

אינסאָרמאַן

יענער בעט ביליגער

← פנחס שיכף



**THE
FISCAL
GROUP**
A RJ FILING COMPANY

BUSINESS

**א יובל
ערפארונג**

**באזונדערע
מארטגעדזש פעימענטס**
← אדרבה; פרעגט!

**ארבעטער קענען נישט
ארבעטן אויפן העכסטן
גראד** ← באלעבאטיש

**בויגזאמקייט וואס אן
עמערדזשענסי כאנד
ברענגט** ← אידיש געלט

**אנאליזירן
א געגנט**
← שטאטסמאן

CANADA/UK

קריית יואל

תאנסי

בארא פארק

וויליאמסבורג

די באלעבאסטע אטעמט אפ:

אהה... אזוי שיין מסודר, מילכיג און פליישיג



Distributed by:
A&M Judaica & Gifts Inc.

חידוש: ראולט זיך גאר גרינג ארויס דורך א נייע ספעציעלע מעכאניזם!



- רייסט זיך לייכט און שיין אראפ
- געמאכט פון בעסטער קוואליטעט
- אונטער דער מהודר'דיגער התאחדות השגחה

Kosher Foil – דער זילבער פאפיר וואס דערציילט אייך גענוי וואס זי באהאלט, מילכיג, פליישיג אדער פארווע.

Available in your local supermarket:

DAIRY

MEAT

PARVE

00:00:03

DAYS LEFT!

TIME'S ALMOST UP!

Will you make it before
it catches up to you?

OUR DEADLINE IS FAST APPROACHING!

Advertising in The Jewish Phonebook will bring you exposure and visibility, allowing your customers to easily find you. Be where they wish you were — right in their homes, easily within reach..

→ Reserve your ad today

718.438.1132 | sales@thejewishphonebook.com



THE JEWISH
PHONEBOOK

ועוד יותר חוב,
ועוד יותר חוב,
ועוד יותר חוב,



טוה מיר
נישט קיין
חובות! 



admarkny.com



Don't do it alone.

No matter where you get your shots, this is something you shouldn't have to figure out all by yourself. We're here to answer your questions, and provide personalized guidance and support. Call us today for a private consultation and set yourself up for lasting success.

KOSHERSKINNYSHOT™

+ThinWellnessClub

**FAST ACTION
WEIGHTLOSS INJECTIONS.**

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

845-610-0400

THINWELLNESSCLUB.COM



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

⊙ ווארעמע און רואיגע אטמאספער.
⊙ לופטיגע בית המדרש און געשמאקע מקוה.
⊙ פריוואטע געשמאקע שטובער.
⊙ הערליכע אפגרידעד אינדאר פול.

א הערליכע
אפגעשיידטע
געגנט נאענט
צו קרית יואל.



Call to book: 845.782.9628
Mei Menuchos | 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.

Your Listings

In South Blooming Grove, Monroe NY

Selling/Buying:
Private Homes
Multi-family
Vacant Land
New Construction
Offices, Sales & Rentals
and surroundings



הערליכע גאר בא'טעמ'טע רחבות'דיגע אויסשטעל

ערשטע שטאק

Up & Down 1st fl.



וואלק-אין לעוויל

Walk-in level



צווייטע שטאק

Up & Down 2nd fl.



סוף אונטע

9 Old Town Road
11 Old Town Road
13 Old Town Road

\$879,000
\$550,000

אין צענטער פון בלומינג גראוו
נאנט צו גראסערי, שולן,
טראנספארטעישאן, א.ד.ג.
וועט איי"ה זיין פארטיג דעם זוממער תשפ"ה

Chaim Gluck

Licensed Real Estate Salesperson

845-587-5870

email: sales.cgluckrealty@gmail.com

eRealtyAdvisors



New Construction

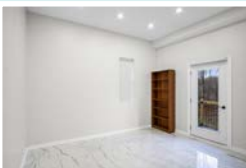
Ask us about the multiple new constructions being developed in **South Blooming Grove** in various areas, asking as low as \$300 a sf, from ready to move in, or in the future, call to reserve yours.





איך בלייב נישט שטעקן אין שטאט

איך צו מיר ארויס קיין
מאנטיסעלא



35 Woodcliff Avenue

Beautiful Spacious Villa In Monticello

- 5 Bedrooms
- Over 3,000 Sq Ft
- 12 ft. Ceilings
- Oversized patio
- Spacious dining room
- Granite counter-tops
- 3 bathrooms

\$599,999

We bring you
to the closing
table™



Office: 845.533.6565/845.422.5238

Email: office@teamwny.com

Web: teamwny.com

Luxury WEEKEND

D R E A M H O M E
Skylake, Miami, Florida



LIVING ROOM



MASTER BEDROOM



KITCHEN ROOM



PROPERTY

UNIT OVERVIEW

Welcome to your dream luxury home in Miami. Whether you're looking for a peaceful retreat or an exciting family vacation, this luxury 5,800 sq ft. home in Miami, located walking distance from two shuls, is the perfect choice for your weekend of midwinter getaway.



9

Bedrooms



7.5

Bathrooms



16

Dining Table



2

Heated Pool
and Jacuzzi



2

Indoor and
Outdoor Kitchen



13 K

Sqft Property

INQUIRIES: 973-922-3899

דער אינגערמאן ברענגט א רעוואלוציע

פילע זאכן ארום דעם נושא אין דער לענג און אין דער ברייט. מיר האבן אדרעסירט די פונקטן וועלכע דרוקן יעדן, אויסגעשמועסט די יסודות וואס מ'דארף וויסן און דעם שורש פון די פראבלעמען, און געענטפערט פילע פראגן פון ליינער ארום דער טעמע. הויפטזעכליך אינעם אידיש געלט קאלום, און אויך אין אנדערע קאלומס וואו דער נושא איז אפט געווארן אויפגעברענגט.

געלויבט השי"ת אז דער אפקלאנג איז געווען געוואלדיג, פיל מער ווי ערווארטעט. סיי אינערהאלב די ראמען פון דער אויסגאבע, וואו מיר זענען געווארן פארפלייצט מיט פידבק פון צענדליגע טויזנטער צופרידענע ליינער וועלכע האבן אויסגעדריקט זייער הנאה אז ענדליך רעדט שוין איינער פון דעם קריטישן נושא וואס ליגט אויף די הערצער פון אזויפיל אידישע קינדער; און אזוי אויך האט מען אסאך געהערט דערפון פיל ווייטער ווי די פיר ווענט פון אונזערע אפיסעס. וואו מען איז געגאנגען און וואו מען איז געשטאנען, אין קאווע שטיבל אדער ביי א וואכנאכט, אין קאנטרי אדער ביים קידוש, האט מען געהערט ווי מענטשן שמועסן איבער די ארטיקלען און דיסקוסירן ווי וויכטיג די ברענענדע נושאים זענען.

מיר באקומען ב"ה כסדר פילע מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע זאגן אז זיי האבן ממש געטוישט זייער לעבן מיט דער אינפארמאציע וואס האט געעפנט זייערע אויגן. גאר אסאך האבן גענצליך אויפגעגעבן זייערע קרעדיט קארטלעך, אנגעהויבן אוועקלייגן און אינוועסטירן שיינע פראצענטן פון זייער איינקונפט, און אנגעהויבן צו בודזשעטן מיט אן ערנסטקייט.

אצינד האבן א צאל קהילות און עסקנים באשלאסן צו נעמען די געוואלדיגע רעוואלוציע א טריט ווייטער, און אויסניצן די ניטל נאכט ווען מ'קען נישט לערנען צו אויסשמועסן די וויכטיגע טעמעס ברבים. אין פילע גרויסע קהילות האט מען געזען אן ענליכע ערשיינונג, ווען יעדער האט אויף זייער וועג אראפגעברענגט היימישע עקספערטן און אידן וועלכע זענען עוסק אין העלפן אנדערע זיך אוועקשטעלן פינאנציעל אז זיי זאלן אויפטערעטן פארן ציבור. ביי די דרשות האט מען געהערט גאר ווייטאגליכע פאקטן און עפיזאדן איבער דעם מציאות הדברים, און פראקטישע טיפס און געדאנקען וואס יעדער קען טון פאר זיך אלס השתדלות צו קענען לעבן בהרחבה בס"ד.

ליידער איז דער מצב הפרנסה ביים היימישן ציבור זייער שווער. ביי א גרויס

אינגערמאן" איז א ווארט וואס ווערט שוין היינט אסאך געניצט אן דעם וואס מען זאל דארפן ערקלערן פון וועלכן יונגערמאן מען רעדט. עס איז א ווארט וואס מען ניצט אסאך צו אנהייבן א שמועס איבער געוויסע ענינים, אדער צו ברענגען א ראי' ווען מען וויל ארויסברענגען א געוויסן פונקט, אא"וו.

דאס מציאות איז אז אין דער קורצער צייט זינט די אויסגאבע האט אנגעהויבן ערשיינען און ברענגען אן אויפואכונג איבער קריטיש וויכטיגע נושאים וואס זענען יעדן נוגע, האט עס געשיקט שאק כוואליעס אומעטום. עס האט באוויזן צו אויפשטעלען און ברענגען א וואכזאמקייט ביים ציבור איבער אזויפיל זאכן וואס אפעקטירן אונז אויף א שטארק נעגאטיוון פארנעם, און טויזנטער אידן קוקן שוין אזוי לאנג ארויס אז איינער זאל עס אדרעסירן און קומען צום טיש מיט זאכליכע לעזונגען.

מיר דא אין דער רעדאקציע נעמען דאס גאר ערנסט און מיר קאנצעטרירן זיך אויף די זאכן וועלכע זענען גאר וויכטיג פאר די יונגעלייט וואס בויען דעם קומענדיגען דור פון כלל ישראל, און מיר פרובירן צו זען וואס נאך מיר קענען טון אין דעם הינזיכט צו העלפן אחינו בני ישראל אויף סיי וועלכן אופן.

איינער פון די ערשטע קאלומס וואס מיר האבן אנגעהויבן איז געווען דער "אידיש געלט" קאלום - וואס איז שוין היינט וועלט בארימט. דער ציל פון דעם ארטיקל איז געווען צו ברענגען אן אויפואכונג און עפענען א דיסקוסיע ביים ציבור איבער דעם נושא פון וויאזוי מען באגייט זיך מיט געלט, וויאזוי מען קען זיך דעקן די הוצאות, פארוואס מען דערזעט זיך אפט אין שווערע חובות ווען מען ווערט אביסל עלטער און די משפחה וואקסט, און וויאזוי קען מען לעבן ווען די הוצאות גייען ארויף אבער די הכנסות בלייבן שטיין...

בודזשעטינג איז א נושא וואס איז קריטיש וויכטיג פאר יעדן - עשירים ווי ארעמעלייט צוגלייך, אבער ליידער איז דאס מציאות אז מען רעדט נישט דערפון. יעדער יונגערמאן וואס האט חתונה בשעתו"מ טרעפט זיך גאנץ שנעל אין א מצב אז ער דארף מאכן אסאך פינאנציעלע באשלוסן אבער עס פעלט אים די סאמע יסודות. ער וויל אוועקלייגן געלט און ווייטע א ס'איז וויכטיג, אבער ער זעט נישט קיין מעגליכקייט עס אויסצופירן.

דורכאויס די לעצטע פינף און צוואנציג וואכן האבן מיר אויסגעשמועסט



דער רעדאקטאר

845.200.3313 #101



מוה"ר משה יצחק שטיין טרעט אויף פארגאנגענער ניטל נאכט אין וויליאמסבורג



מוה"ר מנחם האכמאן טרעט אויף פארגאנגענער ניטל נאכט אין מאנסי

לעצטע פינף יאר, און צוטייל זיי אין צוויי קאטעגאריעס. איינס איז די זאכן וואס דו האסט געקויפט און קוקנדיג אויף צוריק זעסטו אז ס'איז געווען א גוטער באשלוס, דו האסט הנאה געהאט דערפון און ס'האט דיר באמת געברענגט צופרידנהייט. און פון דער צווייטער זייט די זאכן וואס דו האסט געקויפט און קוקנדיג אויף צוריק זעסטו אז ס'האט זיך נישט געלוינט; עס איז געווען א שאד צו פארשווענדן דאס געלט אויף דעם און ס'איז געווען א שלעכט געשעפט. מאכן אזא ליסטע וועט דיר בעז'ה העלפן פון היינט און ווייטער צו קוקן אויף זאכן מיט אן אנדערן בליק. **ק**

טייל פונעם ציבור טוט בלויז די רענט/מארטגעדזש אליינס באטרעפן איבער זיבעציג פראצענט פון דעם חודש'ליכן אינקאם, וואס מאכט גאר שווער צו קענען האבן א באלאנסירטן בודזשעט. אבער מיר דארפן פארט טון אונזער השתדלות צו פארדינען מער, און בעיקר נישט אויסגעבן קיין געלט אויף זאכן וואס זענען נישט באמת נויטיג און זענען נישט ווערד אז מען זאל צוליב זיי לעבן אין אזא ענגן מצב.

מיר וועלן ענדיגן מיט א גאר גוטן טיפ וואס מוה"ר מנחם הארטמאן הי"ו, א גרויסער עסקן איבער דעם נושא פון בודזשעטינג, האט געזאגט ביי זיין דרשה אין סאטמאר דער וואך: "קוק צוריק אויף די זאכן וואס דו האסט געקויפט די

- 14 פאסטמאן
- 16 אדרבה; פרעגט!
- 20 כח היחיד
- 26 גוטערמאן
- 30 שטאטסמאן
- 34 א שיף מיט א רודער
- 38 אידיש געלט
- 42 באלבאטיש
- 52 מענטשליכע שטריכן
- 58 געזונטערמאן
- 57 כאפצעם
- 66 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.



**WE SHOP EVERY
INSURANCE COMPANY
AT EACH RENEWAL!**

Call or Text:

845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!

WORLD JEWISH EXPOS

— PRESENTS —

Camp EXPO

20
25

THE PLACE CAMPS GO



**MEADOWLANDS
EXPO CENTER**

355 Plaza Drive
Secaucus, NJ 07094



**SUNDAY
FEB. 16, 2025**

ONE DAY ONLY!

10:00 AM — 6:00 PM

AVOID THE LINES — REGISTER NOW

jewishexpos.com



THE LEADING TRADE SHOW FOR

Summer Camps & Day Camps

Yeshivas & Schools • Bungalow Colonies

Hotel Programs • Assisted Living

Senior Centers • & More...



718-633-0733



attend@jewishexpos.com



jewishexpos.com



- Orthodox Jewish -
CHAMBER OF COMMERCE



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

פאקט און אפֿקאן

#112

איינער האט געשריבן א נומער וואו מען קען אריינרופן זיך צו אראפשיינען פון באקומען אסאך פראמאושאנס. למעשה זעה איך אז זיי בעטן א סאושעל סעקיוויטי נומער און איך קען נישט גלייבן אז א נארמאלע קאמפאני זאל בעטן אזא זאך. לכאורה איז עס א סקעם, און עס איז אינטערעסאנט אז אין אינגערמאן זאל גאר זיין א כאפצעם מעשה...
הצלחה רבה.

ענטפער פון רעדאקציע:

בעפאר מיר לייגן אריין אזעלכע בריוון וועלן מיר ווי פארשטענדליך נאכגיין וואס דאס איז, פארשטייענדיג דאס גרויסע אחריות וואס ליגט אויף אונז ביים ארויסלייגן אזעלכע אינפארמאציע פאר טויזנטער אידן. הגם מיר קענען נישט און נעמען נישט קיין אחריות אויף אינפארמאציע וואס ליינער שיקן אריין, פרובירן מיר אבער צו אבאכט געבן נישט צו אריינלייגן קיין פארפירערשע אינפארמאציע. אין פאקט זענען שוין אריינגעקומען געוויסע בריוון וואס מיר האבן זיך אפגעהאלטן פון אריינלייגן, וויבאלד עס איז נישט געווען זיכער אז די אינפארמאציע וועט בלויז ברענגען א תועלת און נישט קיין שאדן.

דעם פאל איז נישט קיין אויסנאם, און פארן אריינלייגן דעם בריוו האבן מיר נאכגעקוקט און קלארגעשטעלט וואס דאס איז. נאכן באקומען דעם מעסעדזש זענען מיר ספעציעל געגאנגען און נאכאמאל אריינגעקוקט דערין מיט א טיפערן בליק, און פעסטגעשטעלט אז ס'איז נישט קיין סקעם. דאס איז אן אינציטאטיוו פון די גרויסע קרעדיט ביוראס, וואס צילט בעיקר צו אפשטעלן קרעדיט קארד און אינשורענס אפפערס מיט וואס מען ווערט אפט פארפלייצט. ווען איר גיבט אייער סאושעל סעקיוויטי נומער פאר די פירמעס ווערט עס געהאלטן קאנפידענשאל און מ'דארף נישט מורא האבן אז דאס וועט אייך ברענגען סקעמס.

נאך מער, דער סערוויס ווערט אפיציעל רעקאמענדירט דורך מערערע רעגירונג אגענטורן, און דעריבער קען מען בעז'ה זיין רואיג אז עס איז פארלעסליך.

#109

בנוגע וואס איינער האט געזאגט אז אינוויטעישאנס איז אן איבריגע זאך, וויל איך צולייגן אז ס'איז דא א זאך וואס ארבעט אסאך בעסער ווי אינוויטעישאנס, און דאס איז א פערזענליכער טעלעפאן רוף צו לאדענען. א גרויסן ישר כח.

#110

ישר כח פאר דער אויסגאבע. איך באקום אסאך מאל אימעילס מיט מיין נאמען און מיין אדרעס מיט אזא אטעטשמענט. איך שטעל מיר פאר אז עס איז א סקעם, און איך וויל פרעגן צי אנדערע האבן עס אויך באקומען און וואס מען קען טון צו דעם.

וועגן די סקעם קאלס וואס מ'האט גערעדט, איז א גרויסער פראבלעם, ווייל וויפיל דו בלאקסט העלפט עס נישט. איך האב געזען אז עס איז דא געוויסע סעזאנען וואס מיין נומער גייט ארויף אויף זייער ליסטע. עס זענען דא געוויסע חדשים אין יאר וואס איך ווייס אז יעצט רופן זיי נאכאמאל נישט קיין חילוק ווי לאנג איך איגנאריר זיי.

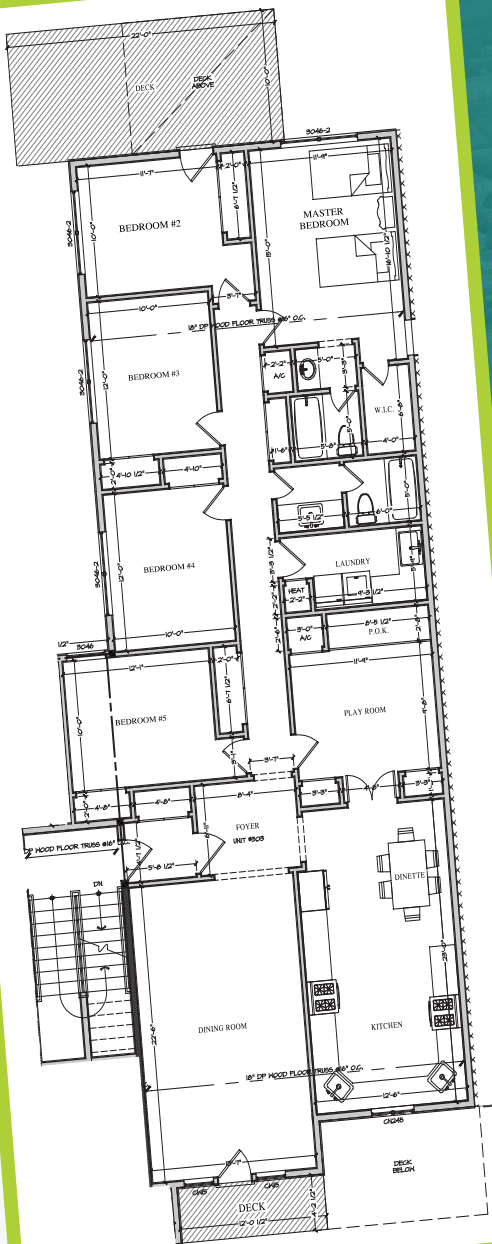
#111

אזוי ווי איר האט געהאט באשריבן די געשיכטע פון דעם בערני מעדאף פאנזי שווינדל, טראכט איך אז ס'וואלט געווען אינטערעסאנט צו הערן א פרישע נייעס איבער דעם קעיס.

ס'איז טאקע געשטאנען אינעם ארטיקל אז אנדערש ווי אנדערע אזעלכע שווינדלערייען האבן זיינע קרבנות יא צוריקבאקומען דאס געלט ווייל ס'איז געוואקסן מיט די יארן. למעשה דעם מאנטאג איז אפגעצאלט געווארן די לעצטע הונדערט דרייסיג מיליאן דאלער פאר אסאך פון זיינע קרבנות, און מיט דעם האט זיך געענדיגט די גאנצע פרשה. סך הכל האבן זיי באקומען איבער פיר ביליאן דאלער, צוטיילט צווישן איבער פערציג טויזנט מענטשן.

FOR SALE

VACANT AND READY TO MOVE IN



הערליכע דירה און צענטער פון שטאט

Lizensk Blvd
איין מינוט שפאציר
צו שאפינג סענטער

**4 Room apartments
in Schinas
Veyoel Moshe**

**30 Israel Zupnick
6 Room apartment**
Great location!

8 Lemberg 8 Room apartment
Up and down + fixed up attic 3,200 Square feet!



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealityusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

אברהם הערש גפן
לייטענס #10401378950
845.837.0943

אליעזר דוד האכפמאן
לייטענס #10401304475
845.782.0205 x108

אברהם חיים לעווי
לייטענס #10401327281
845.238.1162

משה שמחה קיכמאן
לייטענס #10311206102
845.537.0475

נפתלי הירצקא זינגער
לייטענס #10401300864
845.728.1429



אזורה; פרעס!

באזונדערע מארטגעדזש פעמענטס

א גוטן, איך האב א פראגע פאר דעם
"אדרבה פרעגט" קאלום.
איז עס א גוטער געדאנק צו מאכן
עקסטערע פעמענטס פאר דעם מארטגעדזש
פרינציפל, אויסער די חודש'ליכע פעמענטס?
וויאזוי וועט עס אפעקטירן מיין מארטגעדזש?
אויב איר קענט עס ביטע אויסקלארן. א
דאנק!



די סיבה דערצו איז ווייל דעם אריינעלן אינטרעסט וואס מען וואלט
געדארפט צאלן פאר א לאון פון \$300,000 איז בערך \$210,000, אבער
וויבאלד דו האסט אריינגעלייגט באזונדערע פרינציפל פעמענטס
האסטו פארקלענערט דעם קרן און אויטאמאטיש קומט אויס אז דו
צאלסט ווייניגער אינטרעסט און ממילא ווערט עס שנעלער אפגעצאלט.
סוף פסוק וועט אויסקומען אז אויף אזא לאון פון דריי הונדערט
טויזנט דאלער מיט פינף פראצענט אינטרעסט, וועסטו ד'ך שפאָרן
אזויפיל ווי פינף און פופציג טויזנט דאלער - דורך מאכן איין עקסטערע
פעמענט יעדן יאר.

איז צוערשט האבן מיר די צוויי שטארקע מעלות, אז מען שפארט זיך
אסאך געלט און עס ווערט שנעלער אפגעצאלט. נאך א סיבה וואס
שטופט א מענטש דאס צו טון איז ווייל ער וויל שנעלער זיין
פולשטענדיג בעה"ב אויף זיין הויז. אז איינער וויל זיין רואיג אז זיין הויז
איז אינגאנצן אפגעצאלט, איז דאס א גוטע אפציע.

מען רעדט נישט דוקא פון א פארמעגליכן מענטש, נאר אפילו
נארמאלע פארדינער. איין איבריגער פעמענט א יאר איז נישט געפערליך,
עס איז נישט אזוי סאך געלט, און אויפן לאנגן טערמין שפארט מען זיך
אסאך געלט.

עס זענען אבער דא מענטשן וואס זאגן אז ס'איז דאך דא א שטייער
קרעדיט וואס מ'קען באקומען יעדן יאר לויט וויפיל מען צאלט פאר
אינטרעסט, וואס מען קען אראפריכענען ווען מען פילט טעקס ריטורן.
נו פארוואס זאל איינער וועלן אריינצאלן אינעם מארטגעדזש און מיט
דעם פארלירן דעם טעקס קרעדיט, ווען ער קען אנשטאט דעם נעמען

ענטפער פון ר' מאטי קליין - מארטגעדזש בראוקער אין Everest Equity

לאמיר מסביר זיין און אויסשמועסן די מעלות און חסרונות פון
אריינלייגן עקסטערע פעמענטס אינעם מארטגעדזש אז עס זאל
אראפגיין פונעם פרינציפל.

די ערשטע פאר יאר פונעם מארטגעדזש גייט דעם גרעסטן חלק פון
דיינע פעמענטס פארן אינטרעסט, און זייער א קליינעם חלק גייט פארן
קרן. צוביסלעך, ווי מער פעמענטס מען מאכט גלייכט זיך עס אויס, און
נאך עטליכע יאר טוישט זיך עס און האלב גייט פאר אינטרעסט און
האלב פארן פרינציפל. און אזוי טוישט זיך עס ווייטער מיט די יארן, ווי
מער פעמענטס מען מאכט, אלץ ווייניגער גייט פאר אינטרעסט און אלץ
מער פארן קרן.

ווען איינער לייגט אריין עקסטער געלט אינעם פרינציפל ווערט זיין
פרינציפל באלאנס ווייניגער. אויטאמאטיש קומט אויס אז דעם
אינטערעסט - וואס זיי רעכענען לויט וויפיל דו ביסט נאך שולדיג פארן
קרן - גייט ווערן ווייניגער.

לאמיר געבן א דוגמא פון א דרייסיג יעריגן לאון פון דריי הונדערט
טויזנט דאלער מיט אן אינטרעסט ראטע פון פינף פראצענט. (הגם יעצט
זענען די ראטעס היבש העכער, אבער דאס איז נאר א דוגמא.) טאמער
דו לייגסט אריין בלויז איין באזונדערן פעמענט יעדן יאר - דאס הייסט
אנשטאט צוועלף פעמענטס א יאר צאלסטו דרייצן, גייט דיין לאון ווערן
אפגעצאלן מיט פינף יאר פריער; אנשטאט דרייסיג יאר וועט דיין לאון
ווערן באצאלט אין פינף און צוואנציג יאר.



עשירות!

אינוועסטירט קלוג
אין א קראנטע מקור
דער עין חתול שטיין:



העין חתול סגולתו
היא שמי שנושא אותה
לא יבא לידי עניות
במקום עניות יבא
לידי עשירות

מדרש תלפיות
ענף אבנים טובות

PROMO!

Buy this month an
עין חתול for \$750+

and get

BONUS GEMS
פאר א קלארע מח

- Most premium grade, unmatched quality
- 100% pure- unheated, untreated, unprocessed, undyed
- We add the necessary components for effective and practical use

WE ALSO HAVE NUMEROUS GEMS FOR:

GENERAL
HEALTH

WOMEN'S
HEALTH

HAPPY
BABIES



845-238-3725 | M-T 10:00AM - 2:30 PM

Other times, for important requests leave a clear message.

WE SHIP WORLDWIDE | CREDIT CARDS ACCEPTED



845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

דאס געלט און אינוועסטירן ערגעץ אנדערש און אזוי מאכן געלט?

דאס איז זייער א גוטע טענה, און על פי רוב זענען זיי טאקע גערעכט. דאס איז טאקע א חסרון פון דעם מהלך און נישט פאר יעדן לוינט זיך עס.

