



Novelles NS

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1147

09.03.2025 (136)

L'éducation d'un mauvais génie

par Gerhard Lauck

Partie 13

Gestion de l'argent et opérations bancaires

L'une de mes premières tâches, lorsque je suis arrivé dans l'entreprise, a été de déterminer si le PDG, qui se situait dans la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu, devait ou non acheter une *obligation municipale à faible rendement mais exonérée d'impôt* ou une *obligation à rendement plus élevé mais non exonérée d'impôt*.

Ce fut l'une de mes premières rencontres avec la "gestion de l'argent" au sein de l'entreprise.

* * * * *

Lorsque le consommateur moyen choisit une banque, les facteurs décisifs sont généralement des éléments tels que la *commodité*, les chèques *gratuits* et le *grille-pain gratuit* qu'il reçoit pour l'ouverture d'un compte. S'il a de la chance, il peut même avoir une caissière d'une beauté à couper le souffle.

L'homme d'affaires avisé prend également en considération les facteurs suivants : la situation financière de la banque, le fait qu'elle soit agréée par l'État ou par le gouvernement fédéral, sa politique en matière de prêts, les autres services qu'elle propose, les frais qu'elle facture, etc.

L'une de mes dernières missions consistait à analyser nos frais bancaires "cachés".

Une banque ne peut pas offrir un "chèque gratuit" à une entreprise. Il y a trop de transactions ! Le traitement de toutes les transactions coûte trop cher à la banque. Par conséquent, la banque dit quelque chose comme ceci : *D'accord, Monsieur l'homme d'affaires, nous ne vous facturerons pas cela, SI vous maintenez un solde minimum de tel ou tel montant.*

Un examen attentif a) des frais standard pour ces transactions, b) du nombre de transactions effectuées par votre entreprise et c) du solde minimum exigé par la banque pour renoncer à ces frais révèle le montant que vous payez *réellement* sous la forme d'"intérêts non perçus".

En outre, tout montant *supérieur au* solde minimum devient, en fait, *un prêt sans intérêt à la banque !*

Lorsque j'ai terminé l'analyse et que j'ai fait ma présentation au PDG, j'ai expliqué :

Ce facteur de prêt gratuit à la banque réduit évidemment le rendement effectif du solde minimum, car il nous est impossible de le prévoir avec précision. Le rendement devient si faible qu'il est en fait plus avantageux de l'ignorer et d'accepter les frais.

Dans notre cas, l'économie n'était pas si importante. Nous avons préféré conserver la marge de sécurité inhérente au solde minimum. Mais au moins, nous avons exploré la possibilité et savions à peu près ce que cette marge de sécurité nous coûtait.

* * * * *

Le cycle financier annuel de notre entreprise ressemble à une vague.

Pensez-y comme à votre facture d'électricité :

En hiver, votre facture de gaz de chauffage (pour la chaudière) est élevée, mais votre facture d'électricité est faible.

Au printemps, les deux sont faibles.

En été, votre facture de gaz est basse, mais votre facture d'électricité (pour le climatiseur) est élevée.

En automne, les deux sont faibles.

Une partie de l'année, nous disposons de liquidités excédentaires que nous avons investies dans des bons du Trésor. Pendant une partie de l'année, nous avons besoin d'un fonds de roulement plus important, que nous empruntons *progressivement*. *D'abord* auprès du PDG au taux préférentiel majoré de X %. *Puis* auprès de la banque au taux préférentiel majoré de Y %.

Bien sûr, il y avait une différence considérable entre le taux d'intérêt sur les bons du Trésor et le taux d'intérêt sur les deux séries de prêts !

L'objectif est de surveiller les flux de trésorerie et de garder juste assez de fonds disponibles pour répondre aux besoins à court terme - et de placer le reste là où il produira le rendement le plus élevé.

En tant que consommateur, pensez-y comme suit : ne payez pas vos factures trop longtemps avant la date d'échéance. Ne payez pas vos factures *trop longtemps avant la date d'échéance*. Si vous avez trop de liquidités, payez vos cartes de crédit au lieu de les placer sur votre compte d'épargne. (Naturellement, remboursez d'*abord* celles dont le taux d'intérêt est *le plus élevé*).

C'est ce que l'on appelle la gestion financière. Même une petite entreprise peut en tirer profit.

A titre d'exemple : Si l'augmentation du rendement n'est que de 1 %, par exemple, cela représente toujours 10 000 dollars pour 1 000 000 de dollars de flux de trésorerie annuel.

