער דזשוניאר, האט איבערגענומען די לייצעס פונעם פירמע אין יאר 1920 למספרם. אין יענער צייט איז שוין דאס שותפות צווישן די צוויי קיוויט ברידער געווארן אויפגעלעזט און פיטער סיניאר איז געווען דער איינציגסטער בעה"ב פון דער ביזנעס.

איינער פון די ערשטע מאסיווע קאנטראקטן וועלכע די פירמע האט געשלאסן אונטער פיטער דזשוניאר'ס זייער איז געווען דאס אויפבויען די "אמאהא ווארלד-העראלד" געביידע אין די שפעטע 1920'גער יארן. א פראיעקט וועלכער האט אפגעצייכנט א נייע עפאכע אין דער פירמע און געברענגט אז זי זאל ווערן אן ערנסטן שפילער אין דער קאנסטרוקציע וועלט.

אין די צען יאר צווישן 1920 און 1930 האט די פירמע באוויזן צו אויפבויען פארשידענע גרויסע געביידעס אין נעבראסקע, פון וועלכע א טייל זענען היינט צוטאגס באקאנטע לענדמארקס. צווישן די גרויסע געביידעס איז דער נעבראסקע סטעיט קעפיטאל טורעם וואס איז די ארטיגע רעגירונג פעסטונג און באשטייט פון א פלאכער געביידע אויף ביידע זייטן מיט א פופצן שטאקן טורעם אינדערמיט. עס איז גאר א שיינע סטרוקטור און פארמאגט אסאך אייגנארטיגקייטן וועלכע מען זעט נישט אין אנדערע רעגירונג געביידעס איבערן לאנד.

דער זון, פיטער דזשוניאר, האט גאנץ שנעל איינגעזען אז די צוקונפט פון דער קאנסטרוקציע



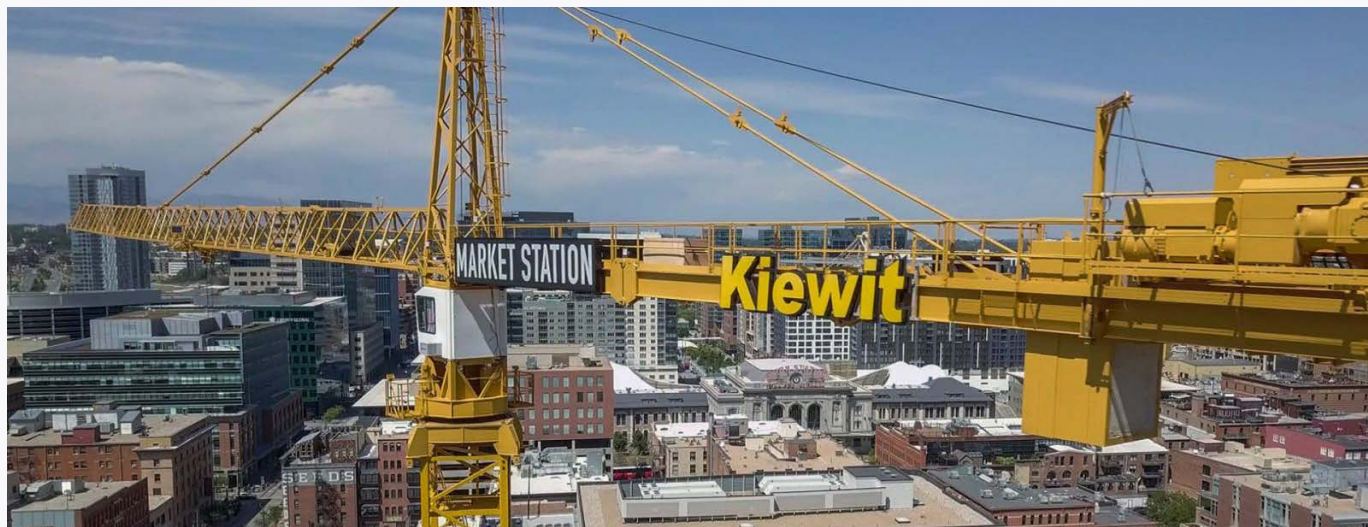
חיים רוטנער

cr@theyingerman.com

845.200.3313 #108



Kiewit



פנים זיין די שטארקע העכערונג אין קאנסטרוקציע וואס איז אנגעקומען נאך דער קריג.

אין די 1950 און 1960'יגער יארן האט קיוויט שטארק פארברייטערט אירע פראיעקטן אין פארשידענע אנדערע און נייע מארקעטס. די פירמע האט זיך איינגעקויפט א נאמען פון זיין אויסגעצייכנט אין אינפאסטרוקטור פראיעקטן, אריינגערעכנט שאסייען, בריקן, און דאמבעס.

איינער פון די מערסט באדייטנדע פראיעקטן אין יענער עפאכע איז געווען דער געביי פון דער "גלען קעניאן" דאמבע אין אריזאנע - א מאסיווע און שווערע אונטערנעמונג וועלכע האט געפאדערט אומצאליגע חידושים, צענדליגע אדער גאר הונדערטער אינדזשענירן, און האט געדארפט געפירט ווערן מיט פונקטליכקייט און מסודר'דיגקייט.

דער פראיעקט, אינאיינעם מיט נאך עטליכע גרויסע אונטערנעמונגען, האט ביסלעכווייז צעמענטירט קיוויט'ס רעפוטאציע אלס א פירמע וואס האט די מעגליכקייט צו ערפאלגרייך פארפולקאמען די מערסט קאמפליצירטע פראיעקטן.

שאסייען און נאך פארשידענע פובליק פראיעקטן וועלכע זענען פינאנצירט געווארן דורך דעם "ניו דיעל", וואס דער דעמאלטסדיגער פרעזידענט פרענקלין רוזוועלט האט איינגעפירט ארויסצושלעפן דאס לאנד פון די זומפן פון דער דעפרעסיע.

K

ווען דאס לאנד האט אנגעהויבן ארויסקריכן פון דער גרויסער דעפרעסיע און מען האט אנגעהויבן ווערן אריינגעמישט אין דער צווייטער וועלט קריג וועלכע האט דאן געפלאקערט אויפן אייראפעאישן באדן, האט קיוויט ווידער געזען דערין גלענצנדע מעגליכקייטן. די פירמע האט דאן אנגענומען עטליכע פראיעקטן פארן מיליטער, אריינגערעכנט דאס אויפבויען ארמיי באזעס און אמוניציע פאבריקן. דער שריט האט נישט נאר געהאלפן די פירמע זיך האלטן דעם קאפ העכער די וואסערן דורכאויס די קריג יארן, נאר האט איר אויך געשטעלט אין א פאזיציע צו קענען מקבל

אינדוסטריע ליגט נישט אין דער קליינליכער ליים און ציגל בוי ארבעט.

די וועלט האט דאן געהאלטן אינמיטן דער אינדוסטריאלער רעוואלוציע און וואלקן קראצער האבן אנגעהויבן ארויפגעצויגן ווערן אויפן האריזאנט, און פיטער האט פארשטאנען אז די צוקונפט שטעקט אין מער קאמפליצירטע פראיעקטן. אונטער זיין פירערשאפט האט די פירמע פארברייטערט זייערע סערוויסעס, גייענדיג פון זיין א ציגל לייגער ביזן אונטערנעמען אלגעמיינע קאנסטרוקציע ארבעט און אריינגעבן ביידס אויף גרעסערע פראיעקטן.

ווען די גרויסע דעפרעסיע איז אנגעפאלן די פאראייניגטע שטאטן האבן רוב אינדוסטריעס געליטן שווערע פארלוסטן און די קאנסטרוקציע אינדוסטריע איז נישט געווען קיין אויסנאם. אסאך פירמעס זענען דאן אונטערגעגאנגען, אבער קיוויט האט עס דורכגעלעבט דורכן אקצעפטירן דעם מציאות און זוכן וויאזוי צו טון ביזנעס לויט די דעמאלטסדיגע אומשטענדן.

קיוויט האט זיך דעמאלטס שטארק אריינגעלייגט אין איבערמאכן און פלאסטערן



← קיוויט פארמאגט היינט
צו טאג 31,000
ארבעטער.

← דער גרעסטער
פראיעקט וואס קיוויט
האלט יעצט אינמיטן בויען
איז דאס איבערבויען די
צוזאמענגעפאלענע
"פרענסיס סקאט קי"
בריק אין באלטימאר,
מערילענד. דער
קאנטראקט איז ווערד
1.23 ביליאן דאלער.

← קיוויט פארדינסט אין
יאר 2023 למס' זענען
געווען 17.1 ביליאן דאלער.

← קיוויט פארמאגט א
פלאטע פון בערך 13,000
אויטאמאבילן און געצייגן.
דאס רעכנט אריין לאסט
מאשינען, טראקטארן,
קרעינס, פיקאפ טראקס,
גראב מאשינען, אא"וו.

← קיוויט פארענדיגט אן
ערך פון פופצן הונדערט
פראיעקטן א יאר.

← קיוויט קומט אריין אלס
דער צווייטער אין ראנג
אין א ליסטע פון די צען
גרעסטע קאנסטרוקציע
פירמעס אין די
פאראייניגטע שטאטן.

פאקטן און ציפערן

k

קיוויט האט במשך די יארן איינגעפירט
פארשידענע אייגנארטיגע, און טיילמאל אפילו
פרעצעדענטלאזע חידושים. א ביישפיל פון א זאך
מיט וואס קיוויט איז גאר אייגנארטיג און אנדערש
פון סיי וועלכן קאנקורענט איז וואס זיי רופן דעם
"ארבעטער אייגנטימערשאפט מאדעל".

אין די 1970'גער יארן האט פיטער דזשוניאר
געשאפן א טומל ווען ער האט דערקלערט אז ער
פארקויפט די פירמע פאר די ארבעטער פון דער
קאמפאני - דאס הייסט אז די ארבעטער זאלן
באקומען טייל פון די פראפיטן. היינט הערט מען
עס אפטער אבער אין יענע יארן איז דאס ממש
געווען אומדערהערבאר.

די מעלות דערפון זענען אומצאליג. פארוואס
זאלן נישט ארבעטער וועלן ארבעטן שווערער צו
מאכן א גוטע דזשאב, אויב זיי ווייסן אז א טייל
פון די פראפיט וועט גיין פאר זיי? דאס האט
שטארק געהאלפן בויען די פירמע.

נאך א זאך מיט וואס קיוויט צייכענט זיך אויס
איז די קוואליטעט און זיכערהייט. שוין פון די
ערשטע יארן ווען דער פאטער האט נאך געפירט
די ביזנעס איז דער פאקוס אייביג געווען אויף
קוואליטעט. שפעטער ווען די פירמע איז געווארן
ריזיג גרויס און האט פארקערפערט אין זיך
הונדערטער קאמפליצירטע פראיעקטן יעדן טאג,
האבן זיי נישט בלויז נישט נאכגעלאזט פון זייער
סטאנדארט, נאר דער פרינציפ פון קוואליטעט
דינט היינט אלס איינער פון זייערע שטרענגסטע
פונדאמענטן אין ביזנעס.

די פירמע אינוועסטירט שווערע צענדליגע
מיליאנען א יאר פאר זיכערהייט טרענירונג,

זיכערהייט געצייג, און פראטאקאלן צו פארזיכערן
אז די ארבעט קומט נאך די שטרענגסטע
זיכערהייט מאסנאמען. דאס האט זייער שטארק
געהאלפן פאר קיוויט זיך צו בויען דעם ברענד
וואס זיי פארמאגן היינט. פאקטיש זענען זיי די
פיאנערן פון טראגן די הארטע היטלעך ביים
ארבעטן.

קיוויט צייכנט זיך אויך אויס מיט גוטע און
פארגעשריטענע פראיעקט איבערזיכטן. פון
שטענדיג אן האבן זיי אינוועסטירט אין
טעכנאלאגיע וואס זאל העלפן מיטן פלאנירן און
אויספירן די ארבעט, סיי ווען עס קומט צו טון די
פאקטישע ארבעט און סיי אין די פלאנירונג
פאזעס פונעם פראיעקט. זיי זענען געווען פון די
ערשטע אין דער אינדוסטריע זיך צו באנוצן מיט
קאמפיוטער מיטלען צו קאנטראלירן אלע
איינצלהייטן אין די בוי פראיעקטן, און זענען אויך
געווען די פיאנערן צו נוצן מאשינען וועלכע ווערן
געפירט פון זיך אליינס.

k

קיוויט האט זיך אויך געדארפט פארמעסטן
מיט פארשידענע שטרויכלונגען; א באדייטנדער
טייל פון זיי אין עקאנאמישע צוזאמפאלן. צווישן
זיי איז - ווי דערמאנט - געווען די גרויסע
דעפרעסיע, דער אויל קריזיס אין די 1970'גער
יארן, און די פינאנציעלע קראך אין 2008
למספרם. אבער זיי האבן זיך אן עצה געגעבן
דורכן זוכן פאר פאסיגע מעגליכקייטן טראץ דעם



אין די יארן פון דער גרויסע דעפרעסיע האבן די פירערשאפט ביי קיוויט העכסט ווארשיינליך געהאט א קלער פון אראפשלעפן די לאדנס און פארשליסן די פירמע מיט שלאס און ריגל

שווערן מצב ארום זיי. אזוי אויך האבן זיי געשניטן
קאסטן און זיך געהאלטן צו א קאנסערוואטיוון
פינאנציעלן פלאן. נישט געשפענדט אין דער

וועלט אריין און געקוקט פארזיכטיג אויף יעדער
זאך וואס זיי האבן געקויפט צי עס לוינט אדער
נישט.

צווישן די לעקציעס וואס יעדער ביזנעס קען זיך לערנען פון זיי זענען:

אינוועסטיר אין דייע ארבעטער: ניין, דו מוזט נישט אוועקגעבן דיין גאנצן
פראפיט פאר דייע ארבעטער, אבער אפשר בלויז עטליכע פראצענט? אז דו ווילסט
נישט אזוי ווייט, פייך, אבער וואס איז מיט א שיינעם באנוס נאך א שווערן פראיעקט?
האלט זיך צו זיכערהייט מאסנאמען: דער נסיון פונעם דאלער איז שטארק, אבער
עס ווערט אפילו שטערקער ווען מען זעט ווי מען קען מאכן אן עקסטערע פאר
טאלער אויב מען וועט פארקוקן אויף געציילטע זיכערהייט מאסנאמען וואס ווערן
פארלאנגט, צי דורך די רעגירונג צי דורך דעם מענטשליכן שכל. קען זיין אז אויפן
קורצן טערמין וועט איר טאקע מאכן דאס געלט אבער אין דעם גרויסן בילד וועט
איר העכסט ווארשיינליך פארלירן דערפון. צי ווייל דער רעגירונג קען ח"ו כאפן, אדער
ווייל אייער ברענד וועט באקומען א נאמען פון שוואכער קוואליטעט.

אויפשאקלונג אינעם מארקעט מוז אייך נישט צושאקלען: מען זעט עס כסדר ביי
קאמפאניס וועלכע זענען מצליח צו דורכשוויצן שווערע תקופות וועלכע באטרעפן די
וועלט, אז זיי וועלן זיך בייגן צום מצב און פרובירן צו פונקציאנירן און אהערשטעלן
דאס בעסטע וואס זיי האבן דעמאלטס. אין די יארן פון דער גרויסע דעפרעסיע האבן
די פירערשאפט ביי קיוויט העכסט ווארשיינליך געהאט א קלער פון אראפשלעפן די
לאדנס און פארשליסן די פירמע מיט שלאס און ריגל. אבער זיי האבן דאס נישט
געטון נאר געקוקט וואו נאך קענען זיי אפשר אריינשטעקן א האנט, וואו נאך דארף
מען זיי אפשר יא האבן? און אזוי האבן זיי זיך אויסגעברייטערט אין רעגירונג
פראיעקטן וואס טראגט זיי נאך ביזן היינטיגן טאג.

נאך א זאך מיט וואס קיוויט האט זיך געדארפט
פארמעסטן, איבערהויפט אין די ערשטע יארן, איז
געווען די מערערע איינצהילטן וואס זענען
אונטערגעקומען ווען זיי האבן זיך אונטערגענומען
קאמפליצירטע פראיעקטן. א שטייגער ווי ביי דער
"גלען קעניאן" דאמבע ווען די פירמע איז נאך
נישט געווען אזוי אויפגעבויט ווי היינט, האבן זיי
זיך געטראפן אין א פאזיציע אז זיי האבן דרינגנד
געמוזט אויפנעמען א רייע נייע ארבעטער,
אריינגעדעכט אינדזשענירן און סייענטיסטן.
אבער זיי האבן נישט געמאכט קיין בואי בשלום
ווען זיי האבן אנגעהויבן כאפן די מאס אחריות
וואס ליגט אויף זייערע פליצעס, נאר האבן
טאקע אפירגעזוכט די בעסטע פון די בעסטע, זיי
באצאלט גוט געלט, און אזוי האבן זיי זיך
אויפגעבויט אזא רעפוטאציע וואס זיי האבן
היינט.

די ערנסטע טוישונגען וואס די קאנסטרוקציע
אינדוסטריע איז דורכגעגאנגען די לעצטערע יארן
איז אויך נישט געווען קיין קליינע בערגל פאר
קיוויט צו איבערקריכן. צוערשט איז דאס געווען
די טעכנאלאגישע רעוואלוציע צו וואס זיי האבן
זיך געמוזט אדאפטירן, אינוועסטירן און זיך שנעל
אויסלערנען וויאזוי צו נוצן פארגעשריטענע
טעכנאלאגישע בוי מיטלען. דאס האט אויך
באדייט טרענירן די ארבעטער און זיי העלפן זיך
צוגעוואוינען צו נייע מאשינען.