מ'דארף אבער אינאכט נעמען אז די טעקס קרעדיטס ווערן ווייניגער מיט דער צייט. ווי פריער געשמועסט צאלסטו טאקע אסאך אינטרעסט די ערשטע פאר יאר, אבער שפעטער גייט א קלענערן חלק פאר אינטרעסט און מען צאלט מער פארן פרינציפל. אויב אזוי קומט אויס אז דער טעקס קרעדיט וואס איז קעגן דעם אינטרעסט גייט אראפ צוזאמען מיטן אינטרעסט.

בעיקר איז עס א גוטע אפציע פאר מענטשן וואס האבן א קליינעם מארטגעדזש. היות דער באלאנס איז קלענער און מען באקומט סייזוי נישט אזויפיל קרעדיט אויף די שטייערן, קען די מעלה פון וויסן און זיין רואיג אז דיין הויז איז אויסגעצאלט איבערוועגן דעם חסרון.

די גאנצע זאך וואס איך האב גערעדט דא און דעם משל וואס כ'האב געגעבן איז אלעס פון א מענטש וואס לייגט אריין סך הכל איין איבריגן פעימענט א יאר; אזא איינער קען זיך שפארן כמעט פינף יאר אויף זיין מארטגעדזש. אויב איינער לייגט אריין מער ווי דעם - צוויי אדער דריי עקסטערע פעימענטס, וועט ער זיך ווי פארשטענדליך שפארן אסאך מער. דאס איז שוין אבער עפעס וואס קען שוין זיין שווער, אבער איין איבריגן פעימענט א יאר איז א זאך וואס איך ראט פאר אסאך מענטשן צו טון.

פארשטייט זיך אז עס ווענדט זיך אויך וויפיל דיין מארטגעדזש פעימענט איז, און צי די קענסט זיך עס ערלויבן. אבער אויב דו קענסט זיך עס ערלויבן איז עס זיכער א גוטער געדאנק. איבערהויפט אויב ביסטו שוין גאנץ לאנג אריין אין דיין מארטגעדזש ווען דיין טעקס קרעדיט איז שוין ווייניגער, וואס דאן לוינט זיך עס זיכער.

ר' מאטי קליין איז אן ערפארענער מארטגעדזש בראוקער אין דער Everest Equity קאמפאני. מ'קען זיך פארבינדן מיט אים אויף 347.274.4637.

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE

NEW LISTING



14 CALVERT DR, #102
MONSEY, NY

\$749,000

- Condo
- 3 Bedrooms
- 2 Bathrooms
- 1,400 SqFt
- LUXURY UNIT
- GROUND LEVEL



FOR SALE

NEW LISTING



3 MADELINE LANE
MONTICELLO, NY

\$519,000

- Ranch
- 4 Bedrooms
- 3 Bathrooms
- 2,123 SqFt
- MINT CONDITION
- RECENTLY UPDATED
- 2,000 SQFT FULL BASEMENT W SEPARATE ENTRANCE

FOR SALE



116 ADAR CT, #216
MONSEY, NY

\$1,195,000

- Condo
- 5 Bedrooms
- 4 Bathrooms
- 2,600 SqFt
- PRIME LOCATION
- LUXURY UPGRADES
- BRAND NEW CONSTRUCTION
- WALKING DIS. TO SHOPPING
- 4500 SF BASEMENT W/ PRIVATE ENTRANCE

FOR SALE



131 UNION ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

- Condo
- 10 Bedrooms
- 4 Bathrooms
- 4,080 SqFt
- 3 FINISHED FLOORS
- MINT CONDITION
- BUILT IN 2015

FOR SALE



175 GURNEE AVE
HAVERSTRAW, NY

\$475,000

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

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

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

FOR SALE



1675 NY-17M
GOSHEN, NY

\$1,799,999

- COMMERCIAL LAND
- CAN BUILD 70,000 SQUARE-FOOT WAREHOUSE OR SELF-STORAGE

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

80% FULL

MAKE YOUR POINT AT THE SUMMIT OF SUCCESS

THE FROM PROFESSIONAL WORLD
IS GATHERING AT BIZPOINT

JANUARY 23RD

THE ARMON HOTEL
2701 SUMMER ST, STAMFORD, CT 06905

**A UNIQUE
EVENT FOR**

PROGRAMMERS,
ARCHITECTS,
DESIGNERS, IT
PROFESSIONALS,
ACCOUNTANTS, AND
FINANCIAL EXPERTS!

TICKETS AVAILABLE ONLY AT
BIZPOINTSUMMIT.COM

- HIRE SKILLED TALENT ON THE SPOT
- NETWORK WITH INDUSTRY MOVERS & SHAKERS
- LEARN FROM INDUSTRY PROFESSIONALS' LECTURES

Bizpoint
BUSINESS SUMMIT

SPONSORSHIPS AND BOOTHS ARE OPEN FOR GRABS

VISIT OUR WEBSITE

שיש ירושלים שטיינער פאבריק

אריינגעשטראלט א פארבינדונג צום שטיין, און דאן האט ער גענומען דעם ערשטן טריט וואס האט זיך שפעטער ארויסגעשטעלט צו האבן א לאנג-טערמיניגן אפעקט אויפן שטיינער פעלד...

מיט זיינע צען פינגער האט ער געגרינדעט א פאבריק פאר שטיינער. לויט ווי מען שאצט איז די פאבריק ווארשיינליך געווען די ערשטע אידישע שטיינער פאבריק - נאך צוויי טויזנט יאר - אין ארץ ישראל, זינט דער לעצטער אידישער שטיינער פאבריק פון הורדוס המלך.

די נייע פאבריק האט ער געגרינדעט אינעם רחביה געגנט אין ירושלים. ער האט איינגעשפאנט פרישע ארבעטער, וואס האבן מיט די בלויזע הענט געהאקט מיט האמערס און העק און אויסגעשניצט שטיינער צו ניצן פאר געביידעס.

טראץ דעם מאנגל אין טעכנאלאגישע מעטאדן האבן זיי פאבריצירט וואונדערליכע שטיינער. עס זענען דא בילדער וואו מ'זעט די ארבעטער פון דעם פאבריק ארומגענומען מיט הערליכע אויסגעשניצטע ווערק; צווישן זיי רינדיגע זיילן, הערליכע טרעפ און אנדערע קונסט, ערציגט בלויז מיט די הענט און קלאפער געצייג.

צוטריט צום מערות המכפלה

דער גוטער נאמען פון דער גרעבאלסקי פירמע איז אנגעקומען ביז די אויערן פון דעם אראבישן "וואקאף", וואס זענען די וואס גיבן אכטונג אויף פארהייליגטע פלעצער אין ארץ ישראל. און זייענדיג די אזוי גערופענע בעלי בתים אויפן מערות המכפלה האבן זיי דאן געלאדנט ר' אהרן צו קומען איבערפרישן די קברי אבות און אהערשטעלן פרעכטיגע שטיינער אויפן ארט. ר' אהרן איז דאן ערלויבט געווארן אריינצוגיין אינעם מערות המכפלה זעלבסט. נישט נאר אינעם שטח אויבן וואו מען דאוונט, נאר אויך אונטן אין די היילן וואו עס ליגן באהאלטן אדם וחיה, אברהם ושרה, יצחק ורבקה, יעקב ולאה! דאס איז גאר א זעלטענע זאך אז א איד זאל דארט קענען אנקומען, און נאך מיט א היסטארישער איינלאדענונג פון דעם "וואקאף".

ווען ר' אהרן איז נפטר געווארן האט זיין זון ר' יחיאל איבערגענומען און געפירט די פאבריק. אונטער ר' יחיאל'ס זיגער האט די פירמע געלייגט די באלאטעס אויף דער גרויסער פאדלאגע פארנט פונעם כותל המערבי. דאס איז געווען אין יארע 68, און נאך ביזן היינטיגן טאג ליגן דארט די זעלבע שטיינער!

יינע פון די גרעסטע פירמעס פון וואו גרויסע קאנטראקטארס און אויך גרויסע קהילות באשטעלן שטיינער פארן געבויך פון גרויסע רעזידענשאל אדער פרעכטיגע ציבור'ישע געביידעס ווי מוסדות און בתי מדרשים, איז א פאבריק מיטן נאמען "שיש ירושלים" וואס ספעציאליזירט זיך מיטן אויסארבעטן פראכטפולע שטיינער אנגעהויבן פון דאס אויסהאקן, שניצן, שניידן, פארעמען און וואס עס פעלט זיך נאר אויס.

"שיש ירושלים" איז סטאנציאנירט אינעם "הר טוב" געגנט אין ארץ ישראל, הארט נעבן בית שמש. אבער צוויי זאכן דארף מען באטאנען: איינס, אז זייערע סחורה קומען אויך אן ביזן אנדערן עק וועלט, אויך ביז אונז אין ניו יארק. אבער דער עיקר וואס איז וויכטיג צו באטאנען איז אז זיי האבן נישט אנגעהויבן אינעם מאיעסטעטישן שטח וואו די פירמע געפינט זיך היינט צוטאגס...

די פירמע האט זיך געגרינדעט דורך דעם זיידן פון די היינטיגע פארוואלטער. ער האט געהייסן ר' אהרן גרעבאלסקי, און איז ארויפגעקומען קיין ארץ ישראל נאכן אוועקפארן פון זיין געבורטשטאט - א דארף נעבן קיעוו אין אוקריינע. די גרעבאלסקים זענען געווען סקווירא חסידים און האבן געצויגן חיונה פון א ווייץ מיל, ויקרא שמם בישראל גרעבאלסקי, ווייל גרעבאל אין דער אוקריינישער שפראך טוט אנדייטן אויף האנדלען מיט ווייץ מילן.

אנטלאפן פון די קאזאקן

זייענדיג זעכצן יאר אלט איז ר' אהרן גרעבאלסקי צושלאגן געווארן דורך קאזאקן אין אוקריינע, וואס האט געווינקט אויף אים צו איבערלאזן זיין היימלאנד און ארויפפארן וואוינען אין ארץ ישראל וואו ער האט זיך באזעצט אין תל אביב, און אין יארע 1923 למס' אריבער קיין ירושלים. איינער אליינס אין א פרעמד לאנד, פרעמד פאר זיין קערפער אבער היימיש פאר זיין נשמה, האט זיך ר' אהרן אומגעקוקט אויף די הערליכע ירושלימ'ע שטיינער, און ווי פייער שטיינער האבן זיי אנגעצינדן אין אים א פונק און רצון צו ארבעטן מיט די שטיינער. ר' אהרן האט זיך געטראפן זאגן, "איך שפיר אז דאס איז מיין פאך".

ער האט קיינמאל בעפאר נישט געהאט קיין שייכות מיט שטיין און ניטאמאל פארשטאנען דערצו. אבער דער אויבערשטער האט אין אים

סאטו ויי

אבערגעלט קען היילן...

Our firm successfully represented a young child who choked on a piece that broke off from a defective toy. Tragically, our client was not the first to suffer injury from this product, but thanks to our efforts, they will likely be the last.

The toy, which had previously caused harm to others, will no longer be produced or sold, thanks to the very large settlement we secured. This settlement not only compensates our client for their injuries but also helps to ensure that no more children will be exposed to the same danger.

Through this case, we are proud to have held the manufacturer accountable, helping to prevent future harm and advocating for the safety of all children.

רופט שוין

Esq. **יעקב הראבי**



Braude Injury Lawyers
718-564-6050



שלום ווייס

845.200.3313 #107

פירמע, וואס הייבט זיך אן מיטן אויסהאקן די שטיינער ביי ריזיגע בערג אין ארץ ישראל. פון דארט פארט עס צו א לאקאציע אין דעם "מצפה רימון" געגנט אין ארץ ישראל, וואו מען צוזעצט די שטיינער אז מען זאל עס קענען טראגן צום פאבריק.

די שטיינער קומען אן צו דער פאבריק אין גרויסע שטיקער, געווענליך פיר-קאנטייג. יעדער שטיין איז אזוי הויך ווי א מענטש אדער נאך העכער, און וועגט פון צוואנציג ביז דרייסיג טאן! אויף יעדן שטיין איז אנגעצייכנט פאר וועלכן צוועק עס איז געווינדמעט; פאר וועלכן ביהמ"ד, מוסד, פראיעקט, אד"ג.

אין פאבריק הייבט מען אויף די גרויסע שטיקער און עס פארט אריין אין א מאשין וואס בלויז צו קוקן דערויף כאפט א טרייסל. די מאשין פארמאגט צענדליגע שארפע מעסערס וועלכע צושניידן די פעלזן שטיינער אויף דינע רעפטלעך. די מאשין ווערט כסדר באגאסן מיט וואסער וואס קומט צוגיין פון א זעלבסט געבויטן קאנאל וואס אנטהאלט שווערע מיליאנען גאלאנען וואסער. אויס מורא אז די מאשין וועט ווערן איבערגעהיצט, איז וואסער דער בעסטער מהלך עס אפצוקילן.

דער הויפט נוצן פון דעם וואסער איז, אז דער שטויב וואס קומט ארויס פון די שטיינער נאכן צושניידן אויף רעפטלעך ווערט באוואשן און אויסגעטרינקען דורך דעם וואסער. אזוי ארום קען מען געהעריג אטעמען אין דער פאבריק אן צו ווערן פארשטויבט און פארשטיקט.

ווייל די געזונטסטע זאך פאר שטיינער איז "פיס" - ווען אזויפיל טויזנטער פיס באטרעטן כסדר די באלאטעס ווערט עס נאר מער און מער אויסגעארבעט, ווי מ'קען זען פון דעם אז מ'האט זיי נאך ביז היינט נישט געטוישט.

אויך האט די פירמע באקומען דעם אָנבאט צו מאכן די שטיינער פארן פרעכטיגן "בית הכנסת החורבה" וואס איז איבערגעבויט געווארן אין אלט שטאט ירושלים. א היסטארישער שול געבויט מיט ארום צוויי הונדערט און פופציג יאר צוריק דורך רבי יהודה החסיד, און איז שפעטער חרוב געווארן דורך דער ארטיגער באפעלקערונג נאכדעם וואס די אידן האבן נישט באצאלט די הלואה וואס זיי האבן גענומען ביים עס בויען. מיט די יארן האט מען איבערגעבויט דעם שול וואס איז געשטאנען ביז תש"ח און איז דאן צוריק חרוב געווארן, ביז איר ווידעראויפבוי מיט יארן שפעטער.

די פירמע היינט צוטאגס

די פירמע איז זיך מיט די יארן צוואוואקסן ברייטער און גרעסער און איז היינט סטאנציאנירט אין א ריזן שטח אין הר טוב געגנט נעבן בית שמש, מיט א פלאטע פון צענדליגע ארבעטער און מעכטיגע מאשינעריי. יעדע מאשין פון דער פירמע קאסט שווערע הונדערטער טויזנטער אדער גאר מיליאנען דאלארן.

די פאבריק איז בלויז א חלק פון דער





וועלכע זענען נישט גלאט פונדערויסן נאר פול מיט ארויסשטארצנדע גריבלעך. דער ארבעטער נעמט דעם ציגל און שטעלט עס זייטיג. ער לאנט אן דעם ציגל אויף דער ערד און לייגט צו זיין פיס נעבן דעם. דאן נעמט ער א האמערל אין דער רעכטער האנט און א לאנגן רינדעכיגן נאגל אין דער לינקער האנט און גיבט א קלאפ אויפן ציגל, און עס ווערט א קליינעם שפאלט. ער גייט אביסל מער רעכטס און גיבט נאך א האק, און עס ווערט נאך א שפאלט.

אצינד נעמט ער זיך קלאפן און האקן אויף די דינע שפאלטן און ביז געציילטע סעקונדעס הייבט אן פליען פיצעלע שפענדלעך פונעם שטיין. דער שטיין שייטל זיך ווי אן אווערקע פון איר שאלעכץ. "כי הנה קאָבן בִּיד המִסְתָּת" - ווי דעם שטיין אין די הענט פון דעם האקער, "בְּרָצוֹתָ אוֹחֶז וּבְרָצוֹתָ מְכִיתָ" - יעדע שטיקל שטיין קען אדער בלייבן אויפן ציגל און גיין צו א געביידע, אדער ווערן אראפגעהאקט און פליען צו דער ערד. "כֵּן אֶנְחֶנּוּ בִידָּךְ מְחִיָּה וּמְמוֹתָת, לְבָרִית הַבֵּט וְאֵל תִּפֶּן לַיָּצֵר". פאר יעדן ברעקל שטיין איז באשערט צי ער זאל בלייבן אויפן ציגל אדער אוועקפליען.

"אזוי האט מען געבויט דעם בית המקדש, אט אזוי. מיט די צוויי הענט און מיט האמערל און נאגל. עס האט זיך גארנישט געטוישט!" זאגן די פירמע פירער, ווען די ארומיגע קוקן זיך צו מיט אפענע אויגן צו די אויגפארכאפנדע סצענעס. צו זיין א "מסתת" מוז מען זיין מורא'דיג פראפעסיאנאל. דער ארבעטער וואס טוט עס היינט צוטאגס ארבעט שוין דארט פאר צוואנציג יאר, און האט איבערגענומען זיין טאטע וואס האט געארבעט דארט פאר פערציג יאר! מען מוז האבן גאלדענע און גאר איידעלע הענט צו זיין א מסתת.

פון דארט פארן די שטיינער צו ווערן פארענדיגט צו זייער פולן פראכט, און דאן פארט עס ארויס אויף ליפערונגען קיין ירושלים, מצרים, אמעריקע, אייראפע, אוסטראליע, און וואו נישט. די פירמע מוז אבער וויסן פאר וועלכן לאנד מען באשטעלט די שטיינער, ווייל נישט יעדער קלימאט איז געאייגנט פאר יעדן סארט שטיין. למשל, אינעם קאלטן ניו יארק וועלן זיי בלויז דעליווערן די אויסגעצייכנטע "גיר" שטיינער וואס איז פון גאר א גוטער קוואליטעט און קען אויסהאלטן רעגן, שניי, היץ און קעלט. אזוי איז ביי יעדן לאנד מיט אירע קלימאטן און צוגעפאסטע סארטן שטיינער.

אין פאבריק איז דא א סאפטיקירטער פילטער סיסטעם וואס רייניגט דאס וואסער פון דעם שטויב, און דאס ריינע וואסער פארט צוריק צום טאנק וואס ניצט דאס זעלבע וואסער איבער און איבער.

ווי נאר די שטיינער ווערן צושניטן אין רעפטלעך, פארט עס אריבער צו א מעכטיגער מאשין וואס שניידט אויס די רעפטלעך לויט ווי מ'האט עס באשטעלט. אויב דארף מען ציגל, מאכט עס פיר-קאנטיגע ציגל. אויב פאר אן ארון קודש, וועט די מאשין מאכן רינדעכיגע, שפיציגע, פיר און דריי-עקיגע שטיינער. עס איז די סאמע טייערסטע מאשין וואס די פירמע האט נאר אמאל גענוצט זינט איר גרינדונג און קומט דירעקט פון איטאליע.

די חכמה פון דער מאשין איז אז דער קאנטראקטאר וואס באשטעלט די שטיינער דארף בלויז שיקן צו דער פאבריק א "בלופרינט" מיט דעם גאנצן פארעם וויאזוי ער וויל באקומען די שטיינער און גענוי ווי גרויס יעדן שטיין דארף ווערן געשניטן. די פירמע לייגט עס אריין אין דער מאשין, און דאן לייגט מען אריין א שטיין אין דער מאשין און עס שניידט אלע שטיינער לויט די אנווייזונגען פון דעם בוי-מייסטער.

די מאשין האט אויך א מעלה אז עס האט פילע מעסערלעך אין זיך, און ווען מען לייגט אריין פיר-קאנטיגן שטיין קען עס אויפאיינמאל אויסשניידן פילצאליגע פארמען פון דעם איין שטיין; א דריי-עקיגן, א פיר-קאנטיגן, א פיר-שפיציגן און א זעקס-שפיציגן. אויף דער מאשין רינט אויך וואסער צו אפשווענקען דעם שטויב.

כאן ביד המסתת

דאס איינציגסטע ארט אין דער פאבריק וואס נוצט אלטמאדישע מעטאדן, איז דער שטאפל פון די 'סיתות'. דאס איז דער שטאפל וואס מיר קענען פון די תפילות יום כיפור, "כי הנה כאבן ביד המסתת".

אויך אין דעם פאבריק שטייט א 'מסתת' - א מענטש וואס האקט אויס די שטיינער. ער נעמט א פרישע שטיקל ציגל וואס איז ארויס פון די מאשינען און גלאט פון ביידע זייטן. אבער ער וויל עס אויסהאקן אויף איין זייט אז מען זאל עס קענען ארויפלייגן אויף א געביידע, אזוי ווי די ציגל אויף אסאך געביידעס

Struggling With High Credit Card Interest?

LOWER YOUR RATES TODAY!

NO
NEGATIVE
IMPACT ON
YOUR
SCORE

OLD RATE
28%

NEW RATE
2%

Balance	\$14,148.65
Minimum payment	NEW \$494.00
Purchase APR	28%
Purchase APR	NEW 2%

Stop Struggling With High-Interest Balances.

Let us help you reduce credit card interest rates and monthly minimum payments. If you're maxed out or dealing with high interest, we can provide relief—all without any negative impact on your credit.

LET OUR EXPERTS:

NEGOTIATE LOWER RATES.

REDUCE MONTHLY PAYMENTS

ELIMINATE EXTRA FEES

WISE
CONSULTING

Loan & Credit Experts

CALL NOW **718.603.8995**
THEWISECREDIT@GMAIL.COM



k

וואס האט א שטיינער פאבריק אין ירושלים מיט אונז? וואס איז דאס אונז נוגע?

מיר אלע געדענקען די מעשה ווי רבי עקיבא האט געזען שטיינער מיט וואסער און דאס האט אים געברענגט צו דער תורה. נישט דער שטיין און נישט דאס וואסער האבן געווירקט אויף רבי עקיבא; נאר זייער קאמבינאציע, דאס עקשנות, דער רצון, דער כח פון א קביעות, אזש טראפנס וואסער זאלן קענען לעכערן א שטיין! דאס האט געווירקט אז רבי עקיבא האט געקלערט, אויב וואסער קען לעכערן א שטיין צוליב איר התמדה, קען איך אויך לערנען תורה.

ר' אהרן גרעבאלסקי האט בלויז געזען א שטיין, און פון דעם איז אויסגעשטיגן א וועלטס-פירמע וואס ציט זיך שוין צום דריטן דור און באשיינט די שענסטע בתי מדרשים איבער דער וועלט. דאס איז דער כח היחיד, א כח פון איין מענטש, וואס לאזט איבער הערליכע אפדרוקן אויף שטענדיג.

יעדער פון אונז איז א "יחיד", און יעדער פון אונז פארמאגט א "כח". שטעל זיי צוזאמען און מאך עס פאר א כח היחיד! און דו וועסט בעז"ה זען שיינע רעזולטאטן. עס מוז נישט זיין מיט שטיינער, עס קען זיין אין אזויפיל פארשידנארטיגע הינזיכטן. איין זאך מאך נאר זיכער:

בלייב נישט "שטיין"... **k**

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



FLORIDA ISRAEL NEW YORK NEW JERSEY ARIZONA



Extended Family Weekend Getaway



INCREDIBLE DEALS



MANY NEW RENTALS



AFFORDABLE LUXURY



MOST TRUSTED SERVICE

BOOK NOW



**AND JUST LIKE
THAT, YOU ALL
GOT TOGETHER.**



GUESTAY.COM / 845.999.8452

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

אומצופרידן פון דעם מאן'ס ארבעט

שאלה:

א גוטן, איך האב א שאלה וואס האט צו טון מיט ארבעטן.

איך בין ב"ה א תורה'דיגער יונגערמאן. איך האב געלערנט אין כולל פאר פינף יאר. ווען מיינ ב"ב האט אויפגעהערט ארבעטן און דער מצב הפרנסה איז געווארן ענג, האב איך געזען אז איך מוז גיין ארבעטן. איך האב עס דורכגעעדט מיט מיינ רב, א ירא שמים מרובים, וואס האט מיר טאקע אזוי גע'עצה'ט. איך האב מיך געלערנט בוקיפניג און איך האב יעצט ב"ה זייער א גוטע און ערליכע ארבעט.

מיינ ב"ב איז פון אנפאנג אן נישט געווען צופרידן פון דער גאנצער זאך; זי האט געהאפט אז איך וועל אויף עפעס א וועג קענען בלייבן ביים לערנען. איך פון מיינ זייט פרוביר ווי ווייניגער אריינצוגיין אין דעם נושא. איך רעד כמעט גארנישט דערוועגן.

לעצטנס האט זי אבער כל מיני טענות אויף מיינ ארבעט. יעדן טאג קומט זי אויף מיט פראבלעמען וואס זי זעט, צופיל טענות; צו ווייניג באצאלט; א שווערן בעה"ב; עס איז נישט לפי כבודי; א.א.וו.

איך ווייס נישט וואס צו טון. ווען איך פרוביר איר אויפצווייזן אז זי איז נישט גערעכט מיט אירע טענות, ווערט זי וויי געטון. זי זאגט אז איך הער איר נישט אויס און איך רעכן זיך נישט מיט איר וכדומה.

אויב איר קענט מיר ביטע זאגן וואס איך האב דא צו טון, און אפשר אויך מסביר זיין וואס איז פשוט פון אירע טענות וואס לדעתי זענען זיי איבערגעטריבן און נישט אין פלאץ; איך דארף דאך פרנסה.

תשובה:

אין קורצן: כאפ א רואיגן שמועס מיט דיין ב"ב, און לאז איר זאגן אלעס וואס ליגט איר אויפן הארץ. כאפ אויף וואס עס באדערט איר און פארשטיי איר קוק ווינקל. פרוביר איר נישט צו איבערהאקן און ווער נישט פארלוירן ווען זי אטאקירט דיין ארבעטס-פלאץ וכדו'. ווי נאר זי וועט זיך אויסשמועסן וועט איר אי"ה לייכטער ווערן.

פון דער אנדערער זייט, מאך קלאר ביי דיר אין מח פארוואס טאקע דו ביסט געגאנגען ארבעטן און פארוואס דער פלאץ איז גוט פאר דיר. און ווען זי איז גרייט צו הערן, רעד צו איר מיט דער גאנצער רואיגקייט און פרוביר עס אביסל צו מסביר זיין.

פאר איך גיי אריין טיפער צו ערקלערן וואס דא גייט פאר און וואס איז פשוט פון דער עצה, וועל איך אנהייבן מיט א מעשה פון ר' הערץ פרענקל ז"ל, וואס איז ווי באקאנט געווען דער ענגליש פרינציפאל אין דער סאטמארער מיידל שולע בחייו פון סאטמאר רבי'ן זי"ע. אין זיין ביכל פארציילט ער אז איינמאל ווען ער האט געהאלטן אז מען דארף צולייגן מער צו די לימודים כדי די מיידלעך זאל שפעטער קענען אליינס זיין לערערנס, האט מען פאררופן א זיצונג ביים רבי'ן אין שטוב.

ווען עס איז געקומען זיין רייע צו מסביר זיין זיין מיינונג האט ער גערעדט מיט א קאך און א ברען. דער אדמיניסטראטאר האט אים געוואלט אביסל אפשטילן, האט ער זיך אנגערופן, "וואס רעדסטו מיט אזא קאך?"

דער רבי ברוב חכמתו האט זיך אנגערופן צו דעם אדמיניסטראטאר, "לאז אים, ער טוט ס'ה זיין ארבעט בנאמנות. מיר זענען דאך בעה"ב דא,

און צום סוף וועלן מיר מחליט זיין יא אדער ניין." וואס איך נעם ארויס פון דער מעשה איז, אז ווען דו ביסט דער מחליט מעגסטו יענעם לאזן רעדן. עס וועט דיר גארנישט שאדן.