Le PDG était déjà un très bon homme d'affaires. Il était diplômé en gestion d'entreprise. Néanmoins, *il avait beaucoup appris sur la gestion de l'argent auprès de mon prédécesseur, le MBA !* Il m'a ensuite enseigné. La gestion de l'argent est devenue l'une de mes *tâches quotidiennes*. Après quelques années, j'ai encore affiné nos méthodes.

J'ai ajusté la variable du coût de l'argent pour tenir compte du facteur saisonnier au lieu d'utiliser la constante de prime + X% tout au long de l'année comme on me l'avait enseigné. Le PDG a remarqué le changement, m'a interrogé à ce sujet et s'est rallié à mon raisonnement.

Fantaisie ou loterie

Franchement, je serais absolument ravi qu'un chef d'entreprise de petite ou moyenne taille lisant ces lignes me téléphone.

J'imagine que la conversation se déroule comme suit :

PDG :

Bonjour, j'ai aimé votre livre ! En ce qui concerne la gestion de l'argent, nous n'avons jamais fait grand-chose de ce genre. Nous n'avons jamais fait grand-chose de ce genre. Puis-je vous engager comme consultant ? Si oui, quel est votre tarif ?

Moi :

Merci, je suis heureux que vous ayez aimé mon livre. Oui, je serais très heureux de travailler comme consultant pour vous. Mes honoraires s'élèvent à 10 % des bé-

néfices résultant de l'augmentation des recettes ou de la réduction des coûts. C'est VOUS qui décidez de ce montant ! ...Mais je demande une copie de vos calculs pour ma propre information. Après tout, il se peut que l'un de nous deux ait oublié quelque chose.

Imaginons une entreprise dont le flux de trésorerie annuel s'élève à 100 000 000 \$. Si je peux augmenter le rendement de l'effet ne serait-ce que d'un *centième de pour cent* (0,0001 %), le gain s'élève à 10 000 dollars par an. Ma propre part de 10 % serait de 1 000 \$... Si je peux augmenter ce rendement d'un pour cent entier (1 %), cela représente un gain de 1 000 000 \$ et ma part serait de 100 000 \$.

PDG :

Quel est le problème ?

ME :

Pas de piège ! J'ai lu l'histoire d'un autre consultant, dans un autre secteur, qui faisait régulièrement la même offre. Il s'en sortait très bien. Ses clients étaient également très satisfaits. Je suis prêt à faire la même chose !

Ce n'est pas une blague ! Je suis tout à fait sérieux !

Certains jouent à la loterie. C'est simplement mon alternative.

Bien entendu, les grandes entreprises du classement Fortune 500 ont un *directeur* financier (CFO) qui fait tout cela bien mieux que je ne pourrais jamais le faire. Après tout, c'est un *spécialiste* dans ce domaine. Alors que je suis un *généraliste*.

Sélection de la banque

Un jour, le PDG nous a convoqués, le directeur général et moi-même. Il nous a montré un article sur notre banque actuelle. Cet article mettait en évidence des indices inquiétants qui montraient que quelque chose n'allait pas.

Je suis inquiet. J'ai remarqué deux autres mauvais signes. Premièrement, chaque fois que notre agent de crédit vient nous rendre visite, c'est une personne différente. Et leurs offres de prêt sont trop bonnes. Il y a quelque chose qui ne va pas. Je pense qu'il est temps de chercher une nouvelle banque.

Un conseil sur la sélection des banques : Regardez la "dette recouvrée". Si elle

est manifestement faible, c'est un signe d'alerte. Une banque en bonne santé est plus encline à annuler une dette comme mauvaise - et donc à récupérer une plus grande partie de la dette déjà annulée - qu'une banque en difficulté.

Nous avons procédé comme suit :

Tout d'abord, des recherches ont été effectuées pour obtenir des conseils sur la sélection des banques.

Deuxièmement, nous avons examiné les *états financiers* de plusieurs banques de la région.

Troisièmement, il a rencontré les banquiers.

Au final, nous avons ouvert des comptes dans *trois* banques : une pour les opérations bancaires courantes, une pour les transactions plus importantes et une pour les lettres de crédit destinées à nos opérations d'import/export.

Il peut y avoir une différence ÉNORME entre les banques. (Je m'en suis souvenu la prochaine fois que j'ai acheté une maison).

D'ailleurs, il en va de même pour les imprimeries. Nous avons fait appel à *trois imprimeries différentes* pour le *même dépliant* en fonction de la quantité nécessaire.

Héritage

Après avoir travaillé plusieurs années dans l'entreprise, j'ai fait la suggestion suivante au PDG :

Un jour, vos enfants hériteront de l'entreprise. Vous nous avez déjà dit qu'ils n'ont aucun intérêt à la diriger eux-mêmes. S'ils engagent quelqu'un d'autre pour la gérer à leur place, ils risquent de tout perdre. Ils voudront donc probablement la vendre.