דערנאך האט די מאדערנע עפאכע געברענגט
טוישונגען אין רעגולאציעס און לעגאלע
פארלאנגען. און אפילו היינט, זייענדיג איינער פון
די גרעסטע רעגירונג קאנטראקטערס מוזן זיי
קענען האנדלען מיט די קאמפליצירטע רעגירונג
רעגולאציעס און רעגירונג ביוראקראטיע. **K**



- *Ophthalmology*
- *Optometry*
- *Vision Therapy*
- *Eyewear Boutique*
- *Contact Lenses*

Schedule your appointment with the Eye Experts™

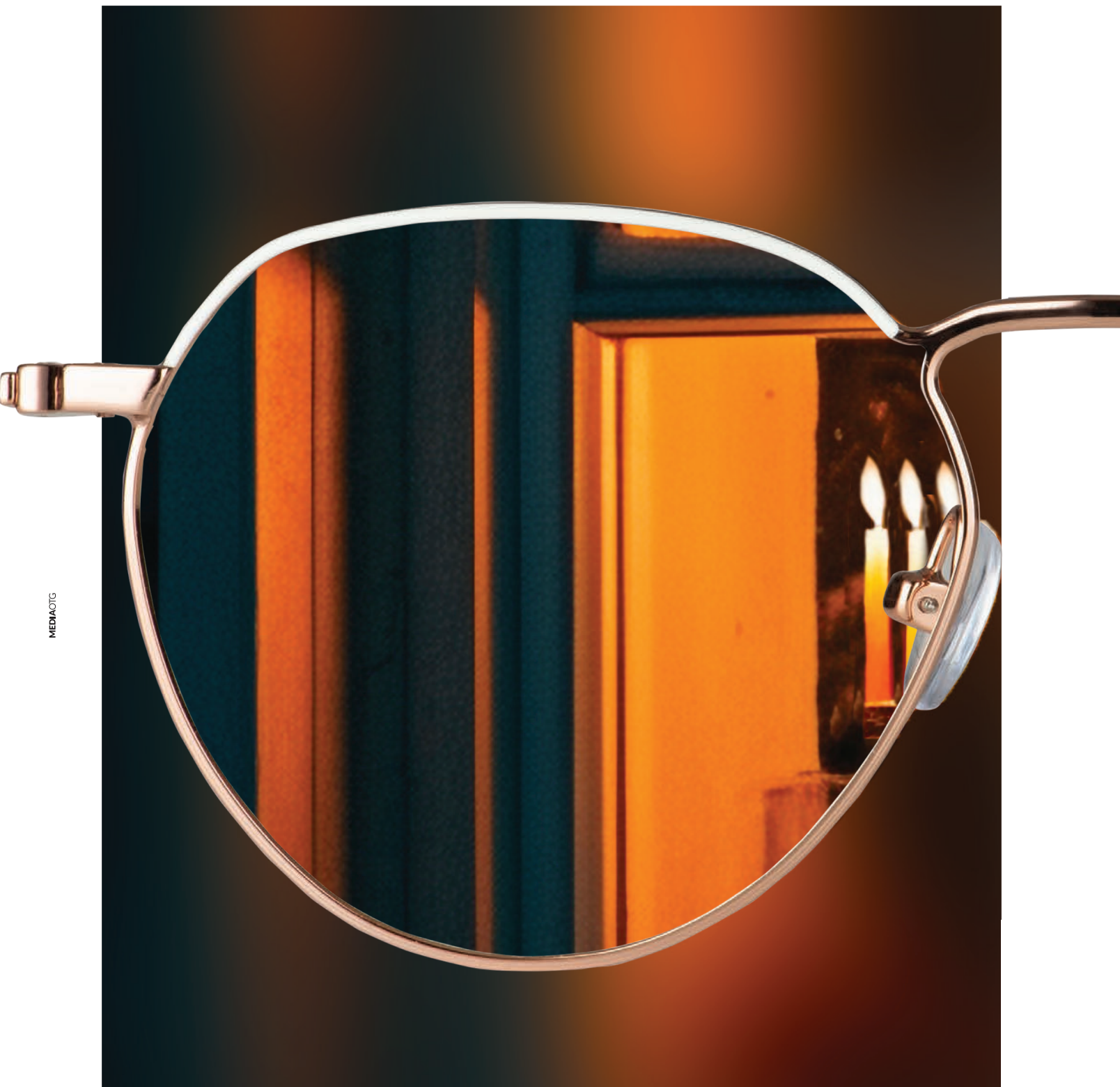
Williamsburg
16 Sumner Place
Brooklyn, NY 11206

Flatbush
2577 Nostrand Ave.
Brooklyn, NY 11210

Monsey
40 Main St.
Monsey, NY 10952

Five Towns
233 Doughty Blvd.
Inwood, NY 11096





MEDIA/OTG



The Eye Expert Center™
718.438.3002 | ahavamedical.com



Elevate your
tile experience

AMBER
STONE

718-795-4455

123 Louisa St Brooklyn NY

Info@amberstonetile.com

[@amberstonetile](https://www.instagram.com/amberstonetile)

Call or email us to schedule a visit - Parking available at 1317 36 Street

אוי! וועלכע טאג איז היינט?



No more confusion between all your meds! No more tedious pill organizing! With our **multi-dose packaging** all your meds organized in individual pouches taking your daily meds will be easier than ever.



שמואל קוסי יואלדאן

**Blooming
Grove** pharmacy

א פרייזליכן חנוכה און א געזונטן ווינטער

By: **RegionRx**
care with passion™

EXPERTISE OVER 30 YEARS

3 HOUR DELIVERY

STRICTLY CONFIDENTIAL

Call/Text 845.782.2260
1200 Rt 208 Monroe, NY 10950

Store: Sun.-Thu: 9am-9pm, Fri: 9am-till the Zman, Motzi 1/2 hr. after zman until 12am
Delivery: Sun.-Thu: till 9pm, Fri: 1.5 hr. before the Zman, Motzei: until 12am

די דעסטינאציע פאר אייער קינד'ס שלימות.

"לנפש" איז דער לייכט-טורעם
אויפצושניינען די אינערליכע וועלט פון
אייער קינד וואס גייט דורך שוועריקייטן
— באגלייט דורך געניטע עקספערטן
וועלכע וועלן פארזיכערן אז אייער קינד
דערגרייכט זיין העכסטן פאטענציאל.

 **L'nefesh**
RESOURCES

פאר מער אינפארמאציע:

845.915.9965

office@lonefesh.com

Chanukah Special!

TREAT
YOURSELF



BUY A
ZENT
DIFFUSER

For just \$64.99
reg. \$90

Purified
HEALTH

Call/text 845.492.4920
purified-health.com

UPRIGHT
STAFFING
WHERE HIRING MEETS EXCELLENCE

LOOKING FOR

TOP TALENT?

Whether
you're looking
for a single
employee or to
fill multiple
positions,

We've Got You Covered.

CONTACT >



Mordechai Roth



(845) 319-7834



info@uprightstaffinggroup.com

ATTENTION
NON-PROFITS

Drive funds.

Without breaking
the bank.

Build your
non-profit website
for only
\$79/month

-  Your Branding
-  Your Mission
-  Dynamic Images
-  Enhanced Donation Options



simplefundraising SOLUTIONS

SIMPLEFUNDRAISING.ORG

INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM



אינוועסטמענט אינשורענס

עם לעצטן ארטיקל האבן מיר געענדיגט מיט א נושא איבער וואס מיר גייען אי"ה ארומרעדן אין די קומענדיגע פאר וואכן, און דאס איז די וויכטיגקייט פון אויפבויען אן עמערדזשענסי פאנד.

באמת איז דאס א טעמע וואס וואלט געדארפט ווערן אויסגעשמועסט נאך פאר מען רירט בכלל אן דעם נושא פון אינוועסטירן. מיר האבן אבער מחליט געווען יא צו געבן א שטיקל אריינבליק אין די באגריפן פונעם סטאק מארקעט, ווייל ווען מען באקענט זיך מיט דעם קאנצעפט פארשטייט מען פיל בעסער און טיפער ווי קריטיש עס איז צו האבן אן עמערדזשענסי פאנד פאר מען אינוועסטירט.

ווי מיר האבן שוין ברייט אויסגעשמועסט אין פריערדיגע ארטיקלען, איז דער וועג וויאזוי מיר פירן זיך אויף מיט געלט אונזער הויפט פינאנציעלער פראבלעם. דעריבער איז קלאר אז בעפאר מען קען זיך אוועקשטעלן אין פראקטיק דארף מען פארזיכערן אז אונזער אויפפירונג איז מסודר, און דאס איז דער ציל מיטן אוועקשטעלן אן עמערדזשענסי פאנד.

דער געדאנק פון אן עמערדזשענסי פאנד קען ווערן צוטיילט אין צוויי חלקים. דער ערשטער חלק איז פשוט, אז אין פאל עס קומט אונטער סיי וועלכע אומפאראויסגעזעענע הוצאה זאל מען זיין צוגעגרייט דערצו און ס'זאל נישט פירן צו א פינאנציעלער קאטאסטראפע. צום ביישפיל, מען פארלירט די דזשאב ח"ו, דער בוילער צוברעכט זיך און עס קאסט אסאך געלט צו פארריכטן, אא"וו. כדי אז ווען אזא זאך קומט אונטער זאל מען נישט אונטערברעכן פון דער פלוצלינגדיגער הוצאה, דארף מען האבן פון וואו דאס צו דעקן. דאס איז בעצם דער וויכטיגסטער חלק פון דעם עמערדזשענסי פאנד, אבער צוערשט וועלן מיר

אויסשמועסן דעם צווייטן חלק און דערנאך וועלן מיר אי"ה צוריקקומען צו דעם.

די צווייטע סיבה פארוואס עס פעלט אויס צו האבן א קאסע וואס דינט ווי א געלט רעזערוואר, איז צוליב דעם באקאנטן מאמר חז"ל "לעולם ישליש אדם את מעותיו", אז א מענטש זאל צוטיילן זיין געלט און א דריטל פונעם פארמעגן זאל ליגן "תחת ידו" - וואס ער האלט צו דער האנט. רש"י זאגט דארט אויפן פלאץ אז די סיבה פארוואס א מענטש זאל אלץ האלטן ביי זיך אזא סומע קעש איז, אז אין פאל ס'וועט אים אונטערקומען א גוטן מקח פון וואס ער וועט קענען שיין פארדינען זאל ער האבן פון וואו צו נעמען דאס געלט דערפאר.

לאמיר מאכן א קורצן סך הכל פון די צוויי סארטן עמערדזשענסי פאנדס וואס מיר האבן יעצט דערמאנט:

1. אין פאל עס קומט אונטער אן אומגעראכטענע הוצאה.
2. עס זאל זיין א חלק פון דעם מענטש'נס נכסים. אצינד לאמיר צוריק אריינגיין אין אונזער נושא פון אינוועסטירונגען, און דערמיט פארשטיין געבן די וויכטיגקייט פון דעם צווייטן סארט עמערדזשענסי פאנד.

ווי ערווענט האבן מיר באקומען אסאך מעסעדזשעס פול מיט זארג אז די S&P קען דאך טראסקענען און וואס וועט דעמאלטס זיין, וכו'. מיר וועלן נאך אי"ה אסאך ארומרעדן איבער די אלע סארטן שרעקעדיגע נייעס העדליינס, אבער וואס איז וויכטיג פאר יעצט איז דאס וואס מיר האבן שוין קלארגעשטעלט אז דאס איז אלעס ווען מ'קוקט אויפן קורצן טערמין, אבער אינעם לאנגן טערמין איז עס אלץ געגאנגען אויף ארויף.

און הגם היסטאריע איז נישט עפעס וואס קען פאראויסזאגן וואס ס'גייעט זיין, קען מען עס אבער

ניצן צו ארויסהאבן א שטיקל בילד איבער וואס עס וועט ווארשיינליך זיין - לויט וויאזוי ס'איז געווען ביז היינט. ווי געשמועסט איז היסטאריע א וועגווייזער איבער וויאזוי מיר זאלן זיך אויפפירן אין דער צוקונפט. קיינער האלט נישט אז דער סטאק מארקעט וועט זיך אויסשפילן אין די קומענדיגע פופציג יאר אקוראט אזויווי ס'איז געגאנגען דורכאויס די לעצטע פופציג יאר. נאר וואס דען, עס געבט אונז א בערכ'דיגן בליק אויף וואס מ'קען ערווארטן בדרך הטבע.

ווען מען אינוועסטירט אינעם מארקעט - פארשטייט זיך אויף אונזער מהלך פון אינוועסטירן אין אינדעקס פאנדס - זענען דא דריי וועגן וויאזוי מ'קען דערלייגן דאס געלט.

די ערשטע איז אויב מען שטעלט אראפ א באשטימטע צייט ווען מ'גייעט ארויסנעמען דאס געלט. און דאס איז אפילו אויב ס'זאל זיין אויפן לאנגן טערמין. אויב א מענטש מאכט אפ אז אין פונקט פופצן - אדער אפילו דרייסיג - יאר ארום וועט ער ארויסנעמען דאס געלט, שטייט ער אויס א גרויסע ריזיקע פון אלעס פארלירן. עס קען דאך זיין אז פונקט דעמאלטס וועט זיין א קראך און דער מארקעט וועט זיין נידריג.

די צווייטע זאך איז אינוועסטירן אויפן קורצן טערמין. און דאס באדייט נישט אז ווען איינער אינוועסטירט אינעם S&P אויף א קורצער צייט גייט ער זיכער פארלירן. בכלל נישט. וואס דארף מען מער פון דעם אז דאס יאר איז די S&P געוואקסן מיט נאנט צו 30 פראצענט! און א יאר פריער איז עס אויך געוואקסן מיט ארום 25%. דאס הייסט אז אויב איינער האט איינגעשטעקט הונדערט טויזנט דאלער אין S&P מיט צוויי יאר צוריק, האלט יעצט דאס געלט ביי איבער הונדערט זעכציג טויזנט דאלער.

וועט איר פרעגן, פארוואס זאגט מען אז עס וואקסט מיט צען פראצענט בשעת דאס יאר איז



דוד געלב

845.200.3313 #111

davidgelb511@gmail.com

עס געוואקסן כמעט דרייסיג פראצענט? דער ענטפער אויף דער פראגע איז דער סוד פון אינוועסטירן אין S&P אויפן לאנגן טערמין. ווען מ'רעדט פון צען פראצענט קוקט מען נישט אויף איין יאר; דער דורכשניט פון די לעצטע דרייסיג יאר איז ארום צען פראצענט.

און מיר דארפן נישט צוריקגיין צו ווייט צו באגרייפן דעם גרויסן חילוק וואס קען זיך מאכן פון איין יאר צום צווייטן. בלויז א יאר פאר די לעצטע צוויי זאטע יארן, אין 2022 למס', איז די S&P גאר געפאלן מיט גאנצע אכצן פראצענט צוליב דער הויכער אינפלאציע.

און דא איז טאקע דער פלאץ צו ענטפערן אויף געוויסע מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע האבן געזאגט אז דאס יאר איז דער סטאק מארקעט טאקע געוואקסן גאר הויך, אבער קומענדיגע יאר - אדער אין די יארן דערויף - קען דאך עס טראקענען מיט גרויסע פראצענטן.

מיין ענטפער אויף דעם איז, אדרבה! נישט נאר וואס איך ווייס און אנערקען אז דאס וועט פאסירן, נאר איך קען זאגאר באשטיין און איך קוק ארויס דערויף. ווייל מען אינוועסטירט דאך אויפן לאנגן טערמין, און איך גלייב אין דעם ערהיילונגס פראצעדור פון סיי וועלכן קראך אין דער אמעריקאנער עקאנאמיע - מיטן אויבערשטנס הילף - וואס איז אלץ צוריקגעקומען פיל שטערקער ווי בעפאר. אויב אזוי קומט אויס אז אן אפשוואכונג אינעם סטאק מארקעט וועט מיר נאר בענעפיטירן, ווייל דאס וועט מיר געבן די מעגליכקייט צו אינוועסטירן דורכאויס יענער שטיק צייט פאר גאר ביליג, וואס וועט אי"ה עווענטועל ברענגען גרויסע רווחים.

פאר איינעם וואס צילט צו מאכן געלט אויפן קורצן טערמין איז א טראסק אינעם מארקעט א פראבלעם, ווייל דאס מיינט אז ער וועט דערלייגן געלט. אבער אויב מען אינוועסטירט אויפן לאנגן טערמין און מען דארף נישט דאס געלט פאר א לאנגער צייט, איז א טראסק גאר א געווינס. ווייל דאס גיבט די געלעגנהייט צו אינוועסטירן ווען

דער מארקעט איז נידריג.

עכ"פ, צוריק צו דער ריזיקע פון אינוועסטירן אויפן קורצן טערמין. ווי געזאגט וועט מען לאז דוקא פארלירן ווען מען אינוועסטירט אויף אזא אופן. אבער פונקט ווי מ'קען פארדינען דרייסיג פראצענט אין איין יאר, קען מען אויך פארלירן דרייסיג פראצענט. טא ס'קען געלונגען אז מ'זאל פארדינען, אבער גלייכצייטיג נעמט מען א גרויסע ריזיקע אז מ'וועט דערלייגן.

דער איינציגסטער וועג וויאזוי מען פארמיידט די ריזיקע פון דערלייגן פון א טראסק, איז דורכן אינוועסטירן אויפן לאנגן טערמין, וואס בדרך הטבע און געבויט אויף היסטאריע וואקסט עס מיט שיינע פראצענטן אין דורכשניט.

דער דריטער וועג וויאזוי מען קען דערלייגן דאס געלט, איז ווען מ'איז נישט פארזיכערט אז מ'וועט צו דעם געלט נישט דארפן צורירן.

און די דריי אויבנדערמאנטע פראבלעמען ברענגט אונז צוריק צו אונזער נושא פון אוועקשטעלן אן עמערדזשענסי פאנד וואס זאל פשוט זיין א טייל פון די נכסים וואס דער מענטש האט. און ווי ערווענט רעדן מיר יעצט בלויז איבער דעם צווייטן סארט עמערדזשענסי פאנד - וואס מיר וועלן רופן אן אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד, און נישט איבער דעם אלגעמיינעם געדאנק פון אן עמערדזשענסי פאנד (וואס איז באמת עפעס וואס יעדער דארף האבן, אפגעזען צי מען אינוועסטירט).

לאמיר נעמען א ביישפיל פון "ווארען באפעט", דער באקאנטער ביליאנער וואס איז פון די רייכסטע מענטשן אין דער וועלט און האט בעיקר געמאכט זיין געלט פונעם סטאק מארקעט. ער האט אלץ ביי זיך שווערע הונדערטער ביליאנען (מיט א "ב") אין קעש, טאקע צוליב דער סיבה. ווייל ער וויל קענען אנגיין און שפענדן אלעס וואס עס גלוסט אים, אפגעזען וואס ס'איז דער צושטאנד פונעם סטאק מארקעט אויף דער מינוט.

אויב וויל מען קענען חתונה מאכן דורך

אינוועסטירן אין S&P, מוז עס צוגיין אויף א וועג אז מען אינוועסטירט צוביסלעך. מען לייגט אריין יעדן חודש א געוויסן סכום, און אזוי קען מען אויפן לאנגן טערמין פארדינען אסאך געלט בעז"ה. דער איינציגסטער וועג וויאזוי מ'קען זיך האלטן דערצו און ערליך אריינלייגן דעם סכום אונטער אלע אומשטענדן, איז בלויז אויב מ'האט א קלארן פלאן וואס מ'וועט טון אין יעדן פאל וואס קומט אונטער, און דאס געלט וואס מען אינוועסטירט בלייבט אומבארירט.

א יונגערמאן פרעגט מיר לעצטנס וויאזוי כ'קען זיך ערלויבן צו רעכענען אויף מיינע אינוועסטירונגען אינעם סטאק מארקעט, וואס וועל איך טון אויב עס קומט אונטער אן אומגערעכטענע הוצאה? "דעיוו רעמזי זאגט אז מ'זאל האבן אן עמערדזשענסי פאנד וואס זאל קלעקן פאר א צייט אפשינט פון דריי ביז זעקס חדשים. דאס איז נישט גענוג. צי ווייסטו דען וואס גייט אלץ פאסירן דורכאויס די קומענדיגע פופצן יאר?" האלט ער מיך פאך. ער טענה'ט אז ער קען א יונגערמאן וואס האט אנגעהויבן אינוועסטירן מיט א דריי חדשים'דיגן עמערדזשענסי פאנד און ער האט אלעס אנגעזעצט.