טראכט אריין, ביז יעצט ארבעטסטו דאך סיינדיג, אפילו אן איר צושימונג. איר לאזן רעדן און זיך אויסשמועסן וועט דיר גארנישט שאדן. עס וועט איר נאר בארואיגן און אריינברענגן א קלארקייט אין דער גאנצער זאך. (ס'איז גוט צו האלטן פאר די אויגן אז בשעת זי שמועסט זיך אויס קען עס אמאל זיין אביסל ווייטאגליך, אבער געווענליך ביים סוף שמועס פילט מען א שטארקע דערלייכטערונג און א גוטע שטימונג.)

יעצט לאמיר אריינגיין אביסל טיפער אין דער מעשה. לאמיר קודם זען וואס באדערט איר דא, און נאכדעם וועט שוין זיין לייכט צו דערגיין וואס דו האסט צו טון.

דו וואונדערסט זיך, הלמאי, עס איז דאך באמת א גוטע פלאץ מיט גוטע באדינגונגען, טא וואס איז פשוט אז זי האט טענות און זי איז אומצופרידן? וואס איך זעה איז אזוי: אין דייןע ווערטער שרייבסטו אז דיין ב"ב איז געווען קעגן דאס עצם גיין ארבעטן; זי וואלט געוואלט אז דו זאלסט בלייבן ביים לערנען, און הגם עס איז נישטא קיין ברירה איז זי נאכנישט רואיג דערמיט. דער סדר ביי אסאך מענטשן איז אז ווען זיי זענען קעגן א זאך וועלן זיי שוין אנקוקן די גאנצע זאך נישט גוט, און זיי וועלן באמת פילן ווי זיי זען דארט פראבלעמען פון אלע זייטן.

אלזא איז שוין זייער פארשטענדליך וואס דא גייט פאר. דיין ב"ב איז נישט צופרידן פונעם פאקט אז דו ביסט געגאנגען ארבעטן, דעריבער קומט איר אויף אלע סארט פראבלעמען וואס



ישע'י שרייבער

845-372-5364

ys3725364@gmail.com

מסביר זיין וועט נישט העלפן דא, ווייל עס איז נישט אזוי ווייט געבויט אויף לאגיק



געשען אין איין טאג. עס נעמט צייט, און עס וועט א״ה ווערן בעסער און בעסער מיט יעדן טאג און חודש וואס גייט פארביי.

אין קורצן די נקודות וואס זענען נוגע פאר דעם שמועס:

- פארשטיי דיין ב״ב.
 - רעג דין נישט אויף דעם וואס זי האט ספיקות.
 - הער איר אויס, און לאז איר רעדן און רעדן ביז זי פילט אז דו האסט איר גוט פארשטאנען.
 - האלט דין רואיג. זי האט נישט קיין טענות.
 - די ב״ב ווארט פאר דיין קלארקייט.
 - אין דער ריכטיגער צייט זאג איר רואיגערדייט, ״איך האלט אז מײן ארבעטן איז די ריכטיגע זאך. איך האלט אז מײן יעצטיגן ארבעטס-פלאץ איז געוואלדיג״.
 - זאג עס איין מאל און נאכאמאל מיט געדולד.
 - ניץ דיין שכל.
 - בעט פאר סייעתא דשמיא.
- דער באשעפער זאל העלפן אז דו זאלסט זען אסאך הצלחה אין דיין ארבעט, און זאלסט טרעפן דעם ריכטיגן צוגאנג און די ריכטיגע ווערטער פאר דיין ב״ב. ותמיד ישכון באהליך שלום ורעות מיט א רואיגקייט און געשמאק. ^K

אויב האט איר א שאלה וואס איר ווילט מיר זאלן אויסשמועסן, ביטע שיקט עס אריין און מיר וועלן א״ה פרובירן צו ענטפערן ווי אמשנעלסטן. מען קען רופן 845.372.5364 אדער שיקן אן אימעיל צו ys8453725364@gmail.com

איז די פאסיגע צייט זיך מסביר צו זיין אביסל. דו דארפט נישט צופיל רעדן; רעד אביסל און אן קיין דראנג איר צו איבערצייגן. זאג עס פשוט און מיט א רואיגקייט.

עצה טובה, פארן רעדן מאך קלאר פאר דיר זעלבסט פארוואס דו ארבעטסט, ווייל אסאך מאל האט מען אליינס ספיקות און ווען מען רעדט קומט נישט ארויס די ריכטיגע ווערטער. טראכט עס איבער רואיג, שמועס עס נאכאמאל איבער מיטן רב א.א.וו.

אויך זאלסטו זיין באקוועם און רואיג ווען דו ביסט דין מסביר. ווייל איינע פון די זאכן וואס בארואיגט די ב״ב און גיבט איר די מעגליכקייט מיטצוגיין מיט'ן מאן'ס ארבעטס פלאץ וכדומה, איז דייקא זיין רואיגקייט, קלארקייט און דאס אז ער איז באקוועם מיט זיין החלטה.

ווען דו טוסט דאס, דו לאזט איר זיך אויסשמועסן, דו הערסט איר אויס, דו פארשטייט איר קוק ווינקל און דו ביסט דין אביסל מסביר, וועט זי בעז״ה ווערן רואיגער און באקוועמער מיט יעדן טאג וואס גייט דורך. עס גייט נישט געשען אין איין טאג, נאר יעדעס מאל וואס מען שמועסט זיך אויס רואיג און בא'טעמ'ט וועט זי ווערן רואיגער און רואיגער ביז זי וועט שוין כמעט אינגאנצן (אדער גאר ממש אינגאנצן) מסכים זיין און זיין באקוועם מיט דיין ארבעטן און ארבעטס-פלאץ.

(א זייטיגע נקודה. מיט דער צייט, וועסטו כאפן אז זי האט בכלל נישט קיין ״טענות״ דא, נאר אנשטאט וועסטו הערן ווי אירע ווערטער זענען ״ספיקות״ וואס זי קומט אויסשמועסן מיט איר חשוב'ן מאן. ועוד חזון.)

יאג דין נישט, ערווארט נישט אז עס זאל

האבן צו טון מיט דיין ארבעט - פון די שעות ביז דיין בעה״ב. מסביר זיין וועט נישט העלפן דא, ווייל עס איז נישט אזוי ווייט געבויט אויף לאגיק - דהיינו אז זי פארשטייט אז עס איז דא פארהאן פראבלעמען. עס איז מער געבויט אויף אן אומגינסטיגן בליק בכליות וואס מען דארף דא פאררעכטן.

ווי נאר דו וועסט מצליח זיין אז זי זאל זיין מער באקוועם מיט דיין ארבעטן בכלל, וועלן אלע ״פראבלעמען״ ארום דעם ווערן מסודר און פאלן אין פלאץ בעז״ה.

יעצט למעשה, וויאזוי לעזט מען דאס טאקע אויף? וויאזוי ברענגט מען איר צו פילן באקוועם מיט דעם עצם ארבעטן?

די ערשטע זאך וואס א מענטש דארף, איז צו פילן אז מען הערט אים אויס און מען פארשטייט זיין פראבלעם און ווייטאג. הערשט נאכדעם וואס ער זעט אז דו פארשטייט אים ווערט ער אפן צו הערן דיין מהלך און געדאנקענגאנג.

ווען דעם פעלט זיך צוערשט אויס איר באמת אויסצוהערן און איר לאזן זיך אויסרעדן, זיך מסביר זיין, און באמת גוט באטראכטן איר קוק ווינקל. (דו דארפט נישט פארשטיין אז זי איז גערעכט, דו דארפט אבער פארשטיין וואס זי זאגט.) ווען זי רעדט און איז מסביר אירע טענות וועט זי אויטאמאטיש פילן לייכטער אויפן הארץ. זי וועט פילן ווי איר מאן פארשטייט איר גוט, ער האט גוט ארויס אירע ספיקות וכדומה, און עס איז דא דא מיט וועמען צו גיין צום טיש. דאס אליינס העלפט איר שוין זיך צו בארואיגן און קענען אנהייבן צו אקצעפטירן דיין עצם ארבעטן. נאכדעם וואס דו האסט איר באמת אויסגעהערט און פארשטאנען איר פערספעקטיוו,

YOUR OASIS AWAITS

Groups, Schools, and Retreats:

The ultimate cozy mountain retreat, to gather and unwind. Warm and welcoming, with a variety of on-site activities, it's an ideal escape for relaxation and togetherness.

Discover your escape now!

845-520-3250

Available for
Pesach 2025

Available for
Summer 2025

Other Local Vacation
Home Rentals Available



Obstacle Course



Shul & Nearby Mikvah



Cozy Lodging



Rock Climbing



Lake & Boating



Playground



Heated Outdoor Pools



Weatherized Indoor Pools

Basketball Courts • Firepits • Lounge
Lodging up to 150 • Dining Hall • Event Hall • Shul
Indoor & Outdoor Activities • 90 Minutes from Brooklyn

CRAFTED FOR COMPANY

The ideal location for Retreats, Family Reunions, Shabbatons, Getaways, Simchos **and more!**

**GETAWAY LODGE
& POOL RENTAL**
by GREAT MINDS

www.GreatMinds.club

📍 **444 Saddle River Rd, Monsey, NY**

NO MORE GAPS, NO MORE DRAFTS

TRANSFORM YOUR
SUKKAH EXPERIENCE!

FREE*



Introducing the Wind Guard – the ultimate solution for transforming your sukkah into a comfortable, all-season space. By bridging the gap between the awning and walls, the Wind Guard keeps out drafts, debris, and weather, so you can enjoy your sukkah any time of year.

* LIMITED TIME OFFER WITH PURCHASE OF SUKKAH & AWNING

sales@tristateawnings.com tristateawnings.com

**LAST
CHANCE!**

OFFER ENDING
SOON!

A PRODUCT OF

**Tri State
Awnings®**

845.357.5718

אנאליזירן א געגנט

שאלה:

אין לויף פון די לעצטע עטליכע וואכן האט איר באטאנט די וויכטיגקייט פון קענען גוט א געגנט איידער מען אינוועסטירט דארטן, אבער איר האט נישט אויסגעשמועסט וואס גענוי עס באדייט "אנאליזירן א געגנט". אויף וואס דארף מען האלטן אן אויג, און וויאזוי דארף מען עס אנקוקן? איך וויל בעטן אז איר זאלט אריינגיין טיפער דערין און ערקלערן קלאר וויאזוי מען זאל צוגיין דערצו, עס וועט זיין א שטארקע נוצן פאר פילע צוקונפטיגע אינוועסטירער.

א דאנק, א שטענדיגער ליינער.

ענטפער:

גאר א גוטע שאלה. מיר וועלן פרובירן צו שענקען קלארקייט און אויסברייטערן די וויכטיגע טעמע. אין דער ריעל עסטעיט וועלט איז מען שטענדיג פארנומען מיטן כאפן א גוטן דיעל; מען זוכט ארום א מציאה מיט ליכט, און דעריבער ווען עס געלונגט און מען טרעפט א גוטן דיעל איז די שמחה עד לב השמים. דעריבער דארף ארויסגעברענגט ווערן אז מען טאר נישט פארגעסן פון א וויכטיגן פאקטאר וואס ווערט אפט פארזען, און דאס איז דער געגנט וואו דער פראפערטי געפינט זיך.

מען דארף גוט נאכקוקן אויב דער גוטער פראפערטי זיצט אין א גוטן געגנט, ווייל אויב נישט האט מען גארנישט דערפון. גוטע דיעלס אין שלעכטע געגנטער זענען ווי א טייער שטיקל פלייש אין א שמוציגן זעקל וואס קיינער וועט נישט קויפן; זיכער נישט פאר טייער געלט. דעריבער איז ווערד צו אריינלייגן די עטליכע שעה פון פארשן אינפארמאציע איבער דעם געגנט אין אלגעמיין, אזוי אז מען קען זיין רואיג ב"ד וויסנדיג אז מען האט געטון דאס מערסטע השתדלות וואס שייך.

1) געגנט וואוקס

א גאר וויכטיגער פונקט צו נעמען אין באטראכט, איז דער וואוקס פונעם געגנט. אויב איז דער געגנט א פלאץ וואס וואקסט יערליך מיט א שיינעם

פראצענט און די פאפולאציע שטייגט, דאן קען מען זיין רואיג אז די פרייזן פון די הייזער וועלן בדרך הטבע נאר ארויפגיין און אזוי אויך די רענט פרייזן. אויב איז דאס אבער א געגנט וואו די צאל איינוואוינער פאלט און מענטשן אנטלויפן, איז קלאר אז די פרייזן וועלן אויך פאלן אינאיינעם מיט דעם. מען קען דאס נאכזוכן ביי די אפיציעלע אמעריקאנע צענזוס דאטא, און אויך אויף ספעציעלע וועבזייטלעך וועלכע זענען אוועקגעשטעלט פאר דעם.

2) דער דזשאב מארקעט

אויך איז גוט צו כאפן א בליק אויפן דזשאב מארקעט צי עס זענען דא דארט אסאך אפענע פאזיציעס, און צי עס זענען פארהאן גרויסע קאמפאניס אין דעם געגנט וואס האבן אסאך ארבעטערס, אדער מען מוטשעט זיך מיטן טרעפן דזשאבס דארט.

דאס איז וויכטיג צו וויסן ווייל דאס איז א שליסל וואס וועט שטארק אויסמאכן אויף א געגנט. אויב זענען דא ארבעט-געלעגנהייטן וועט מען זוכן זיך צו באזעצן דארט, און אויך וועט די קוואליטעט פון די טענענטס אויטאמאטיש זיין בעסער. די אינפארמאציע קען מען טרעפן אויפן וועבזייטל פון דעם "Bureau of Labor Statistics", און אויך קען מען פשוט נאכקוקן וועלכע גרויסע קאמפאניס געפינען זיך נאנט צו דעם געגנט.

3) גרויסע קייט-געשעפטן אין געגנט

נאך א שטארקע אנדייטונג איז, אויב מען זעט אז עס זענען דא גרויסע געשעפטן פון בארימטע געשעפטן-נעצן אין דעם געגנט א שטייגער ווי וואַלמאַרט, טאַרגעט, סטאַרבאָקס, א.א.וו. דאס איז אויך א קראנטער באווייז אז דער געגנט איז גוט און קען שטארק וואקסן.

דער אורזאך דערצו איז וויבאלד די קאמפאניס האבן זייערע וועגן וויאזוי צו מאכן גרינטליכע ריסורטש און זיי נעמען אויף ערפארענע עקספערטן וועלכע שטודירן דאס. דעריבער, אויב האבן זיי געשפירט פאר נויטיג צו עפענען א געשעפט אין דעם געגנט, צייגט עס גאר אסאך איבער דער קוואליטעט פון דעם ארט.

א געלט מעשה...



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

STORY TIME:

Industry: Electrical & Plumbing Supply
Amount: \$500,000
Type: SBA 7(a) 10-Year Term Loan

Challenge: An electrical and plumbing supply shop that had recently purchased their own space needed additional funds to renovate the shop and secure extra working capital for marketing. However, with limited profits on their tax returns and an already large loan outstanding, they didn't think getting financing was possible.

Solution: We found a bank that believed in their potential and got them approved for the full \$500,000. The best part? The loan required only \$75K in reported profits to qualify, and no collateral was needed. Now, they can renovate their shop and market their business effectively to expand. As always, our process was Easy, Simple, and Fast.

**CALL TODAY TO BE THE NEXT
SUCCESS STORY.**



Think you
don't qualify?
Think again!

WhatsApp
us now:



Capitalize III
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

(4) פארברעכן ראטעס

דאס דארף מען פאר קיינעם נישט ערקלערן, פארוואס א געגנט מיט אסאך פארברעכערס פארטרייבט מענטשן פון זיך באזעצן דארט און אפילו עקזיסטירנדע איינוואוינער וועלן אנטלויפן פון דארט. דאס קען מען זייער לייכט אנטדעקן דורך נאכקוקן אויף די וועבזייטלעך פון די פאליציי דעפארטמענטס.

(5) וואוקס פון הייזער פרייזן און רענט

דאס איז דאך דער הויפט פאקטאר אין וואס מיר ווילן זיין קלאר, צי די פרייזן פון הייזער און רענט שטייגן אדער פארקערט. אויסער דעם ווייזט דאס אויך אסאך איבער דער קוואליטעט פונעם געגנט אין אלגעמיין. מען קען דאס נאכקוקן אויף Zillow אדער Realtor.com.

(6) סקול דיסטריקט

אן אויסטערליש וויכטיגן פונקט אויף וואס מען דארף קוקן, איז דער צושטאנד פון די ארטיגע שולעס; צי זיי ווערן פאררעכנט אלץ גוטע אדער מער שוואכערע שולעס. ווייל מענטשן זוכן צו גיין וואוינען אין א פלאץ וואו עס זענען דא גוטע סקולס, און ביי פילע פאמיליעס איז דאס גאר די ערשטע זאך אויף וואס זיי קוקן ביים זוכן א געגנט. די אינפארמאציע קען מען טרעפן אויף א וועבזייטל וואס הייסט GreatSchools.org.

(7) שנעלקייט ביים פארדינגען

נאך א געדאנק אויף וואס צו קוקן איז ווי לאנג עס דויערט ביז א הויז ווערט באזעצט. דאס קען מען זיך נאכפרעגן ביי רענטל בראוקערס און אינוועסטירער און הערן פון זיי ווי לאנג ס'איז דער דורכשניט אז א הויז זאל שטיין ליידיג און ווארטן אויף א טענענט. אזוי קען מען טאפן ווי הייס עס איז דער ארטיגער מארקעט.





גוטע דיעלס אין שלעכטע געגנטער זענען ווי א טייער שטיקל פלייש אין א שמוציגן זעקל וואס קיינער וועט נישט קויפן

געגנט אין אלגעמיין. ווען מען גייט אראפ פערזענליך קען מען זיך נאנטער באקענען מיטן פלאץ און זען וויאזוי עס קוקט אויס לעבעדיג. אויך קען מען דערביי כאפן א שמועס מיט א לאקאלן איינוואוינער און הערן פערזענליך וואס ער קען מיטטיילן איבער דעם געגנט. און אזוי קען מען באקומען א קלארע בילד מיט דער נויטיגער אינפארמאציע צו קענען פאסן דעם ריכטיגן באשלוס בס"ד.

מיר ענדיגן מיט א וואונטש אז דער באשעפער זאל פאר אייך און גאנץ כלל ישראל שענקען שפע רב.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה **K**

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

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@yscagroup.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.

8) טראנספארטאציע מעגליכקייטן

נאך א וויכטיגע זאך צו באטראכטן איז אויב עס זענען דא גוטע און צוגענגליכע טראנספארטאציע מיטלען צו פארן פון דארט צו אנדערע געגנטער. צום ביישפיל, ווי ווייט איז עס פון דער נאנטסטער באן סטאנציע. דאס איז אויך א וויכטיגער שליסל צום סוקסעס פון א געגנט און אז מענטשן זאלן זוכן זיך צו באזעצן דארט.

K

אנאליזירן גאסן און געגנטער

אין יעדן סיטי אדער טאון זענען פארהאן בעסערע און שוואכערע געגנטער, און ווי געשמעקט וועט א בעסערער געגנט העכערן די שאנסן אז עס זאל ארויפגיין אין ווערד און אז עס זאל קיינמאל נישט שטיין ליידיג נאר אייביג זיין פול מיט טענענטס. און אזוי אויך איז אין יעדן געגנט פארהאן גאסן וואו אפילו די פאליציי האט מורא צו אריינטרעטן, און דאס קען זיך טרעפן אפילו אין רייכע און עליטע סיטיס, ווייל עס מאכט זיך אלץ אז עטליכע גאסן ווערן באזעצט דורך שוואכערע עלעמענטן.

דעריבער דארף מען זיכער מאכן אז נישט נאר דער געגנט איז גוט, נאר אויך די ספעציפישע גאס וואו מען וויל קויפן דעם פראפערטי איז א רואיגער און זיכערער פלאץ.

דאס איז געווענליך זייער גרינג צו באמערקן. ווען מען פארט ארום אין א געגנט קען מען באטראכטן וועלכע גאסן זענען די מערסטע נאכגעלאזט און עס האט זיך נישט געבויט עפעס ניי דארטן אין די לעצטע עטליכע יאר. אזוי אויך וועלן אין אזעלכע גאסן פארקומען אסאך אקטיוויטעטן אין די ביינאכט שעות, און דאן איז א פאסיגע צייט צו ארומפארן איבער די גאסן און זען מיט די אייגענע אויגן וואו עס זענען די גוטע און שוואכע גאסן.

דאס איז אויך געראטן צו טון כדי צו באקומען א בליק אויף דעם גאנצן

סייבֿער אטאקע?

רופט אפסטעיט
קאליזשן.



© PHOTOFEST.COM

פישל גאלדבערגער



FULL
MAINTENANCE



OIL
CHANGE



BREAKS
CHANGE



NY STATE
INSPECTIONS



CAR
LEASING



CAR
RENTAL



24H
TOWING



BODY
REPAIR

ד' ישמור
צאתכם ובואכם
לחיים ולשלום

845.599.9000 • AFTER HOURS: 845.500.1400

WWW.UPSTATECOLLISION.NET • info@upstatecollision.net • 123 Elm St, Monroe, NY 10950

יענער בעט ביליגער

צו מער ווערד ווי אנדערע וואס זאל בארעכטיגן דעם פרייז, אדער טוסטו נישט גענוג צו אויפווייזן פארן קליענט אז דו ביסט עס ווערד. ווען ראובן פארקויפט א טיר פאר הונדערט דאלער א שטיקל, און דו בעסטס הונדערט צוואנציג, קענסטו נאך אלץ מצליח זיין און גאר טרעפן מער קליענטן ווי ראובן. דו דארפט אבער זען צו פארדינען דעם פרייז; דו דארפט דא זיין פארן קליענט מיט אויפריכטיגקייט און אן אפענעם אויער ביזן סוף, צושטעלן א פראדוקט מיט א בעסערער קוואליטעט, אדער סיי וואס עס קען מאכן דעם קליענט שפירן אז דא באקומט ער מער ווערד און עס לוינט זיך צו צאלן דעם איבריגן צוואנציגער. פארשטייט זיך אז דו דארפט אויך זיין אויפריכטיג מיט אים אז דו ביסט טייערער, און גלייכצייטיג זיין קלאר אז דו ביסט ווערד דעם פרייז.

דו דארפט אויך זיין באקוועם און נישט פרובירן זיך צו פארענטפערן פארוואס דו ביסט טייער. ווען איינער פרעגט, "איך זעה אנדערע בעטן ביליגער ווי דיר, פארוואס ביסטו אזוי טייער? וועלן רוב סעילסלייט ענטפערן, "איך בין טאקע טייער, 'אבער' איך בין בעסער ווי אנדערע". דער פראבלעם מיט אזא ענטפער איז אז עס באאיינפלוסט נישט יענעם, יענער קויפט נישט דיין "אבער". יענער הערט נאר דאס אז דו ביסט מודה אז דו ביסט טאקע טייערער, און דאס איז פאר אים פונקט גענוג צו ווערן אפגעקילט. דיין "אבער" אויספיר קוקט אויס ווי דו פרובירסט זיך צו פארענטפערן אויף אן עוולה וואס דו ביסט באגאנגען, און ווי דו זעלבסט ביסט זייער אומבאקוועם מיט דיין פרייז. עס איז ווי דער אינגל וואס פרובירט אויסצוקראצן אן ענטפער פארן מלמד

יך האב לעצטנס באקומען א מעסעדזש פון א חבר מיינער וואס האט זיך אפגערעדט אז ער קען קיינמאל נישט קלאוזן קיין סעיל, ווייל אלץ שווימט ארויף דעם פאקט אז עס זענען דא אנדערע אין דעם פעלד וואס בעטן ביליגער. ער האלט אז ס'איז נישט מעגליך צו מאכן סעילס ווען מען איז טייערער ווי אנדערע, און דאס איז די סיבה פארוואס ער פאלט אלץ דורך.

הערנדיג זיין ארגומענט, האב איך אים אנגעצייגט אויף אן אויפגעקאפטער פירמע אין א געוויסער אינדוסטריע אין דעם פעלד פון קאנסטראקשאן, וועלכע רעכנט מיט ארום דרייסיג פראצענט טייערער ווי אלע פון אירע קאנקורענטן. און איך פרעג אים, "זאג דו מיר, די פירמע וואס בעט טייערער ווי יעדן איז גאר פון די גרעסטע אין דער אינדוסטריע; וויאזוי קען דאס זיין?" דער חבר טוט אויך אין קאנסטראקשאן, דעריבער האט ער גלייך פארשטאנען פון וואס איך רעד און געכאפט די נקודה וואס איך וויל ארויסברענגען. די ספעציפישע פירמע בעט טייערער, ווייל זייער סערוויס איז ווערד מער ווי אנדערע. סיי ווייל זיי שטעלן באמת צו א בעסערן פראדוקט, און סיי ווייל זיי מאכן דעם קליענט שפירן אז ער ווערט סערווירט ווי א קעניג. זיי זענען אלץ דא פארן קאסטומער, און וועלן נישט אנטלויפן ווי נאר די דזשאב איז פארטיג.

אלאז, ווען דו זעסט אז דו קענסט נישט פארקויפן א פראדוקט ווייל דיין פרייז איז טייערער ווי דינע קאנקורענטן בעטן, באדייט דאס נישט אז דער פרייז איז דער פראבלעם; דער אמת'ער פראבלעם איז אז דו שטעלסט נישט





מען נעמט א טעכנישן שמועס פון איינעם וואס וויל בלויז הערן א פרייז, צו אן אפענעם שמועס וואו מען צייגט פאר יענעם אז איך בין דא פאר דיר



מיינונג שיקט מען נאר ארויס א פראפאזעל נאך וואס מען איז שוין געקומען צו אן אפמאך און ביידע צדדים זענען איינגעגאנגען אויף דעם געשעפט; הערשט דעמאלט שיקט מען אן אפיציעלן אנבאט וואס ווערט תיכף גע'חתמ'ט - אין געווענליכע אומשטענדן.

לאמיר זיין זייער קלאר: אויב מער ווי צען פראצענט פון דייע פראפאזעלס ווערן נישט גע'חתמ'ט, איז דא אן ערנסטן פראבלעם אין דעם וועג וויאזוי דייע סעילס ווערן אויסגעפירט. איך ווייס אז עס וועלן זיין געוויסע ביזנעס אייגנטומער וועלכע וועלן פארפירן אז איך קען נישט זייער אינדוסטריע און איך רעד סתם אין דער וועלט אריין, אבער דער אמת איז אז ס'איז נישט דא אזא זאך אז ס'זאל דארפן ארבעטן אויף אזא וועג. און אויב גייט עס יא צו אויף אזא אופן, באדייט דאס אז דער סעילס פראצעדור איז נישט אין א גוטן מצב. אויב דער קליענט ווערט פארפלייצט מיט פראפאזעלס פון זעכציג קאמפאניס וואס טוען די זעלבע זאך, און דו ווייסט אז יענער וועט ווארשיינליך אויסקלויבן די ביליגסטע פון זיי, אדער ענדערש דער וואס טוט די בעסטע ארבעט - ווי פריער געשמועסט, דאן צי וואס שיקסטו בכלל א פראפאזעל? וואס איז דיין חשבון דערמיט? פארוואס זאל יענער דין אויסקלויבן איבער די אנדערע?

ווען איינער פרעגט מיר וויפיל מיין פרייז איז, וועל איך ענטפערן "איך ווייס נישט". קודם כל, אויב איך קען אים נישט העלפן, רעכן איך גארנישט... אויב איך קען אים יא העלפן, דארף איך קודם זען וואס ער דארף, פון וואו ער קומט, וואס זענען זיינע שאלות און פארלאנגען, און נאך דעם קען איך זען צי איך קען אים העלפן פאר א צופרידנשטעלנדן פרייז.