Un problème se pose toutefois. Les acheteurs potentiels ne seront probablement intéressés que par l'une ou l'autre des divisions. Pas l'ensemble. Mais notre entreprise est tellement complexe et imbriquée que ce n'est pas possible. Et si l'entreprise est cannibalisée, sa valeur est bien moindre que si elle est vendue en tant qu'entreprise permanente et rentable.

Cette offre globale serait toutefois beaucoup plus attrayante pour un acheteur potentiel si l'entreprise disposait d'une ligne de crédit établie SANS que vous ayez à cosigner personnellement les prêts bancaires.

Il a réfléchi et a accepté.

Nous nous sommes donc mis à la recherche de la banque *adéquate*.

Ensuite, un vice-président d'une grande banque nous a rendu visite. Le PDG, le directeur général et moi-même étions présents à cette réunion.

Finalement, il ne restait plus qu'*un seul obstacle* :

Le contrat "standard" de la banque lui donnait le droit d'annuler le prêt - à tout moment, pour n'importe quelle raison et à sa seule discrétion (!) - avec seulement un préavis de *24 heures*.

Mon PDG a insisté pour que le préavis soit de *48 heures*. Il a dit qu'il aurait besoin d'un jour supplémentaire pour prendre des dispositions.

Le banquier a promis de consulter son service juridique et de le rappeler.

Lorsque le téléphone a sonné, le banquier nous a dit deux choses :

Tout d'abord, les avocats de la banque *n'ont pas* voulu modifier le contrat type.

Deuxièmement, nous nous sommes mieux préparés à la négociation que beaucoup d'entreprises *dix fois plus grandes que la nôtre* !

Ce n'était pas la fin du monde. Nous n'avions pas besoin de cette ligne de crédit pour continuer.

Mais j'ai été déçu. J'avais imaginé que les cadres supérieurs s'associeraient un jour pour racheter l'entreprise. Les deux autres avaient travaillé là toute leur vie d'adulte. Ils *ne décrocheraient jamais* un poste comparable ailleurs. L'un d'eux me l'a dit franchement. L'autre le savait certainement aussi. Nous étions tous convaincus qu'à nous trois, nous pouvions diriger l'entreprise. Parce que nous la dirigeons *déjà à l'époque*.

Le mérite revient à ceux qui l'ont mérité

À l'époque, les rapports de crédit qui passaient sur mon bureau présentaient un historique de crédit détaillé. Pas seulement un "score".

Lorsque j'étais stagiaire, le directeur général refusait d'accorder un crédit s'il voyait un seul défaut de paiement dans un rapport. Plus tard, je l'ai convaincu de modifier cette politique : S'il y avait de nombreuses inscriptions satisfaisantes et un seul défaut de paiement - et qu'il s'agissait d'une *grosse facture médicale* - je recommandais l'approbation du crédit.

Le PDG nous a également appris à tenir compte des "normes industrielles". Elles varient.

En outre, si les créances irrécouvrables sont *trop faibles*, cela peut indiquer que la politique de crédit est *trop stricte*, ce qui peut entraîner des pertes de ventes !

* * * * *

Peu de temps avant la Grande Récession, j'envisageais d'acheter une maison et j'ai donc étudié les possibilités de prêt hypothécaire qui s'offraient à moi. Je savais que j'avais d'excellents antécédents de paiement et d'importantes lignes de crédit personnelles non garanties. Mais j'avais aussi beaucoup de dettes et mes revenus personnels n'étaient plus aussi élevés qu'auparavant.

Néanmoins, lorsqu'une banque m'a proposé le *double du* montant dont j'avais besoin *sans aucun* acompte, j'ai été stupéfait.

Un banquier m'a dit : *Oui, vous remplissez les conditions requises. Votre crédit est excellent ! Vous avez deux possibilités : Pour l'option A, vous devez fournir des copies de vos déclarations d'impôts pour prouver vos revenus. Pour l'option B, vous nous DITES simplement vos revenus. Vous n'avez pas à le PROUVER. Vous pouvez nous indiquer le montant que vous souhaitez pour bénéficier du prêt hypothécaire de votre choix. Naturellement, le taux d'intérêt est plus élevé pour l'option B.*

Je n'arrivais pas à croire à cette folie ! Pas étonnant que l'économie du pays se soit effondrée !