קודם כל איז קלאר געווארן נאך אפאר מינוט אז יענער האט עוסק געווען אין מאדנע ריזיקאלישע ביזנעס אינוועסטירונגען. אבער וואס איך האב אים געענטפערט איז, אז איך בוי אן עמערדזשענסי פאנד פאר וואס זאל קלעקן פאר א גאנצן יאר!

אסאך מענטשן וועלן זאגן אז דאס איז שוין עקסטרעם, און מעגליך אז זיי האבן רעכט. מען דארף אבער פארשטיין וואס דאס באדייט אן "עמערדזשענסי פאנד" ווען עס קומט צו אינוועסטירן, און אז דאס איז ווי "אינוועסטמענט אינשורענס". דאס צילט צו פארזיכערן בס"ד אז מיר זאלן נישט אריינפאלן אין איינער פון די דריי אויבנדערמאנטע ריזיקאלישע סיטואציעס, און דער נאמען דערפון ערקלערט עס זייער קלאר.





איזיש סאלט



מיר דערציילט אז ער האט לעצטנס געהאט א קינד למז"ט. דער אויבערשטער האט אזוי געפירט אז די שמחה זאל אים קאסטן קרוב צו צען טויזנט דאלער. (נישט די וואכנאכט...) פארציילט ער מיר אז נישט נאר וואס ער האט נישט געדארפט צורירן זיין עמערדזשענסי פאנד צו דעקן די הוצאות, נאר ער האט נאך יענעם חודש ווייטער אוועקגעלייגט גאנצע פערציג פראצענט פון זיין אינקאם!

זיין ב"ב איז געגאנגען צו א קימפעטארן היים, ער האט געקויפט א נייע קערידזש, און אין דער זעלבער צייט האט ער ווייטער אוועקגעלייגט פערציג פראצענט פון זיין אינקאם צו קענען חתונה מאכן דאס ניי געבוירן קינד אן קיין דאגות בס"ד.

וויאזוי האט ער דאס טאקע באוויזן? דער יונגערמאן איז א פשוט'ער ארבעטער, פון וואנעט האט ער אזויפיל געלט ממש ווי א נגיד? דער ענטפער אויף דער מיסטעריע וועלן מיר אייך אנטפלעקן קומענדיגע וואך בעז"ה. **K**

The information furnished in this article is for informational purposes only. The information does not and should not be considered to constitute an offer to buy or sell securities. The information should not be relied upon by any person to make an investment decision.

זאלט זיין געדעקט בס"ד אין פאל פון עמערדזשענסי אדער סיי וועלכע וויכטיגע הוצאה, אז איר זאלט נישט זיין געצווינגען צו צורירן אייערע אינוועסטמענטס אין דער נישט ריכטיגער צייט.

אצינד וועלן זיין אסאך יונגעלייט וואס וועלן זאגן, "ביסט אויפן קאפ געפאלן? כ'קען קוים מיט צרות אפשפארן הונדערט דאלער א חודש, וויאזוי קען איך אוועקלייגן אזעלכע ריזיגע סכומים?" פאר די מענטשן זאגן מיר שוין אז זיי זאלן ביטע איבערליינען אלע אונזערע ארטיקלען פון אנהויב, וויאזוי צו אפשטעלן די ברייטע שפענדערייען, אויפגעבן זייער ליעס און צושניידן די קרעדיט קארטלעך. אנדערש וועט עס טאקע נישט ארבעטן.

אבער איר פרעגט צי מ'קען? דער ענטפער איז, יא! מען קען. יונגעלייט אין די צוואנציגער יארן אין נארמאלע אומשטענדן קענען בעז"ה אוועקלייגן גענוג פאר אן עמערדזשענסי פאנד און אינוועסטירן א דאלער נאך א דאלער צו קענען אויסלעבן די יארן מיט הרחבת הדעת. איך וועל אויסשמועסן א ביישפיל, אז מען זאל באגרייפן פון וואס מיר רעדן. א יונגערמאן האט

אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד איז טייטש אז עס דארף קענען פאנדן אלע אומגעראכטענע הוצאות פון א מענטש וועלכע קענען צושטערן די אינוועסטירונג פלענער, כדי צו פארזיכערן אז די אינוועסטירטע געלטער בלייבן אומבאריט. זייער פשוט.

יעצט וועלן מענטשן פרעגן, וויפיל דארף איך האבן? עס איז פארשטייט זיך נישט דא קיין קלארן ענטפער. דו דארפט זיכער מאכן אז דו זאלסט זיין געדעקט בעז"ה - בדרך הטבע - אין פאל עס קומט אונטער סיי וועלכע הוצאה וואס קען דיר ברענגען צו ארויסשלעפן דיין געלט פונעם סטאק מארקעט, און לויט דעם דארף מען עס אויסשטעלן.

אויב א מענטש וויל זיין שטארק פארזיכערט אז אפילו אויב ביי דער חתונה פון זיין ערשטן קינד בשעתו"מ וועט דער מארקעט פונקט זיין זייער שוואך זאל ער זיך קענען אן עצה געבן אן דעם איינגעשטעקטן געלט, קען ער מיט די יארן אויפבויען אן עמערדזשענסי פאנד וואס זאל זיין גענוג צו חתונה מאכן איין קינד. און נאכאמאל, עס איז דער קאנצעפט. בלייבט נישט שטעקן ביי די דעטאלן. דער עיקר איז איר

I THOUGHT
OF EVERYTHING...



THIS IS RISK

BEHAVIOR GAP

Emergency Funds Protect You From Life's Unexpected Hits. Long-Term Investments Build Your Future.

With A Fiduciary Advisor By Your Side You Will Have Peace Of Mind

Plan With Clarity and Make Your Financial Goals A Reality

Oak Private Wealth LLC – A Registered Investment Advisor & Certified Financial Planner™

oakprivate.com | phone: 212.680.4133 | email: hello@oakprivate.com



AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

After an accident, you need full support. FWD Collision offers fast towing, expert collision repair, and on-the-spot car rental to get you moving forward!

24-HOUR TOWING CAR RENTAL CAR REPAIR
Hillel Tyrnauer 845.366.5588



HOUSE FOR SALE BY OWNER

Beautifully renovated home | 3 bedroom, 3 bathrooms | 1880 sq ft. Lot 8480 sq ft | Near all area shuls | 780,000
1041 NE 169th St. North Miami Beach
Call or text 954-394-9778



Save lives by donating your
FREE Travel fee credit

Expires 12.31.24



**Don't delay.
Call Today!**

845.492.3131

WWW.MILESFORLIFE.ORG

Miles for Life is a unique organization that matches mileage donors to ill patients in need of flying to world class medical centers across the United States.

**איד דארפט נישט ווארטן
די קאר וועט ווארטן פאר אייך**

**We
are now
hiring new
drivers**

Some of the benefits of having a steady car

- 📍 No need to wait for the car, the car will wait for you.
- 📍 One time set up, no need to call each time.
- 📍 You will always get your car - snow, rain, etc.
- 📍 Never be late at work, time is money
- 📍 Arrive home on time
- 📍 Pay once a week or by weekly

**SILT
STEADY
TRIPS**
For all your
Steady Trips

Servicing KJ, Monroe, Bloomingrove, Central
Valley, Woodbury Junction, Highland Mills,
Smith Farms, Prestwick Gardens

**היימישע
דרייווערס 845.500.1378**

וואס טוט אלץ א בעה"ב אינוועסטירן אין זיין ביזנעס?

"אן קיין וואקאציע?! דו ווייסט וויפיל מיין בעה"ב טרעפט זיך אין פלארידע אזוי נישט מיר נישט דיר... ער איז שוין איינמאל אויף וואקאציע!" איר קענט די פראגע? דאס א טיפישער מהלך המחשבה פון אן ארבעטער.

איר ווילט עפעס וויסן? איר ווייסט אז אייער בעה"ב האט נישט די מעגליכקייט צו פארמאכן זיין סעלפאן חוץ פון שחרית מנחה מעריב? ווען איר שפאצירט ארויס פון אפיס זאל אייך איינער וואגן צו רופן מיט סיי וועלכער פראגע אנבאלאנגט די דזשאב... דער ענטפער וועט זיין גראד און גלאטיג: איך ארבעט נישט יעצט. פינטל א בעה"ב וואלט זיך געוואונטשן דאס צו קענען ענטפערן.

לאמיר נעמען א טריט אויף צוריק און צוריקמישן צו ווען דער בעה"ב האט גענומען דעם קוראזש און אפגעמאכט אז פון היינט און ווייטער וועט ער טיילן גורל מיט די בעלי בתים און אראפ מיט די ארבעטס-קליידער. ער האט געהאט פאר זיך א וויזיע פון פלוני אלמוני גרויסער בעה"ב וואס שאקלט וועלטן; טוט און מאכט און פליט ארום דער וועלט פאר ביזנעס; האט א שטאב מיט ארבעטערס וואו אלעס פארט ווי א זייגער; ער האט אפילו א חבר וואס ארבעט דארטן און האט אינערליכע אינפארמאציע אז דער בעה"ב האט ממש נישט קיין אנונג וואס עס טוט זיך אין דער ביזנעס, ער איז נאר כסדר פארנומען צו פליפן הייזער און קומט אריין איינמאל א חודש זאגן קריטיק...

אונזער יונגערמאן הייבט למעשה אן צו ארבעטן איינער אליין און קוקט ארויס ווען עס קומט שוין שלחן עורך, דערווייל טרעפט ער זיך אבער ביי יחץ. דער כלל פון כל התחלות קשות

"ביסטו שוין אמאל געווען א בעה"ב?! עס קוקט אויס ווי אן ארבעטער ביזטו שוין זיכער געווען, אבער די זייט פונעם בעה"ב קענסטו אויך? ווייל אויב נישט הייבסטו נישט אן צו פארשטיין דעם הלוח ילך שטייענדיג אין שפיץ פון א פירמע און עס איז נישט אזוי גלאנציג ווי עס קען זיך דאכטן פארן ארבעטער."

דער ענטפער איז יא. מיר האבן ב"ה די ערפארונג פון ביידע זייטן פון דעם מטבע; צוערשט אלס ארבעטער און שפעטער אלס בעה"ב. דאס האט אונז טאקע געגעבן א קלארערע בילד צו זען וועלכע נקודות מען פארפעלט צו ארויסברענגען, וואס קען נענטער ברענגען ביידע זייטן זיך צו קענען בעסער אויסקומען און זיך פארשטיין איינער מיטן צווייטן. און אדרבה, לאזט אונז וויסן נאכן ליינען דעם ארטיקל צי מיר ווייסן וואס עס קומט פֿאַר אינעם זיין פונעם בעה"ב.

אנגעהויבן פון דעם טרוקענעם פאקט אז א בעה"ב האט נישט קיין שעות. ווי א בעה"ב האט זיך אמאל אויסגעדריקט פאר אן ארבעטער וואס האט אים קאנפראנטירט זאגנדיג, "דו קענסט גיין און קומען ווען דו ווילסט..." האט דער בעה"ב געענטפערט סארקאסטיש, "ס'איז ממש אזוי, איך קען צומאל אריינקומען גאר פרי פאר סיי וועלכער סיבה און צומאל דארף איך בלייבן ביז גאר שפעט אין דער נאכט אריין, ממש אזוי ווי דו זאגסט..." דאס צו הערן קאסט אפשר א לאץ פארן ארבעטער, אבער ווייט נישט פארן בעה"ב. ער איז אויסגעשטאט און גרייט פאר דער פירמע פיר און צוואנציג שעה רונדע דעם זייגער אן קיין וואקאציע.

עס קען אפשר אויסקוקן ווי אן אומשולדיג קעפל און א פראגע וואס זאגט נישט קיין סאך, אבער ווי איר וועט זיך איבערצייגן וועט זיך ארויסשטעלן אז עס פעלט זיך אויס אביסל וויסנשאפט און ערקלערונג פארן ארבעטער צו פארשטיין וואס עס טוט זיך אלס אפ שטייענדיג אין שפיץ פון א פירמע, וואו מ'דארף קענען מיטפארן מיטן ראולער-קאוסטער פון אלע סארט עליות און ירדות צוגלייך, און אין דער זעלבער צייט אנשטעלן א פרייליכע און פרידליכע מינע אז די ארבעטערס זאלן זיין פון די צוקוקער און נישט אינעם טשאלנט טאפ ווען דאס אלעס שפילט זיך אפ.

איך בין צוגעשטופט געווארן דערצו דורך מיין חשוב'ן טאטן זי"ג וואס שטייט שטענדיג צו מיין זייט מיט חיזוק אויף די ארטיקלען, און ער האט מיר ערקאמענדירט ארויסצוברענגען בעסער אלע חלקים וואס מען גייט דורך זייענדיג א בעה"ב. עס איז דא אסאך זיך צו לערנען פון מיין טאטע זי"ג זייענדיג א געטרייער איינגעשטעלטער אין א פירמע זיבן רבות בשנים. זייענדיג דארט אזוי לאנג איז אים אונטערגעקומען מערערע געלעגנהייטן זיך צו צוקוקן פונדערנאנט ווי די פירמע גייט אדורך אלע סארט צייטן, שווערע און געשמאקערע צוגלייך. געוויסע צייטן האט אויסגעקוקט צו זיין גאר שווער און ס'איז דאן נישט געווען געשמאק צו זיין אין געגנווארט פונעם בעה"ב, נאר ליבערשט צו באקומען דעם טשעקל און קענען אהיימגיין רואיגעהייט אן קיין דאגות.

געוויסע האבן געפרעגט - און מיט רעכט -



איתמר טובי' פריעדמאן

אפגעזען צי זיין נאמען שטייט באקלעבט אלס הרבני הנגיד נדבן פרנס החודש אין זיין ביהמ"ד, וויל טשעיס באנק נאר וויסן די אונטערשטע שורה



שווערע טויזנטערס, שוין אפגערעדט פון גרעסערע.

צי ווייסט וואס עס באגיסט דעם בעה"ב ווען די רעגירונג אגענטורן קומען אריין אין בילד מיט זייערע רעגולאציעס? אדער ווען די IRS מאכט אפ צו קומען פאר הכנסת אורחים אין דער פירמע? עס ווערט יו"ט אינדערוואכן און איר ווילט דאן נישט שטיין אין געגנווארט פונעם בעה"ב און אפגערעדט פון זיין דער פירער אליינס. וואס מיר ברענגען ארויס דערמיט איז צווייפאכטיג: ערשטנס, וויפיל דו מיינסט אז דו ווייסט איז עס ווייט פון דער רעאליטעט. צווייטנס, מיט דער ביסל אינפארמאציע וואס דו האסט טראכט אריין א מינוט וואס עס פארלאנגט זיך צו זיין א בעה"ב, און זייענדיג איינער וואס געניסט פון דער פירמע פרוביר וואס דו קענסט אראפצוגעמען פון זיין לאסט און נישט עס שווערער מאכן.

עס קומט דיר טאקע די וועלט אבער עס קומט אים נישט צו ליידן דערפאר, און זעה אים נישט צו שווערער מאכן דאס לעבן. **K**

צווייטן און זיכער מאכן אז יעדער איז צופרידן. שיער נישט פארגעסן פונעם עיקר... וואס טוט זיך מיט די פינאנצן?

אה, פון דעם רעד ביטע נישט ווייל עס גרעניצט זיך מיט מרוה... בו בעת וואס דער ארבעטער "מוז" אהיימוואקן מיט זיין טשעקל אונטערן ארעם, שטייט דער בעה"ב און ברעכט זיך די פלייצע וויאזוי צו דעקן די באנק אז דיין טשעק זאל נישט מאכן קיין בואו בשלום, ווייל אויב יא וועט נישט זיין קיין גם ברנה ובצלה. דעריבער דארף ער זיכער מאכן אז אפגעזען אין וועלכן סעזאן אינעם יאר מען געפינט זיך, און אפגעזען צי זיין נאמען שטייט באקלעבט אלס הרבני הנגיד נדבן פרנס החודש אין זיין ביהמ"ד, וויל טשעיס באנק נאר וויסן די אונטערשטע שורה - אז די נומערן אין באנק שטימען.

און אפילו ווען מען האלט שוין יא ביי שלחן עורך באדייט דאס אבער נישט אז דער גאנצער סדר קען זיך נישט אפשפילן פון פריש צו יעדער צייט און מ'וועט דארפן זיין פארנומען מיט שוועריקייטן וואס קומען אלס אונטער.

צי ווייסט אפשר וויפיל עס קאסט אפ אינשורענס בלויז אויפצוהאלטן די פירמע על כל צרה שלא תבא? ווייסט אפשר וויפיל סארטן אינשורענס א פירמע דארף האבן? ביי מיטלארטטיגע פירמעס קען עס אנקומען אין די

האט אים נישט אפגעשווינט און זאכן ברעכן אונטער איינס ביי איינס, און מען דארף באהאלטן די גרעסערע העלפט פראפיטן צו קענען בויען די ביזנעס ווייטער. פאר כרפס האפט מען שוין צו לייען אביסעלע גרינצייג אבער עס קומט איינגעטינקען אין זאלץ וואסער פון שווערע הארעוואניע און מען טרעפט זיך מיט דאגות טאג און נאכט לרחצה.

אזוי צוביסלעך לייגט מען א שטיין אויף א שטיין און מען פרובירט שטייגן אויפן לייטער פון סוקסעס דורכשטופנדיג א טאג נאך א טאג מיט די פרישע שוועריקייטן וואס קומען אונטער, אזש צומאל הייבט מען אן איבערקלערן מה לי ולצרה הזאת - האט זיך טאקע געלוינט די הארעוואניע? עס קומט אן דער גליקליכער טאג ווען מען נעמט אויף דעם ערשטן ארבעטער און יעצט גייען שוין זאכן פארן ווי עס דארף צו זיין. און אזוי רוקן זיך די טעג און מען נעמט אויף נאך דריי און מען זאגט אפ צוויי. ביז מען טרעפט זיך מיט א שטאב און מען אנערקענט אז פירן א ביזנעס לחוד און אויפהאלטן ארבעטערס לחוד, עס איז ווי אן אייגענער פאך פאר זיך. יעדן טאג איז דא מיט וואס צו זיין פארנומען פון פריש. יעדער ארבעטער פאר זיך האט נאר אפאר חתונות און בעיביס, אבער פארן בעה"ב באדייט דאס צו זיין פארנומען רונדע דעם זייער יעדן טאג מיט א

איתמר טובי' פריעדמאן 845-662-3684

CEO Iteam it@iteamfl.com

ר' איתמר טובי' פריעדמאן איז א קאנסולטענט אינעם תחום פון בעלי בתים מיט ארבייטער מיט פילע יארן ערפארונג



Hire a Full Time Remote Overseas Employee for only \$7 an Hour

That's a full time Overseas Employee for **\$280 a week**

HIRING4LESS™

845.682.0990 | HIRING4LESS.COM

- ✓ Customer Service
- ✓ Bookkeeping
- ✓ Data Entry
- ✓ Architecture
- ✓ Property Management
- ✓ Amazon Assistance
- ✓ Collections
- ✓ Real Estate

♥ Loved by: **1000+** Satisfied clients



Everything you always wanted in a folding chair

finally comes together in the
MENARC CHAIR
brought to you by LiteBed

Rated the #1 Simcha Chair!

only \$84.99

only \$74.99

Stylish | Modern | Sturdy | Long lasting

Wholesale Accounts Welcome; Please Email: Litebeds@gmail.com

LiteBed 718-989-9794
Litebeds@gmail

For Rentals Please Call Or Email

NEW PLANS!!