דאס מציאות איז אז אויב גייסטו אויף אזא וועג, דו צייגסט פאר יענעם אז דו ביסט דא אים צו העלפן און צו אנטקענקומען, וועט אים שוין נישט אויסמאכן אויב דו ביסט טייערער ווי אנדערע. ווען ער האט דעם סערוויס וואס ער דארף, וועט ער שוין נישט קוקן אויף קיין געלט.

דאס זעלבע איז ווען עס קומט צו שיקן א פראפאזעל. ווען איינער בעט מיר איך זאל אים שיקן א פראפאזעל, וועל איך אים פרעגן צי ער פלאנט יעצט ארומצוגיין נעמען פרייזן פון דרייסיג קאמפאניס. אויב זיין ענטפער איז

פארוואס ער קומט שוין שפעט צום דריטן טאג אין א ציה, בשעת ביידע פון זיי ווייסן אז דאס איז וואס מען רופט "א תירוץ פארן באבן"...

ווען איינער פרעגט מיר פארוואס איך בעט טייער, וועל איך ענטפערן, "איך בין טאקע טייער, 'ווייל' איך בין בעסער ווי אנדערע." מען דארף נאר טוישן איין ווארט - "ווייל" אנשטאט "אבער". איך קום נישט זיך פארענטפערן און פארגלעטן מיין פרייז; ניין, איך בין באקוועם דערמיט און איך ערקלער מיט א פעסטקייט פארוואס דאס איז מיין פרייז - "ווייל" איך שטעל צו מער ווערד ווי אנדערע; "ווייל" איך גיב בעסערע קאסטומער סערוויס; "ווייל" מיין פראדוקט האלט זיך לענגער; "ווייל" איך בין שנעלער אין דעליווערי; אדער סיי וועלכער זאך וואס לייגט דין העכער ווי דייע קאנקורענטן.

און עס איז נישט נאר דאס ווארט וואס מען ניצט, נאר אויך וויאזוי מען זאגט עס. אפילו ווען מען זאגט "ווייל" קען מען עס אויך זאגן אונטער דער נאז, שנעל און שטיל, וואס הערט זיך פונקט אזוי אומבאקוועם ווי ווען מען זאגט "אבער". מען דארף עס זאגן מיט א רואיגקייט און פעסטער שטימע, זייענדיג זיכער מיט זיך אז דאס איז מיין באשלוס און איך בין ווערד דאס געלט.

דאס איז עפעס וואס כ'האב מיך אויסגעלערנט במשך מיינע יארן אין סעילס, אז יעדער זאך, יעדעס ווארט, און אפילו דער טאן וויאזוי מען זאגט עס, מאכט אויס א געוואלד. יעדע קלייניקייט וואס קומט ארויס פון דיין מויל קען דין מאכן אויסקוקן ווי דעם מערסט זעלבסטזיכערן מענטש אויפן פלאנעט, אדער ווי א מענטש וואס איז אומבאקוועם אין זיין אייגענע הויט און זוכט צו אנטלויפן פון אנדערע - אלעס ווענדט זיך וויאזוי מען רעדט.

איך וויל ארויסברענגען נאך א וויכטיגע נקודה. איינער האט מיר לעצטנס געזאגט אז זיין קאמפאני שיקט ארויס ארום הונדערט פראפאזעלס א חודש, און בלויז דרייסיג דערפון ווערן אונטערגעשריבן. דאס איז בעצם א היבש אפטע ערשיינונג וואס מען זעט ביי אסאך פירמעס, אז זיי שיקן ארויס טויזנטער פראפאזעלס פון וועלכע האלב קומען צוריק און די איבריגע בלייבן שטעקן.

איך פארשטיי אבער בכלל נישט וויאזוי מען קומט אן צו דעם. לויט מיין



אפיקי נ"א חזק



פון זיין פארנומען מיט פרייזן ארויף און אראפ קומט מען נישט אן אין ערגעץ. פאקוס אויף דיין סערוויס - נישט אויף דיין פרייז. ווען דיין פראדוקט איז גוט קענסטו בעטן וויפיל דו ווילסט. פארשטייט זיך אז מ'קען נישט בעטן אסטראנאמישע פרייזן אן קיין שום חשבון, אבער מען קען בעטן היבש טייערער ווי די קאנקורענטן און נאך אלץ זיין אין ביזנעס בס"ד. **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 שיפף - Co-founder and CMO of FRIDAY
פאר מער איבער פריידעי באזוכט אדער רופט: 810-374-3291 - fridayapp.com

פאזיטיוו, וועל איך אים פרעגן צו וועם ער פלאנט צו גיין. דער ענטפער וועט געווענליך זיין אז מען וועט גיין צו דעם וואס בעט די ביליגסטע. "אזוי?" וועל איך דעמאלטס פרעגן, "אויב יענער וואס בעט ביליגער זאגט דיר קלאר אז זיין פראדוקט איז פיל שוואכער ווי אנדערע, וועסטו עס אויך נעמען?" און פארשטייט זיך אז אויף דעם וועט שוין דער ענטפער זיין נעגאטיוו... דאס וויל ער דאך שוין נישט. דאן וועל איך אים פרעגן, "נו אויב אזוי, וואס זוכסטו עכט?"

דאס איז וויאזוי מען נעמט א טעכנישן שמועס פון איינעם וואס וויל בלויז הערן א פרייז, צו אן אפענעם שמועס וואו מען גייט אריין טיף און מען צייגט פאר יענעם אז איך בין דא פאר דיר; איך וויל דיך העלפן און איך קען דיר צושטעלן א סערוויס וואס וועט דיך בעז"ה העלפן.



Proud to Offer



LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@LEGACYLINENY.COM



מנוחת הנפש = \$5,000,000 אינשורענס

Experience
the Majesty



Actual
project!

WE SHIP WORLDWIDE!



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

די בויגזאמקייט וואס אן עמערדזשענסי פאנד ברענגט

עמערדזשענסי פאנד. און דאס איז דער פלאץ און סטאביליטעט וואס עס גיבט פארן מענטש, אז ער קען פירן א רואיגן לעבן און בויען זיין וויזיע מיט הרחבת הדעת בס"ד.

קודם כל, גיבט עס פשוט א רואיגקייט און פלאץ אין מח, אז א מענטש ווייסט אז ער האט אלץ דרייסיג טויזנט דאלער אין דער זייט גרייט פאר יעדן פאל. אבער פיל מער ווי דעם, גיבט עס די מעגליכקייט און בויגזאמקייט פאר א מענטש צו קענען אריינשפרינגען אין גוטע געלעגנהייטן וואס קומען אונטער.

עס איז דא אן אינטערעסאנטע געשיכטע וואס האט פאסירט ארום זעכציג יאר צוריק, מיט א מענטש וועלכער פלעגט ארבעטן אין דער סעניאטאציע דעפארטמענט; ער פלעגט ארומגיין צוזאמקלויבן דאס מיסט און פארדינען דאס ארעמע געהאלט וואס מען באקומט דערפאר. ער פלעגט דאן אראפציפן פון זיין מאגערן געהאלט און אוועקלייגן א פרוטה צו א פרוטה, ביז עס האט זיך אנגעזאמלט צו ארום טויזנט דאלער.

ער איז געווען א קלוגער מענטש, און איין שיינעם טאג האט ער באשלאסן אז ער טויג צו עפעס מער ווי דעם. ער האט זיך אריינגעלייגט אין א געוויסער אינדוסטריע וואו זיין הצלחה האט אויפגעשיינט, און מיט די יארן איז ער געווארן א מולטי-מיליאנער.

מיט יארן שפעטער ווען ער האט זיך שוין

פינאנציעלער צרה שלא תבא אז דו זאלסט נישט ח"ו אריינפאלן אין חובות.

איצט, אויב אין א געווענליכן סעיווינגס אקאונט וועט עס וואקסן מיט איין פראצענט, און דו טרעפט א באנק וואו עס קען וואקסן מיט צוויי פראצענט, כל הכבוד. דאס איז נישט קיין פראבלעם. דער געדאנק איז אז ס'איז נישט עפעס פון וואס ס'איז ווערד צו מאכן אן עסק. מ'דארף האלטן פאר די אויגן אז ס'איז נישט קיין אינוועסטמענט און נישטאמאל קיין סעיווינגס; ס'איז אן אינשורענס. פינטל.

K

אצינד לאמיר לאמיר רעדן נאך אביסל בנוגע דעם צווייטן סארט עמערדזשענסי פאנד, וואס דינט אלס פערזענליכע באשיצונג אין פאל פון פינאנציעלע קאטאסטראפעס ל"ע. ווי געשמועסט איז בארגן עפעס וואס איז קיינמאל קיין אפציע, אפגעזען אין וועלכן פאל און אויף וועלכן אופן, און דעריבער דארף מען זיין צוגעגרייט אויף אלעס וואס זאל זיך נישט מאכן כדי מ'זאל ח"ו נישט אריינפאלן אין חובות צוליב דעם.

איך וויל אבער אויסשמועסן נאך א נקודה איבער דעם, וואס איז אפשר נישט אזוי ווייט אונזער נושא, אבער איז זייער א שטארקער פאקטאר און פארדינסט פון בויען אן

יינט וועלן מיר בעז"ה צוענדיגן דעם נושא פון בויען אן עמערדזשענסי פאנד, און צוזאמנעמען אלעס וואס מיר האבן געשמועסט אין די לעצטע

פאר ארטיקלען איבער דעם.

מיר האבן גערעדט אז אן עמערדזשענסי פאנד איז געאייגנט פאר צוויי הויפט צוועקן; צוערשט האבן מיר גערעדט איבער דעם חלק וואס מיר האבן א נאמען געגעבן "אינוועסטמענט אינשורענס", און פארגאנגענע וואך האבן מיר גערעדט איבער דעם פשוט'ן פשט פון אזא פאנד אז עס דינט אלס באשיצונג פארן מענטש אז ער זאל נישט אונטערברעכן מיט חובות אין פאל עס קומען אונטער אומגעראכטענע הוצאות.

מיר האבן באקומען נאך מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע פרעגן וואו מ'קען לייגן דאס געלט אז עס זאל כאטש וואקסן דאס מערסטע וואס שייך אן קיין ריזיקעס. די מענטשן וואס זענען פארנומען דערמיט פארפעלן די עיקר נקודה. ווי געשמועסט דינט עס אלס "אינוועסטמענט אינשורענס", וואס באדייט אז דאס געלט וואס מען פארלירט מיט דעם וואס עס וואקסט נישט איז ווי אן "אינשורענס פרימיום" וואס מען צאלט פארן הויז, קאר אדער לעבן. און אפילו בנוגע דעם צווייטן סארט עמערדזשענסי פאנד איז גילטיג די זעלבע נקודה; מיט דעם וואס דו פארלירסט די פראצענטן פארזיכערסטו זיך בעז"ה אויף יעדער



דוד געלב
845.200.3313 #111
davidgelb511@gmail.com

**מיר קומען נישט זאגן אז א
מענטש וואס קומט זיך נישט
אויס מיטן בעה"ב אדער גלייכט
נישט זיין דזשאב משום איזה
סיבה שהוא, זאל יעצט גיין און
אויפגעבן די דזשאב ווייל ער
האט דאך אן עמערדזשענסי
פאנד...**



מען קודם צוריקלייגן די טויזנט דאלער און בלויז ווען דאס איז שוין מסודר קען מען ווייטער אינוועסטירן. (דאס איז פארשטייט זיך בלויז א דוגמא, און דאס זעלבע איז גילטיג אין יעדן פאל - אפגעזען פון וויפיל געלט מ'רעדט.)
אויך דארף מען קלאר מאכן אז אן אומגערעכטענע הוצאה וואס ווערט א קביעות איז נישט קיין עמערדזשענסי; עס דארף ווערן צוגעלייגט צום בודזשעט. אן עמערדזשענסי באדייט אן אומגערעכטענע הוצאה וואס איז אן איינמאליגע געשעעניש. אויב איז עס אבער א זאך וואס איז טאקע אנגעקומען אומגערעכט, אבער למעשה איז עס עפעס וואס ווערט א קביעות פון היינט און ווייטער, איז עס א געהעריגן חלק פונעם בודזשעט און מען רירט נישט צו דעם עמערדזשענסי פאנד דאס צו דעקן.

K

עס קומען כסדר אריין מעסעדזשעס וועלכע בעטן אז מיר זאלן אויסשמועסן צי מ'קען און וויאזוי מ'קען אינוועסטירן אויב מען געניסט פון רעגירונגס-פראגראמען. דעריבער לאמיר עס אצינד אדרעסירן און קלאר מאכן איינמאל פאר אלעמאל.
מיר קענען נישט און וועלן נישט אדרעסירן דעם נושא. עס איז ווי פארשטענדליך נישט

ווידעראום אויב ער האט אוועקגעלייגט גענוג צו לעבן פאר עטליכע חדשים, ער האט פון וואו צו נעמען, אזא איינער קען זיך ערלויבן צו נעמען פיל מער ריזיקעס און איז נישט געצווינגען צו בלייבן צוגעבינדן אין זיין יעצטיגער סיטואציע. ער קען זיין רואיג אז אפילו אין פאל עס גייט נישט אזוי גלאטיג און זיינע פלענער ארבעטן זיך נישט אויס, האט ער פון וואו צו לעבן. און דעריבער האט ער די בויגזאמקייט פון ארויסגיין אביסל פון זיין "באקס" און אויספרובירן נייע געדאנקען. ער קען וואקסן פיל העכער און ווייטער ווי ווען ער וואלט נישט געהאט קיין עמערדזשענסי פאנד.

K

בעפאר מיר גייען ווייטער לאמיר ערווענען נאך צוויי וויכטיגע נקודות איבער דעם עמערדזשענסי פאנד.
צווערשט איז וויכטיג צו האלטן פאר די אויגן אז ווען עס מאכט זיך אז מ'דארף טאקע ניצן דאס געלט פון דעם עמערדזשענסי פאנד, דארף מען עס פארשטייט זיך צוריק אנפילן בעפאר מ'איז ממשיך צו אינוועסטירן. אויב האט זיך געמאכט אז א בוילער האט זיך צובראכן און עס האט געקאסט טויזנט דאלער צו פאררעכטן - וואס דער עמערדזשענסי פאנד האט געדעקט, דארף

געבאדן אין געלט האט אים איינער געפרעגט וואס ס'איז געווען זיין בעסטן דיעל דורכאויס זיין לאנגיעריגער ביזנעס קאריערע. צו אלעמענ'ס שטוינונג האט ער געענטפערט אז זיין בעסטן ביזנעס באשלוס איז געווען דאס אוועקלייגן די טויזנט דאלער ווען ער האט נאך געארבעט מיטן צוזאמקלויבן מיסט. ווייל דאס האט אים געגעבן די מעגליכקייט צו אפלאזן זיין דזשאב און אוועקגעבן די עטליכע חדשים וואס עס האט אים גענומען צו אויפבויען די ביזנעס, אן זיך דארפן זארגן פון וואו ער וועט לעבן דורכאויס דער צייט.
מיר קומען נישט דא זאגן אז א מענטש וואס קומט זיך נישט אויס מיטן בעה"ב אדער גלייכט נישט זיין דזשאב משום איזה סיבה שהוא, זאל יעצט גיין און אויפגעבן די דזשאב ווייל ער האט דאך אן עמערדזשענסי פאנד... נישט פון דעם סארט בויגזאמקייט רעדן מ'ה. מען רעדט פון גאר עפעס אנדערש.
ווען א מענטש ווייסט אז ער האט נישט קיין ברעקל איבריגן פלאץ וואו זיך צו רירן, דאס הייסט אז אויב ער פארלירט היינט זיין דזשאב אדער איז סתם אזוי מחליט אריינצוגיין אין א פרישן ביזנעס פראיעקט האט ער נישט פון וואו צו לעבן אויב ער באקומט נישט זיין פעיטשעק דער וואך, איז ער אין א שרעקליכן געענגטן מצב. ער איז ממש ווי געצווינגען צו בלייבן אזוי ווי ער איז יעצט אן קיין שום פאטענציאל.





איזיש סאטל



וועט זיך לוינען צו פארדינען מער און צי ס'וועט איבערשטייגן דעם פארלוסט פון פארלירן אדער נידערן די פראגראמען.

אזוי קומט אויס אז א גאנץ לעבן בלייבט מען אין דער קאטעגאריע פון א שוואכן פארדינער און מען קלעבט צו די פראגראמען ווי בינען צו האניג אן קיין מעגליכקייט זיך צו אפשאקלען און גיין זוכן עפעס תכלית.

ווען א יונגערמאן ארבעט פולע פערציג שעה און קיין קונצן, מוטשעט ער זיך טאקע מער אין אנהויב ווען ער דארף לעבן בלויז אויף זיין געהאלט. אבער מיט דער צייט קען מען זיך שיין ארויפארבעטן בעז"ה, און מען האט אסאך געלעגנהייטן וואו צו אינוועסטירן און וואקסן אן קיין באגרעניצונגען. **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.

פארדינט אסאך מיט דעם וואס מען ארבעט ווייניגער און מען לעבט אויף "אנקל סעם"; מען באקומט יעדן חודש שיינע סומעס אן צופיל אנשטרענגונג. אבער ווען מען קוקט מיט א ברייטן בליק זעט מען אז עס שעדיגט זייער שטארק אויפן לאנגן טערמין.

שוין אפגערעדט פונעם חלק פון אינוועסטירן וואס קומט אן פיל גרינגער, אבער מיר רעדן פשוט פונעם חלק פון פארדינען געלט. ווען מען באגרעניצט זיך נישט צו ווייניג ארבעט און א קליינער הכנסה, האט מען מער געלעגנהייטן און מעגליכקייטן וואו זיך צו אויסשפרייטן און וואקסן בס"ד.

ווען אלעס מוז שטימען מיט די פראגראמען לעבט מען אין א שווערן "באקס" און אן ענדלאזן צירקל פון וואו מען זעט זיך נישט ארויס. יעדע זאך וואס קומט אונטער, יעדע פרישע געלעגנהייט, פרישע פאזיציע, וכדו', ווערט א גאנצן קאפוויי און מען זעצט זיך אראפ אויסרעכענען צי עס

עפעס וואס מיר קענען באהאנדלען. עס איז סיי א סענסיטיווער נושא און אויך זייער קאמפליצירט. מיר זענען דא צו מיטטיילן וויכטיגע אינפארמאציע מיטן ציבור, זאכן וואס זענען זייער קלאר און איינפאך. ווען עס קומט אבער צו אזעלכע פארוויקלטע ענינים איז עס עפעס וואס יעדער דארף אליינס דורכשמועסן מיט אן עקספערט וואס קען זיך אויס און ווייסט ווי איין און ווי אויס, אין יעדן פערזענליכן פאל.

אז מען דערמאנט שוין די פראגראמען, וויל איך אביסל אנרירן דעם נושא. עס וועלן ווארשיינליך זיין געוויסע ליינער וואס וועלן נישט זיין צופרידן פון אונזער פערספעקטיוו און קומען מיט ארגומענטן פארוואס עס לוינט זיך יא; מיר זענען אבער בלויז דא צו מיטטיילן אונזער בליק וויאזוי מיר קוקן עס אן און נישט צו אראפלייגן א קלארע הנחה אז בלויז דאס איז דער ריכטיגער וועג.

אויף דער מינוט קען אפשר אויסקוקן ווי מען

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

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



ארבעטער קענען נישט אלץ ארבעטן אויפן העכסטן גראד

ער קעפל פונעם היינטיגן ארטיקל איז דער תוכן פון א פארלאנג וואס מיר האבן באקומען צו שרייבן איבער דעם נושא. צו זיין מער קלאר וועלן מיר ציטירן דעם גאנצן מעסעדזש.

ביטע שרייבט איבער דעם נושא אז בעלי בתים דארפן פארשטיין אז ארבעטער קענען נישט פראדוצירן יעדן איינציגן טאג די שנעלסטע און מאקסימום ארבעט. אפילו ער זעט אז ס'קען געלונגען אפאר מאל, איז עס דאך נישט קיין זאך פון יעדן טאג. און אויב פארלאנגט מען עס שטענדיג וועט דער ארבעטער שנעל אויסברענען.

איידער איר גיבט ארויס א זיפן, "אה. שוין... דער פוילער האט שוין ווייטער געטראפן אויף וואס זיך אפצורעדן." לאמיר דאס צונעמען מיט א משל ווי יעדער גלייכט, און לאמיר זען ווי אפגעפרעגט זיין טענה איז.

האט איר שוין אמאל באמערקט אז דעם ערשטן טאג וואס מען הייבט אן צו בויען די סוכה, קוקט עס אויס ווי מען גייט אט אט ענדיגן ממש ביז צום זאלץ מעסטל מיטן טישטוך? די פרישקייט וואס מען האט דאן אז דאס יאר גיי איך זיי פריצייטיג און נישט ווארטן אויף דער לעצטע מינוט, און איך גיי אפילו זיין פארטיג נאך פאר דעם צייטליכן שכן פון קעגנאיבער... איז ממש אין לשעה.

למעשה, נאכן אריינארבעטן א גאנצן טאג פילט מען אז מ'איז אנגעקומען גאר אסאך און איר זענט גרייט צו גיין אויף וואקאציע. און אויב פאר

סיי וועלכער סיבה זענט איר נישט אנגעקומען ארויפצולייגן דאס לעצטע האלץ, וועט עס שטיין און ווארטן אויף אייך ביז ערב יו"ט נאכן בינדן דעם לולב.

די ערקלערונג דערונטער איז פשוט. ווען איר האט אנגעהויבן צו בויען האט איר געהאט א געוואלדיגן שטופ עס צו ענדיגן, און דאס האט אייך געמוטיגט אן אויפהער עס צו ענדיגן "היינט". אבער ווי נאר "היינט" איז געקומען צו אן ענדע, איז שוין נישט גרינג זיך צו נעמען דערצו אפילו עס איז נאר א קלייניקייט.

אן ארבעטער איז גארנישט אנדערש. ער קומט אריין יעדן טאג אין ארבעט מיט א געטריישאפט (אויב אייער סביבה איז גוט און געשמאק), און געווענליך האט ער שוין פאר זיינע אויגן וואס ער גייט דארפן טון היינט. ביי אים איז עס סך הכל נאך א טאג אויף דער קאלענדאר וואס ער דארף אויספירן זיינע פליכטן.

ער קומט אריין אין אפיס, און זיין בעה"ב איז איבערגעפילט מיט עקסטאז איבער דער ספעציפישער ארבעט וואס איז היינט אויפן סדר היום, און ער ערווארט אז דער עולם זאל זיין דאס זעלבע איבערגענומען ווי אים. ווען עס פאסירט נישט, ווערט ער אויס מענטש אז די ארבעטערס האלטן נישט ביים ארבעט... ווען אין ווארהייט זענען זיי פשוט נישט אזוי אנציקט פון דער דזשאב ווי דעם בעה"ב.

געדענקסט ווען מען איז געקומען שפעט אין חדר פלעגט דער מלמד פרעגן, "ווען עס וואלט געווען היינט אן אויספלוג וואלטו אויך געקומען

שפעט?" האט א אינגל אמאל געענטפערט, "ווען עס וואלט געווען אן אויספלוג יעדן טאג, וואלט איך דאן אויך געקומען שפעט..."

און די ערקלערונג איז דאס זעלבע. אוודאי קען מען מאכן דעם אינגל קומען צייטליך יעדן טאג - און מיר גייען דאס אי"ה אויסשמועסן וויאזוי צו אויספירן לגבי ארבעטערס - אבער די פרישקייט וואס אן אויספלוג ברענגט מיט זיך קען מען נישט ערווארטן יעדן טאג.

לאמיר אריינגיין א שטאפל טיפער צו פארשטיין פארוואס טאקע דער ארבעטער קען נישט זיין אזוי אנציקט יעדן טאג, בשעת דער בעה"ב איז יא אזוי פריש און מונטע. מען קען עס פארשטיין מיט איין פראגע: דאס וואס עס שטופט דעם בעה"ב צו דער ארבעט, און וואס עס שטופט דעם ארבעטער צו דער ארבעט, איז זייער א ווייט איינס פון צווייטן.

נאך די לעצטע פאר ארטיקלען וואו מען איז דורכגעגאנגען די שוועריקייטן וואס א בעה"ב גייט אלס אריבער, איז דא נאך א רינגעלע אין דער קייט וואס מען האט נישט אויסגעשמועסט, און דאס איז וואס איז נוגע פאר דעם ארטיקל.

א בעה"ב האט אן אייגענע מאטיוואציע צו שטופן די ארבעט, ווייל ער ווייסט אז אויב ארבעט מען נישט וועט די באנק וויינען און עס וועט נישט זיין געשמאק. ווי אויך האט ער אלע קונדן אויף זיין קאפ, און ער דארף זיכער מאכן אז זיי זענען גוט סערווירט. און אויב איר האט געמיינט אז דער בעה"ב איז א פרייע מענטש אן קיינעם אויפן קאפ, ווערט נישט צוטרייסלט,



דעם ערשטן טאג וואס מען הייבט אן צו בויען די סוכה, קוקט עס אויס ווי מען גייט אט אט ענדיגן ממש ביז צום זאלץ מעסטל מיטן טישטון



אז אויב מען שטעלט איינמאל צו א געשיקטע ארבעט וועט עס פאסירן שטענדיג. און א ווארט צום ארבעטער: אויב זעסטו אז מען פארלאנגט שטענדיג צו ארבעטן אויף זייער א שטארקן און געיאגטן פארנעם, פרעג דיך אליינס צי דו ביסט געאייגנט פאר אזא פאזיציע. עס קען זיין אז פאר דער געוויסער ארבעט פארלאנגט זיך א זריזות מער ווי געווענליך און דו ביסט אפשר נישט געמאכט דערפאר. אין מצה בעקעריי וועט קיינער נישט פארלאנגען אז מען זאל נישט יאגן מיט די אכצן מינוט. אלזא טראכט אריין צי עס איז דיך אדער די ארבעט וואס שטימט נישט איינער מיטן צווייטן.

K

עס זענען אריינגעקומען פילע פארלאנגען אז דער נושא פון א געהאלט העכערונג זאל ווערן ברייטער אויסגעשמועסט אויף ביידע זייטן פונעם ספעקטרום. דעריבער, אויב האט איר סיי וועלכע פערזענליכע גוטע ערפארונג וואס קען זיין ניצבאר פאר די ליינער, זייט אזוי גוט און לאזט אייך הערן. **K**

צוגאנג אז די ארבעטערס זאלן אלץ זיין צו דער האנט און איר זאלט קענען געניסן פון זיי ווי עס וואלט געווען אן אויספלוג יעדן טאג. און דער מהלך איז טאקע אט דאס... מאך אן אויספלוג יעדן טאג! אבער א פרישע... וואס איז אזוי געשמאק פון אן אויספלוג? פארשטייט זיך עס האט א געוואלדיגע פרישקייט און עס איז קאלירפול. מען קען קויפן נאש... עס האט אבער נאך א חלק אין זיך. דער מלמד איז מער צוגעלאזן און דער סדר היום איז מער לופטיג און לויז ווי געווענליך. דאס איז גאר א שטארקער טייל פון דעם געשמאקן אטמאספער וואס אן אויספלוג שאפט.

אלזא, זעה אז דיין ארבעטס פלאץ זאל שטענדיג זיין געשמאק מיט א קלארן און לופטיגן אטמאספער, אן כסדר באשולדיגן יעדן אויף אלעם. ווייז זיי וואס עס פאסירט ווען מען שטעלט אייך צופרידן. מאך אז ס'זאל זיך זיי לוינען צו טון א גוטע און געשמאקע ארבעט. יעדער וויל זיין א חלק פון סוקסעס און ווען עס פארט גוט איז אלעס גוט. קיינער וויל נישט זיין שולדיג אויף אלץ און אלעם וואס פאסירט ארום זיינע ד' אמות.

צוריק צו וואס דער ארבעטער האט געבעטן צו שרייבן. עס איז נישט יעדן טאג גלאנציג, און מען דארף אכטונג געבן נישט אויסצונוצן די ארבעטערס אויפן העכסטן גראד. עס איז טאקע דא א מהלך פון זיי איינגעוואוינען צו ארבעטן פלייסיג און פלינק, אבער מ'קען נישט ערווארטן

אבער ער האט מער בעלי בתים אויפן קאפ ווי אייך ארבעטער. און אויב מיינט איר אז זיי זענען בעסער ווי אייער בעה"ב, האב איך פאר אייך נייעס אז זיי קען מען נישט ענטפערן די אלע תירוצים וואס איר ענטפערט פאר אייער בעה"ב. זיי קימערן זיך נישט צי איר האט געהאט נעכטן א גאר נאנטע משפחה שמחה אדער צי איר האט געדארפט גיין צום דאקטער... עכ"פ, דער געדאנק איז אז ער פילט עס אויף זיינע אייגענע ביינער, און דערמיט טוט ער מאטיווירן די ארבעטערס צו טון זייער ארבעט.

ווידעראום דער ארבעטער, ער ווערט טאקע מאטיווירט פון זיין געהאלט, אבער דאס איז נישט עפעס וואס ארבעט פאר יעדן טאג. איבערהויפט אז עס איז ווי אן אויטאמאטישן רעדל וואס פארט פון זיך אליין און דאס געהאלט ווערט נישט געגעבן לויט וויפיל שווייס מען לייגט אריין אין דאס ארבעט. דעריבער איז דער ארבעטער זייער רואיג אז זיין געהאלט וועט ממילא אנקומען אפגעזען ווי פלייסיג און שווער ער גייט ארבעטן. וויסנדיג דאס, פארשטייט מען בעסער פארוואס ווען דער בעה"ב קומט אריין מיט אזא ווילדן גוט מארגן, דרייען זיך די ארבעטערס ניטאמאל אויס אים צו שענקען דאס ווארט צו רעדן. זיי האבן פשוט נישט געזען דעם דעפאזיט אדער פעימענט וואס איז נארוואס אריינגעקומען, און זיכער נישט די באנק וואס האט געטוישט קאלירן פון שווארץ צו רויט... אצינד לאמיר זען וואס איז דער אפעקטיווער

לאחר פין אויסשטעלן

טעמע #4

דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות

4

אונז דארפן טוישן אונזער גאנצע מענטאליטעט ווען עס קומט צו גשמיות, און מען דארף וויסן אז יעדע קליינקייט אויף וואס מען שפענדט מוז זיין גענוג וויכטיג אז מען זאל אויסגעבן דערפאר דאס טייערע אויסגעהארעוועטע געלט. דאס איז ווען מאן און ווייב זענען שוין אויפן זעלבן סטאנדארט ווען עס קומט צו אויסגעבן געלט. נאך א גרעסערע בראך איז ווען דער מאן וויל יא זיין מער אויסגערעכנט, און די ווייב פירט זיך אויף אזוי שלעכט צו איר אייגענעם מאן. אנטשולדיגט פאר דער שפראך, אבער ליידער איז עס אזוי. ער גיבט אוועק שעות ארוכות צו מפרנס זיין די משפחה, און זי טרינקט אויס דאס געלט שנעלער ווי ער קען עס אריינברענגען. אויב האסטו א געפיל פאר דיין מאן דאן טוה עס פאר אים. דו דארפט האבן עפעס, אבער אפשר זאלסטו בייגן דיין רצון א קליין ביסעלעך אז דיין מאן זאל דערלעבן אריכות ימים ושנים טובים און דאס הארץ זאל אים נישט גיין ווייל ער קען נישט איבערטראגן דעם דרוק וואס עס קאסט צו פרובירן דעקן א חלק פון די הוצאות וואס לויט די היינטיגע צורייטע סטאנדארטן דארף ער צושטעלן.

יעצט, געוויסע זאכן קען מען נישט שניידן; איך קויף אין דעם ביליגסטן געשעפט און דער פרייז אויף אייער האלט ביי פינף דאלער א דאזען. איך גיי נישט זאגן מ'זאל אויפהערן צו מאכן אייער שפייז אדער פאטעיטיא קוגל פאר די קינדער, ווייל די פרייזן אויף אייער זענען טייער. אבער עס זענען דא אנדערע מאכלים וואס ווייל עס איז יעצט טייער קען מען זיך באגיין אן דעם. עמך ישראל צריכט פרנסה. זאל דער אויבערשטער העלפן עס זאל זיין פרנסה בהרחבה פאר אלע אידישע קינדער. בשורות טובות.

א גוט יאה. קודם וויל איך מ'ך באדאנקען פאר דער אינהאלטסרייכער אויסגאבע. אפילו כ'בין א אידענע האב איך ב"ה זייער הנאה פון דער אינגערמאן אויסגאבע.

לגבי דער טעמע אז דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. מיין מיינונג איז אז מען דארף אנהייבן פון ווען דער טאטע און מאמע זענען נאך אין וויגעלע. די קינדער דארפן נישט מעטשן יעדן טאג, און אז דו ווילסט דיר אמאל נאכגעבן די תאוה אז חול המועד זאלן די קליידער מעטשן זאל מען אבער וויסן אז עס איז טאקע נישט מער ווי א תאוה.

ווען מען גייט איינקויפן אין גראסערי און מען זעט אז טונא איז יעצט אויף סעיל, זאל זיין היינט טונא פאר נאכטמאל אנשטאט פלאנדער, וכו' וכו'. דאס גייט אן אויף יעדער זאך. דער וועג וויאזוי מען טוט אן די קינדער; דער וועג וויאזוי מען בויט א הויז; די סקול סופלייס וואס מען קויפט פאר די קינדער; דעם קאר וואס דער טאטע דרייווט; אא"וו.

איך האב אמאל געפרעגט אין סקול פארוואס דארף מען נעמען די מיידלעך צום העכסטן סטאנדארט פלאץ ווען מען פארט אוועק אויף שבת, פרעגט מיר די מנהלת צוריק, "און וועלכן קאר דרייוון די טאטעס פון די מיידלעך?" וויפיל אלטע און געניצטע קארס זעט מען אין די היימישע געגנטער? דער טאטע דארף האבן אלעס וואס גלאנצט, די מאמע דארף האבן אלעס וואס גלאנצט, און פונקט ביי די מיידלעך זאל מען אנהייבן?



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

*

פארזינאטן און 1-5 טעט

*

ארינאט און שטאל ארייט

*

העסטאט 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@theyingergerman.com

5

איך האלט אז דער עיקר פראבלעם איז די ערשטע פאר יאר נאך דער
חתונה. איך מיינ אז אויב סיי דער מאן און סיי די ווייב ארבעטן קען מען
זיך אפשר אפאר טויזנט דאלער יעדן חודש. נאך א שטיק צייט קען מען
מיט דעם קויפן א הויז אדער אינוועסטירן דאס געלט.

6

א גרויסן יישר כח פאר דער אינגערמאן אויסגאבע. איך זעה אז מען
האט ארויפגעברענגט זייער אן אינטערעסאנטן און וויכטיגן נושא אז דאס
געהאלט דעקט נישט די הוצאות.

לכאורה איז דער מערסט פשוט'ער תירוץ דערצו, ווי אויסגעשמוסט אין
אנדערע אפטיילונגען פון אייער הערליכער אויסגאבע, אז מען דארף לעבן
מיט א בודזשעט. דאס טייטשט אז מען לעבט מיט וויפיל מען האט. מען
מוז נישט האבן יעדע זאך. מען דארף ענדערש האבן דעם מנוחת הנפש אז
מען קען דעקן דעם חודש, און מען ענדיגט דעם חודש אן קיין דעפיציט
און אן קיין קרעדיט קארד חובות. מען דארף נישט האבן דעם קאר וואס
דער שכן האט; מען זאל אויפגעבן אלע לוקסוס און אלע טייערע זאכן
וואס מען קויפט; און מענטשן וואס פארדינען שיין קענען געווענליך זיך
דעקן אויב לעבן זיי אויף אזא וועג.

מען רעדט נישט דא פון ארעמעלייט אדער פון חתונה מאכן; מען רעדט
דא פון נארמאלע פארדינער און א דורכשניטליכער יונגערמאן דארף קענען
לעבן נארמאל. דער תירוץ פארוואס מען לעבט נישט נארמאל און פארוואס
מען ענדיגט דעם חודש מיט א דעפיציט איז ווייל מען לעבט נישט מיט
וויפיל מען האט און מען ספענדט אן קיין חשבון. מ'דארף וויסן אז מען
מעג נאר ניצן וויפיל מ'האט.

יישר כח. הצלחה. **K**



מזמור שיר חנוכת הבית

וועלכע פרעגן שוין א לאנגער צייט "למה נגרע?" זיי ווילן אויך האבן די מעגליכקייט עס צו ליינען אין א געשמאקן פאפירענעם פארמאט און נישט נאר אויפן קאמפיוטער סקרין.

היינט צוטאגס ווערט עס שוין צוטיילט אין צוויי - אן אויסגאבע פארן אינגערמאן און באזונדער פאר דער אידענע. אין סך הכל דרוקט מען צען באזונדערע אויסגאבעס יעדע וואך, וועלכע ווערן צוטיילט צווישן איבער הונדערט לאקאציעס דורכאויס אלע היימישע ענגסטער אין ניו יארק, ניו דזשערסי, קאנאדע און אייראפע. אין צוגאב צו נאך טויזנטער ליינער וועלכע באקומען עס אויף אימעיל און דערקוויקן זיך דערמיט מדי שבוע בשבוע, איבערהויפט אין די ערטער וואו עס ווערט דערווייל נאכנישט פארשפרייט.

נאך וואס מען האט זיך דערזען מיט אזא אבנאמאלן בליה און וואוקס וואס איז געווען העכער אלע ערווארטונגען, האט מען איינגעזען אז די יעצטיגע אפיסעס קענען שוין נישט דינען די פארברייטערטע געברויכן און מען מוז זיך אריבערציען אין א גרעסערן לאקאל. מען האט זיך טאקע תיכף אריינגעווארפן אין דעם און אפירגעזוכט א פלאץ וואס איז פאסיג צו דינען דערפאר און קענען פארנעמען די שנעל-וואקסנדע אקטיוויטעטן פונעם "אינגערמאן".

ב"ה אז מען האט טאקע געטראפן גאר א פאסיגן ארט, א גרויסן און לופטיגן לאקאל וואס איז ממש ווי געבויט פאר דעם צוועק. מען האט טאקע געשלאסן קאנטראקט אויף דעם פלאץ בסייעתא דשמיא, און מען האפט צום אויבערשטן אז עס זאל דינען אלס א פאסיגן ארט פון וואו מען זאל קענען ווייטער ארויסגעבן די אינהאלטסרייכע אויסגאבע אויף א וועכנטליכן פארנעם מיט גרויס הצלחה.

דער נייער פלאץ שטעלט צו גרויס הרחבת הדעת און א געשמאקן אטמאספער פאר די געטרייע איינגעשטעלטע, וועלכע קענען ארבעטן מיט א רואיגן קאפ און דער נויטיגער ברייטקייט צו קענען ווייטער ברענגען די אויסגעצייכנטע רעזולטאטן טראץ דעם שנעלן וואוקס. ביי דעם גרויסארטיגן מעמד חנוכת הבית וואו מען איז זיך צוזאמגעקומען

ינעם גרויסן טאג פון זאת חנוכה, דאנערשטאג ויגש אויפדערנאכט, זענען די איינגעשטעלטע פונעם "אינגערמאן" און "אידענע" פון אלע לאקאציעס זיך צוזאמגעקומען צו פראווענען א דערהויבענעם מעמד חנוכת הבית צו באנייען די שפאלג נייע הויפטקווארטיר וואו מען האט זיך אריינגעצויגן בסייעתא דשמיא.

דער מעמד איז פארגעקומען באלד נאכן שיקן דעם רייכן "ויחי" נומער צום דרוק, ווען ווי מדי שבוע בשבוע האט מען ב"ה נאכאמאל געהאט די זכ"י צו דרוקן הויפענעס מיט אינהאלטסרייכע מאטעריאל און אינפארמאטיווע אינהאלט, וואס ווערט פארשפרייט איבער דער גאנצער וועלט און איז מהנה צענדליגע טויזנטער ליינער וועלכע דערקוויקן זיך און נעמען ארויס א געוואלד מיט ניצליכער אינפארמאציע אויפן טאג טעגליכן לעבן.

עס לאזט זיך נישט גלייבן אז מען האלט שוין דא. בלויז פארלאפענעם זומער איז געגרינדעט געווארן די "אינגערמאן אויסגאבע" אויף א קליינעם פארנעם, און מען האט אריינגעלייגט גרויסע כוחות צו אנפילן די אויסגאבע מיט ערליכע און אינהאלטסרייכע ידיעות און געדאנקען וואס זאל זיין פאסיג אריינצוקומען אין טויזנטער היימישע שטיבער און זאל ברענגען ניצליכע מאטעריאל וואס קען העלפן יעדן אין זייער מצב.

אצינד ווען מיר שטייען בלויז עטליכע מאנאטן שפעטער, איז זיך דער "אינגערמאן" בס"ד צוואוואקסן און האט אויפגעבליט אויף אן אומגלויבליכן פארנעם וואס קיינער האט נישט געקענט פאראויסזאגן. מיט צענדליגע טויזנטער קביעות'דיגע ליינער, און א פלייץ פון איבערראשנדע פידבעק סיי פון ליינער און סיי פון אדווערטייזער וואס צייגט ווי ווייט די אויסגאבע האט געשלאגן ווארצלען, איז דער "אינגערמאן" בליץ שנעל אויסגעשטיגן צום פראמינענטן ארט פון זיין די גרעסטע אויסגאבע איבער דער גארער וועלט וועלכע ערשיינט אין דער אידישער שפראך!

דער אינגערמאן שטעלט זיך אבער נישט אפ דא. מיר בלייבן נישט שטעקן אין די אמעריקאנע גרעניצן, און אין די יעצטיגע וואכן הייבן מיר אויך אן צו ערשיינען אין אייראפע, צו דער גרויס צופרידנהייט פון די ארטיגע איינוואוינער

→ אינגערמאן

← אינגע



דיבורים. ער האט פארציילט פון זיין פערזענליכן קוק ווינקל ווי ער האט מיטגעהאלטן די פלענער און די גרינדונג, ביז מען איז אנגעקומען צו וואו מען האלט היינט בסייעתא דשמיא. ער האט אויך ארויסגעברענגט ווי מען האט געזען בחוש אז דער גאנצער וועג וויאזוי דער אינגערמאן איז אנטוויקלט געווארן איז געווען אין רעזולטאט פון פילע מעשי חסד וואס מען האט געטון פאר אנדערע אידן, וואס האט עווענטועל צוזאמגעברענגט די גרינדער פונעם אינגערמאן און אזוי איז מען ב"ה אנגעקומען וואו מען האלט היינט.

אויך האט מען געהערט קורצע ווערטער פון מוה"ר משה יצחק שטיין הי"ו וועלכער האט ארומגערעדט בשבח פון דער געוואלדיגער אויסגאבע און די שווערע כוחות וועלכע ווערן אריינגעלייגט צו גרייכן די געוואונטשענע רעזולטאטן בעז"ה.

דערנאך האט דער גאנצער עולם אינאיינעם געזינגען שירות ותשבחות פאר א לענגערער צייט, בשעת די געפילן שטורעמען מיט שמחה און הודאה אויף די גרויסע דערגרייכונגען וואס מ'האט בעז"ה באוויזן, וואס קיינער האט נישט געקענט פאראויסזאגן אז מען וועט אנקומען ביז אהער.

נאך וואס מען האט פארלאשן די מוזיק און געבענטשט איז נאך דער עולם געבליבן זיצן און מען האט פארברענגט, און אומגעפלאנט האט מען זיך געטראפן אין א העפטיגער דיסקוסיע וואו עס זענען אויסגעשמועסט געווארן שעפערשע געדאנקען איבער די קומענדיגע שריט פון דעם אינגערמאן צו שטייגן און וואקסן בס"ד. עס איז געווען א זעלטענע געלעגנהייט ווען יעדער איז זיך צוזאמגעקומען און זיך געטראפן פערזענליך, און מען האט עס אויסגענוצט צום גוטן צו אויפטון אויף ווייטער.

אין די שפעטע נאכט שעות איז זיך דער עולם צוגאנגען מיט א דערהויבענעם געפיל, און מיט א באנייטער פרישקייט צו ממשיך זיין מיטן ברענגען ערליכע און אינפארמאטיווע ליינ-מאטריאל פאר טויזנטער היימישע אידן איבער דער גארער וועלט, האבנדיג דאס התחדשות און הרחבת הדעת פון דעם נייעם פארברייטערטן לאקאל. **K**

להודות ולהלל לכבוד דעם יו"ט חנוכה, און גלייכצייטיג צו דאנקען דעם אויבערשטן אויף דער געוואלדיגער הצלחה, האט מען סערווירט א רייכע סעודה לכבוד המאורע און מען האט געהאט די געלעגנהייט צו הערן אפאר ווערטער פון עטליכע פון די מיטארבעטער.

א באזונדערן צימער איז געווען צוגעשטעלט פארן עזרת נשים וועלכע ארבעטן גאר געטריי און לייגן אריין אסאך כוחות צו ארויסהעלפן מיט דער הצלחה פון דעם אינגערמאן און דער אידענע, וואו מען האט אויך פאר זיי סערווירט א רייכע מאלצייט ווי עס פאסט פאר אזא מעמד.

נאך א וויילע וואס מען איז געזעסן און פארברענגט אינאיינעם האט איינער פון די ארבעטער זיך אויפגעשטעלט און געמאכט א סיום מסכת, אז עס זאל זיין א פולשטענדיגער סעודת מצוה, און דאן האט דער אינגערמאן ארומגערעדט איבער דעם השתלשלות און אנטוויקלונג פון דער אויסגאבע און אויסגעדריקט געפילן פון שבח והודאה על כל הטוב אשר גמלנו ביז אהער. דאס האט נאכגעפאלגט מיט פייערליכע ריקודין לכבוד התורה און צו לויבן און דאנקען דעם אויבערשטן אויף זיינע חסדים.

דערנאך האט מען געהערט פון ר' מענדי רייזמאן הי"ו - פון די בריחי התיכון פונעם אינגערמאן, וועלכער האט ארויסגעברענגט מיט א ריכטיגן בליק וואס עס הייסט א "אינגערמאן". ער האט ארומגערעדט איבער דעם אז ווען מען גיבט אוועק צייט אויף תורה, אויף עבודה, און אויף גמילות חסדים, דאן קען מען בעז"ה זען הצלחה אין דער ארבעט אין די שעות ווען מען איז עוסק צו ברענגען פרנסה. און דאס איז באמת אויך טייל פון דער עבודה, ווייל דאס אז א איד ארבעט צו ברענגען פרנסה איז דאך אויך נאר צו דינען דעם אויבערשטן און אלעס וואס א איד טוט איז בלויז פאר עבודת ה'. און דאס איז טאקע וויאזוי די אויסגאבע איז אוועקגעשטעלט, ווען מען לייגט א דגוש אז אלעס זאל זיין אויף אן ערליכן און אויסגעהאלטענעם פארנעם ווי א איד דארף זיך צו פירן, און דאס השתדלות פאר פרנסה זאל זיין אויף א פארנעם אז ס'איז טאקע נאר השתדלות און אלעס קומט פונעם אויבערשטן.

דאן האט מוה"ר ר' משה גאטליעב הי"ו אויפגעטרעטן מיט גאר הארציגע

KEURIG קאווע מאשינען

כארגאנגענער וואך האבן מיר געזען די שפאנענדע געשיכטע וואס האט זיך אנגעהויבן ווען צוויי פריינט זענען אויפגעקומען מיט דעם געדאנק פון קאווע מאשינען פאר איינצלע פארציעס פרישע קאווע, און האט עווענטועל געברענגט דעם אויפשטייג פון איינער פון די גרעסטע פירמעס אין אמעריקע. היינט וועלן מיר א"ה זען איבער די שטיינער וואס זענען אונטערגעקומען דורכאויס זייער וועג, די לעקציעס וואס מען קען זיך לערנען פון זיי, און נאך א צאל אינטערסאנטע קרישקעלעך.

דורכאויס זייער רייזע האט Keurig געהאט עטליכע ערנסטע בערגלעך פון שוועריקייטן וואס זי האט געדארפט איבערקריכן. איינע פון די מער באדייטנדע שוועריקייטן איז געווען ווען זייער אפיציעלע "קעי-קאפ" פאטענט רעכט - דאס אויסשליסליכע לעגאלע רעכט וואס זיי האבן פארמאגט צו קענען פראדוצירן "קאווע פאָדס" אין איינצלע פארציעס - איז אפגעלאפן אין 2012 למס'. דאס האט באדייט אז דער מארקעט איז אפן פאר קאנקורענטן צו קענען אויפקומען מיט ענליכע פראדוקטן און עס פארקויפן פאר ביליגער; א זאך וואס וואלט געקענט אונטערברענגען די פירמע, וויבאלד זייער הויפט קוואל פון פארדינסטן איז געווען פון די "קעי-קאפס" פארקויפונגען. טראץ וואס דער פאטענט אויף זייערע מאשינען איז נאך געווען אקטיוו, וויבאלד מאשין פאטענטן האבן אן אנדערן סארט אפלוף דאטום, האט דאס אבער געמיינט אז קאנקורענטן וועלן טאקע נישט קענען פראדוצירן די בראטער מאשין אבער וועלן יא קענען נאכמאכן די "פאָדס".

דער וועג וויאזוי Keurig האט זיך פארמאסטן

דערמיט איז געווען צו אויפקומען מיט א נייעם סיסטעם וואס איז באשטאנען פון א נייערן סארט טעכנאלאגיע גערופן "Keurig 2.0". דער סיסטעם איז אויסגעשטעלט אז קיין שום Keurig מאשין וועט נישט אקצעפטירן קיין אנדערע "פאָדס", בלויז אזעלכע וואס האבן דעם Keurig לייסענס דערויף. דאס באדייט אז טאמער א פירמע וויל פארקויפן אזעלכע "פאָדס" וואס זאלן ארבעטן אין א Keurig מאשין, מוזן זיי צאלן געלט פאר Keurig צו ערהאלטן א ספעציעלן לייסענס דערויף. און ווי פריער דערמאנט פארמאגן זיי טאקע היינט איבער הונדערט צוואנציג ברענדס וועלכע האבן דעם לייסענס פון Keurig.

עס איז אבער ווערד צו באמערקן אז טראץ וואס Keurig האט טאקע באוויזן צו צווימען די מעגליכקייט פון קאנקורענטן צו קאנקורירן מיט זייערע "קעי-קאפס" וויבאלד עס ארבעט נישט מיט קיין Keurig מאשינען וואס איז פראדוצירט געווארן נאך 2012, זענען אבער נאכאלץ דא געוויסע פירמעס וועלכע האבן באוויזן איבערצוקליגן דעם סיסטעם און פראדוצירן "קעי-קאפ פאָדס" וואס זענען גאר ענליך צו Keurig און קענען יא ווערן גענוצט אין א Keurig מאשין מיט דער 2.0 טעכנאלאגיע.

Keurig האט לעצטנס גענומען לעגאלע שריט קעגן די פירמעס וועלכע פראדוצירן די סארטן פאָדס, אבער געריכטן האבן געפסק'נט לטובת די קאנקורענטן און זייערע רעכטן צו פראדוצירן אזעלכע "פאָדס" - אזוי לאנג ווי זיי זענען נישט גענוי נאכגעמאכט פון די Keurig פאָדס. נאך אלעם איז אבער נישט איבערגעטריבן צו זאגן אז Keurig איז דער קעניג אין דעם געביט און איז דער ערשטער אדרעס ווען מען וויל קויפן א

קאווע מאשינדל אינדערהיים אדער אין אפיס, און דעריבער איז אויסגעהאלטן צו זאגן אז דער שריט וואס זיי האבן גענומען צו מאכן די "2.0" טעכנאלאגיע" איז געווען א געניטער און ווירקזאמער מהלך.

נאך אן ערנסטן שטורעם וואס האט באדראעט און טוט נאכאלץ אנמאכן קאפ-וויי פאר Keurig, איז דער ויצעקו וואס ענווייראמענט אקטיוויסטן האבן אויפגעהויבן קעגן די "קאווע פאָדס".

צוערשט האבן זיי גע'טענה'ט אז דאס ווערט פראדוצירט אין די ביליאנען שטיק יערליך און מען קען דאס נישט "רעסטיקלען", וואס באדייט אז עס בלייבט אינעם אטמאספער פאר הונדערטער יארן און טוט פאר'סמ'ען די לופט. דערנאך האבן זיי אריינגעגעבן קלאגעס קעגן Keurig אז זיי נאָרן אויס קליענטן מיט דעם וואס זיי שרייבן אז די פאָדס קען מען "רעסטיקלען", ווען אין פאקט איז עס נישט אזוי.

Keurig איז טאקע פארארדענט געווארן צו באצאלן מיליאנען דאלער אין קנסות פאר קליענטן צוליב דעם. ממש לעצטנס, דעם פארגאנגענעם סעפטעמבער למס', איז Keurig געקומען צו א פשרה איבער איינער פון די דאזיגע קלאגעס און איינגעשטימט צו באצאלן נאך אנדערטהאלבן מיליאן דאלער.

אצינד וועט איר אוודאי טראכטן, מ'האט שוין געהערט אזוינס, פאר א מולטי-ביליאן דאלערדיגער פירמע צו באצאלן עטליכע מיליאנען אין קנסות איז דאך א קינדער שפיל. קען זיין ס'איז ריכטיג מצד דעם געלט חלק, אבער דער אפעקט און קאפ-וויי פאר Keurig איז אסאך טיפער ווי דעם; וויבאלד די היינטיגע אלגעמיינע וועלט איז זייער שטארק אין שטיצע פון היטן אויף דעם "ענווייראמענט" קען דאס שטארק



חיים רוטנער

cr@theyingerman.com
845.200.3313 #108

KEURIG®

אז עס איז נישט באשערט...

פיל מאל וועט מען ליינען מיט געשמאק און אינטערעסע וויאזוי א ביזנעס אייגנטימער האט מחדש געווען א חידוש, געבויט א ביזנעס, געשוויצט און זיך געפלאגט און... רייך געווארן. אבער דאן זענען דא גאר אסאך - אפשר אפילו א מערהייט פעלער - ווי א ביזנעס אייגנטימער האט מחדש געווען עפעס, געבויט א ביזנעס, געשוויצט און געפלאגט אבער.. נישט רייך געווארן. דאן זענען אבער דא פעלער וואס זענען נאך מער ווייטאגליך ווי ווען מ'איז אינגאנצן נישט מצליח, און דאס איז ווען די ביזנעס האט יא מצליח געווען צום סוף אבער דער ערפינדער און אריגינעלער אייגנטימער האט זיך ארויסגעצויגן פאר שלחן עורך און דאס איבערגעגעבן אדער פארקויפט פאר א צווייטן. דער ערפינדער פון Keurig איז איין אזא ביישפיל.

דזשאן סילווען, דער אריגינעלער ערפינדער פון דער Keurig מאשין האט זיך ארויסגעצויגן פון דער פירמע און פארקויפט זיין טייל פון דער ביזנעס שוין אזוי פרי ווי אין 1997 למס' - א יאר איידער די ערשטע און ענדגילטיגע Keurig מאשין איז ארויסגעשטעלט געווארן אויפן מארקעט, פאר אזויפיל ווי פופציג טויזנט דאלער. א געלעכטער? א געוויין? איר קענט אליינס באשליסן.