Premium High Speed 5G
600GB WI-FI Hotspot Plans

\$65 Monthly

verizon T AT&T

NO activation Fee
Tax or monthly Fee
Hotspot device cost

one year contract.

techspot

SELLING/RENTING:
• COMPUTERS
• DESKTOP
• MONITORS
• LAPTOPS
• TABLETS
• ACCESSORIES
• WIFI PLANS
• HOTSPOT DEVICES & MORE

Mon - Thurs 9-5 Fri 9-12
13 Lemberg unit 001
call before coming
Shipping available

Call/text 1
845.604.3075
TechspotMonroe@gmail.com

GET CASH!

THE TRUSTED NAME IN BUYING GOLD, SILVER,
JEWELRY, SCRAP GOLD, COINS, FULL ESTATES.

Yanky Herczberg
Schedule your house call today:

347.496.5660

CASH'N
BY YANKY

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING

**YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY**

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

מגיד

איור דרשה - אונצור דאלה

845-492-5327 • magidny@gmail.com

פאר אלע איינער דרשות פונעם צוואנציגן ביזן פאדיום

**Cash in your points
for top value.**

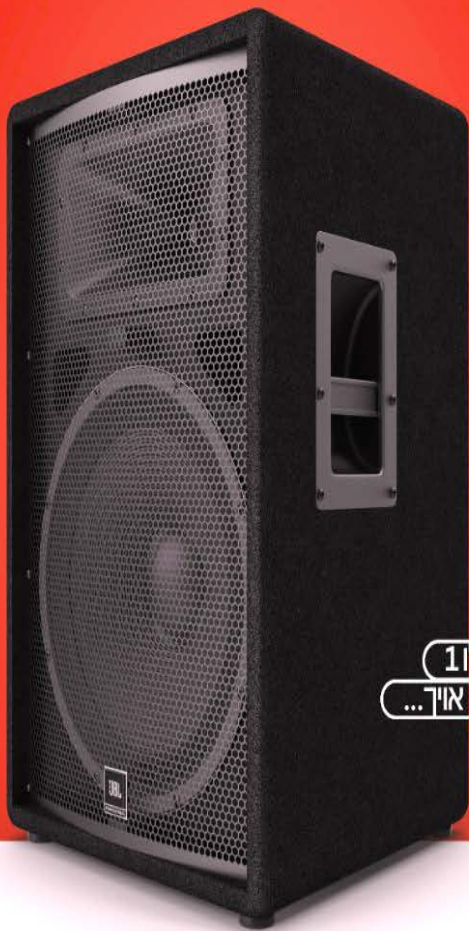
» SAME-DAY PAYMENTS
» SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

CloudNine
MILES

845-306-4545 // info@cloudninemiles.com

MP3 & DJ Music Systems

Rent all your sound equipment
for any event with us.



יא, אפילו
ספיקה איד...

VOLUME
SOUND EQUIPMENT RENTAL

One call is all it
takes for delivery
and setup
347.940.1740

מאכט איר א שמחה, א דינער,
אדער האט איר א ביזנעס און
דארפט סטעמפס

מיר פארקויפן סטעמפס פאר
גאר ביליגע פרייזען און מיר
דעלוויערען בחינם

רופט שוין
646-748-3799

אדער אימאל
Swiftmailpacking@gmail.com

amazon Walmart

ATTENTION AMAZON & WALMART SELLERS / DROP SHIPPERS

1. Are you spending hours searching for deals with no success
2. Are you paying for expensive software or companies to help you find deals
3. Are you struggling to find profitable deals to resell
4. Are you running into hazmat issues or IP claims
5. Are you struggling to get sales on items you listed

BARGAIN BIN WHATSAPP GROUP IS YOUR SOLUTION

- ✓ Get hundreds of profitable deals to your fingertips everyday without spending hours searching for them
- ✓ Pay only a fraction of the price and get much more out of it
- ✓ Get only deals cleared from hazmat and verified that brand does not make IP claims
- ✓ Get only deals on listings that sell with a good BSR
- ✓ Get only deals with a minimum ROI of 25% or \$20 profit
- ✓ All deals you can resell on amazon and walmart



EXCLUSIVE

Get Access To Exclusive Arbitrage Deals Out Of Our Warehouse
That You Can't Find Anywhere Else

Still In The Lanching.... Get Access To Exclusive Items In Our Warehouse
That You Can List For Sale, And When Sold We Ship It For You

ALL OF THIS FOR ONLY \$9.99 A MONTH

30 Day Money Back Guaranty If You Are Not Satisfied No Questions Ask
To Subscribe Or For Any Questions Send Us A Whatsapp

9297577175

You can now get the deals VIA email @
Bargenbin@gmail.com

לאחר סוף אויסשמועסן

טעמע #3

חנוכה מסיבות

10

איבער דער דעבאטע פון די חנוכה מסיבות, האב איך געטראכט אז אזוי ווי עס איז דא געוויסע משפחות וואס ווערן נאר גרעסער פון יאר צו יאר, און עס איז שוין נישט דא קיין פלאץ און דער עולם האט נישט קיין געדולד, וואלט געווען א גוטע זאך צו אויסשמועסן פון פאראויס פאר יעדן אז מען מוז נישט קומען. אזוי אז ווער עס האט הנאה קומט און וועם עס איז שווער זאל נישט

זיין געצווינגען צו קומען, און עס וועט ווערן שלום על ישראל.

11

איך האב געזען מ'רעדט אזויפיל ווי שווער ס'איז ארומצולויפן יעדע נאכט, און מ'רעדט נאר פון די קינדער און אייניקלעך אבער קיינער האט נישט גערעדט פון די באבעס וואס דארפן עס

צושטעלן.

איך בין זיכער אז זיי האבן זייער הנאה, אבער למעשה זענען דא אסאך באבעס פאר וועם ס'קומט אן זייער שווער. פאר איינער איז עס דאס געלט וואס עס קאסט צוצושטעלן, פאר א צווייטער איז עס דער פלאץ וואס מ'האט נישט, אדער סתם די אנגעשטרענגטקייט פון צושטעלן פאר אזעלכע גרויסע משפחות קע"ה. מ'דארף זיך מיט דעם אויך רעכענען און זיכער מאכן אז עס זאל נישט פאלן צו שווער אויף זיי.

טעמע #4

דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות

צוערשט ווילן מיר זיך באדאנקען פאר די ליינער וועלכע נעמען די מיה און רופן אריין צו מיטטיילן זייערע מיינונגען, עצות און געדאנקען. עס איז זיכער אז יעדע עצה העלפט ארויס אסאך אנדערע און מיט יעדן געדאנק וואס מען לאזט דא איבער טוט מען א טובה פאר אסאך אידן.

אצינד גייען מיר צום פערטן נושא, וואס איז גאר אן אקטועלע און גלייכצייטיג ווייטאגליכע טעמע, און דאס איז אז היינט צוטאגס וועט דאס געהאלט פון א מענטש געווענליך נישט דעקן זיינע הוצאות. לויט דעם היינטיגן מציאות האט זיך אזוי אויסגעשטעלט אז די אומגעהויערע קאסטן פונעם טאג טעגליכן לעבן שטייגן פילפאכיג איבער דעם געווענליכן



5 שעה קלאס אויף די טעלעפאן

נעמט יעצט די קלאס און אייער באקוועמע צייט. און הערט גוטע טיפס וויאזוי צו פעסן די ראוד טעסט

Text or Call Today
845.600.4444

האט איר א הויז וואס שטייט ליידדיג?

די פארגאנגענע 10 יאר האב איך
ב"ה געהאלפן הונדערטער אינוועסטערס
און לענדלארדס צו פארדינגען הייזער
פאר נישט אידישע טענעטס

טאק זאללער רענט

*

פארזיכטן און 1-5 טעט

*

אריינע און שטאל ארייט

*

העסטע און בערפענליכע סערוויס

**איבעראל אין אראנדש
און ראלענד קאונטי**

רופט אדער טעקסט
יעקב הערש גוטמאן

845-274-4460 📞



אייערע מיינונגען
אנבאלאנגט וויכטיגע נושאים
און אקטועלע טעמעס
845.200.3313 #104
talk@theyingerman.com

געהאלט פון אן ארבעטער, און אפילו גאנץ א
בכבוד'יגן געהאלט.

מען קען רעדן און רעדן פון דעם און נישט
פארטיג ווערן, אבער די אונטערשטע שורה איז אז
א יונגערמאן מיט עטליכע קינדער קען זיך
געווענליך נישט דעקן אפילו אויב ער פארדינט
הונדערט פופציג טויזנט דאלער א יאר. דאס איז
אלארמירנד און נישט עפעס וואס מ'קען
איגנארירן.

עס איז דא עפעס - אדער מער ווי עפעס -
וואס טויג נישט אויף א פונדאמענטאלן שטאפל
אין דעם וועג וויאזוי זאכן ארבעטן כהיום הזה, און
קיין שום באנדאזשן וועלן דאס נישט לעזן.

עס איז נישט שכל'דיג און נישט פראקטיש צו
זאגן אז יעדער היימישער יונגערמאן דארף עפענען
אן אייגענע ביזנעס; די וועלט ארבעט נישט אזוי.
רוב מענטשן זענען דייקא געאייגנט צו ארבעטן
אונטער אנדערע. ווידער צו אוועקשטעלן אז
יעדער דארף פארדינען א האלבן מיליאן דאלער א
יאר איז אויך נישט רעאליסטיש, ס'איז נישט
עפעס וואס קען צושטאנד קומען. אז רוב כלל
ישראל זאל זיך מוטשענען אויף א טעגליכן
פארנעם און מ'זאל אלץ דארפן צוזאממשטעלן
געלט און צוקומען צו נדבות פון אנדערע, איז ווי
פארשטענדליך אויך נישט עפעס וואס קען
ארבעטן.

וואס מיר ווילן הערן פון די ליינער איז, צי
קלערט איר אז איר האט א געדאנק וואס קען לעזן
דעם פראבלעם? און ווי געשמעסט רעדט מען
נישט פון א קליינקייט וואס וועט באנדאזשירן די
וואונד פאר נאך עטליכע מאנאטן. די שאלה איז צי
איר האט א מהלך וואס קען זיך דערגרינטעווען
צום שורש און ברענגען א פולשטענדיגן טויש און
לאנג-טערמיניגע לעזונג וואס וועט בעז"ה
אויפֿרעכטן אזויפיל אידן וואס מוטשענען זיך.

אויב האט איר אן עצה איבער דעם, ביטע לאזט
א קלארן מעסעדזש אדער שיקט אן אימעיל. מיר
זענען זיכער אז די צענדליגע טויזנטער ליינער
וועלן אייך דאנקבאר זיין פאר אייער צייט וואס
איר האט גענומען צו העלפן אנדערע. K

CHANUKAH gift collection



Light up their home with
a painting of a Gadol.

Gift certificates available.



054.853.2773 | www.gedolimpaintings.com



א נייע מהלך אין ביזנעס

ביזנעסער באניצן זיך מער און
מער מיט 'פּרילענסערס' פאר
פראפעסיאנאלע ארבעט.

אין א וועלט וואו ביזנעסער רוקן זיך
אוווק פון די טראדיציאנאלע 9-5
מאדעל שטעלן פּרילענסערס צו א
שנעלערע און ביליגערע אפציע.
למעשה, טרעפן די ריכטיגע
פּרילענסערס איז נישט קיין גרינגע זאך.

ZehMizeh.com לייזט
ממש דאס דורך פארבונדן ביזנעסער
צו טאלאנטפולע היימישע
פּרילענסערס, פארזיכערונדיג און
אנגענעמע, געשמאקע צוזאמארבעט.



סארטן סערוויס:

- פון דעזיין און שרייבעריי ביז אקאונטינג,
סאפטווער דעוועלעפמענט אדער סיי
וועלכע ארבעט וואס קען געטון רעמאטלי.
מיט אריבער 2,000 היימישע פּרילענסערס
פון אמעריקע, אי און אייראפע איז
ZehMizeh.com געווארן דער פלאטפארמע
פאר ביזנעסער וועלכע זוכן קוואלעטי
ארבעט פאר די בעסטע פרייזן.

וויאזוי עס ארבעט:

- שטעל ארויס דיין פראיעקט און באקום
פערזענליכע פארשלאגן מיט פרייזן אין דיין
אקאונט, קוק זיי דורך, זעה זייער פריערדיגע
ארבעט און ריוויאווס וואס אנדערע שרייבן
אויף זיי. צאל אויפן שעה אדער אויפן
פראיעקט, די געלט איז פארזיכערט אלס
משכון פאר די משך פונעם פראיעקט און
ווערט דירעקט געצאלט צום פּרילענסער
ביים סוף פונעם פראיעקט.

נר חנוכה איש וביתו



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealityusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

דוד לייב קרויס

לייטענס # 10401317322
845.274.3765

אברהם הערש גפן

לייטענס # 10401378950
845.837.0943

אליעזר דוד האפמאן

לייטענס # 10401304475
845.782.0205 X108

אברהם חיים לעווי

לייטענס # 10401327281
845.238.1162

משה שמחה קיפמאן

לייטענס # 10311206102
845.537.0475

נפתלי הירצקא זינגער

לייטענס # 10401300864
845.728.1429



אינטערוויו פראגעס

7 אמיר דורכגיין עטליכע פראגעס וואס ווערן געווענליך געפרעגט אין א דזשאב אינטערוויו, און וויאזוי זיי צו ענטפערן.

— פארצייל מיר אביסל איבער דיר

וואס וויל ער הערן? ער זוכט א וועג צו אנפאנגען דעם שמועס, און ער וויל וויסן אין וועלכער קאטעגאריע ער זאל דיך אריינשטעלן. איבערהויפט אין דער היימישער וועלט גלייכן מענטשן צו וויסן צו וועס זיי רעדן, צו וועלכער קהילה דו געהערסט, און אפשר וועט ער נאך געוואוינען ווערן אז ער איז א קרוב מיט דיר...

וויאזוי ענטפערט מען? די בעסטע זאך איז צו געבן א קורצן איבערזיכט אויף דיר, און אריינלייגן אביסל פון דיין פערזענליכער היסטאריע און אביסל פון דיין ביזנעס עקספיריענס.

צום ביישפיל: איך בין אויפגעוואקסן אין בארא פארק. איך האב געלערנט אין ישיבת תורה בהתמדה. מיין ערשטע דזשאב איז געווען אין A&B הארדוועיר געשעפט. איך האב זיך דארט אפגעגעבן מיטן איינקויפן די סחורה און זוכן נייע ווענדאָרס. איך ארבעט שוין דארט פאר צוויי יאר און ל״בין דערווייל נאך דארט, אבער איך זוך א פלאץ וואו ס׳איז דא מער מעגליכקייטן צו וואקסן.

אזא ענטפער גיבט פאר דעם בעל הבית גענוג אינפארמאציע אז ער זאל קענען גיין ווייטער. גלייכצייטיג ווייזט עס אויך אז דו קענסט קאמיוניקירן און זיך מסדר זיין וויאזוי צו ענטפערן מיט א קלארקייט.

— פארוואס ביסטו ארויס פון דיין לעצטער דזשאב?

וואס וויל ער הערן? א מענטש וויל פארשטיין פארוואס איינער האט איבערגעלאזט זיין דזשאב. איז עס ווייל מען האט אים ארויסגעווארפן? אדער פשוט ווייל דו האסט נישט ליב געהאט דיין דזשאב? אויב האסטו עס נישט געליבן, וויל ער וויסן פארוואס. סיי ווייל ער וויל זען וויאזוי דו טראכסט און וואספארא סארט מענטש דו ביסט, און סיי ווייל ער וויל זען צי אין זיין ביזנעס וועסטו נישט האבן דעם זעלבן פראבלעם וואס דו האסט דארט געהאט.

ווי אזוי ענטפערט מען? מען טאר קיינמאל נישט רעדן שלעכטס אויף א פריערדיגן בעה״ב. א מענטש האט עס נישט ליב צו הערן. ווען מען בארעדט

א בעה״ב, א מענעדזשער אדער די ביזנעס בכלליות - אפילו אויב ס׳איז אמת - מאכט עס א שלעכטן איינדרוק. ווייל דער בעה״ב טראכט צו זיך אז ער ווייסט דאך אז ער איז אויך נישט קיין מושלם, און אין א יאר ארום וועסטו מסתם זאגן דאס זעלבע אויף אים.

און אפילו אויב די סיבה פארוואס מ׳גייט ארויס פון דארט איז צוליב נעגאטיווע באציאונגען מיט דעם בעה״ב, דארף מען טרעפן א דיפלאמאטישן וועג וויאזוי עס צו ענטפערן און נישט זיך עפענען דאס מויל אויף יענעם.

צום ביישפיל: איך האב אסאך אויפגעטון דארט ב״ה, און ס׳איז פונקט גוט געווען פארוואס איך האב דעמאלטס געדארפט. אבער יעצט האלט איך אז איך קען נעמען אויף מיר מער אחריות און וואקסן העכער, און אין יענער ביזנעס איז עס נישט קיין אפציע ווייל די העכערע פאזיציעס זענען שוין פארנומען.

אדער: די קאמפאני איז נישט אין א מצב וואס מען איז קאנצענטרירט צו וואקסן, און פאר מיר איז וויכטיג צו זיין אין א פלאץ וואו מען ארבעט צוזאמען צו אנקומען העכער און ווייטער.

— אין וואס האלטסטו ביסטו גוט?

וואס וויל ער הערן? ער וויל הערן פון דיר וועלכע אויפגאבעס דו שפירסט אז דו קענסט גוט אויספירן און ער וויל זען צי ס׳שטימט מיט דאס וואס ער פילט אז ער דארף אין זיין קאמפאני.

ווי אזוי ענטפערט מען? דער בעסטער וועג איז צו ענטפערן מיט איין קלארער זאך וואס דו פילסט אז דו ביסט גוט דערין און דו קענסט נעמען אחריות אין דעם, און צולייגן א ביישפיל וויאזוי דו האסט דעליווערט אין דעם הינזיכט ביי דיין פריערדיגער דזשאב.

צום ביישפיל: איך פיל אז איינע פון מיינע שטארקקייטן איז העלפן א קאמפאני ווען מען דארף טוישן זאכן און זיך רוקן פאראויס. איך פארשטיי וואו מען וויל אנקומען און איך העלף זיכער מאכן אז מען רוקט זיך אויף דעם פאראויס געפלאנטן וועג, און מען נעמט אין באטראכט אלע קליינעקייטן אז ס׳זאל נישט שטערן די טעגליכע ווירטשאפט פון דער ביזנעס.