די סיבה פארוואס ער האט זיך ארויסגעצויגן פונעם געשעפט איז געווען וויבאלד די פירמע האט דאן - ווי דערמאנט אינעם ארטיקל - אנגעהויבן אריינברענגען דרויסנדיגע אינוועסטירער און סילווען איז זיך נישט דורכגעקומען מיט זיי, ווי עס געשעט אפט ווען עס קומען אריין מער כוחות אין א פראיעקט און דער אריגינעלער מייסד ווערט באזייטיגט פאר פארשידענע סיבות.

ווי מאדנע עס הערט זיך פארמאגט סילווען אפילו נישט קיין Keurig מאשין אינדערהיים.... און מיט עטליכע יאר צוריק ווען עס האט זיך אנגעהויבן שאפן דעם טומל פון די ענווייראמענט אקטיוויסטן איבער די Keurig פאדס, האט זיך סילווען געלאזט הערן אז ער האט חרטה פארן אויסטרעפן אזא געדאנק וואס טוט אזויפיל שאדן פאר דעם ענווייראמענט. עס בלייבט נאר איבער צו קלערן אויב ער וואלט נאך היינט געווען דער אייגנטימער פון Keurig און געשארט ביליאנען, צי ער וואלט נאכאלץ אויסגעדרוקט חרטה געפילן...

סילווען'ס שותף, פיטער דרעגאן, האט אויך פארקויפט זיין טייל אין דער ביזנעס, אביסל שפעטער ווי סילווען.

אויף דעם איז געזאגט געווארן: אז ס'איז נישט באשערט...

שאדן פאר דער פירמע, און זיי שטייען אויס א ריזיקע אז דער יונגער דור וועט זיי וועלן בויקאטירן.

אלנפאלס, Keurig ספראוועט זיך דערמיט דורכן פאקטיש טוישן זייערע "פאדס" און גרייטן זיך ארויסצוקומען צום נייעם למספרם יאר מיט גענצליך פלעסטיק-פרייע פאדס וואס ווערט פאבריצירט מיט אן ענווייראמענט-פריינטליכן מאטריאל. אזוי אויך אינוועסטירן זיי יעצט אסאך געלט און כח צו מאכן זייערע פאבריקן און סיסטעמען מער ענווייראמענט-פריינטליך, וויבאלד זיי האבן איינגעזען אז דאס איז די היינטיגע וועלט און כדי צו ווייטער בלייבן א דאמינירנדן כח מוז מען זיך צושטעלן צום מארקעט.

K

פון Keurig'ס רייזע צו סוקסעס קען זיך יעדע ביזנעס ארויסלערנען עטליכע זאכן.

עפעס קיצלט דיר? דו שפירסט אז עס איז דא א לאך אין א געוויסן הינזיכט און דו האלסט אז דו האסט א מהלך, א חידוש, א פאטענט דאס צו ערפילן? שטופ דאס נישט אוועק; מעגליך אז דו ביסט גערעכט. מעגליך אז דער אויבערשטער שיקט דיר א סימן אז דו זאלסט זיך אריינלייגן און זען, אפשר פארמאגסטו אייגנטליך א חידוש אין די הענט פון וואס דו קענסט זען גרויס הצלחה בעז"ה.

צי באדייט דאס אז דו וועסט טאקע מצליח זיין? דאס איז שוין נישט דיין געשעפט. דו דארפט טון דאס נויטיגע השתדלות און דער כל



א סלסל אסעה



KEURIG®

פאקטן און ציפערן

← אין 2023 למס' האבן
אזויפיל ווי 27 פראצענט פון
קאווע טרינקער אין די
פאראייניגטע שטאטן
געניצט די סארט קאווע
מאשינען וואס זענען
געאייגנט פאר איינצלע
פארציעס.

← עס ווערט געשאצט אז
Keurig קאווע מאשינען
געפינען זיך אין אזויפיל ווי
40 מיליאן היימען אין די
פאראייניגטע שטאטן.

← די יערליכע פארדינסטן
פון Keurig איז געשטאנען
פארגאנגענע יאר ביי 15
ביליאן דאלער.

← אין דורכשניט וועט א
Keurig קאווע מאשין זיך
האלטן צווישן 3 ביז 5 יאר.

← ארום 20 ביליאן קאווע
פאדס ווערן יערליך
פארקויפט אין די
פאראייניגטע שטאטן.

מאך זיכער אז דיין ביזנעס בלייבט רעלעוואנט
אינעם היינטיגן מציאות.

**בוי סטראטעגישע אליאנצן און
צוזאמענארבעט:** א גרויס חלק פון Keurig'ס
סוקסעס איז די גרייטקייט פון זייער זייט צו
בויען סטראטעגישע שותפות אפמאכן מיט
פירנדע קאווע פירמעס און געשעפטן. דורך דעם
האבן זיי מצליח געווען נאך מער צו פארברייטערן
זייער אנוועזנהייט אין דעם מארקעט. דורכן
אויסנוצן לטובתך די פירמעס וועלכע דאמינירן
שוין יעצט די אינדוסטריע אין וואס דו ביסט
עוסק, האסטו גרעסערע שאנסן בס"ד צו ווערן
מער אויפגעכאפט אין דעם מארקעט. **K**

יכול וועט באשליסן אויב ער וויל דו זאלסט
מצליח זיין. Keurig'ס ערפינדערס האבן געוואלט
לייזן א פראבלעם וואס זיי האבן געהאט פון נישט
האבן קיין פרישע קאווע ביי דער ארבעט און
האבן זיך אריינגעלייגט דערין צו בויען א לעזונג.
(ליין זייטיגע קעסטל איבער וואס איז געליבן
למעשה מיט די ערפינדער, פון וואס מ'זעט
באשיינפערליך אז דער אויבערשטער פירט די
וועלט.)

**אדאפטיר נייע שטרעמונגען אין דעם
מארקעט:** בלייב נישט שטעקן. עפעס וואס האט
געארבעט פאר צען יאר צוריק אדער אפילו פאר
פינף, מוז נישט זיין אז דאס וועט ארבעטן היינט.

THE ULTIMATE WINTER BEVERAGE

Hot Cocoa Bomb



Perfect for
Chanukah
parties
& events



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



די פיר ערליי קאמיוניקאציע מיטלען

צום ביישפיל, ווען זיין בעה"ב בעט אים אז ער זאל בלייבן אין ארבעט פאר צוויי שעה לענגער ווי געווענליך, קען ער זיך נישט ברענגען צו זאגן ניין פאר זיין בעה"ב אפילו אויב ער ווייסט אז עס איז אים וויכטיגער אוועקצוגעבן די צייט פאר זיין משפחה, ווייל ער האט מורא פון א נעגאטיווער רעאקציע.

דער צווייטער סארט קאמיוניקאציע איז "אגרעסיווע קאמיוניקאציע". דאס איז פונקט פארקערט פון פאסיווער קאמיוניקאציע. דא איז דער מענטש אינגאנצן אריינגעטון אין זיינע אייגענע אינטערעסן און רעכנט זיך בכלל נישט מיט זיין חבר.

אזעלכע מענטשן האבן איין ציל פאר זייער אויגן, און דאס איז אויספירן זייער אגענדע און באקומען וואס זיי ווילן. ווען זיי טרעפן זיך אין א מצב אז זיי האבן א מיינונגס קאנפליקט מיט א צווייטן האבן זיי נישט קיין ציל אנצוקומען צו א פארשטענדעניש מיט יענעם, נאר צו צווינגען יענעם אנצונעמען זייער מיינונג.

זיי וועלן זיך אפט באניצן מיט סטראשונקעס כדי צו צווינגען יענעם זיך צו בייגן צו זיי. זיי וועלן אלץ ארויפלייגן די שולד אויף יענעם ווייל אזוי ליגט אויף יענעם דאס אחריות עס צו פאררעכטן.

זיי וועלן קיינמאל נישט אויסהערן יענעם און נישט ארויסווייזן קיין אינטערעסע אין וואס יענער זאגט. אדרבה, זיי וועלן שטענדיג זוכן אוועקצומאכן יענעם'ס דעה ווייל אזוי דארפן זיי נישט רעספעקטירן יענעם'ס צד.

ביי זיי איז קלאר אז יעדער דארף זיך רעכענען מיט זייערע פארלאנגען, כאטש זיי אנערקענען בכלל נישט אז זיי דארפן זיך רעכענען מיט יענעם, און פאר עפעס אן אומבאקאנטער סיבה זענען זייערע אינטערעסן וויכטיגער ווי א צווייטנ'ס.

איראניש איז אז כאטש די סארט מענטשן זוכן נאר איין זאך, און דאס איז אויסצופירן זייער

נישט קיין רעכט צו רעדן וועגן זיך. לויט זיין פארשטאנד האט ער נישט קיין רעכט צו באלעסטיגן יענעם מיט זיינע באדערפענישן. זיינע אייגענע אינטערעסן זענען נישט גענוג וויכטיג און דעריבער איז נישט ריכטיג צו רעדן דערוועגן צו אנדערע.

מענטשן וואס נוצן פאסיווע קאמיוניקאציע טרעפן זיך אפט אין א סיטואציע אז דאס וואס זיי מיינען צו זאגן ווערט נישט ריכטיג אפגעטייטשט און עס ברענגט צו מיספארשטענדענישן. זייער דראג נישט צו זאגן זאכן מיט וואס זיי שפירן נישט באקוועם ברענגט אז זיי זאלן אויסלאזן וויכטיגע טיילן פון וואס זיי ווילן זאגן, און אלס רעזולטאט פארשטייט מען זיי נישט גוט.

למשל, ווען אזא איינער וויל זאגן פאר זיין חברותא אז ער וויל אנפאנגען א נייע מסכת מיט א געוויסן מסגרת, וועט ער זאגן, "איך האב געזען אז דער מסגרת גייט אנפאנגען א נייע מסכת," אונטשטאט צו זאגן, "איך וואלט זייער געוואלט אנפאנגען דעם נייעם מסכת צוזאמען מיט דעם מסגרת." ער האלט זיך צוריק פון זאגן אפן אז ער וויל אנהייבן דעם נייעם מסכת ווייל ער האט מורא פון א נעגאטיווער רעאקציע פון זיין חברותא, אדער ווייל ער פילט נישט באקוועם צו רעדן פון זיינע אינטערעסן. למעשה איז זייער מעגליך אז זיין חברותא כאפט נישטאמאל אז ער וויל יעצט טוישן צום נייעם מסכת; פאר אים קען עס אויסקוקן ווי א שטיקל נייעס וואס זיין חבר פארציילט.

אויסער דעם וואס פאסיווע קאמיוניקאציע איז אסאך מאל אומקלאר צוליב וואס מען האלט זיך צוריק פון זאגן וויכטיגע זאכן, האלט עס צוריק דעם מענטש פון בויען געזונטע גרעניצן און קענען זאגן ניין ווען עס פעלט זיך אויס. אויב קען מען נישט זאגן זאכן וואס קענען אויפועקן א נעגאטיווע רעאקציע ביי יענעם, דאן לייגט מען אפט יענעם'ס אינטערעסן בעפאר די אייגענע.

ס זענען פארהאן פיר סארטן קאמיוניקאציע מיטלען, און מיט די יארן פארעמט זיך א מענטש אויס איין געוויסן שניט וואס דאס ווערט זיין וועג וויאזוי ער קאמיוניקירט מיט מענטשן. פארהאן קאמיוניקאציע מיטלען וואס זענען מער אפעקטיוו און אנדערע וואס זענען ווייניגער. אויב ווייסט מען וואס עס איז דעם אייגענעם קאמיוניקאציע מיטל דאן קען מען אפשאצן צי מען איז צופרידן דערפון און צי עס ברענגט טאקע די ריכטיגע רעזולטאטן, אדער אויב מ'דארף עס טוישן.

דער ערשטער קאמיוניקאציע מיטל הייסט "פאסיווע קאמיוניקאציע" - דאס מיינט אז דער מענטש וועלט אפט אויס צו בלייבן פאסיוו בשעת ער רעדט מיט אנדערע. דער באדייט פון פאסיוו איז אז מ'האלט זיך צוריק פון טון אדער רעדן און מען וועלט אויס די אפציע פון בלייבן שטיל. ווען איינער נוצט דעם קאמיוניקאציע מיטל טרעפט ער זיך כסדר אין מצבים ווען ער האט עפעס וואס צו זאגן און צולייגן, אבער ער האלט זיך צוריק און וועלט אויס צו שווייגן.

עס זענען דא דריי עיקר סיבות פארוואס א מענטש זאל אויסוועלן דעם קאמיוניקאציע מיטל. די ערשטע סיבה איז ווייל ער האט זייער מורא פון ווערן אריינגעשלעפט אין א קאנפליקט מיט א צווייטן, און אויב ער שפירט אז דאס וואס ער גייט זאגן קען צוברענגען צו ווערן פארמישט אין א וויכוח מיט יענעם, וועט ער ענדערש נישט זאגן דאס וואס ער וויל באמת זאגן.

די צווייטע סיבה איז ווייל ער האט מורא אז ער וועט זאגן עפעס וואס קען אויפירעגן א צווייטן. ער קען נישט פארטראגן אז א צווייטער זאל זיין ביי זיין אויף אים, און וויל זיכער מאכן אז ער זאגט קיינמאל נישט עפעס וואס וועט ברענגען א נעגאטיווע רעאקציע פונעם צווייטן. די דריטע סיבה איז אז ער שפירט אז ער האט



שמעון יאקאב

845.200.3313 #103

אומפאראנטווארטליך, נאר זאגן, "איך קען נישט פארשטיין וואס דו האסט געטראכט ווען דו האסט דאס געטון."

אזא איינער וועט כשר'ן זיין קריטיק דורך עס צוזאמשטעלן מיט א קאמפלימענט. צום ביישפיל, אנשטאט קריטיקירן יענעם אפן פארן קומען אזוי שפעט, וועט ער זאגן, "איך בין אזוי צופרידן אז דו ביסט למעשה אנגעקומען. לויט דיין פארשלאפעטער ווירטשאפט האט אויסגעזען אז דו גייסט קיינמאל נישט אנקומען."

ווען זיי ווילן שטעכן יענעם וועלן זיי עס טון אויף א וועג אז יענער זאל שפירן אז ער האט נישט קיין רעכט צו פילן באליידיגט, טראץ וואס אין פאקט האט מען אים יעצט באליידיגט. לדוגמא, זיי וועלן זאגן פאראויס, "איך גיי דיר יעצט זאגן עפעס, אבער איך בעט דיר נעם עס נישט צום הארצן." אין אנדערע ווערטער מיינט דאס: איך גיי דיר יעצט אריינפליקן, אבער דו טארסט עס נישט נעמען צום הארצן...

נאך א מיטל וואס זיי ניצן איז אז נאכן ענדיגן קריטיקירן וועלן זיי פרעגן, "דו האסט נישט קיין פראבלעם אז איך זאג דיר דעם אמת?" סך הכל איז עס נאך א וועג פון מודיע זיין אז דו מעגסט נישט יעצט זיין ברוגז אויף מיר. **K**

נישט לאזן טרעטן פון אנדערע, אפילו אויב דאס וועט טרייבן יענעם צו אנהייבן א ברוגז שפיל. פון דער אנדערער זייט זענען זיי סענסיטיוו צו א צווייטן און וועלן זיך צוריקהאלטן פון א באשולדיגן יענעם. ווען זיי פארלאנגען פון א צווייטן צו טוישן א געוויסע אויפפירונג וועלן זיי עס נישט זאגן אויף א וועג אז יענער האט געטון שלעכט אדער ער טראכט נישט וואס ער טוט. עס איז גארנישט שלעכט מיט יענעם און ער איז גארנישט שולדיג; איך בין דער וואס האט א פראבלעם, פאר מיר ארבעט זיך נישט אויס דעם וועג, און דעריבער בעט איך דיר צו טושן און טון אנדערש.

ביים רעדן צו אנדערע וועלן זיי אלץ ארויסווייזן רעספעקט פאר יענעם'ס מיינונג. זיי וועלן געדולדיג אויסהערן יענעם און נישט ענטפערן בעפאר זיי פארשטייען קלאר וואס יענער האט געזאגט. זיי ווערן נישט באליידיגט ווען יענער זאגט זיי קריטיק, און וועלן עס אננעמען אויב ס'איז ריכטיג.

דער פערטער קאמיוניקאציע מיטל איז "פאסיוו-אגרעסיוו" - דאס מיינט אז מען איז בייסיג אויף אן אומדירעקטן וועג. מען וועט נישט אפן קריטיקירן יענעם, נאר שטעכן באהאלטענערהייט. לדוגמא, זיי וועלן נישט אטאקירן יענעם אלס נאריש און

אגענדע, באניצן זיי זיך פאקטיש מיט א קאמיוניקאציע מיטל וואס ברענגט די שוואכסטע רעזולטאטן. אויפן קורצן טערמין קען אגרעסיווע קאמיוניקאציע טאקע זיין אפגעטיטו און זיי קענען משכנע זיין אנדערע אנצונעמען זייער צד דורך זייער אגרעסיע, אבער אויב קוקט מען אויפן לאנגן טערמין זעט מען אז דער סארט קאמיוניקאציע פארמאגט די שוואכסטע גינסטיגע רעזולטאטן. עס ערוועקט אין מענטשן א דראנג צו רעאגירן אויפן זעלבן וועג. ווען מען שפירט זיך באדראקט פון יענעם וועט מען זוכן צו שטיין ווייט פון אזא מענטש.

דער דריטער סארט קאמיוניקאציע איז "באלאנסירטע קאמיוניקאציע" - דאס מיינט אנערקענען די אייגענע רעכטן און נישט מורא האבן צו זאגן וואס מען טראכט אדער פילט, און גלייכצייטיג אויך אנערקענען יענעם'ס רעכטן און עס רעספעקטירן. מ'האט נישט מורא צו לאזן הערן וואס מען האלט, און מען האלט זיך נישט צוריק פון פארלאנגען פון יענעם אויב מ'האט די רעכטן דערצו.

מענטשן וואס ניצן דעם סארט קאמיוניקאציע האלטן זיך נישט צוריק פון זאגן ניין ווען עס איז די ריכטיגע זאך צו טון, און וועלן נישט מורא האבן אז יענער קען ווערן בייז אדער באליידיגט. זיי וועלן אוועקשטעלן קלארע גרעניצן און זיך

מזל טוב!
בעל שמחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



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



א יובל ערפארונג עקספיריענס האט נישט קיין ערזאץ



נאך סערוויסעס אין דער אינדוסטריע.
The Fiscal Group סערוויס היינט
צוטאגס קליענטן דורכאויס די פאראייניגטע
שטאטן און אפילו אינטערנאציאנאל. פארגאנגענעם
יאר האבן זיי זיך אויסגעברייטערט און געעפנט אן אפיס
אין מאנסי צו דער צופרידנהייט פון זייערע פילע היזיגע קליענטן
און מאנסי איינוואוינער, און דעם יאר האבן זיי אויך געעפנט א לאקאציע אין
שיכון סקווירא פאר די ארטיגע איינוואוינער.
אצינד לאמיר הערן פון ר' יודא זאב וואס ער האט אונז צו מיטטיילן,
אפצייכענענדיג גאנצע פופציג יאר פון דער פירמע'ס גרינדונג.

■ א גוטן ר' יודא זאב, א דאנק פאר אייער צייט. לאמיר הערן פון אייער קוק
ווינקל, אין וואס ספעציאליזירט זיך KJ Filing / The Fiscal Group?
אין איין ווארט: שפארן שטייערן און ברענגען גרויסע ריפאנדס פאר
אונזערע קליענטן.

אונזער וויסנשאפט און קענטעניסן אין דעם פעלד איז גאר ברייט און טיף,
נאך וואס מיר האבן אויפגעבויט אן ערפארונג פון פופציג יאר אין ביזנעס –
וואס מען קען נישט קונה זיין איבערנאכט. היינט צוטאגס ווען מיר האבן ב"ה
א גרויסע שטאב, אריינגערעכנט איינגעשטעלטע וואס זענען געשטעלט אויף

שטייענדיג אנפאנג פונעם
נייעם למספרם יאר, ווען מען
גרייט זיך צום יערליכן "טעקס-
פיילינג" סעזאן, זעצן מיר זיך אראפ
פאר א שמועס מיט מוה"ר יודא זאב
קליין פון "KJ Filing / The Fiscal Group"
צו הערן מער איבער דער לאנגיעריגער ערפארונג וואס זיין פירמע ברענגט
מיט זיך, און וואס מען דארף וויסן ווען עס קומט צו פילן די שטייערן היי
יאר.
KJ Filing / The Fiscal Group איז אן אקאונטינג פירמע וואס
סערווירט שוין אירע קליענטן פאר א גאנצע יובל יארן! אבער ווי מיר וועלן
זיך איבערצייגן אינעם שמועס איז עס פיל מער ווי בלויז אן אקאונטינג
פירמע.

די פירמע איז געגרינדעט געווארן דורך הרה"ח ר' משה אליעזר ניימאן הי"ו
אין קרית יואל מיט פופציג יאר צוריק אלס א באשיידענע, היימישע אקאונטינג
ביזנעס ביי אים אינדערהיים, מיט בלויז איין איינגעשטעלטן. שטייענדיג
פופציג יאר שפעטער פארמאגט זי א שטאב פון ארום דרייסיג אויסגערופענע
פראפעסיאנאלן, און שטעלט צו א רייע סערוויסעס ווי פארמירן
קארפאריישאנס, טעקס ריטורנס, פעיראל, סעילס-טעקס, בוקקיפינג, און



איבער אונזער סערוויס און עקספערטיז פון זייערע פריינט אין ניו יארק.

■ **וואס איז דער אינערליכער דרייוו וואס שטופט אייך צו אנגיין אין ביזנעס?**
 מיין ציל און טרייב-קראפט איז אלץ איבער וואס נאך מ'קען טון צו העלפן אידן און זיי שפארן געלט. דאס איז אונזער הויפט מטרע און געשמאק, און אונזער גאנצער שטאב איז אויפן זעלבן בלאט; דער גאנצער אטמאספער צווישן די ווענט פון אונזער פירמע דרייט זיך ארום ארויסהעלפן מענטשן דאס מערסטע וואס שייך. הויפטזעכטליך ווען עס קומט צו פילן טעקסעס, אבער מיר וועלן אויך העלפן מיט אנדערע זאכן ווי קלארע און פראקטישע פינאנציעלע עדווייס און פלאנירונג.

■ **וואס איז דער אונטערשייד צווישן די צוויי פירמעס, KJ Filing און The Fiscal Group?**

מיט פינף יאר צוריק האבן מיר צוטיילט די קאמפאני אין צוויי: די KJ Filing אפטיילונג איז געאייגנט פאר אינדיווידואלע קליענטן, בשעת The Fiscal Group סערווירט ביזנעס אקאונטס. מיר וועלן מאכן טעקס-ריטורנס פאר ביזנעסער פון יעדן סייז, אבער אונזער הויפט קליענטעל באשטייט פון מיטלגארטיגע ביזנעסער. היות אסאך אקאונטענטס לייגן בעיקר א געוויכט אויף גרעסערע ביזנעסער, האבן מיר געשפירט אז עס איז דא לאך אין דעם פעלד - וואס נעמט אריין גאר אסאך היימישע אידן.

■ **וואלט איר געקענט מיטטיילן איינס פון אייערע סודות אין ביזנעס וואס**

צו מאכן כסדר'דיגע ריסורטש, שטעלט זיך ארויס א וואונדערבארע קאמבינאציע פון לאנגיעריגער ערפארונג מיט אפ-טו-דעטיס חידושים און ידיעות, וואס גיבט אונז א שטארקע מעגליכקייט צו שפארן דאס מערסטע אין שטייערן וואס מעגליך פאר יעדן קליענט באזונדער.

איך וועל געבן א ביישפיל, א קליענט איז לעצטנס געקומען צו אונז אז ער פלעגט אליינס פילן זיינע טעקסעס אבער ער האט געשפירט אז ער קען ווען באקומען גרעסערע ריפאנדס. דעם ערשטן יאר וואס מיר האבן געפילט פאר אים האט ער צוריקבאקומען מיט ארום אכצן טויזנט דאלער מער ווי געווענליך! דערנאך האבן מיר פארלאנגט פון דער IRS אז ער זאל אויך צוריקבאקומען וואס עס קומט אים פאר די פריערדיגע צוויי יארן, און ער האט דערפון באקומען כמעט פערציג טויזנט דאלער.

אונזער שטאלץ איז קאסטומער סערוויס. מיר האבן א געניטן סיסטעם וואס איז קאסטימיזירט לויט די געברויכן פון יעדן קליענט, און פארזיכערט שטענדיגע און גרינגע קאמיוניקאציע פאר יעדן קאסטומער, אזוי אז מען פארמיידט אינגאנצן דאס זיך אנשטויסן אין סיי וועלכע שוועריקייטן ווען מ'דארף אנקומען צום אקאונטענט.

גאר אסאך פון אונזערע קליענטן קומען אן צו אונז נאכן הערן פון אנדערע איבער זייער צופרידנהייט פון אונזער סערוויס. מיר האבן קליענטן פון פענסילוועניע, פלארידע און נאך אמעריקאנע שטאטן וועלכע האבן געהערט



וויכטיגע נאטיצן איבערן היי יעריגן טעקס סעזאן

■ עס זענען נישט דא קיין ערנסטע טוישונגען אין די שטייער געזעצן פאר היי יאר. מיינסטנס ראטעס בלייבן די זעלבע און ווערן נאר צוגעפאסט לויט אינפלאציע. פאלגנד זענען עטליכע ביישפילן:

← **דער מאקסימום Earned Income Tax Credit** סומע איז \$7,830 פאר קוואליפיצירטע שטייערצאלער וועלכע האבן דריי אדער מער קינדער וואס קוואליפיצירן - א שטיקל העכערונג פון \$7,430 פון פאראיא.

← **דער Standard Deduction** פאר פארהייראטע פארפעלקער וואס פילן צוזאמען גייט ארויף דאס יאר צו \$29,000 - א העכערונג מיט \$1,500 פון פאראיא.

← **דאס יאר אין 2025 איז דער Annual Gift Tax Limit** ארויף צו \$19,000 - אנשטאט \$18,000 וויפיל ס'איז געווען פאראיא.

← די מאקסימום פארדינסטן אין 2025 פון וואס מ'דארף צאלן סאוועל סעקיריטי שטייערן איז ארויף צו \$176,100. פאראיא איז עס געווען \$168,600.

■ איין וויכטיגע זאך וואס האט זיך געטוישט, איז די סומע אויף וויפיל עס פארלאנגט זיך צו פילן א 1099-K אויף געלט וואס מ'האט באקומען דורך Third Party Settlement Organizations. די פירמעס דארפן באריכטן אויף יעדן אקאונט וואס האט באקומען מער ווי \$5,000 אין 2024. עס גייט אראפגיין נאך מער אין די קומענדיגע צוויי יארן; אין נישט רופן צו בעטן געלט אדער פערזענליכע אינפארמאציע.

■ קריטיש וויכטיגע ווארענונג: זייט געווארנט פון סקעמערס! איר זאלט קיינמאל נישט איבערגעבן קיין אינפארמאציע אדער פעימענט אויפן טעלעפאן אדער סיי וועלכן אופן, בעפאר איר זענט מברר אויף הונדערט פראצענט צו וועמען איר רעדט. די IRS וועט אייך קיינמאל נישט רופן צו בעטן געלט אדער פערזענליכע אינפארמאציע.



איר ניצט ווען עס קומט צו שפארן געלט אין שטייערן פאר אייערע קליענטן?
אדרבה. איין שטארקע זאך אויף וואס מיר לייגן א געוויכט, איז צו ארויסהאבן דאס גאנצע בילד פון יעדן קליענט. מיר פארלייגן אלע כוחות און קערן איבער יעדן שטיינדל צו פארזיכערן אז יעדער קליענט פארדינט דעם מאקסימום, און כדי דאס צו קענען אויספירן בשלימות ברויכן מיר וויסן און פארשטיין די פולע פינאנציעלע היסטאריע און צושטאנד פונעם קליענט. איך זאג אלץ פאר מיינע קליענטן: אויב דו קלערסט אז דיין אקאונטענט דארף עפעס וויסן, זאג אים! זאג אונז בעפאר דו טוסט עפעס, נישט נאכדעם; אזוי ארום וועלן מיר אייך קענען ארויסהעלפן מיט אנווייזונגען פון פאראויס און איינשפארן דאס מערסטע וואס שייך.

מיר האבן לעצטנס געהאט א קליענט וואס האט פארקויפט א פראפערטי און פארדינט אסאך געלט דערויף. ער האט געדארפט באצאלן ארום פינף הונדערט טויזנט דאלער אין שטייערן, אבער נאך שעות פון שווערע ארבעט וואס אונזער שטאב האט אריינגעלייגט, האבן מיר ב"ה באוויזן אים צו שפארן ארום פיר הונדערט טויזנט דאלער!

■ **וויאזוי איז מעגליך צו באהאנדלען קליענטן אויף אזא פערזענליכן פארנעם, בשעת מען דארף זיך אפגעבן מיט טויזנטער קליענטן?**

אונזער סיסטעם איז אוועקגעשטעלט אויף אן אופן אז יעדער קליענט האט זיין באשטימטן טיעם; אן אקאונטענט, געהילף אקאונטענט, און סעקרעטאר וואס געבן זיך אפ מיט זיין פיל. דער קליענט איז אין קאנטאקט און רופט זיי דירעקט. אויף דעם וועג באקומט דער קליענט די בענעפיטן פון דער ווירקזאמקייט און כסדר'דיגער פארשריט וואס א גרויסע קאמפאני קען צושטעלן, אבער גלייכצייטיג ווערט ער סערווירט אויף א פערזענליכן פארנעם. מיר פאקוסירן פולשטענדיג אויף יעדן קליענט באזונדער, אויפבויענדיג גוטע

באציאונגען און א שטארקן צוטרוי.

ווי ערווענט שטעלן מיר צו נאך זייטיגע סערוויסעס, אין צוגאב צו אונזערע אקאונטינג, בוקקיפּינג און סעילס טעקס סערוויסעס. The Fiscal Group קען אויך צושטעלן הילף אין ביזנעס, און מיר קענען אפט אנווייזן צו וועלכע עקספערטן מ'דארף זיך ווענדן ווען נויטיג. איך האב שוין געשיקט קליענטן צו אינשורענס און אינוועסטמענט עקספערטן, רעטייערמענט פאנד עקספערטן, הילף צו מענעדזשן פארמעגנס, ירושה פלאנירונגען, לעגאלע הילף, און אפילו צו לייף און ביזנעס קאונשעס, וואס האבן זיי שטארק ארויסגעהאלפן זיך אוועקצושטעלן אויף א גוטן פינאנציעלן שטאנד.

■ **פופציג יאר איז גאר א לאנגע צייט... אויסער עפענען נייע פליגלען, האט איר געהאט נאך עפעס גרויסע דערגרייכונגען במשך די יארן?**

פארגאנגענעם יאר האבן מיר אפגעדראכטן א "Money Matters" אוונט אין "קראון פלאזא" האטעל אין מאנסי. טראץ דעם שווערן וועטער האט עס געצויגן נאנט צו טויזנט באטייליגטע. מיר האבן דארט צוגעשטעלט אומזיסטע אנווייזונגען פון עקספערטן אין פונדאמענטאלע פינאנצן, שטייערן מענעדזשמענט, און וויאזוי צו בויען און אויפהאלטן א סוקסעספול ביזנעס. זעענדיג דעם אפקלאג וואס דער אוונט האט געהאט און דעם גרויסן געברויך פאר אזעלכע זאכן, האט The Fiscal Group באשלאסן צו פארזעצן מיט דער מיסיע דורך אימעילס וואס מיר שיקן ארויס יעדע צוויי וואכן מיט ניצבארע פינאנציעלע עדווייס. מיר זענען דא מיט אן איבערגעגענקייט צו העלפן אידן פינאנציעל, און אונזערע אימעילס שטעלן צו אינפארמאציע איבער בודזשעטינג, אוועקלייגן געלט, טעקס עדווייס, טעקס ריטורנס, סאוועל סערוויסעס, און ביזנעס פלאנירונג.

מיר זענען דא פאר אייך, און מיר קענען אייך העלפן בס"ד. **א**

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

What Sets Depthmark Apart In The Construction Industry.

- A-Z construction
- Over 12 years experience
- Reliable service
- Price match to any budget
- No job too big or too small
- Fast turn-around time
- Hear from our many happy customers who are obsessed with us
- Call for a free estimate

privatedesign0@gmail.com

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



כאפצק!

א בריוו פון טשעים

גוט יאה. צוערשט וויל איך זאגן א גרויסן יישר כח פאר דער געוואלדיגער אויסגאבע, א ריינע אויסגאבע ב"ה, זייער בא'טעמ'ט און געשמאק צו ליינען. איך וויל מיטטיילן א מעשה פארן כאפצעם קאלום. עס איז אנגעקומען צו מיר אויף פאסט א בריוו פון טשעים, וואס קוקט אויס לעגטיים און ממש די זעלבע ווי עכטע בריוון פון טשעים. אויבנאויף קען זיך דאכטן אז עס איז פון טשעים אליין, ס'האט א געהעריגן טעלעפאן נומער און אן אדרעס, אלעס אזוי ווי טשעים. דארט איז געשטאנען אז עפעס האט זיך פארהאנקערט מיט מיין אקאונט און זיי דארפן מיין סאושעל סעקורירטי נומער. זיי האבן מסביר געווען וואס די מעשה איז, אבער איך האב מיך זייער געוואונדערט פארוואס זיי דארפן מיין סאושעל.

ב"ה איך האב מיך געכאפט פאר דעם אז עפעס איז מאדנע, און עס מאכט נישט קיין סענס אז זיי זאלן דארפן מיין סאושעל סתם אזוי. איך האב גוט איבערגעקוקט דעם בריוו און באמערקט אז דעם אקאונט נומער וואס זיי האבן געשריבן איז בכלל נישט מיין אקאונט.

קודם האב איך אריינגערופן יענעם טעלעפאן נומער. זיי האבן געבעטן אויפן טעלעפאן מיין סאושעל סעקורירטי, און פארשטייט זיך אז איך האב עס נישט ארויסגעגעבן. איך האב אראפגעלייגט און אריינגעקאלט טשעים דירעקט, האבן זיי קלאר געזאגט אז זיי שיקן נישט אזא זאך אויף פאסט און עס האט נישט מיט זיי גארנישט.

איך האב שוין צוויי מאל באקומען אזעלכע בריוון, און ביידע מאל האב איך גערופן טשעים, און זיי האבן געזאגט אז עס האט נישט קיין שום שייכות מיט זיי און עס איז א סקעם. אויך דעם אדרעס וואו זיי בעטן צו שיקן דעם סאושעל איז נישט דער ריכטיגער אדרעס פון טשעים. עס איז זייער גוט נאכגעמאכט און קוקט אויס ווי עס איז באמת פון טשעים, דעריבער דארף מען זייער אבאכט געבן ווען עס קומט אן אזא בריוו. ^K

ונשארותק:

- יעדן בריוו וואס איר באקומט וועלכער פארלאנגט פון אייך צו טון עפעס, דארף ווערן גרינטליך איבערגעקוקט מיט פארדאכט - אפגעזען ווי לעגטיים עס קוקט אויס.
- אין יעדן פאל איז אלץ דער בעסטער מהלך צו אנרופן די פירמע (נישט דעם נומער אויפן בריוו, פארשטייט זיך) און זיי פרעגן צי עס קומט טאקע פון זיי.

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

די דריי קאטעגאריעס אין ענערגיע געברויך

טרוקענע העלצער וואס ברענען שטערקער. דאס הייסט אז מ'קען נישט אראפלייגן קיין כלל, אז איין ספעציפישער סארט האלץ איז דאס בעסטע פאר א פייער אין אויוון. מען דארף שטענדיג זען לויט די געברויכן און יעצטיגע אומשטענדן, וועלכע האלץ מען ברויך ניצן כדי צו שאפן דעם ריכטיגן באלאנס.

אצינד צוריק צו אונזער קערפער, וואס ס'איז טאקע נישט ממש ווי דעם משל, אבער ס'איז גוט צו פארשטיין דעם געדאנק. דער באשעפער האט אריינגעלייגט אינעם גוף צענדליגע טריליאנען צעלן! כדי זיי זאלן קענען אנגיין ברויכן זיי כסדר ווערן געפיטערט מיט פרישע ענערגיע - וואס איז ווי גאזאלין פארן קערפער. און פונקט ווי ביי א פייער, דארף מען דא אויך זיכער מאכן אז מ'האט דעם ריכטיגן באלאנס. אויב וועט די ענערגיע ווערן פארניצט צו שנעל, וועט דער גוף ווערן אפגעשוואכט און נישט קענען פונקציאנירן. פון דער אנדערער זייט, אויב וועט עס גיין צו שטייט, וועט דאך דער גוף נישט האבן גענוג כח צו קענען אנגיין.

שטעלט זיך די פראגע, פון וואו ווייסט מען וואס ס'איז דער ריכטיגער באלאנס? ווען מען קוקט אויף א פייער קען מען דאך זען וועלכע סארט האלץ עס דארף, אבער וויאזוי קען מען וויסן אויף א קערפער אין וויפיל און אין וועלכע סארטן ענערגיע ער נויטיגט זיך?

אויף דעם האבן מיר דריי הויפט קאטעגאריעס פון דריי סארטן מענטשן, וואס יעדער פון זיי האט אן אנדערן סארט דיעטע און צוזאממשטעל פון די דריי הויפט נוטריענטס וואס ער דארף עסן כדי זיין ענערגיע זאל זיין באלאנסירט. דער ערשטער סארט איז א מענטש וואס פארברענט שנעל די ענערגיע וואס זיין קערפער באקומט,

געשמועסט - איז אנדערש און אייגנארטיג פאר יעדן מענטש באזונדער.

דאס איז די סיבה פארוואס עס ווערט אנגערופן "מעטאבאליק טייפונג" - וויבאלד עס נעמט אריין פארשידנארטיגע סארטן פון "מעטאבאליזם". מעטאבאליזם איז דער פראצעדור וואס נעמט דאס עסן און ארבעט עס אויס צו פראדוצירן דערפון ענערגיע. און ווי געשמועסט איז עס נישט קיין דבר השוה לכל נפש, נאר יעדער מענטש האט זיך זיין אייגנארטיגע רעסעפי וואס וועט אים ברענגען די בעסטע תוצאות.

מיר וועלן געבן א משל לשבר את האוזן, מ'זאל בעסער פארשטיין דעם געדאנק פון צוטיילן די מענטשן לויט זייערע געברויכן. מיר ווייסן אז אין פרק "במה מדליקין" אין מסכת שבת רעכנט די גמרא אויס פארשידענע סארטן אויל וואס מען טאר נישט ניצן פאר די שבת ליכט ווייל זיי ברענען נישט גוט. דאס הייסט, נישט אלע סארטן אויל ברענען אייניג; געוויסע ברענען צו שוואך, בשעת אנדערע ווערן שנעל אויסגעברענט. דעריבער קען מען נישט ניצן געוויסע אוילן אין שבת.

דאס איז אלעס ווען מען וויל אנצינדן א ליכט, וועט מען עס זוכן צו אנצינדן אויף א וועג אז ס'זאל ברענען שטארק און לאנג. אבער ווען איינער צינדט אן א פייער אינעם אויוון אנצוהייצן די פארפרויענע ביינער אינעם קאלטן ווינטער, און ער וויל צולייגן האלץ אז ס'זאל ווייטער ברענען, וועט זיך עס שוין ווענדן ווי גרויס דער פייער איז. אויב איז עס גאר א שטארקע פייער, וועט ער לייגן אזא סארט האלץ וואס ברענט נישט צו שטארק, ווייל ער וויל דאך נישט ס'זאל ווערן ווילד און זיך פארשפרייטן. ווידעראום אויב איז עס א שוואכע פייער, וועט ער דירעקט לייגן

ינעם לעצטן ארטיקל האבן מיר אויסגעשמועסט אז איינע פון די עיקר זאכן וואס אונזער קערפער דארף ארויסנעמען פון עסן, איז "קאלאריעס" - וואס איז "ענערגיע". מיר האבן אויסגעשמועסט די דריי הויפט נוטריענטס, קארבס, פראטעינס און פעטנס, און זייער ראלע אינעם גוף און געזונט פונעם מענטש. און אז טראץ וואס יעדע פון זיי באזונדער קען בעצם צושטעלן ענערגיע קען מען זיך אבער נישט פארלאזן אויף בלויז איינס אדער צוויי פון זיי, נאר מען מוז למעשה צוקומען צו אלע כדי צו האבן א געזונטן באלאנס.

די נויטיגע און געזונטע ענערגיע קומט פון אלע דריי פון זיי. און ווען מ'האט דעם ריכטיגן וועג וויאזוי מען שטעלט אויס די דיעטע און באלאנס צווישן זיי, קען מען דורך דעם באקומען די פאסיגע ענערגיע אויף אן אופן וואס וועט זיין דאס מערסטע געזונט און גוט פארן קערפער - יעדן מענטש באזונדער לויט זיין געברויך. עס איז ווי א רעסעפי פון א צאל באשטאנדטיילן, וואס נאר ווען מען לייגט אריין די ריכטיגע מאס פון יעדער זאך וועט ארוסקומען די געוואונטשענע רעזולטאטן.

עס זענען דא אסאך דיעטעס וועלכע לייגן א גרויס געוויכט אויף שטעלן א באלאנס צווישן די דריי הויפט נוטריענטס, אבער געווענליך נעמען זיי אריין אסאך זייטיגע פאקטארן אין חשבון און זענען לאו דוקא קאנצענטרירט אויף דעם טייל פון ענערגיע. די "מעטאבאליק טייפונג" דיעטע שטעלט א באלאנס וואס לייגט דעם עיקר דגוש אויף דער ענערגיע וואס דער מענטש באקומט, צו פארזיכערן אז ער ווערט ערנערט און האט די נויטיגע מאס כח אנצוגיין. און דאס - ווי



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

mr.theyinger@gmail.com

א קערפער וואס פארברענט ענערגיע זייער פאמעליך דארף עסן דוקא אזעלכע עסנווארג וואס וועט אים געבן ענערגיע וואס ווערט שנעל פארברענט



ענערגיע וואס האלט אויף דעם קערפער און גיבט כח פאר די צעלן צו אנגיין מיט זייער ארבעט. דאס איז נישט עפעס וואס א מענטש קען שפירן אין פיזישן זין, אבער ס'איז וויכטיג צו געדענקען אז ווען מ'רעדט פון עסן געזונט כדי צו באקומען די נויטיגע ענערגיע רעדט מען נישט נאר פון פיזישע כוחות, נאר אויך פון דעם אלגעמיינעם געזונט צושטאנד פונעם קערפער וואס אפערירט אויף דער ענערגיע.

אויך איז וויכטיג צו אנמערקן אז מיר רעדן נישט יעצט פונעם פארדייאונגס פראצעדור; דאס איז א שמועס פאר זיך. דער פאקט אז א מענטש זעט אויף געוויסע עסנווארג אז עס פארדייט זיך לייכטער בשעת אנדערע גייען שווערער, האט נישט קיין שייכות מיט דעם גאנצן נושא און ס'איז נישט קיין שום אנדייטונג איבער וויפיל ענערגיע עס גיבט אים.

K

עס איז וויכטיג צו ארויסברענגען אז דער "סייענס" און פאקטן איבער וואס מיר האבן היינט אויסגעשמועסט איז בעצם היבש טיפער און ברייטער פון וואס מיר האבן גערעדט דא. אויך דער חלק אז אלעס ווענדט זיך אין וויאזוי דער קערפער פארברענט ענערגיע איז נישט אזוי קלאר, און עס זענען מעגליך דא נאך פאקטארן וועלכע מאכן אויס אין דעם וועג וויאזוי א מענטש דארף אויסשטעלן זיין דיעטע. אבער די פילע קאמפליצירטע דעטאלן זענען נישט אזוי ווייט נוגע אויף למעשה, און ווען עס קומט צו רעדן פון אוועקשטעלן א דיעטע אויף א פראקטישן אופן איז גענוג וואס מיר האבן דא גערעדט.

קומענדיגער וואך וועלן מיר אי"ה גיין ווייטער, און זען וויאזוי מען קען וויסן אין וועלכער פון די דריי קאטעגאריעס מען פאלט אריין. **K**

בילד וויאזוי יעדע קאטעגאריע דארף עסן לויט אירע באדערפענישן.

די ערשטע קאטעגאריע - מענטשן וואס פארברענען שנעל ענערגיע, דארפן האבן א דיעטע וואס באשטייט פון ענערגיע וואס האלט זיך לענגער און ווערט נישט אזוי שנעל פארברענט, כדי זיי זאלן נישט צו שנעל אויסלויפן פון ענערגיע. דעריבער דארפן זיי עסן אסאך פראטיען און פעטנס, און בלויז א מינימאלע מאס קארבס, און צוליב דעם ווערן זיי אנגערופן "פראטיען טייפס".

דער צווייטער סארט - א קערפער וואס פארברענט ענערגיע זייער פאמעליך, איז פונקט פארקערט; ער דארף עסן דוקא אזעלכע עסנווארג וואס וועט אים געבן ענערגיע וואס ווערט שנעל פארברענט, כדי ער זאל באקומען וואס ער דארף אין צייט און זיך נישט טרעפן אן קיין ברעקל ענערגיע צו דער האנט. אזא איינער דארף עסן מער קארבס און ווייניגער פראטיען און פעטנס, כדי צו האבן דעם ריכטיגן צוזאמשטעל וואס זאל אים געבן כח אנצוגיין, און צוליב דעם ווערט ער אנגערופן "קארב טייפ".

און די דריטע קאטעגאריע - מענטשן וואס זענען באלאנסירט, דארפן טאקע האבן א באלאנסירטע דיעטע. זיי דארפן אכטונג געבן צו האבן אן ענליכע מאס פון אלע נוטריענטס כדי צו האלטן זייער קערפער אין א גוטן צושטאנד און זיך פארזיכערן מיט דער נויטיגער ענערגיע.

עס איז וויכטיג צו באטאנען א רעלעוואנטע נקודה בנוגע דער ענערגיע וואס מיר רעדן דא ארום, וואס מיר האבן שוין בעצם דערמאנט אויפן שפיץ גאפל אין א פריערדיגן ארטיקל. ווען מען רעדט פון ענערגיע מיינט מען נישט בלויז די פיזישע ענערגיע וואס דער מענטש שפירט; דאס איז אויך עפעס וואס מען באקומט פון עסן, אבער נישט נאר דאס. עס איז אויך דא די אינערליכע

וואס אינעם משל איז עס ווי דעם גרויסן פייער. דאן איז דא איינער וואס איז פונקט פארקערט; זיין קערפער פארברענט ענערגיע אויף זייער א שוואכן און רואיגן פארנעם. און דער דריטער סארט איז באלאנסירט; נישט צו שנעל און אויך נישט צו שטייט.

דאס איז בנוגע דעם קערפער. אצינד לאמיר זען די דיפערענצן צווישן די דריי נוטריענטס, וואס זענען ווי די האלץ וואס מען לייגט צו צום פייער. קארבס איז דער שנעלער סארט ענערגיע; ער ווערט שנעל פארברענט. פעטנס און פראטיען זענען פארקערט; זיי שטעלן צו ענערגיע אויף גאר א פאמעליכן פארנעם.

אלזא, ווען עס קומט צו אויסשטעלן א דיעטע פון אסאך סארטן עסנווארג, וועט מען קוקן וויפיל עס אנטהאלט פון יעדן נוטריענט כדי צו אפשאצן אויב דאס איז א דיעטע פון גאזאלין וואס ווערט שנעל פארברענט, גאז וואס ווערט פארברענט זייער שטייט, אדער גאז וואס איז באלאנסירט און איז ערגעץ אינצווישן. אויב האט עס אסאך קארבס און ווייניג פראטיען און פעטנס, איז עס א רעסעפי פון ענערגיע וואס ווערט פארברענט זייער שנעל. אויב מאנגלט עס אין קארבס און באשטייט בעיקר פון פראטיען און פעטנס, דאן איז עס א צוזאמשטעל וואס וועט גיבן פארן מענטש ענערגיע וואס ווערט פארברענט רואיג און פאמעליך. און אויב איז עס א באלאנסירטע געמיש פון אלע דריי, שטעלט עס צו א באלאנסירטע ענערגיע וואס פאלט צווישן די צוויי פארקערטע קאטעגאריעס.

אצינד, אז מיר ווייסן שוין די דריי קאטעגאריעס פון מענטשן, און וויאזוי מען דארף אויסשטעלן די דיעטע צו באקומען דערפון ענערגיע אויף א שנעלן אדער א שטייטן פארנעם - געוואנדן לויטן געברויך, קענען מיר צוזאמשטעלן דעם מענטש מיט דער דיעטע און פארעמען א קלארע

Something *off* with your brand?



**Well, just
turn it
on.**

OPUS
publicity

Branding ||| Print Marketing |||
Digital Marketing ||| Web Design

All eyes on you.

מי לה' אלי:

דייער געווייז, אונזער קאמף!



זונטאג - מאנטאג שימות

01/12/25

DRIVEUP.COM/TZEDEK

718.550.3426

**140 מיליאן דאלער איז געשפענדט
געווארן אנסקעגן די פארפעלקער'ס
ישועה. וועלן מיר עס צולאזן?**

עצט ווען אונזערע שאנסן זענען שטערקער ווי קיינמאל בעפאר, ווען די פרישע אדמיניסטראציע
אינעם ווייסן הויז - אונזער פריינדעשט טראמפ - גרייט זיך פאראויסצורוקן דעם ביל,
וועט כלל ישראל פארזיכערן אז צדק קען ווירקליך פארענדיגן דעם ביל אין קאנגרעס



פייט פאר יושבי חושר וצלמות • פייט פאר זרע של קיימא • פייט צו ראטעווען פון תפיסה

א פארצויגענע קאמף, אט אט פארווירקליכט.

אייער געשריי איז
דערהערט געווארן.
אצינד וועלן מיר
עס בס"ד פארזיכערן.



איבער 300

פארפעלקער שיקן הארצייסיגע

בריוו צו צדק אז זי זאל שתדלן אז אינשורענס זאל
באצאלן די שרעקליך הויכע קאסטן פון פראצעדורן
צו קענען זוכה זיין צו האלדן אן אייגן קינד

2. כלל ישראל ענטפערט זייער רוף

און שענקט אכט מיליאן דאלער
פאר צדק, מיט וועלכע צדק
נעמט אויף די ריכטיגע
פראפעסיאנאלן, הייערט 13
לאביאיסטן פירמעס און גאר
טייערע לוערס און לאזט
שרייבן א ביל, וועלכע ערהאלט
די נויטיגע שטיצע פון ביידע
פארטייען ארויפגעברענגט צו
ווערן אין קאנגרעס, נאכן
שתדלן און באזוכן הונדערטער
קאנגרעס אפיסעס. די ביל איז
אצינד א פאקט, Hope Act
Bill - H.R.8821



3. ריזיגע און מאכטפולע אינשורענס און קריסטליכע פירמעס הייבן אן מיט אן
ענדלאזער קאמף צו פארמיידן 'צדק'ס ביל, וואו זיי לאזן זיך גיסן דעם
אומדערהערטן סומע פון הונדערט און פערציג מיליאן דאלער אפצושלאגן די
האפענונגען פון די טויזענטער פארפעלקער וועלכע קוקן ארויס דערויף

13 לאביאיסטן פירמעס

אלע 100 אפיסעס אין סענאט

407 אפיסעס אין קאנגרעס דערגרייכט

3 לוייער'ס און 2 פי.אר. פירמעס

אצינד איז די צייט רייף און גרייט, יעצט דארפן מיר
אויסשרייען צו די טויזענטער פארפעלקער: שמעתי!
מיר האבן געהערט אייער געוויין און מיר וועלן טוען
אלעס אין אונזער יכולות צו פארזיכערן אז די ביל
ווערט ענדליך א מציאות און א פאקטישער ביל!



זונטאג - מאנטאג שמות

01/12/25

DRYVEUP.COM/TZEDEK

718.550.3426

TZEDEK

6. צדק לאזט לויפן
קאסטבארע
'פאלינגס' איבער
סווינג-שטאטן און
איבער גאנץ אמעריקע
ארום דעם ביל, און
מיט די נויטיגע
שתדלנות - אינאיינעם
מיט דזשיי. די. ווענס
- קומט פרעזידענט
טראמפ ארויס מיט אן
היסטארישן
סטעיטמענט אז אויב
ער געווינט וועט ער
פארזיכערן דעם צדק
ביל, צו פארמערן
קינדערלעך פאר
אמעריקע'ס עתיד.



4. פרשת אלבאמא קומט ארויף
אויפן ארענע, און די שאנסן
פאר סוקסעס אויפן ביל
טראסקענען צו כמעט-נול, ווען
מערסטנס רעפובליקאנער ציען
זיך ארויס פון שטיצן די ביל.
אויסער דעם טוט עס לייגן
אונטער פראגע צייכן די
הלכה'דיגער עתיד פון טייל
גאר וויכטיגע פראצעדורן

5. צדק אינוועסטירט שווערע כוחות אינעם פאפולערן
רעפובליקאנער און רעליגיעזער סענעטער 'טעד
קרוז', און ער לאזט שרייבן די העראאישע און
שטארקע S.4368 Protection Act ביל צו
באשיצן די וויכטיגע טריעטמענטס.



Feeling stuck?

Don't lose your current **job** while you look for a new one.

For anyone looking for a job - Join 1,300 candidates.



An online platform where candidates enjoy full privacy as they look for their next opportunity while sharing revealing details with employers they choose.

Employers love that candidates previously inaccessible are now available to them.

**candidates
sign up free!**

purplestairs.com

Show



Hide



Your Bridge *to* Financial Freedom

Do you have a closing date in time of essence? • Do you need a short term bridge loan to pay off a maturing loan? • Are you being denied to refinance on your commercial property from your bank? • Are you being foreclosed by your bank?

We could help you • We have private capital • We could act very quick



choukayref 12



**Brooklyn
Bridge Capital**

718.384.5974

info@brooklynbridgecapital.com

brooklynbridgecapital.com

Foreclosure bailouts • Bridge loan • Debt acquisition • Acquisitions & Refinancing
Construction financing • Bank workouts and turnarounds • Hard money loan

Scan for cash:



דביסטער קאפיטל - באוואנדט



אין קורצן פון פריער: איידעהא: דזשעיקאב שפירט אן אחריות אויף דזשאן'ס קינדער, וויבאלד ער האט אים באפוילן איידער זיין טויט אין וועטנאמער קריג אז ער זאל היטן אויף זיי. ביידע יונגען שווען אים נישט און בארובן אים.

תשע"ה: אן אינערליכער סאבאטאזש פון ארויסגעבן די נייע דעזיינס צו א קאנקורענט ערשטער גאלדען סטייל. דער אייגנטימער חיים גאלדמאן באשולדיגט זיין שוואגער יצחק, וועמען ער האט נישט פארגינגען אלץ אויפזעצער פון דער ביזנעס, און ער ווארפט אים ארויס. יהושע גוטמאן איז איבערצייגט אז דער געוועזענער אויפזעצער עוזר שטייט דערונטער, און גייט אריבער צו עוזר וואס לייקט און שיקט אים ארויס מיט כעס.