א ביישפיל פון ווען איך האב דאס געטון איז געווען ווען די קאמפאני וואו איך האב געארבעט האט געדארפט טוישן צו א נייעם סאפטוועיר וואס וואלט געגעבן די ביזנעס בעסערע מעגליכקייטן צו וואקסן. איך האב זיך גוט אויסגעלערנט דעם נייעם סאפטוועיר אין אפאר וואכן, און דערנאך האב איך אפגעשריבן פארן בעה״ב א קלארן פלאן וויאזוי מען קען אין איין זונטאג מאכן דעם טויש אן דעם וואס ס׳זאל שטערן די אנגייענדע ביזנעס אפעראציעס. איך האב אויך באגלייט די ארבעטער דורכאויס די ערשטע פאר וואכן און



משה קליין

845.200.3313 #108

מען טאר קיינמאל נישט רעדן שלעכטס אויף א פריערדיגן בעה"ב. א מענטש האט עס נישט ליב צו הערן



האלבן יאר ביז א יאר אים צו אויסלערנען זיין נייע דזשאב. די האפנונג איז אז ער וועט בלייבן אמויניגסטנס פינף יאר אויף דער פאזיציע אז ס'זאל זיך לוינען די ארבעט וואס די קאמפאני לייגט אריין.

וויאזוי ענטפערט מען דאס? מ'קען ענטפערן וואס מ'ויל באמת, אבער צומאל קען עס ווערן א פראבלעם. צום ביישפיל, אויב איז דיין ציל צו זיין דיין אייגענער בעה"ב אין דריי יאר ארום, וועט ער וועלן פארשטיין פארוואס ער זאל דיר אויסלערנען די ארבעט אויב דו פלאנסט שוין ארויסצוגיין אין ווייניגער ווי דריי יאר ארום.

— וויאזוי גיבסטו זיך אן עצה מיט סטרעס?

וואס וויל ער הערן? יעדע דזשאב קומט מיט סטרעס, און אין יעדער פאזיציע מאכן זיך צייטן ווען דער מצב ווערט אביסל אדער אסאך אנגעשטרענגט. ער וויל הערן צי דו קענסט קלאר ענטפערן אויף דער שאלה, וואס באדייט אז דו האסט שוין געטראכט דערפון און דו פארשטייט אז מען ערווארט פון דיר זיך צו האלטן רואיג.

וויאזוי ענטפערט מען דאס? איך פארשטיי אז אנגעשטרענגטע סטואציעס קומען ארויף אין יעדער דזשאב, און אין מיינע פריערדיגע דזשאבס האב איך זיך אויסגעלערנט וויאזוי זיך צו האלטן רואיג און נישט ווערן פארלירן. צום ביישפיל, אין מיין לעצטער דזשאב איז אלץ געווען אפאר שווערע טעג סוף פונעם יאר, אבער איך האב פארשטאנען אז פון זיך רעגן אדער לייגן די שולד אויף אנדערע וועט מען נישט געהאלפן ווערן. איך האב זיך אראפגעזעצט מיטן בעה"ב יעדע פאר שעה און צוזאמען געמאכט א פלאן וואס מ'קען יא טון, און מ'האט גערוקט זאכן פאראויס דאס בעסטע וואס מען האט געקענט. **קומענדיגע וואך וועלן מיר א"ה רעדן וואס מען טוט ווייטער, נאך דעם אינטערוויו. K**

זיכער געמאכט אז זיי ניצן עס ווי ס'דארף צו זיין. ס'איז ב"ה געווען גאר א גוטער שריט פאר דער ביזנעס.

— דו האסט עפעס פראגעס?

וואס וויל ער הערן? ער וויל פשוט זיין א נארמאלער מענטש און דיר געבן א געלעגנהייט צו פרעגן סיי וואס עס ליגט דין אויפן געדאנק. אויך וויל ער זען וואס עס ליגט דין אין קאפ, וועלכע זאכן דו ווילסט וויסן, אא"וו. עס וועט אים געבן א געלעגנהייט דין בעסער צו פארשטיין.

וויאזוי ענטפערט מען? ס'איז גוט זיך אנצוגרייטן צוויי-דריי שאלות וואס מען קען פרעגן אין אזא פאל, אז מען זאל נישט דארפן דעמאלטס אויפקומען מיט עפעס א פראגע.

מען קען פרעגן איבער דער היסטאריע פון דער ביזנעס, וויאזוי ס'האט זיך געעפנט און אנטוויקלט. מ'קען פרעגן וואס עס זענען די צילן פון דער קאמפאני פאר דעם יאר. מ'קען פרעגן וואס מען ערווארט פון דעם קאנדידאט וואס נעמט די פאזיציע. מ'קען אויך פרעגן וויאזוי מען טרענירט פאר דער פאזיציע.

דער עיקר איז צו פרעגן פראגעס איבער דער ביזנעס און נישט וועגן זאכן וואס האבן נאר מיט דיר פערזענליך. ווי מיר האבן שוין אויסגעשמועסט דארף דיין ציל ביי דעם ערשטן אינטערוויו זיין אז די ביזנעס זאל דין גאר שטארק וועלן האבן אלס ארבעטער. דו וועסט האבן צייט פאר דינע פערזענליכע ענינים שפעטער.

— וואו זעסטו זיך אין דריי יאר ארום?

וואס וויל ער וויסן? דער ציל פון דער פראגע איז צו זען צי דיין חלום וואו דו ווילסט אנקומען שטימט מיט וואס דער פאזיציע קען צושטעלן. ווען א קאמפאני נעמט אויף א נייעם ארבעטער לייגן זיי געווענליך אריין צווישן א

goldmine

NEW OFFERS & PROMOTIONS

0% APR FUNDING

CREDIT CARD ADVICE

BUSINESS LINES OF CREDIT

HIGH SPENDING POWER

CREDIT SCORE BUILDING

Talk to a
Credit &
Funding
Expert
today!

Know your
possibilities.

845.495.0535

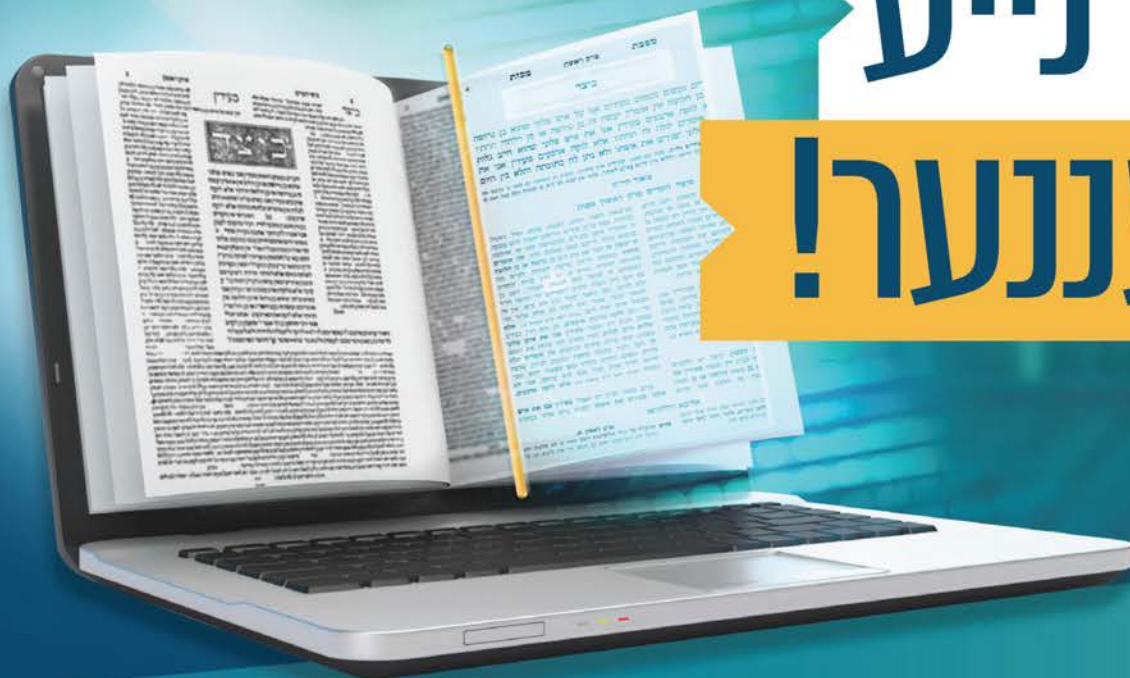
info@goldminecredit.com

www.goldminecredit.com

כל התורה כולה

מיטן נייע

סקענער!



אנשטאטס צו טייפן, טייפן און איבערארבעטן דעם ספר
איין 'סקענ' און דאס ספר איז גרייט!

מכון תוצאות טוט איבערזעצן ספרים און קובצים צו אן אפענע טעקסט אויסשטעל, דורכן אריינברענגן
 אין באנוץ א העכסט ווירקזאמע סקען סיסטעם אויסגעשטאט מיט שפאגל-נייע טעכנאלאגישע מיטלען.
 פון יעצט אהן, דארפט איר מער נישט טייפן. איין סקען, אייער ספר איז גרייט. אייער חלום פארווירקליכט זיך.



פרינטן



דעזיין



מפתחות



אויסשטעל (עימוד)



פינטלען



טייפן



סקאנען

שיינע הנחה מיטן דערמאנונג פון "אינגערמאן"

תוצאות



✉ m0504131411@gmail.com 🔍 tozhaot.co.il

☎ 718-337-8895 📞 +97252-52-4726157

גרעסטע אויסגאבע אויף דער אידישער שפראך, פארן אינגערמאן, ביזנעסמאן,
אידענע און דער גאנצער משפחה. גענצליך אומזיסט יעדע וואך.



845.666.0056 #3 — ADS@THEYINGERMANN.COM

אינגערמאן

איך עס נישט אין שוהל ביי
קיין קידושים, ס'איז נישט גוט
פארן מאגן און נישט פאר מיין
שלום בית.

איך פראביר צו טוען נאר זאכן
וואס זענען גוט פאר מיר.

איך ליין דעם אינגערמאן פון
דעקל צו דעקל!

וואס שטערט מיר פון ארויסווייזן מיינע געפילן?

ווען א אינגל ווערט געטשעפעט אין חדר אלס קליין קינד ווייל ער האט מורא צו גיין אויף דעם הויכן גליטשער, לערנט ער זיך אויס אז ארויסווייזן א געפיל פון פחד איז נישט קיין אנגענומענע זאך. אויב ווערט ער געטשעפעט אלס נאריש און אומערוואקסן פון זיין חבר פארן ארויסווייזן זיין שמחה ווען ער האט באקומען א מתנה, דאן לערנט ער זיך אויס אז ארויסווייזן געפילן פון פרייד איז א בושע.

דערפאר איז אזוי וויכטיג פאר עלטערן צו מוטיגן קינדער צו רעדן פון זייערע געפילן און זיי אויסהערן, און ווייזן אז עס איז נארמאל ארויסצוברענגען די געפילן. דאס העלפט דאס קינד בלייבן אפן מיט זיינע געפילן און עס קענען ארויסברענגען.

K

די צווייטע סיבה פארוואס עס קען זיין שווער ארויסצוברענגען געפילן איז צוליב אן אומצוטרוי אין מענטשן און שרעק פון ווערן צו נאנט צו אנדערע. כדי דאס בעסער צו פארשטיין איז ראטזאם אריינצוגיין אין די דריי סארטן מהלכים וואס מענטשן קענען האבן ווען עס קומט צו פארעמען באציאונגען מיט מענטשן.

דער ערשטער סארט צוגאנג איז געבויט אויף צוטרוי צו מענטשן. די סארט מענטשן באטראכטן אנדערע אלס אנשטענדיג און פריינטליך, און נישט עפעס פון וואס מען דארף מורא האבן. אלס רעזולטאט שפירן זיי נישט פאר וויכטיג צו בויען א באשיצונג וואס צווישן זיך און דעם אנדערן, ווייל זיי זענען רואיג אז קיינער וועט נישט אויסנוצן די נאנטשאפט זיי צו טון שלעכטס. פאר די סארט מענטשן איז זייער גרינג צו בויען טיפע קשרים מיט מענטשן, ווייל פאר זיי איז מענטשן

ארויסווייזן סיי זיינע אייגענע געפילן און סיי מיטגעפיל מיט א צווייטן, ער דארף פשוט נישט אזויפיל ווי דער געפילישער.

ביי א געפילישן קען זיך אויך מאכן אז כאטש פריינטשאפט און געפילן שפילט אזא וויכטיגע ראלע אין זיין לעבן, שפירט ער אן אפהאלט וואס לאזט אים נישט ארויסווייזן זיינע אינערליכע געפילן. אלזא איז קלאר אז ס'איז עפעס וואס קען זיך מאכן סיי ביי לאגישע און סיי ביי געפילישע נאטורן.

עס זענען דא צוויי עיקר סיבות וואס מאכן אז א מענטש זאל זיין פארמאכט און עס זאל אים זיין שווער ארויסצווייזן זיינע געפילן פאר א צווייטן. איינס איז אז ארויסווייזן געפילן ברענגט מיט זיך א געפיל פון בושע, א געפיל אז גרויסע מענטשן רעדן נישט דערוועגן און מאכן זיך נישט צו טון דערפון. די צווייטע איז אז ארויסווייזן געפילן ברענגט א נאנטקייט מיט דעם צווייטן, און ווערן צו נאנט מיט א צווייטן מענטש קען ברענגען א געפיל פון שרעק און אומצוטרוי. ווען מען האלט זיך אפגעזונדערט פון ווערן צו נאנט שפירט מען א געוויסע פארזיכערונג און ווען מען ווערט נאנט פארלירט מען עס.

עס זענען דא אומצאליגע גורמים וואס ברענגען אז איינער זאל שפירן אז ארויסווייזן געפילן איז א בושע און אומערוואקסן. גאר אפט קומט עס פון אומאנגענומעליכקייטן אינעם עבר וואס זענען געשען אלס רעזולטאט פון אויסדרוקן געפילן. א מענטש כאפט אויף אינפארמאציע נישט נאר דורך ליינען און הערן. גאר אסאך לערנט זיך א מענטש אויס פון די עקספיריענס וואס ער האט אין לעבן. ווען א מענטש שפירט אן אומבאקאנטעמליכקייט פון סיי וואס, לערנט ער זיך אויס אז דאס איז עפעס פון וואס מען דארף אוועקשטיין.

י וואך וועלן מיר בעז"ה אויסשמועסן א שאלה וואס א ליינער האט אריינגעשיקט. און דא איז טאקע דער פלאץ צו באדאנקען אלע ליינער וואס נעמען די מיה איבערצולאזן הערות און פידבעק אויף אונזער קאלום. אויב האט איר סיי וועלכע קאמענטארן איבער וואס מיר האבן געשריבן אינעם עבר אדער איר קלערט פון א נושא וואס מיר זאלן שרייבן אינעם עתיד, ביטע לאזט א מעסעדזש און מיר וועלן עס אי"ה פרובירן צו אדרעסירן.

שאלה: איך האב געליינט אייערע ארטיקלען איבער וויאזוי מען בויט אויף טיפע קשרים, און די שפראכן וויאזוי מען ווייזט ארויס פריינטשאפט צו א צווייטן. מיינ שאלה איז, וואס קען איך טון אז עס מיר שווער ארויסצוברענגען מיינע געפילן? איך שפיר א פריינטשאפט און מיטגעפיל מיט א צווייטן, אבער איך פיל א פארמאכטקייט וואס שטערט מיר ארויסצוברענגען מיינע געפילן. איז עס א נאטור מיט וואס מען ווערט געבוירן און מען קען עס נישט טוישן? אויב קען מען יא, איז וויאזוי?

תשובה: קודם דארפן מיר קלארשטעלן אז מיר גייען נישט ענטפערן דירעקט אויף אייער פראגע, ווייל מיר ווייסן נישט גענוג אינפארמאציע איבער אייער לעבן אז מיר זאלן אייך קענען געבן פערזענליכע ראט. מיר וועלן אבער אויסשמועסן די פאקטארן וועלכע קענען שפילן א ראלע אין זיין צו שטארק פארמאכט און וויאזוי מ'קען עס בעז"ה טוישן.

פאר אלעם איז וויכטיג ארויסצוברענגען אז דער פראבלעם קען זיך מאכן סיי ביי דעם לאגישן כאראקטער און סיי ביי דעם געפילישן. דער לאגישער מענטש דארף אויך פארמאגן פריינטליכע קשרים אין זיין לעבן און ער מוז אויך קענען



שמעון יאקאב

845.200.3313 #103

אויב ווערט ער געטשעכעט אלס נאריש און אומערוואקסן פון זיין חבר פארן ארויסווייזן זיין שמחה דאן לערנט ער זיך אויס אז ארויסווייזן געפילן פון פרייד איז א בושא

זיינע געפילן, לאמיר אריינגיין איבער וואס מען
קען טון אז מען זאל יא קענען ארויסברענגען די
געפילן.

K

דער ערשטע שטאפל איז אריינקלערן וואס איז
דער אפהאלט וואס לאזט מיר נישט אויסדריקן
מייענע געפילן. איז עס די בושא פון האבן געפילן?
אדער איז עס א פחד פון ווערן צו נאנט צו
מענטשן? נאכן אידענטיפיצירן וואס עס שטייט
אין וועג און לאזט נישט ארויסברענגען די געפילן,
דארף מען זיך אויסלערנען וויאזוי זיך צו שטארקן
דערויף און נישט צולאזן אז עס זאל צושטערן
דאס לעבן.

קומענדיגע וואך וועלן מיר א"ה אריינגיין
טיפער איבער וויאזוי מען קען זיך שטארקן
איבער די סארט געפילן און נישט ווערן צו
שטארק איבערגענומען דערפון. **K**

איינעם וועלן זיי פרובירן עס צו פארמיידן מיט
אלע כוחות.

ווען א מענטש דערזעט זיך אז עס איז אים
שווער ארויסצוברענגען זיינע געפילן איז זייער
מעגליך אז ער איז פון דעם דריטן סארט וואס
שפירט א פחד פון ווערן צו נאנט צו א צווייטן.
ארויסברענגען געפילן איז עפעס וואס ברענגט
טיפע פריינטשאפט צווישן מענטשן, און דעריבער
איז עס פאר זיי זייער א שווערע זאך. דער וועג
וויאזוי זיי קענען אנהאלטן זייער זיכערהייט איז
נאר דורך פארקנאקן די געפילן און נישט ווערן צו
שטארק באפריינדעט מיט אנדערע.

אין קורצן וואס מיר האבן אויסגעשמועסט
דערווייל: די שוועריקייט ארויסצוברענגן די
געפילן קען קומען אדער פון א געפיל פון בושא
- ווייזן געפילן ווערט אנגעקוקט ווי א נארישע
און קינדערישע זאך. אדער פון א געפיל פון פחד
פון ווערן צו נאנט צו א צווייטן.

אצינד אז מיר פארשטייען שוין די סיבות וואס
מאכן שווער פאר א מענטש ארויסצוברענגען

נישט קיין שרעקעדיגע זאך.

דער צווייטער סארט צוגאנג איז געבויעט אויף
א שטענדיגן זארג אז אפשר וועט דער קשר
צופאלן; זיי האבן מורא אז זייערע נאנטע מענטשן
וועלן זיי אפלאזן. אלס רעזולטאט איז זייער קשר
אייביג אנגעצויגן ווייל עס איז נישט דא קיין
עכטער צוטרוי פון איינעם אינעם צווייטן. זיי
וועלן אייביג פרובירן צו זיכער מאכן אז מען איז
זיי באמת געטריי, וואס דאס מאכט אז דער קשר
זאל נאר פילן מער אנגעצויגן און אומבא'טעמ'ט.

דער דריטער סארט צוגאנג איז געבויעט אויף
שרעק פון מענטשן. זיי האבן מורא אז מענטשן
וועלן זיי אויסנוצן אדער שעדיגן אויב וועלן זיי
ווערן צו נאנט. זיי טראסטן נישט אז מען וועט זיך
אויפירן צו זיי אויפריכטיג און ישר'דיג, און פאר
זיי זעט אויס אז דער איינציגסטער ריכטיגער וועג
צו זיין באשיצט איז דורך זיך אפשיידן פון
מענטשן. אלס רעזולטאט איז זייער שווער פאר
זיי אנצוהאלטן טיפע קשרים מיט מענטשן, ווייל
ווען זיי האבן מורא אז זיי ווערן צו נאנט מיט

מזל טוב!
בעל שמחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



בארא פארק - וויליאמסבורג - סטעטן איילענד - לינדען - מאנסי - קעטסקילס



חנוכה מיט'ן אינגערמאן:

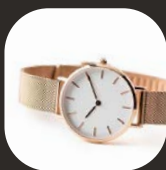
זאגט און געווינט!

ווען איר גייט איינקויפן לכבוד חנוכה ביי איינע פון די
הונדערטער געשעפטן און פירמעס, זאגט אז איר האט
געזען דעם עד אינעם "אינגערמאן" אדער אידענע
געווינט רייכע מתנות פאר די גאנצע פאמיליע!

אינגערמאן

אידענע

דעדיין אריינצורופן איז זאת חנוכה



קריגט מתנות פונעם אינגערמאן אליינס!

צו אריינגיין אינעם גורל רופט אריין: #104 845-200-3313 און
לאזט א מעסעדזש מיט אייער נאמען, טעלעפאן נומער, שטאט,
און אין וועלכן געשעפט איר האט דערמאנט דעם "אינגערמאן"
ביים איינקויפן. די געווינערס וועלן באקומען א פערזענליכן
באזוך פונעם אינגערמאן, וואו ער וועט ברענגען טייערע מתנות
פאר די גאנצע משפחה. איין געווינער אין יעדן שטאט:
וויליאמסבורג, בארא פארק, מאנסי, קרית יואל.

יעדער קען רופן, און יעדער געווינט!

אינגעלייט. אידענעס. בחורים. מיידלעך. קינדער.

די צומישעניש ארום דיעטעס

כיר ווייסן שוין פארוואס עס איז וויכטיג זיך צו היטן דאס געזונט, אבער ווי אויסגעשמועסט פאריגע וואך זענען רוב מענטשן גאר שטארק צומישט און ווייסן נישט וועם צו פאלגן און וואס צו גלייבן.

איך האב געוואלט מאכן א קליינעם עקספערמענט פאר מיר כדי צו שפירן די צומישעניש אין וואס מענטשן טרעפן זיך ווען זיי פרובירן צו טרעפן דעם ריכטיגן מהלך און דיעטע, און אנשטאט שטויסן זיי זיך אן א בארג פון אינפארמאציע אן קיין שום ידיעה וואו אנצוהייבן. איך האב געבעטן פון גוגל זאל מיר געבן א ליסטע פון א טויף פאפולערע דיעטעס, און פאלגנד זענען די רעזולטאטן:

1. Mediterranean Diet
2. Keto Diet
3. Paleo Diet
4. Vegan Diet
5. Intermittent Fasting
6. DASH Diet
7. Whole30
8. Flexitarian Diet
9. Atkins Diet
10. South Beach Diet
11. Gluten-Free Diet
12. Nutritarian Diet

אצינד זאגט מיר, וואס גענוי ברויך א מענטש טון ווען ער דערזעט זיך מיט אזא ליסטע פאר זיינע אויגן, אן דער מינדעסטער אנונג וואס אויסצואוועלן...

יעדער פון די מהלכים האלטן אז זייער דיעטע איז די ריכטיגע, און נאר אזוי קען מען זיך האלטן געזונט. טא וויאזוי ווייסט מען ווער ס'איז גערעכט און וועמען מ'קען געטרויען?

כדי צו אויסקלארן די צומישעניש און אייך העלפן באקומען א קלארקייט איבער וועלכן וועג

צו נעמען, לאמיר עטוואס צוריקגיין און כאפן א בליק אויף היסטאריע. מיר וועלן איבערגיין עטליכע דיעטעס פון די מערסט באקאנטע דאקטורים אין דעם פעלד פון נוטרישאן, און דורך דעם אנקומען צו אונזער וועג וואס מיר וועלן אי"ה נעמען.

דער ערשטער פון וועם מיר וועלן רעדן איז א דאקטער מיטן נאמען Dr. Weston A. Price. דה. פרייס איז געווען א בארימטער דענטיסט אין די 1930'ער יארן. ער האט געוואלט דערגיין וואס איז דער גורם צו דעם אז געוויסע מענטשן זענען זייערע ציינער פיל מיט לעכער, בשעת ביי אנדערע זעט מען דאס ממש נישט. אלס ציין-דאקטער איז אים געגאנגען אין לעבן דאס אויסצוקלארן.

פאר דעם צוועק האט ער אונטערגענומען א לענגערע רייזע ארום דער וועלט, אין פארשידנארטיגע שטעט און לענדער, צו אנאליזירן די דיפערענצן צווישן די אלע ערטער אין דעם הינזיכט.

ער איז געקומען צו אן אינטערעסאנטן אויספיר אז מענטשן וועלכע וואוינען אין פארשטופטע און צוריקגעשטאנענע ערטער זענען אין א פיל בעסערן צושטאנד ווען עס קומט צו זייערע ציינער. זיי זענען געזונט און שטארק און מען טרעפט נישט ביי זיי קיין לעכער. אזוי אויך האבן זיי געהאט ברייט פלאץ אין מויל פאר אלע ציינער, און ביי זיי איז נישט געווען אזא זאך ווי ארויסשלעפן די ציינער וועלכע ווערן היינט געווענליך ארויסגענומען.

ער האט דורכגעטון זייער וועג פון לעבן און זייערע דיעטעס, און ער האט געזען אז יעדער פלאץ איז אנדערש, און גאר דראסטיש. די דיעטע וואס איז געווען אנגענומען אין איין פלאץ איז געווען אינגאנצן פארקערט ווי וואס ער האט געזען ביים צווייטן. אין יעדן ארט האט מען געגעסן דאס וואס איז געווען דאס מערסטע צוגעגלייך פאר זיי און איז געווען גרינג צו

באקומען.

ער האט אנאליזירט פערצן פארשידנארטיגע סארטן דיעטעס, און מיר וועלן דא אראפברענגען בלויז עטליכע פון זיי, צו צייגן ווי ווייט עקסטרעם אנדערש זיי זענען איינער פונעם צווייטן.

שוויצע דיעטע: רויע מילכיגע פראדוקטן, האול גרעינס, און איינגעזויערטע עסנווארג.

סקאטישע דיעטע: פלייש פון גראז-געפיטערטע באשעפענישן, מילכיקס, פיש, און גרינצייגן וואס וואקסן אונטער דער ערד.

אלאסקע דיעטע: פארשידענע סארטן פיש און אנדערע באשעפענישן.

אזיאנע דיעטע: פיש, רייז, גרינצייג, און איינגעזויערטע עסנווארג.

אינדיאנע דיעטע: גרעינס, בונדלעך, מילכיקס, און אסאך סארטן געוויורצן.

דה. פרייס האט באמערקט אז אין די אלע פרימיטיווע ערטער וואס ער האט אנאליזירט, ליידט מען פיל מער פון פארשידענע שווערע מחלות וועלכע האבן זיך שטארק צושפרייט וויבאלד זיי זענען געווען אזוי צוריקגעשטאנען. יעדע וואונד, פארקילעכץ, און סיי וואס ס'האט באטראפן א מענטש, האט שטארק אויסגעקלאפט וויבאלד זיי האבן נישט געהאט אזויפיל מעדיצינישן און באהאנדלונגס-מיטלען. אבער ווען ס'איז געקומען צו דיזיזעס וועלכע פאסירן אין רעזולטאט פון אן אומגעזונטן לעבנסשטייגער האט מען כמעט נישט געזען ביי זיי. קיין לעכער אין די ציין האט מען נישט געקענט געפינען ביי זיי. עמאציאנאלע שוועריקייטן ווי דעפרעסיע אד"ג זענען דארט געווען ממש א זעלטנהייט. און זיי זענען געווען גענצליך באשיצט פון פארשידענע שווערע מחלות ווי הארץ דיזיזעס, דייעבטיס, אד"ג - וועלכע פאסירן געווענליך אין רעזולטאט פון נישט היטן דאס געזונט אינעם טאג טעגליכן לעבנסשטייגער.

און ס'איז געווען גאר אינטערעסאנט פאר אים,



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

mr.theyingerman@gmail.com

“מעטאבאליק טייפֿינג” דיעטע, וואס איז דאס מערסטע באקאנט און פראקטיש צוגלייך, און איז אויך שטארק אוועקגעשטעלט אויף די סאמע יסודות אין נטרישאן.

די מעטאבאליק טייפֿינג דיעטע איז היבש קאמפליצירט און נעמט אריין גאר אסאך. מיר וועלן עס אבער נעמען און געבויט אויף דעם אוועקשטעלן א לייכטן מהלך וואס יעדער קען בעז״ה נאכפאלגן און דערמיט טון דאס מינימאלע השתדלות צו היטן אויפן געזונט. עס איז מיר שוין אויסגעקומען צו זען ביי אסאך מענטשן אז אפילו מ׳האט נישט אויסגעפאלגט גענוי וואס דה. קעלי און זיין נאכפאלגער האבן אוועקגעשטעלט האט עס פארט שטארק געהאלפן, און זיי זענען געווארן געזונטער דורך לעבן אויף די הויפט פרינציפן וואס די דיעטע שטעלט אוועק.

עס איז וויכטיג צו באטאנען אז דאס איז אלעס פאר מענטשן וועלכע געפינען זיך אין א גוטן געזונט צושטאנד. מענטשן וועלכע האבן געוויסע קאנדישאנס דארפן לעבן מיט א דיעטע וואס איז אוועקגעשטעלט ספעציעל פאר זיי מיט ספעציפישע אנווייזונגען.

בנוגע מענטשן וואס זענען איבערוואגיק, איז אונזער מהלך נישט עפעס וואס וועט מאכן דראסטיש פארלירן וואג. מ׳וועט נאטירליך פארלירן וואג מיט דער צייט, אבער זייער שטייט און צוביסלעך.

איך גלייב אז אסאך ליינער וועלן האבן פארשיידענע פראגן איבער וואס מיר האבן היינט געשמעסט. איך וואלט אבער געראטן פאר יעדן צו ווארטן מיט געדולד ביזן סוף, ווייל אסאך פון זיי וועלן לכאורה ווערן פארענטפערט אין די קומענדיגע ארטיקלען. **K**

ר׳ משה ראזענבערג איז א״פונקשאנעל נטרישאניסט״ מיט העכער צען יאר ערפארונג אין העלפן מענטשן זיך אוועקשטעלן אויף א געזונטן לעבנסשטייגער מיט דער ריכטיגער דיעטע, מהלך המחשבה, און נייטיגע סומפלעמענטן. אלעס צוגעפאסט פאר יעדן מענטש באזונדער לויט זיין געזונט צושטאנד און לאבארטאריע טעסט רעזולטאטן. צו באשטעלן אן אפוינטמענט ב״ר משה קענט איר רופן אדער טעקסטן 845.275.3975 אדער שיקן אן אימעייל צו info@proffunctionalhealth.com

צוזאמענגעשטעלט, סיי פון זיינע גענעס און פון נאך פארשידענע פאקטארן. ער רעדט בעיקר פון וויטאמינען און מינעראלן, און נישט פון די הויפט עסנווארג פון וואס א מענטש ערנערט זיך. אבער דער עיקר וואס מיר ווילן ארויסנעמען פון אים איז דעם יסוד אז עס איז נישט דא איין מהלך וואס דאס איז דער ריכטיגער וועג און אלעס אנדערש איז פאלש. יעדער גוף איז א זאך פאר זיך און פאדערט אן אנדערן צוגאנג.

אין די 1960'ער יארן איז אפירגעקומען נאך א גרויסער נאמען אין דעם תחום, Dr. William Donald Kelley. דה. קעלי איז געווען א דענטיסט, און ער איז אויפגעקומען מיט א דיעטע וואס איז באקאנט אלס “Metabolic Typing”, וואס גייט אויך מיט דעם יסוד אז יעדער מענטש פאר זיך האט זיך זיינע געברויכן ווען עס קומט צו נטרישאן, און מ׳קען נישט אריינלייגן די גאנצע מענטשהייט אין איין באקס.

מיט ארום דרייסיג יאר דערויף איז געווען א מענטש מיטן נאמען William Wolcott, וואס האט גענומען דה. קעלי׳ס מהלך און עס שטארק אנטוויקלט און איבערגעארבעט לויט זיין פארשטאנד. די מעטאבאליק דיעטע וואס מיר האבן דערמאנט, איז היינט צוטאגס בעיקר געבויט לויט זיין מהלך.

איבער דעם נושא אז יעדער מענטש איז א וועלט פאר זיך, ברענגט ער אין זיין בוך אן אינטערעסאנטן שפריכווארט וואס ברענגט עס גוט ארויס: “וואס איז פאר איין מענטש עסנווארג, איז פאר א צווייטן סם”.

אויסער די אויבנדערמאנטע מהלכים זענען דא נאך דיעטעס וועלכע זענען אוועקגעשטעלט אויף אן אופן אז עס דארף ווערן צוגעפאסט צו יעדן אינדיוידואל באזונדער לויט זיינע געברויכן. צוויי פראמינענטע פון זיי זענען די בלוט-טייפֿ דיעטע פון דעם באקאנטן נאטורליכן דאקטער, Dr. Peter J. D’Adamo, און די Ayurvedic דיעטע וואס איז געניצט געווארן אין אינדיע פאר הונדערטער יארן.

מיר וועלן נאך א״ה צוריקקומען צו זיי, אבער צוערשט וועלן מיר זיך קאנצענטרירן אויף דער

אז אין די שפעטערע יארן ווען זייערע אייניקלעך האבן אנגעהויבן צו פארקריכן און זיי זענען געווארן מער מאדערניזירט, האט זיך עס געטוישט. זיי האבן געטוישט זייער טראדיציאנאלע דיעטע, און צוזאמען מיט דעם האבן זיי פארלוירן זייער לאנגיעריגע באשיצונג קעגן די אלע פראבלעמען פון וואס זייערע זיידעס האבן קיינמאל נישט געהערט.

דורכאויס זיינע פילע יארן פון פארשונגען איבער דעם נושא, האט דה. פרייס אנגעזאמלט א געוואלד מיט אינפארמאציע און ידיעות איבער נטרישאן, וואס ער האט עווענטועל צוזאמענגענומען און מיט דעם פארמירט א מהלך און א דיעטע וואס ער האט באצייכנט אלס “טראדיציאנאלע דיעטע”.

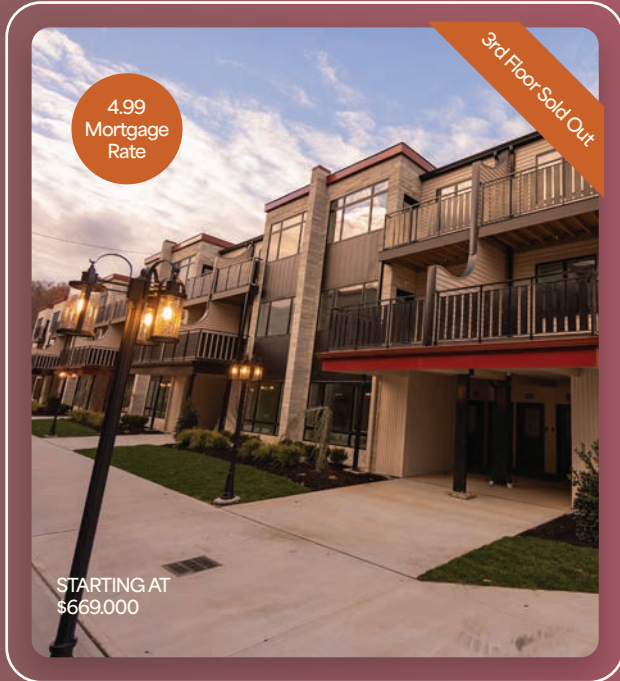
טייל פון זיינע מיינונגען זענען געווארן באטראכט אלס גאר קאנטראווערסיאל און די וועלט האט עס אנגעקוקט אלס זייער עקסטרעם, בשעת ער האט זיך געהאלטן ביי זיינס אז לויט זיינע פארשונגען זעט מען קלאר און דייטליך אז דאס איז דער געזונטער וועג פון לעבן. מיר וועלן נאך א״ה צוריקקומען צו אסאך פון זיינע זאכן, וויבאלד עס איז דא אסאך וויכטיגע ידיעות וואס מ׳קען ארויסנעמען דערפון. יעצט ווילן מיר אבער בעיקר ארויסברענגען דעם חלק אז אין אלע פארשידנארטיגע ערטער וועלכע ער האט אנאליזירט האט ער זיך אנגעטראפן מיט גאר ענליכע תוצאות, טראץ וואס זייער דיעטע און אויסוואל פון עסנווארג איז געווען ממש פארקערט פון איין פלאץ צום צווייטן.

אצינד לאמיר גיין צו א צווייטן דאקטער, Dr. Roger J. Williams, וואס איז אויך א באקאנטער נאמען ווען עס קומט צו רעדן פון היסטאריע פון דיעטעס. דה. וויליאמס איז געווען א Biochemist, און ער האט ארויסגעגעבן א בוך וואס האט געציילט צו ארויסברענגען אז יעדער מענטש איז א גענעטישער צוזאמשטעל פאר זיך, און ווען עס קומט צו אוועקשטעלן א געזונטע דיעטע איז יעדער מענטש אנדערש.