יצחק באשליסט צו צוריקגיין צו זיין אלטער פאזיציע אין דער צדקה בצדק ארגאניזאציע. דער אנפירער חנינא שפיץ גיבט זיין צושטימונג אז יצחק זאל עס פירן לויט זיין געשמאק. יצחק וועבט פלענער צו פראפאגאנדירן די ארגאניזאציע און קאמפיינען ביים ציבור. ער זאגט פאר חנינא אז מען דארף אויפנעמען א פראפעסיאנאלן מארקעטער, און אויפן פלאץ רופט ער אן אזא איינעם.

אר אזא קאלטער און שטייפער כאראקטער ווי מארק ברענדן האט געקענט נעמען דעם קוראזש און יעצט אריינקלאפן צו חיים גאלדמאן אין אפיס, ווען אלע אנדערע איינגעשטעלטע אין גאלדען סטייל זענען געשטאנען דאס ווייטסטע וואס מעגליך פון זייער אנגעצויגענעם באלעבאס, וואס ס'איז גאנץ מעגליך אז זיין פירערשאפט אינאיינעם מיט דער פירמע איז א פארגאנגענהייט.

אויך בלויז איינער וואס הייסט מארק ברענדן האט געקענט עפענען די טיר ווען קיין רעאקציע איז נישט געקומען. חיים האט אים אנגעקוקט ווי א ביזן האן אויף דעם חוצפה'דיגן שריט, אבער מארק האט זיך אוועקגעזעצט קעגנאויבער אים מיט א גלייכטייליגקייט.

"מה. גאלדמאן" האט ער אנגעהויבן מיט א לייכטער שטימע, "איך פארשטיי דיין ווייטאג און פרוסטירונג, אבער דו דארפט נעמען אין באטראכט אז אויב וועלן מיר זיצן מיט פארלייגטע הענט און נאר זיין פארנומען באשולדיגן אנדערע וועלן מיר נישט אנקומען אין ערגעץ. דו ביסט א שטארקער פירער, און עס איז נישט דיין פראבלעם וואס עס האט פאסירט. מיר האבן אינאיינעם געהאפט אז די אנטוויקלונג וועט גיבן א שטופ פאר דער ביזנעס, אבער איך שפיר אז מיר זענען גענוג שטארק צו קענען אנגיין ווייטער און איבערקומען די אלע שווערע צייטן."

חיים האט פארביסן די ליפן און נישט רעאגירט, אבער מארק האט אפגעליינט פון זיין געזיכט אז דאס איז האלט זיך שוין ביים ברעכן. חיים איז אין א גענוג נידריגן צושטאנד אז ווען ער קומט צו אים מיט אביסל פאזיטיוויטעט וועט ער זיך צוכאפן דערצו ווי א הונגריגע בין צו א לעפל האניג. חיים האט געשפירט אז ער קען שוין נישט גיין נידריגער ווי דעם שטאפל. די פאמיליע איז אנגעווייטאגט אויף אים פארן ארויסווארפן יצחק, די ביזנעס האלט ביים שוועל פון גענצליך איינזינקען, און אלעמענ'ס אויגן זענען געוואנדן צו אים. ער האט אויפגעהויבן זיינע אויגן און געקוקט אויף

דעם פעסטן פראפעסיאנאל וואס ברעכט זיך נישט און שטייט נאכאלץ ביים רודער מיט א שטארקייט, און א פונק פון האפנונג האט זיך אנגעצינדן אין אים. אפשר וועט מארק דאסמאל יא זיין סוקסעספול מיט זיין קומענדיגער סטראטעגיע, און ער וועט ראטעווען די ביזנעס אינאיינעם מיט חיים גאלדמאן'ס כבוד.

און דאן ווען חיים'ס אויערן זענען שוין געווען אנגעשפיצט, האט זיך מארק'ס טעלעפאן הויך צוקלינגען. ער האט א בליק געטון דערויף און דאס געציגט פאר חיים. חיים'ס אויפברויז איז צוריק צום פריערדיגן שטאפל, און ער האט ווילד געהאקט זיין האנט אויפן טיש. "וואס וויל יעצט מיין פארברעכערשער שוואגער?"

מארק האט אים געוויזן מיט דער האנט אויפן מויל אז ער זאל זיין שטיל.

"העלא, מה. גרין, וואס קען איך אייך העלפן?" האט ער געזאגט מיט א ווארעמער שטימע.

חיים איז געזעסן ווי אויף שפילקעס און פרובירט צו פארשטיין דעם איינזייטיגן טעלעפאן געשפרעך.

"יא יא," האט מארק געשאקלט מיטן קאפ, ווי גלייך יצחק קען זען זיין באוועגונג. "איך פארשטיי, מארקעטינג, אדווערטייזמענט, פארשפרייטן די מעסעדזש פון דער ארגאניזאציע."

חיים'ס קאפ האט זיך גענומען רוישן. ער האט זיך האסטיג אויפגעשטעלט און מיט זיין פינגער געציגט 'ניין', און זיין געזיכט האט אויסגעקוקט ווי איינער וואס האלט ביים ערמארדעט ווערן.

"איך בין דא פארנומען," האט מארק געזאגט זעענדיג חיים'ס אויסברוך. "רוף מיך צוריק שפעטער, און מיר וועלן באשטימען א צייט צו רעדן דערוועגן פערזענליך. א גוטן טאג."

ווי נאר מארק האט אראפגעלייגט, האט חיים'ס שטימע אפגעהילכט מיט א לייבן-געשריי: "קיינמאל!"

מארק האט געפינטלט מיט די אויגן. "אויב איך מעג

קאפ וואנט

איך זאל ווערן באשמוצט. עס איז אים נישט גענוג מיר צו באשווינדלען, ער וויל אויך אז איך זאל ווערן אראפגעקוקט אין יעדנ'ס אויגן. ער וויל צייגן פאר אלעמען אז חיים גאלדמאן איז א דורכפאל, און ער איז דער העלד.

"באָס, עס איז אויף מיר" האט מארק געזאגט מיט א פראפעסיאנאלער מינע, "איך וועל פארזיכערן אז דאס פאסירט נישט."

"א דאנק," האט חיים ארויסגעמומלט אן ערשעפטער.

איידעהא תשמ"ג

דיקע רויך קנוילן האבן אנגעפילט דעם ביורא פונעם הויפט פאליציי-שעף, וואס האט פאררייכערט א ציגאר צווישן זיינע געדרייטע וואנצעס. דער ברייטער טיש איז געווען אנגעלייגט מיט פילע פיילס, פון וואו איין אפענער פייל האט געווינקען צו אים מיט שפאס און צושטערט זיין רואיקייט מיט א דראאונג אויף זיין פרעסטיזש.

"ראבערט" האט ער זיך געוואנדן צום אפיציר וואס איז געשטאנען מיט אן אנגעצויגענעם געמיט און אומגעדולדיג געטופעט מיט די פיס, "דערצייל מיר פונקטליך וואו דו האלטסט מיט דער אויספארשונג."

"אין ערגעץ," איז געווען ראבערט'ס קורץ-און-שארפער ענטפער. "ראבערט" האט דער שעף געהויבן זיין שטימע מיט כעס, "וואס הייסט אין ערגעץ? דא איז געווען א מאסיווע באנק רויבעריי דורך צוויי יונגע כוליגאנעס וועלכע צורודערן איידעהא שוין פאר לאנגע מאנאטן, און דו קענסט נישט אויסגעפינען וואו זיי זענען אהינגעקומען?!"

"מיין האר," האט ראבערט שטייף רעאגירט, "מיר האבן דורכגעפירט העפטיגע זוך אקציעס איבער גאנץ איידעהא. דער שעף ווייסט אז מען קען ציילן אויף איין האנט וויפיל פארברעכער האבן זיך ארויסגעדרייט פון דער לאנגער האנט פון געזעץ אונטער אונזער זייערע."

"דאן וויאזוי ערקלערסטו דעם פאקט אז צוויי קינדער קענען איבערדרייען א שטאט און דערנאך אנטרינען ווערן?" האט דער שעף געשטורעמט ווען זיין געזיכט איז רויט ווי א רייפער טאמאטע. "וואספארא שאנדע איז דאס! וואס וועלן מיר זאגן פארן פובליק וואס פאדערט יוסטיץ פאר די צוויי ראבינסאן'ס? דו ווייסט וואספארא פלעק דאס איז אויף מיין קאריערע?"

ראבערט האט געצויגן מיט די פלייצעס פון פארלעגנהייט. ווער נאך ווי ער פארשטייט דאס אפגעפאטשטע געפיל וואס מען שפירט ווען יונגע קינדער טעראריזירן א שטאט און דאן מאכן זיי צו שפאָט די אינסטאנצן וועלכע יאגן

פרעגן, וואס איז דער פראבלעם אז ער פירט זיין אייגענע געשעפט און ארבעט ארויף זיין ארגאניזאציע? וואס שטערט דיר אז ער האלט זיך פארנומען און ער באדראעט דיך מער נישט?"

די ווייכקייט מיט וואס ער האט געזאגט זיינע רייד האבן בארואיגט חיים און אים עטוואס אויפגעלאזט, און אנשטאט דער פריערדיגער אויפגענוג האט זיך דערקענט אויף אים א ווירקליכן ציטער און פארלירנקייט.

"דו פארשטייסט נישט. אויב מאכט ער מארקעטינג, איז... איך וועל," חיים'ס שטימע האט זיך געבראכן, "מיין נאמען וועט ווערן באשמוצט איבעראל אלס דער וואס איז שולדיג אינעם אנזעץ פון דער ארגאניזאציע. יעדער וועט רעדן קעגן מיר און איך וועל זיין צו שאנד און צו שפאט. אויב וועט צדקה בצדק זיין דער געשפרעך פון טאג, וועל איך זיין אויף דער באשולדיגונגס-באנק ביי אלעמען."

טראץ וואס עס האט זיך געהערט קינדעריש, איז מארק בכלל נישט איבערדאשט געווארן פון חיים'ס פארכט. חיים'ס טיפישער געדאנקענגאנג איז אלץ געווען צו מורא האבן וואס די גאס וועט רעדן איבער אים. טראץ וואס עס איז שוין גענצליך נישט קיין געהיימניס וואו דער צושטאנד פון גאלדען סטייל האלט, און זיין שמוציגע געפעכט מיט זיין שוואגער יצחק איז אויך נישט באהאלטן פון קיינעם, דאך האט חיים פרובירט אנצוהאלטן זיין נאמען און זיך באשיצן פון נעגאטיווער דעקונג.

"גערעכט," האט מארק געזאגט פארקנייטשדיג זיין שטערן. "אויב וועט געלאזט ווערן אין גאנג אן אפענע קאמפיין וואס וועט ליארמען אז די ארגאניזאציע דארף געראטעוועט ווערן פון אונטערגאנג, וועלן מענטשן אויפברענגען פראגעס וואס עס האט יעצט פאסירט. דאס וועט ציען א שטריך צו באשולדיגן דעם בעה"ב און צושמירן זיין נאמען אויף אן אומגעוואונטשענעם אופן, און דאס איז עפעס וואס מיר ווילן פארמיידן אין יעדן פאל."

חיים האט געשאקלט זיין קאפ אלס צושטימונג, און אפגעאטעמט מיט פארלייכטערונג, זעענדיג אז זיין געטרייער ארבעטער פארשטייט אים און איז אויף זיין זייט.

"זארג נישט, איך וועל טון וואס איך קען נאר, צו באאיינפלוסן יצחק אז ער זאל אראפרייבן פון דעם פלאן. כאטש איך גלייב אז עס איז זייער וויכטיג פאר אים אז די גאס זאל רעדן פון זיין ארגאניזאציע, וואס וועט אים ברענגען אויפמערקזאמקייט און כבוד."

"יא," האט זיך חיים ארויפגעכאפט דערויף, "עס איז אים אויך וויכטיג אז

קאפ וואנט

די געשיכטע
פון חיים גאלדמאן



"הער פאליציי שעף, גלייבט מיך אז זיי האבן מיר גארנישט מיטגעטיילט מיט זייערע פלענער און איך האב מיט דעם נישט געהאט קיין פארבינדונג. יא, איך פלעג זיי העלפן און באשיצן ווען זיי זענען געווען דא אין געגנט זייענדיג פארפליכטעט צו מיין פריינט'ס צוואה, אבער מער פון דעם ווייס איך גארנישט."

"איך גלייב דיך נישט!" האט דער שעף געשריגן. ער זעלבסט האט נישט געוויסט אויב דזשעיקאב ווייסט עפעס אדער נישט, אבער ער איז געווען אויסן צו טרעפן א שפיץ פאדעם און געהאפט אז ער וועט קענען דערשנאפן עפעס.

"אהה..." האט דזשעיקאב געקלאפט אין שטערן, און א שמייכל האט זיך צושפרייט אויף זיין געזיכט. "איך האב זיך דערמאנט אז זיי האבן עפעס איבערגעלאזט פאר ענק."

דער שעף האט געעפנט זיינע אויגן מיט נייגער און ענטוויאזם. ער האט זיך איבערגעבליקט מיט ראבערט מיט א זיגרייכער בליץ אין די אויגן.

דזשעיקאב איז אריין אין זיין שלאף-צימער און ארויסגעקומען מיט א קליין צעטל, ווען ער דאנקט אין הארצן די צוויי פארברעכער וועלכע האבן כאטש ביי דער ענדע אינזין געהאט זיין וואוילזיין. ער האט דאס דערלאנגט פארן שעף וועמענ'ס שמייכלדיגע געזיכט האט זיך אינמיטן ליינען דראמאטיש געביטן צו א ביזן צארן.

"צו דער געטרייער איידעהא פאליציי."

עס איז געווען אנגענעם זיך צו באקענען מיט אייך. מיר האבן געהאט אסאך לעבעדיגע אקטיוועטעטן צוזאמען, אבער אצינד מוזן מיר אייך פארלאזן.

דזשעיקאב איז אונז טאקע א נאנטער פריינט, אבער עס איז א שאד אייער מיה אים צו אויספייניגן און פארשן, ווייל ער איז נישט איינער וועמען מיר געטרויען צו ארויסגעבן אונזער יעצטיגע לאקאציע.

איין זאך קענען מיר אייך ארויסגעבן. איר קענט זיין רואיג, ווייל מיר זענען שוין נישט אין אונזער היימשטאט איידעהא.

זייט געזונט, נישט צום ווידערזען.

פרעד און סטיוו ראבינסאן."

זיי נאך און קענען זיי נישט כאפן. אין לויף פון זיין דינסט האט ער זיך שוין אפט געטראפן אין אזא סיטואציע, אבער געווענליך שליסט זיך דאס מיט א זיג פאר דער פאליציי. ווייל ווי ראפינירט א פארברעכער זאל נאר זיין, וועט אנטלויפן פון געזעץ זיך געווענליך נישט ענדיגן סוקסעספול. אנדערש איז אבער מיט דעם געיעג ווען מען טאפט שוין א וואנט פאר גאר א לאנגער צייט, און די באמייאונגען לאזן זיך אויס פרוכטלאז.

"זאג, ווער קען האבן אינפארמאציע איבער זיי?" האט דער שעף געפרעגט מיט א קאנצענטרירטן בליק.

ראבערט האט אפגעטאטעמט זעענדיג אז דער שעף האט זיך שוין עטוואס בארואיגט, און איז געווען פרייליך צו ענטפערן און פארקירעווען דעם שמועס אין אן אנדערער ריכטונג.

"די יונגען פלעגן זיך דרייען און טרעפן שוין ביי א איד מיטן נאמען "דזשעיקאב". מיר זענען שוין געווען ביי אים און ער טענה'עט אז ער ווייסט פון גארנישט."

"הממ... ער ווייסט פון גארנישט," האט דער שעף געברומט. "איך וויל פערזענליך אראפגיין און אים צודרוקן צו דער וואנט, און דערשמעקן צי ער ווייסט טאקע גארנישט אדער ער קאנספירירט גאר צוזאמען מיט זיי."

"גוט. ווען וויל דער שעף גיין?"

"שוין יעצט," האט ער געענטפערט, אנטשלאסן צו אנטשיידן די מיסטעריע און ברענגען אן ענדע צו דעם פארברעכן רינג וואס פלאגט שוין איידעהא פאר עטליכע יאר.

דזשעיקאב איז נישט געווען איבערראשט פון א פאליצייאישן באזוך, אבער אז דער שעף זאל אראפקומען פערזענליך איז שוין געווען אן אומערווארטעטע אנטוויקלונג.

"קומט אריין," האט ער אים העפליך אויפגענומען.

"מיסטער" האט דער שעף געזאגט נאכן זיך ארומקוקן עטליכע מינוט אין דער שטוב, "מיר ווייסן אז דו פלעגסט זיך פארען מיט די ווילדע יונגען, און געוויס ביסטו דער לעצטער מענטש וואס האט זיי געזען איידער זיי זענען אנטלאפן. דאס איז קלאר. אצינד, קוק מיר אריין אין די אויגן און זאג מיר, וואו זענען זיי יעצט?"

דזשעיקאב האט קוראזשפול זיך אויפגעשטעלט און אריינגעקוקט אין די שטרענגע פאר אויגן.

פארזעצונג קומט אי"ה

WE TRAIN
SALESPEOPLE

WE COACH
SALESPEOPLE

WE PLACE
SALESPEOPLE

**GREAT PROFITS
ARE DRIVEN
BY GREAT
SALESPEOPLE**



**HIRE &
HIGHER**

Call or WhatsApp
Moishy Mintz

845.662.5391
moshe@handhrecruiting.com

We turn salespeople into
revenue-generating powerhouses

Warm Heimeshe Home In Monsey

**We care with
love and devotion
for Adults with
special needs**

We focus on
building and
advancing peoples
life for a
better future

- ◆ We accommodate and monitor medical & psychotherapy appointments.
- ◆ Private house with full care provided and special attention given for details.
- ◆ Monitoring and taking care of the daily med's intake.
- ◆ Occupation during the day provided accordingly.



We are affiliated with the TMS Treatment
which has been proven for a 80%
success rate in depression

Call: **845.826.6673**



מזל טוב
אוסף

ברכת מזל טוב

לידידינו הרבני הנגיד, עסקן
נמרץ הר"ר **מנחם גרשון**
שלעזינגער הי"ו

לרגל שמחת
נישואי בנו החתן ני"ו
למזל טוב

ויה"ר שירוזה רב נחת וכט"ס

אינאָרמאַן

מזל טוב
אוסף

ברכת מזל טוב

לידידינו, ברוך הכשרון
הר"ר **הערשל רייזמאן**
הי"ו

לרגל שמחת
הולדת בתו
למזל טוב

ויה"ר שירוזה רב נחת וכט"ס

אינאָרמאַן

160° 180°



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 Tymaner 845.366.5588



WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING

**YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY**

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

מכון שותפות ועסק

פאר איר גייט אריין אין א שותפות מאכט זיכער אז איר האט די נויטיגע קלארקיי

איבער די רעכטען און אחריות פון ביידע צדדים

אדער אויב איר ווילט זיך אויסגלייכן מיט א צווייטן אין עניני ממונות

ווי אויך פאר סיי וועלכע שטר

פארבינדט אייך מיט מכון שותפות ועסק 646-450-4740

אדער שיקט א אימעיל צו mechonshitfis@gmail.com

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

מיר פארקויפן סטעמפס פאר גאר ביליגע פרייזען און מיר דעלווערען בחינם

רופט שוין
646-748-3799

אדער אימעל
Swiftmailpacking@gmail.com

**איר 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

A Beautiful Private House

With A Nice Play Area In A Acre Land

Available For Weekends Or In For Several Nights During The Week

40'x16' Dining Room with 32 chairs
9 Bedrooms | 2 Kitchens | 8 Bathrooms

Off Gibber Rd | On The Viznitz Eruv

10 Minutes Walk From The Viznitz Yeshiva | 1 Minute Walk To Gourmet Glatt

Call For Reservation All Year Round 845.537.6000



OPTION TO RENT APARTMENT

with 3 Bedroom | Dining Room | Kitchen | 2 Full Bath

ALSO OPTIONAL TO RENT THE SIMCHA HALL WITH 100 CHAIRS

FUND YOUR INVESTMENT SMOOTHLY



- Residential & commercial
- No income needed
- Fast and reliable
- Get funded in 14 days

YS CAPITAL
GROUP

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

SAMUAL STEIN
SAMUAL@YSCAPGROUP.COM
347-988-8722

וואלט איר געוואלט?!

דיין א טראסטבארע
מענטש

באשטימען און
אויספירן צילן
און מער...

רעדוצירן 'סטראטעס' און
אנגעצוינקייט

דערגרייכן פיל מער
באלאנסירן אייער צייט
צווישן זיך\משפחה\
ביזנעס
לעבן מיט אחריות

טויים מענעדזשמענט טעלע-קורס

לערנט איין
די יסודות פון

מיט'ן בארימטן עקספערט און מחנך
הרב **יקותיאל יודא**
שפוטץ שליט"א

המפתחות
להצליח

2, 845.335.3900

Time management & goal sheets | עקסערסייז | Sessions 7

Electrical SERVICES

Lipa Schlesinger
Electrician



Fast &
Secure

For all your
Electric needs.

FREE ESTIMATES

Wiring • Installation • Repairs

Call Us: 718-781-6229

Cash in your points
for top value.

- » SAME-DAY PAYMENTS
- » SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

CloudNine
MILES

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



מיר טיילן \$50 ! מיר האבן TCL

מאושר אן טעקסט אדער unlocked talk
text & פאר אלע קאמפאניס, US Mobile
א.ד.ג. פאר בלוז \$99 (רעג. \$149). אויך
האבן מיר Verizon Kyocera E4610
פאר בלוז \$249 (רעג. \$299). אויך האבן
מיר Pom Classic פאר בלוז \$249 (רעג.
\$299).

אויך האבן מיר א 50% off activation
sale - ברענגט אריין אייער Verizon
Kyocera/Pom/Fig און מיר וועלן
ארויפלייגן די בארימטע ווערייזאן סערוויס
unlimited talk & א חודש \$8
text (רעג. \$23).

activation בלוז \$19 (רעג. \$39).
שעות 1-7 183 ראטלידזש
646-807-9223

West Palm Beach – Condo for Rent, Weekly/Monthly

Beautiful condo in Dover A building, one flight up
– One bedroom, two bathrooms – elevator &
Laundry room – Stunning lake view – Clean
and fresh Shabbos Shul on the same floor
Conveniently close to the main Shul

Call: 845-401-6433

זענט איר א סוקסעספול
Amazon Seller און איר
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
packaging, געלט פאר
warehouse, etc.?

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

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



San Antonio

- ◆ 6 flat units with and without attic
- ◆ 5 Beds 3 baths
- ◆ 6 smaller flats available

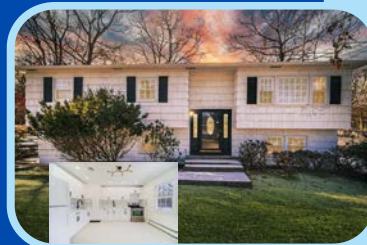
Contact Shalom

17 Jefferson St Highland Mills

- ◆ fully renovated ◆ 4B, 3BA
- ◆ new kitchen ◆ 1936 SF

only 30k downpayment
off market

Contact Shalom



Kerestier | apartment private entrance

◆ 6 room ◆ 4 beds ◆ 2 bath ◆ 1880 sq ft
price reduction — only 45k downpayment

Contact Shalom



4 Tappan Dr

◆ 6 bedrooms ◆ 3 full baths ◆ 2800 sq ft
only 45k downpayment

Contact Shalom



Acres enclave | Phase 2

◆ 8 room walk in ◆ 5 beds 3 bath ◆ 2400 sq ft

Contact Shalom



House for sale in town of Monroe

Contact Shalom



5 Houston Ave

◆ 2 flats available ◆ 4 beds 2 baths
◆ 1579 sf ◆ only 30k downpayment

Contact Shalom



Warehouse to lease in Monsey, developing land in NJ

Contact Sinei

And Many More Available!

Real Estate Questions?

Shalom Landau

Licensed in NY

specializing in orange county residential and commercial
347.357.9050 | shalomlandau8@gmail.com

eRealtyAdvisors
914.712.6530 #525

Residential Funding Questions?

Yochanan Mann

NMLS ID 131558

845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

Ark Mortgage

Real Estate Questions?

Sinai Halberstam

Licensed in NY and NJ

specializing in Monsey and Rockland commercial and residential
718-809-5209 | sinaibroker@gmail.com

eRealtyAdvisors

Commercial Funding Questions?

Aron Mann

845-883-8188 | amann@capguidefunding.com

CapGuide
funding

א פרישע געלעגנהייט!



יעצט קען
מען העלפן
דיין קינד!

גרינג & שנעל

פרייליכע נייעס!

לנפש איז ערמעגליכט געווארן מיט א מהלך צו
ארויסהעלפן און גרינגער מאכן פאר בחורים און
קינדער מיט עמאציאנאלע און ביהעוויארעל אישוס,
דורך פראפעסינאלע הילף און גיידענס.

יעצט איז די פאסיגסטע צייט צו טוהן דאס בעסטע פאר די טובה פון אייער קינד!

Dedicated Service

Speedy Approval

Generous Funding

REACH OUT: 845.915.9965 | office@lonefesh.com

 **L'nefesh**
RESOURCES

SEE HOW EASY?

All you have to do is
single click And next
thing you know, your
contacts are at your
doorstep.

Sign up once to receive our contacts at your
doorstep and then reorder with a single click
every time you need a refill.

718.624.6911
therightcontact@gmail.com
www.therightcontact.nyc

THE RIGHT
CONTACT
contact lenses and beyond

א שטראל פאר'ן נפש.



מיט דער באגלייטונג פון געטרייע מחנכים און עקספערטן וועט 'לנפש' באלייכטן די אינערליכע וועלט פון אייער קינד און אים העלפן שטייגן ברוחניות וגשמיות.

לנפש, צו באלייכטן אייער קינד'ס נפש!

- ✦ מאקסימום הילף און סערוויסעס.
- ✦ פערזענליכע און אינדיווידועלע צוגאנג פאר יעדן קינד.
- ✦ פראפעסיאנעלע באגלייטונג און אפשאצונגען דורך עקספערטן.
- ✦ ווארעמע און איבערגעגעבענע מחנכים.
- ✦ נאנטע מיטארבעט מיט די עלטערן.
- ✦ סופארט פאר עלטערן און מחנכים.



רילעקס אין שוויץ.

טאנץ אין זשים.



📞 718.254.8700

433 PARK AVENUE

BASIC MEMBERSHIP GYM ONLY

MONTH-TO-MONTH:
69.99 monthly

ANNUALLY:
49.99 monthly
for 12 months.

WOMEN
MEMBERSHIP
29.99
month-to-
month

Single Spa Entry **39.99**

PREMIUM MEMBERSHIP SPA & GYM

MONTH-TO-MONTH:
219.99 monthly

ANNUALLY:
199.99 monthly
for 12 months.

NON-MEMBERS

GYM ONLY **Single day pass. 19.99**
GYM + SPA **Single day pass. 59.99**

COMPLETE
KIDDUSH
PACKAGE

\$1,450

SERVES
APPROX. 100
GUESTS

CHOLENT
KISHKE
HERRING

//
//
//

YERUSHALMI KUGEL
CAKE PLATTERS
KICHELS & CRACKERS

//
//
//

POTATO KUGEL
GRAPE JUICE
PAPER GOODS & WARMER



Kiddush

היימיש \ געשמאק
בא'טעמ'ט \

Let your friends and family enjoy a truly heimishe simcha —
with our homemade-tasting food made the way you prefer.

We also offer party decor, setup, cleanup, and waiter services.

718.855.0466 ————— MADANIM0466@GMAIL.COM



PERLMUTTER
KITCHEN + CATERING

IMAGINE THE UNIMAGINABLE

G
C
N
Y



US  TILES