לויט אים דארף יעדער מענטש האבן אנדערע נטריענטס, געבויט אויף וויאזוי זיין קערפער איז

10 CREST CT.

19 RITA AVE.



1ST FLOOR	2ND FLOOR
3 Bedrooms 2 Bathrooms 1359 SF	3 Bedrooms 4th Room for Playroom/Study Use. 1542 SF 2 Bathrooms
4 Units Available	2 Unit Available

TOP FLOOR FLAT	WALK-IN
5 Bedrooms 3.5 Bathroom 2,688 SF Flats	3 Bedrooms 2 Bathrooms
\$1,150,000	\$719,000

נר איש וביתו

17 UNION RD.



DUPLEX

4 Bedrooms
2.5 Bathroom
2,300 SF Duplex

\$999,000

WALK-IN

2 Bedrooms | Connected
1 Bathroom | Basement
950 SF | 570 SF

\$599,000

3 CARLTON RD.



DUPLEX

2 Units Available

6 Bedrooms
3.5 Bathrooms
3,000+ SF Duplex

\$1,350,000

WALK-IN

1 Unit Available

3 Bedrooms
2 Bathrooms
1,400 SF
1,000 SF Basement

\$869,000

Quality Built By:



PROPERTY INVESTORS - DEVELOPERS - CONTRACTORS

With a history of building over a million square feet in Monsey, Trodale Developers has focused on creating family-friendly homes tailored for the Heimishe community.

Call today to schedule your showing.

845.367.9420 ext. 101

מיר ערלעדיגן קאנטראקטס מיט אינשורענס פירמעס

גלייך נאך וואס כ'האב עס אריינגעשיקט.

איך האב זיך פארגעשטעלט אז זיי האבן אסאך קליענטן וואס ווארטן פאר מיר און ס'וועט מסתם נעמען א וואך ביז זיי וועלן מיך רופן, אבער למעשה האבן זיי מיך שוין גערופן ממש א שעה-צוויי שפעטער. ס'איז אבער נישט געווען פארדעכטיגט ווייל למעשה האב איך דאך געבעטן זיי זאלן מיך רופן.

זיי האבן מיר אנגעהויבן מסביר זיין אז מען דארף אויספילן אן אפליקאציע פון דריי טויזנט זייטן, און דאס וועלן זיי מיך העלפן אויספילן. ער האט גערעדט זייער קלאר און א גוטן ענגליש, און ס'האט אויסגעזען זייער לעגייטיים. ווען כ'האב אנגעהויבן רעדן וועגן געלט, האט ער מיר געגעבן אזא שטיקל פסק אז מען האלט נאך נישט דארט, ווי צו זאגן אז ס'איז דא וויכטיגערס צו ערלעדיגן פאר דעם. דאס איז לכאורה א טאקטיק וואס זיי ניצן צו ווייזן אז זיי ווילן העלפן מענטשן און זענען נישט דא אויסצורייסן דיין געלט, אנדערש ווי געווענליכע שווינדלערס וואס זוכן ווי שנעלער צו באקומען דאס קרעדיט קארטל און סאושעל סעקיוויטי.

ער האט מיר געגעבן א לענגערע הסבר איבער וויאזוי דער פראצעדור גייט צו, און אינמיטן איז ער אויך צוגעקומען אז מען דארף קודם אראפלייגן א דאן-פעמענט פון פופצן טויזנט דאלער, און שפעטער ווען מען באקומט די לייסענס דארף מען מאכן נאך אפאר פעמענטס.

ווען כ'האב אים געבעטן ער זאל מיר געבן נומערן פון זייערע קליענטן ביי וועם כ'קען זיך נאכפרעגן האט ער זיך ארויסגעדרייט. אויך אויף זייער וועבזייטל האב איך נישט געזען קיין פארלעסליכע ריוויס. עפעס איז געווען

גוטן, איך האב שטארק הנאה פון אייער כאפעס קאלום, וואו מענטשן פארציילן וויאזוי זיי זענען געווארן אריינגענארט. איך בין עוסק אין צושטעלן האום-קעיר סערוויסעס פאר מענטשן וואס ווערט באצאלט דורך אינשורענס. ס'גייט געווענליך דורך קאנטראקטס, אז מ'האט א קאנטראקט מיט דער אינשורענס פירמע און זיי באצאלן פאר די קאמפאניס וואס שטעלן צו הילף פאר עלטערע מענטשן אינדערהיים וכדו'.

איך האב קיינמאל נישט געהאט קיין דירעקטן קאנטראקט מיט זיי נאר כ'בין געגאנגען דורך אנדערע קאמפאניס. למעשה האב איך איינמאל באשלאסן אז כ'ויל יא אריינקוקן אין מאכן אן אייגענעם קאנטראקט גלייך מיט די אינשורענס קאמפאניס, און כ'האב געזוכט אנליין וויאזוי מ'קען מאכן אזא זאך, אז מ'זאל האבן אן אייגענעם קאמפאני און נישט דארפן זיין אונטער אנדערע. למעשה האב איך געטראפן א וועבזייטל פון א קאמפאני וואו זיי האבן געשריבן א לאנגע ליסטע פון סערוויסעס וואס זיי שטעלן צו אין דער העלט-קעיר אינדוסטריע, און צווישן זיי איז געווען דאס וואס כ'האב געזוכט. ס'האט אויסגעזען זייער נארמאל און עכט, און זיי האבן געשריבן אז זיי קענען ארויסהעלפן מיטן ערלעדיגן א קאנטראקט.

איך האב אויסגעפילט אזא פארלאנג וואס מ'קען דארט אריינגעבן אז זיי זאלן רופן דעם קליענט צו אויסשמועסן די אפציעס. איך האב געשריבן אז איך וויל האבן אייגענע לייסענס פאר האום-קעיר, און דארט וואו זיי פרעגן וועלכע צייט ס'איז גוט צו רופן האב איך אריינגעשריבן א צייט וואס איז געווען ממש



Depthmark Team
will ensure that your
construction
process will be a Breeze



privatedesign0@gmail.com



אבער נישט פון קיין באקאנטע נעמען אין דער אינדוסטריע, און כ'האב נישט געקענט וויסן צי ס'איז בכלל עכט.

למעשה האב איך אים געזאגט אז כ'וועל זען, כ'וועל עס איבערטראכטן. דאן האט ער מיר געזאגט אז זיי זענען אויך אפן מארגן. דער שמועס איז געווען פרייטאג, וואס מיינט אז זיי זענען אפן שבת. ס'איז מיר געווען זייער אינטערעסאנט, ווייל א געווענליכע פראפעסיאנאלע קאמפאני איז פארמאכט שבת.

אויך האט ער מיר פרובירט איינצורעדן אז זיי האבן עפעס אן AI סיסטעם, וואס כ'בין עס נאכגעגאנגען און געזען אז עס עקזיסטירט נישט אזא זאך.

נאכן זען אז צופיל זאכן קלעבן נישט האב איך זיך אפגעשאקלט פון דער גאנצער זאך, און אזוי ב"ה געראטעוועט געווארן פון אריינפאלן.

א גרויסן ישר כח פארן אריינלייגן מיינע ווערטער. אסאך הצלחה. ^k

ונשאתם:

■ זוכן אנליין פאר סיי וועלכן סארט סערוויס אן וויסן מיט וועם מען האנדלט קען זיין געפארפול. איר זאלט קיינמאל נישט געטרויען קיין שום קאמפאני/וועבזייטל, אפגעזען ווי לעגייט ס'זעט אויס, ביז ווילאנג איר הערט נישט פון איינעם וואס האט זיי געניצט אדער איר זענט מברר אויף הונדערט פראצענט אז ס'איז נישט קיין שווינדל.

■ איגנארירט נישט קיין רויטע לעמפל. אויב עפעס זעט אויס נישט איגנאנצן בסדר, איז ווארשיינליך טאקע עפעס נישט אין ארדענונג.

■ יאגט אייך נישט צו פאסן באשלוסן. א פראפעסיאנאלע פירמע וועט אייך אלץ געבן די צייט און פלאץ צו מחליט זיין מיט א רואיגקייט. אויב לייגט מען דרוק אויף אייך זיך אונטערצוויאגן איז עס א שווינדל.

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראוואו אויף די אייגענע הויט? האלט עס נישט ביי אייך זיין עס מפרסם און ראטעוועט אנדערע פון אריינפאלן דערין. לאזט איבער א מעסעדזש אויף qa@theyingerman.com אדער שיקט עס אריין צו 845-200-3313 #102



At Depthmark, we pride ourselves on providing exceptional service that exceeds our clients' expectations. We don't just stop at construction-related tasks - we go above and beyond to ensure every aspect of your project is handled with care. Whether it's coordinating moving services or addressing any unexpected needs that arise during the process, our dedicated team will treat you like royalty. Our guarantee is simple: we give you peace of mind, from start to finish."

Depthmark

Depthmark Team | 347.519.1971 | depthmarkgc@gmail.com

AUTO LEASING 845.426.0001



ALL
MAKES
AND
MODELS

GO WITH
GREENLIGHT.

greenlight
AUTO LEASING

ATTENTION NON-PROFITS

Drive funds. Without breaking the bank.

Build your non-profit website
for only **\$79/month**



Your Branding



Your Mission



Dynamic Images



Enhanced Donation Options



simplefundraising SOI
SOLUTIONS

— [SIMPLEFUNDRAISING.ORG](https://simplefundraising.org)

[INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM](mailto:info@simplefundraising.com)



אין קורצן פון פריער: אן אינערליכע סאבאטאזש אקציע פון ארויסגעבן די נייע דעזיינס צו א קאנקורענט ערשיטערט גאלדען סטייל. דער אייגנטימער חיים גאלדמאן איילט זיך צו ווארפן די שולד אויף זיין שוואגער יצחק, וועמען ער פארגינט נישט אלס אויפזעצער פון דער ביזנעס. מארק, דער קאפ פונעם נייעם דעזיין, פרובירט צו בארואיגן חיים, אבער אן ערפאלג. ער ווארפט ארויס יצחק פון דער געביידע פארנט פון אלע שאקירטע ארבעטער.



25' טטערד קאפיטל - האטעליד'גט

דאטאנישע גערוישן פון פילע מאשינען האבן געלעכערט יהושע'ס אויערן, וועלכע זענען געווען געוואוינט צו דער סאלידער שטילקייט אין דער אפיס געביידע וואס ווערט בלויז איבערגעריסן פון חיים'ס בייזע אטאקעס. דער גערוך אין דעם פאבריק איז גראדע געווען גאנץ אנגענעם. 'ווייזט אויס אז געזונטע זאכן שמעקן פון', האט ער געקלערט צו זיך.

"וואו איז עוזר דער מענעדזשער?" האט ער געפרעגט א פלייסיגן ארבעטער, נאכן פרובירן עטליכע מינוט צו טרעפן דעם געזוכטן פערזאן אויף דער אייגענער האנט. "גיי צום אפיס אויפן צווייטן שטאק", האט אים יענער העפלעך צוגעוויזן.

"א דאנק" האט יהושע געזאגט מיט א שמייכל, נאכפאלגנדיג דעם ארבעטער'ס פינגער וואס האט אים געציגט די ריכטונג צו די טרעפ.

ארויפגיין די געציילטע טרעפ איז געווען פאר אים ווי ארויפקריכן אויף א הויכן בארג. יהושע האט געשפירט ווי אויף זיינע פלייצעס הויערט די לאסט פון דער גאנצער וועלט. די אויפגאבע וואס ער האט גענומען אויף זיך איז אזוי פארקערט פון זיין פרידליכער נאטור, און ער דארף זיך צווינגען צו פארזעצן זיינע טריט. אבער אויב איז דאס זיין פליכט יעצט האט ער נישט קיין אויסוועג. עס ליגט אויף אים צו ראטעווען די ביזנעס, און זאפארט אפשטעלן די אומשולדיגע בלוט פארגיסונג.

מיט א צאפלדיג הארץ האט ער אנגעקלאפט אויפן טיר פונעם "צום געזונט" אויפזעער.

"ווער איז?" האט ער געהערט די באקאנטע שטימע אפלינגען מיט שטאלץ.

"עה.. יהושע גוטמאן," האט ער געענטפערט מיט א געבראכענער שטימע.

"ווער?" איז געווען די פארוואונדערטע רעאקציע. יהושע האט נישט געדארפט איבערזאגן, ווייל די טיר האט זיך ברייט אויפגעפונט און א שמייכלדיגער עוזר האט

אים ענטפאנגען.

"ברוכים הבאים" האט ער הויך אויסגערופן, "פארוואס מעלדסטו נישט איין פון פאראויס? אזא גאסט צו קומען באזוכן מיין קעניגרייך דא?!" האט זיך צוריקגעבענקט צו מיר יהושע'לע, הא? וואס איז, איציקל טויג נישט אזוי? שוין, וואס קען מען טון, אזוי גייט די וועלט, וואס מען שניידט דאס עסט מען. אבער יהושע, איך מוז דיר זאגן אז עס איז שיין פון דיר, איך האב הנאה צו זען אז מען פארגעסט נישט פון די אלטע ארבעטערס. זעץ זיך אוועק, וואס מען קען דיר מכבד זיין? ווילסט אפשר אביסל געזונטע עסן?"

יהושע האט אים גרינטליך באטראכט. זיין שפאטישער שמייכל האט טאקע געהאנגען אויף זיינע ליפן און זיינע שטייגעריכע שפיזיגע אויסדרוקן זענען געפלאסן, אבער עס האט זיך אנגעזען אויף זיין געזיכט אז ער איז אינערליך באפרידיגט און אויפגעלייגט. דאס ביטערניש און רעגעניש וואס ער האט געהאט זייענדיג אין גאלדען סטייל איז נישט געווען צום געפינען. ער איז ווייזט אויס העכסט צופרידן מיט זיין אמט אלס דער אבסאלוטער פירער וואס האט די מאכט אין דער האנט צו פירן די "צום געזונט" פירמע.

יהושע האט געלייגט די זייטיגע אנאליזן אין א זייט, און זיך קאנצענטרירט איבער זיין ציל מיטן אהערקומען. ער האט טיף זיך איינגעקוקט אין עוזר'ס געזיכט פרובירנדיג צו אפערנען דערפון אויב זיינע פארדאכטן טראגן מיט זיך עפעס האפט. ער האט נישט געקענט באשליסן, עוזר'ס געזיכט שטריכן האבן נישט דערציילט עפעס ספעציעל.

"רעד שוין שיעלע," איז עוזר געווארן אומגעדולדיג, "איך ווייס אז דו ביסט נישט אריינגעפאלן צו מיר פאר א פריינטליכן באזוך גלאט אזוי. מסתמא ביסטו אויף געהאקטע צרות און דו ווילסט אז איך זאל צוריקקומען, אדער עפעס אזוי, ניין?"

"גראדע נישט," האט אים יהושע אנטוישט. "אבער, אונז בענקען זיך זיכער צוריק צו דיר."

"פארוואס דען ביסטו דא?" האט זיך עוזר געוואונדערט אויפהייבנדיג זיינע ברעמען, לאזנדיג יהושע צווייפלען אויב דאס איז געמאכט אדער נאטורליך.

"קוק אהער עוזר," האט זיך יהושע אומבאקוועם באוועגט

קאפ וואנט

פארגעשלאגן א נייעם געדאנק פון מאכן פרישע סארטן דעזיינס, געדענקסט? עוזר האט זיך געקראצט דעם קאפ, "אממ... יא, יא, עפעס דערמאנסטו מיר?" "די זאך איז, אז אויף עפעס א וועג איז דאס אנגעקומען צו אונזער קאנקורענט, און מיר ווייסן נישט..."

"איז חיים אויפגעקומען מיט אן איינפאכער ערקלערונג, האט עוזר הויך אריינגעשריגן, "זיכער איז זיין ארכי-פיינט עוזר דער וואס שטייט דערונטער. איז דער קעצעלע יהושע געקומען צו לויפן צו אים אין אפיס און שרייען גב! אהא..."

יהושע איז געווארן רויט און ווייס. ער האט נישט געוואוסט צי עוזר'ס שנעלע רעאקציע באדייט אז ער האט שוין אנגעגרייט וואס צו ענטפערן ווען מען קאנפראנטירט אים אויף זיין גניבה, אדער האט עוזר'ס ווילדער קאפ פשוט שנעל אויפגעכאפט וואוהין ער צילט.

"עוזר, נישט ממש אזוי," האט ער פרובירט צו אפקילן דעם אויפגעהיצטן עוזר.

"ניין!?" האט עוזר צוריקגעפרעגט מיט פאלשע נייגער געמישט מיט צארן. "חיים טענה'ט אז זיין שוואגער יצחק האט עס געטון," האט יהושע געזאגט שטיל.

א קלינגעדיגער געלעכטער האט אפגעווישט עוזר'ס פריערדיגע רעגעניש. "חיים האלט אז זיין נאאיווער שוואגער יצחק וואס ווייסט נאך נישט וויאזוי ער הייסט, האט איבערגעגעבן זיינע געהיימניסן פאר אן אנדערער פירמע..." יהושע האט אים אנגעקוקט מיט בעטנדע אויגן.

"און דו האסט באשלאסן אז איך בין דער גב, און ביסט געקומען מיט דער גאנצער ערנסטקייט זיך בעטן אז איך זאל זיך מודה זיין און מען וועט מיר הענגען אינמיטן שטאט. איך מוז זאגן, די גאלדען סטייל שטאב איז ערנסט משוגע געווארן זינט איך האב ענק פארלאזט." עוזר האט זיך האסטיג אויפגעשטעלט פון בענקל, "איך האב נישט קיין צייט פאר אזעלכע שטותים, איך האב ארבעט צו טון. א דאנק פאר דיין באזוך, מעגסט קומען אפטער..."

"עוזר" האט יהושע געביטן זיין שטימע פון איידל צו שטרענג, "איך ווייס נישט וואס צו קלערן אויף דיר. איך קען נישט אפמאכן צי דו האסט א האנט דערין אדער נישט. טא, הער מיך אויס פאר איין מינוט און נאכדעם גיי איך ארויס.

איך בין נישט אין הימל און דעריבער קען איך נישט וויסן אויב דו ביסט דער וואס האט עס געטון מיטן ציל צו אפטן דיין אלטן באלעבאס וואס האט דיר ארויסגעווארפן. אבער אויב ביסטו יא דער שולדיגער, וויל איך דיר איינמאלדן אז אן אומשולדיגער יונגערמאן ליידיט זיך יעצט צוזאם ביטערע בזיונות וועגן דיר. א גאנצע משפחה ווערט צוריסן און אן אלמנה בלוטיגט

אויפן בענקל. "עס איז מיר זייער שווער דאס צו טון, אבער... איך בעט דיר, זיי אפן מיט מיר."

עוזר האט אים אנגעקוקט מיט קעלבערנע אויגן, און געציגט א גרימאס פון וואונדער און אומפארשטענדעניש.

"עוזר, איך זאג דיר צו אז וועל פאר קיינעם נישט ווייטער זאגן. איך בעט דיר, טו א טובה פאר מיר און פאר יצחק... איך בין גרייט דיר צו מוחל זיין דערויף, כאטש מען רעדט פון אזויפיל געלט און כח... איך וועל נישט איבערזאגן פאר חיים... אבער ביטע... זיי זיך מודה אז דו האסט עס געטון," האט יהושע געאטעמט שווער ווי ער וואלט געענדיגט ארויפקלעטערן דעם ווערעסט בארג.

א באטל וויטאמינען האט געלאנדעט אויפן טיש פון א זייטיגער פאליצע. עוזר האט דאס אויסגעשטרעקט צו אים מיט א קרומען שמייכל.

"ביסטו געזונט?" האט ער געפרעגט שפאסיג "איך האב נישט קיין מושג וואס דו ווילסט פון מיין לעבן האבן. איך כאפ נישט וואס דו זוכסט ביי מיר, און וואס דו רעדסט אלץ צוזאם... זאג, עפעס איז געשען מיט דיר?"

יהושע האט אים אפגעמאסטן מיט אן ערנסטן בליק. עוזר'ס מינע איז געווען ווי אן אומוויסנדער און אומשולדיגער. אבער קענענדיג עוזר'ס ראפנירטן טאלאנט פון שפילן תמ'עוואטע, איז ער געווען צומישט איבער וואס ער זאל טון ווייטער.

"אנטשולדיגט עוזר," האט ער באשלאסן צו מיטארבעטן מיט עוזר'ס גאנג. "איך בעט דיר איבער פארן דך אזוי באשולדיגן, איך וועל דיר..."

עוזר האט אויסגעפלאצט אין א היליגן געלעכטער.

"קוק אים אן... ער בעט זיך שוין איבער. ער באשולדיגט... יהושע ביסט אייזן! איך האב פונקט געדארפט אביסל אונטערהאלטונג ביי דער ארבעט. איך מיינ אז עס זענען דא נאך איינגעשטעלטע דא וואס קענען עס נוצן, איך קען זיי אריבעררופן אהער?"

"עוזר, ביטע הער מיך אויס פאר עטליכע מינוט, דערנאך וועסטו קענען מאכן וויפיל וויצן דו ווילסט," האט אים יהושע געבעטן מיט א שטייפער שטימע. "איך וויל דיר דערציילן וואס איז פארגעקומען אין גאלדען סטייל, זינט דו האסט עס איבערגעלאזט."

"נ"ו" האט זיך עוזר אנגעלאנט אויפן בענקל, "איך בין זייער נייגער צו הערן..."

"אממ... ביי יענער זיצונג וואו דו ביסט ארויסגעגאנגען..." האט יהושע אנגעהויבן.

"ארויסגעגאנגען..." האט עוזר סארקאסטיש אונטערגערברומט. יהושע האט אינאריירט זיין באמערקונג און פארגעזעצט, "דארטן האט מען

קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואנט



ווער דען קען האבן אן אינטערעסע צו אונטערברענגען גאלדען סטייל? האבן געהאמערט די באווייזן צו אונטערשטיצן די טעאריע.

יהושע האט נישט געוואוסט אויב ער זאל זיך איילן צו אורטיילן עוזר, אבער אפילו אויב ער וועט אזוי באשליסן וועט עס נישט אויסמאכן דאס מינדעסטע. אבער איין זאך איז קלאר ווי דער טאג, אז דער וואס ווערט באשולדיגט דערין און ליידט דערוועגן איז ריין פון יעדן זינד.

"יחזקאל!!!" האט אפגעקלינגען אין זיין קאפ חיים'ס שטימע שרייענדיג ווי א וואנזיגער, "ער איז דער וואס וויל מיר אונטערברענגען." איז ער געווען זיכער אן סיי וועלכן צווייפל.

יהושע האט נישט געוואוסט אויב ער זאל לאכן אדער וויינען, וויפיל ער האט נאר פרובירט צו איבערצייגן חיים אז אויב איז איינער שולדיג דערין איז דאס עוזר, זענען זיינע רייד געפאלן אויף טויבע אויערן. ווייזט אויס אז אן אלטער פיינט וואס שטייט שוין נישט אין וועג שטעכט נישט אזוי פאר חיים, ווי א יעצטיגער פריינט וואס ווערט אין זיינע אויגן באטראכט אלס געפאר.

דער צושטאנד פון דער ביזנעס איז יעצט געווען ערגער פון סיי ווען וואס ער געדענקט. יהושע האט געשפירט ווי ער שטייט אין א זינקענדער שיף אן א רעטונגס שיפל צו אנטלויפן. דאס גאנצע געלט וואס איז נאך געווען אין דער ביזנעס קאנטע איז איינגעשטעקט געווארן אינעם נייעם דעזיין. אויך די גאנצע מאראל און האפנונג האט זיך געוואנדן אין דעם. אצינד איז אלעס טיף אין אפגורנד, און גלייכצייטיג איז פארלירן געווארן דער איינציגסטער וואס האט נאך עטוואס סטאביליזירט די ביזנעס, מיט דעם וואס חיים האט ארויסגעווארפן יחזקאל ווי א הונט.

"חיים וועט מירן די ביזנעס גלייך אין גן עדן," איז אים יעצט אויפגעשווימען אן אלטע שפאסיגע באמערקונג וואס זיינס א באקאנטער האט אים צוגעווארפן אין די טעג ווען חיים האט איבערגענומען דאס רעדל. האלט מען שוין דארט?

צוזעענדיג ווי אירע צוויי איינציגע קינדער קריגן זיך ארום. און אפגערעדט פון דעם וואס א גאנצע פירמע גייט אין דער ערד, אבער דאס קימערט דיר זיכער נישט..."

"אחא..." האט עוזר טרוקן רעאגירט, "לייגסט פאר מאסיווע באשולדיגונגען מה. גוטמאן. איך קען דיר פרעגן איין נארישע פראגע? וויאזוי אין די וועלט קען איך ארויסגעבן סודות פון א פירמע וואס איך בין נישט דארט? הא? ביסט היינט געבוירן געווארן?"

"עוזר" האט יהושע געענטפערט מיט פארמאכטע אויגן, "איך ווייס אז דו האסט נארוואס באזוכט ביי יחזקאל אין אפיס און אראפגענומען דיין אינפארמאציע פון דיין געוועזענעם קאמפיוטער. עס איז נאריש צו לייקענען צוליב דעם. איך זאג נישט אז דו ביסט שולדיג, אבער אויב דו ביסט, בעט איך דיר זיי זיך מודה און..."

"דו זאגסט נישט אז איך בין שולדיג אבער איך זאל זיך מודה זיין אין עפעס וואס דו האסט אפגעמאכט אז איך האב געטון," האט עוזר געשטורעמט מיט אויפברויז. "שיעלע, איך האב גענוג געהערט פון דיר. גיי ארויס פון מיין אפיס, און איך וויל דיר נישט נאכאמאל זען פאר מיינע אויגן. איך האב נישט קיין אנונג וואס דו ווילסט פון מיין לעבן. איך האב מיט דער ריבעריי נישט קיין מינדעסטן שייכות. אויב ווילסטו קענסטו ארומלויפן איבערן גאנצן שטאט און שרייען אז עוזר איז א גנב, און דאן וועל איך עפענען מיין מויל קעגן חיים גאלדמאן מיט דיר אינאיינעם. א גוטן טאג."

מיט די ווערטער האט עוזר ארויסגעשטופט יהושע פון אפיס און פארהאקט די טיר.

די פארלירנקייט און צומישעניש מיט וואס יהושע איז אהערגעקומען, איז נאר געווארן צען מאל אזויפיל. אונשטאט וואס זיינע צווייפלען זאלן אויסגעקלארט ווערן, איז נאר דער נעפל געווארן געדיכטער.

'עס איז זיכער עוזר' האט איין מחשבה באשטימט מיט שטאלענער זיכערקייט. 'דו זעסט דאך ווי ווילד ער איז געווארן. ווי אזוי האט ער אזוי שנעל געכאפט וואס דו ווילסט? ווער נאך באזיצט אזא מאס געוואגטקייט און פרעכהייט צו דורכפירן אזא שווינדל און דערנאך לייקענען אין פנים אריין?

פארזעצונג קומט אי"ה

Get your Chanukah gifts at Keynote Music

KEYNOTE

YOUR ONE STOP MUSIC SHOP

800-666-2024
www.keynotemusic.com
sales@keynotemusic.com



NEW CONSTRUCTION AND RENOVATIONS

Attics - Basements - Demolition
Electrical - Flooring - Plumbing

(845) 537 9787

זענט איר א סוקסעספול
Amazon Seller
prep, packaging, זיכט
labeling etc.

צו גרעסער מאכן אייער
business, און פארדינן
אסאך צייט און געלט?

זענט איהר א wholesaler
וואס טראכט פון פארקויפן
אייער products אנליין?
אדער זיכט איר distribution
outsourcing, צו קענען
צושטעלען די בעסטע speed און
סערוויס פאר אייערע קליענטן?

האט איר לעצטענס
געעפענט אן Amazon
Business אבער איר
האט נישט די צייט אדער
געלט פאר packaging,
warehouse, etc.?

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

רופט: 347-452-4717 אדער אימעיל: meyer@goodtogopackaging.com

THIS WINTER WILL BE DIFFERENT.



**WE PREPARE GARBAGE FOR PICKUP
& RETURN EMPTY BINS AFTER**



We clean garbage
left behind after
pickup



We keep your
garbage house
clean



We clean your
entire
property



We fold &
organize your
boxes

wetrash.

845.204.3388
OFFICE@WETRASHNY.COM

ס'פארט דעזער

און



joy2media.com

Revolutionary!

Portable CLOSETS + BOOKCASES™



Designed to cover your Pesach kitchen

Introducing the most coveted and convenient bookcase & closet on wheels. With this breakthrough design, you can effortlessly transport your unit from one place to another.

Easy to Move

Hidden Wheels

Beautiful Design

Saves your Space (just 12" width)

USEFUL
USE YOUR SPACE FULLY

We come for a free estimate. Book Today.

אבא בארלעוו 845.210.6610 | sales@usefulny.com



Best value USED CARS



2014 Chevy Malibu
5 passenger
115k miles
Excellent condition

\$6,800



2007 Lexus RX 350
5 passenger
89k miles
Excellent condition

\$11,000



2008 Toyota sienna
134k miles
7 passenger
Excellent condition

\$9,000



2008 Lincoln MKZ AWD
91k miles
5 passenger
Excellent condition

\$5,900



2012 Chevy equinox AWD
100k miles
5 passenger
Excellent condition

\$9,300



2009 Mazda 5
94k miles
6 passenger
Excellent condition

\$6,900



2006 Buick LaCrosse
117k miles
5 passenger

\$6,500



2008 Honda Odyssey
177k miles
8 passenger
Good condition

\$3,800



2008 Toyota RAV4 4WD
136k miles
5 passenger
Excellent condition

\$8,600



2008 Saab 9-3 Linear
5 passenger | 107k miles
Excellent condition
Very reliable vehicle

\$7,800



2017 Chevy suburban 4WD
130k miles
8 passenger
Excellent condition

\$21,000



2010 Acura MDX
128k miles
7 passenger
Excellent condition

\$10,500

Call Or Text:
845.903.2868

we are located in Monroe

Financing Option
available on
some Vehicles!
Call to inquire

חנוכה
Special!

5% off
— All cars —



TRI STATE
SOLAR

TESLA
POWERWALL
CERTIFIED INSTALLER



Stay Powered During Outages!

The Tesla Powerwall 3 provides reliable backup power, keeping your home running even when the grid goes down. Sleek, efficient, and available now—get yours today!

We specialize in backup storage, rooftop solar, & reroofing, *all at unbeatable prices.*

CALL US FOR YOUR QUOTE TODAY!

845.267.8851

Get over 30% in savings with state and federal incentives.



SOUTH BLOOMING GROVE - NEW CONSTRUCTION PROJECTS

**14 Dallas Dr.**2 - Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
2 - Walk In, 6 Rooms, 4 Beds 3 Bath**4 - 6 Pecos Ct.**4 - Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
4 - Walk In, 6 Rooms, 4 Beds 3 Bath**81 Duell Ave.**2- Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
2 - Walk In, 6/8 Rooms, 4/5 Beds 3 Bath

Project by: Hershel Lowy | Leibel Hershkowitz



FOR SALE

42 Greycourt Rd.Chester NY
Brand New House - 4000 Sq Ft - 2.5 Acre - **\$1,399,000**
Agent: Mendy Muller | 845.325.2180

FOR SALE

ACCEPTED OFFER

400 Spring St.Village of Monroe - Off market
1300 Sq Ft - 0.29 Acre - **\$535,000**
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR SALE

ACCEPTED OFFER

14 Pine Hill Rd.שכונת דרע קודש (Village of SBG)
4 Beds - 3 Bath - 1900 Sq Ft - 0.37 Acre
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR SALE

UNDER CONTRACT

255 Clove Rd.Town of Blooming Grove - Off market
3.7 Acre - 1914 Sq Ft - Great investment Potential - **\$525,000**
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.907.2191

FOR SALE

UNDER CONTRACT

Route 208Village of South Blooming Grove
Off market deal - 2.4 Acre
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.907.2191

FOR SALE

SOLD

242 Prospect Rd.Village of SBG
1 Acre - Inground Pool - 4 Beds - 2 Bath - 1730 Sq Ft - **\$839,000**
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR SALE

SOLD

113 Woodland Rd.Highland Mills
4 Beds - 2 Baths - 1730 Sq Ft - **\$475,000**
Agent: Mendy Muller | 845.325.2180

FOR SALE

SOLD

317 Lake Shore Dr.שכונת דבריי חיים (Village of SBG)
4 Beds - 2 Bath - 1900 Sq Ft - 0.41 Acre
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR RENT

For Rent - Offices - N Main St.Near Exxon (Valero) gas station.
Agent: Moshe Y. Ekstein | 845.662.6956

FOR RENT

ONLY 2 LEFT

Offices - Virginia Ave.שכונת דבריי חיים (SBG)
Brand new condition - all utilities included - \$550-\$650
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.248.6411

FOR RENT

RENTED

Big space available on Lemberg Ct.Ideal for office, playgroup etc. \$4500 monthly (Utilities not included)
Agent: Michael Pollak | 845.502.3223

FOR RENT

Lake Shore Dr.4 Beds - 2 Full Bath - Lot of indoor space - \$2,650
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.248.6411**Master
Realty Group**

845.208.2115 | Info@MasterRealtyNY.com

הערשי לעווי
Licensed Broker
845.208.2135מענדי מיללער
Licensed Salesperson
845.325.2180משה י. עקשטיין
Licensed Salesperson
845.662.6956מרת ח. ש. ווייס
Licensed Salesperson
845.500.5457לייבל הערשקאוויטש
Licensed Salesperson
845.248.6411נטע פריעד
Licensed Salesperson
845.213.9755מיכאל ב. פאללאק
Licensed Salesperson
845.502.3223

EXPERIENCE THE SWEET RIDE!

DEALS ON WHEELS
MAKES EVERY DRIVE
A DELIGHT!



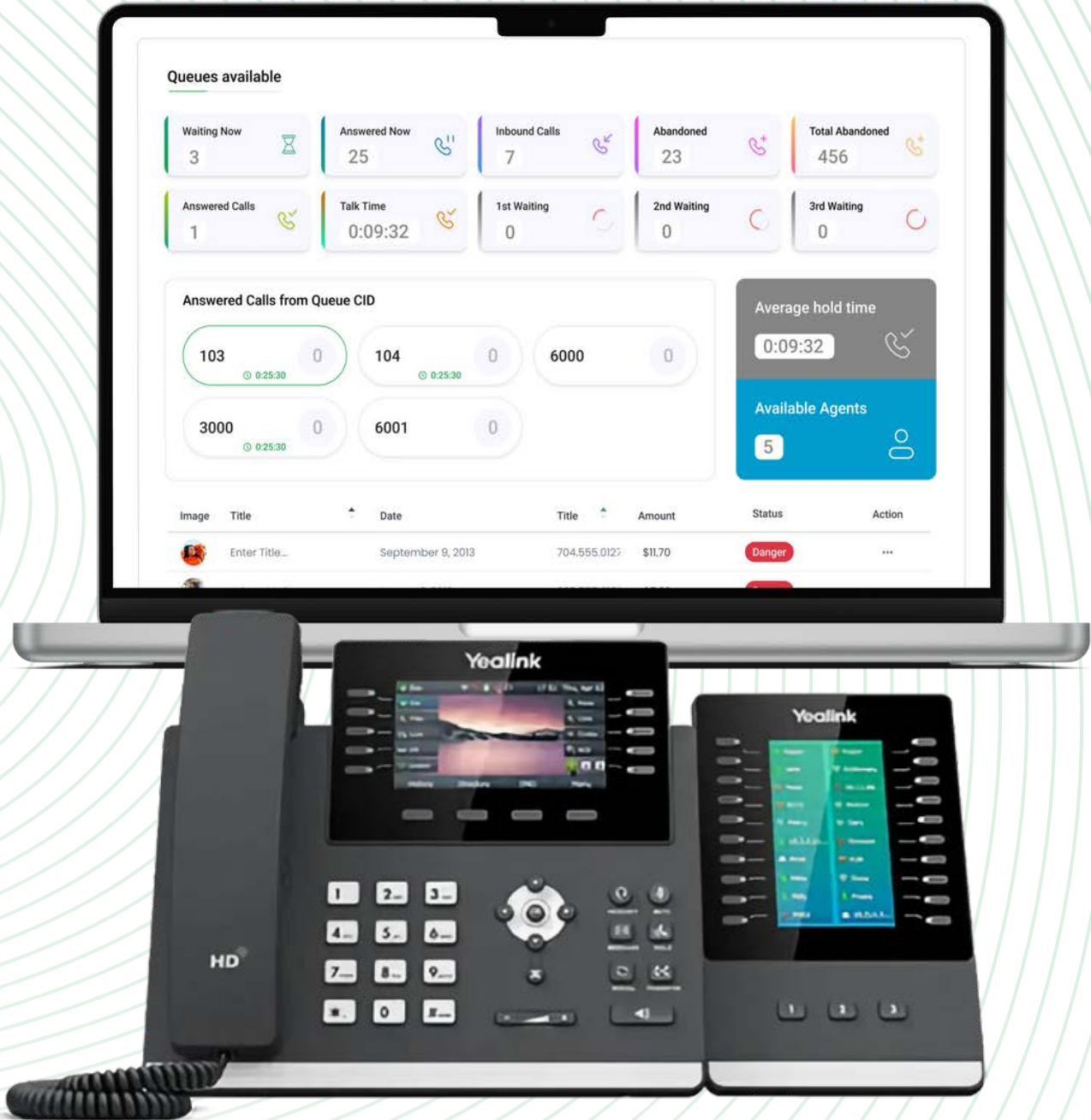
א פרייליכן חנוכה!

CONVENIENT AUTO CENTER
OFFERING CAR LEASING,
FINANCING, NEW & USED VEHICLES,
MECHANIC & AUTO BODY SHOP.

65 Ramapo Valley Rd,
Mahwah, NJ 07430
845.371.9433
www.nydealsonwheels.com



The phone system you deserve!



Enterprise features for your business.



RELIABLE PBX | **855.735.3600**

COMMUNICATION SYSTEMS | WWW.RELIABLEPBX.COM