L'étrange dilemme du PDG

Un jour, le PDG a convoqué tous les cadres supérieurs. Il avait une expression sinistre sur le visage. Aucun d'entre nous ne savait de quoi il s'agissait. Il a décrit son dilemme à peu près comme suit :

Voici comment cela se passe. Ma femme me harcèle pour que j'embauche notre fils comme consultant. Il essaie de créer son propre cabinet de conseil et a besoin d'argent. Je ne veux pas l'engager. Mais je veux que ma femme me lâche les bas-kets, alors j'ai accepté. Joue le jeu. Ne dites rien.

Cela m'a rappelé l'interview de l'étudiant fraîchement diplômé qui ne voulait pas partager gratuitement sa sagesse infinie avec nous. Mais là, c'était pire ! Le père avait inscrit son fils à l'école de commerce de Harvard. Il était maintenant titulaire d'un MBA. Il était destiné à hériter un jour d'une part importante de l'entreprise. Au lieu d'apprendre à connaître l'entreprise familiale, même dans son *propre intérêt*, il s'attendait à ce que son père le *paie* pour cela sous la forme d'honoraires de consultant considérables !

Je voyais bien que les autres cadres pensaient la même chose. L'un d'entre eux me l'a même dit après la réunion, en utilisant presque exactement les mêmes termes que ceux que j'ai utilisés ici. Nous nous sommes tous sentis désolés pour le

PDG et avons promis de jouer le jeu.

Pendant que le fils "consultait" l'entreprise au cours des jours suivants, nous avons essayé de lui donner au moins une idée de base de l'entreprise.

Le PDG a ensuite programmé une grande réunion du personnel. Il m'avait dit la veille de préparer une présentation et de rester simple. Le fils était le seul à ne pas se rendre compte que tout cela n'était qu'un grand spectacle à son profit. Tout ce que j'expliquais était connu de tous. Un peu comme lors d'une conférence pour astronomes, où l'orateur principal explique lentement : "Le soleil est au centre de notre système solaire. La planète la plus proche du soleil est Mercure. La deuxième planète est Vénus...".

Je me suis efforcé de parler lentement et d'être le plus simple possible. Après avoir expliqué une simple équation, il m'a poliment interrompu avec un léger, mais perceptible, air de supériorité :

Excusez-moi, mais vous avez dit DEUX DIXIÈMES d'un pour cent. Vous voulez certainement dire DEUX pour cent. Deux pour CENT, pas deux pour MILLE!"

Nous avons tous dû nous mordre la langue pour ne pas rire. Le PDG s'efforçait de dissimuler son propre embarras face à la gaffe de son fils (il s'était trompé d'une magnitude de dix). (Le PDG a marmonné quelque chose et m'a fait signe de continuer.

Cela m'a rappelé la fois où j'avais humilié l'expert d'IBM. Mais à l'envers. Et pire encore : Au moins, l'expert IBM s'est rendu compte qu'il avait fait une erreur et qu'il s'était fait prendre. Le fils, un MBA (!), ne l'a pas compris.

Réputation et influence

La réputation est quelque chose que vous construisez grâce à vos réalisations passées. L'influence est quelque chose que l'on utilise pour les réalisations futures. Dans mon cas, il y avait trois sources principales :

Tout d'abord, les analyses démographiques ont permis de réduire considérablement les frais de vente.

Deuxièmement, le développement de nouveaux produits entraînant une augmentation considérable des ventes. J'en veux pour preuve mon premier produit le plus vendu, que j'ai découvert très tôt en assistant à un salon professionnel pendant mon temps libre, et mon tout dernier produit, qui a été lancé juste après mon départ.

Troisièmement, la résolution de problèmes par l'analyse.

Voici quelques exemples éclairants.

Premier incident : la persuasion

La réunion a été éprouvante pour les quatre cadres supérieurs que nous étions. Le problème était complexe. La discussion ne progressait guère.

Puis j'ai présenté mon analyse de la situation. Lentement. Après chaque étape, j'ai vérifié la compréhension et l'accord de chaque visage.

Le PDG a commenté : *"Il est passé outre les conneries et est allé au fond des choses !*

Ensuite, j'ai tenté d'expliquer la solution que je proposais. Mais elle était difficile à comprendre.

Je me suis alors souvenu d'une réunion bien plus ancienne, au cours de laquelle le PDG avait attrapé un morceau de papier, craché dessus, l'avait émietté et l'avait méprisé : *Ça ne vaut pas un crachat !*

J'ai fouillé dans ma poche, j'en ai sorti de la monnaie et j'ai fait claquer les pièces sur le bureau du PDG. J'ai ensuite utilisé ces pièces pour illustrer mon explication.

Rapidement, le PDG a accepté la solution que je proposais.

Un peu plus tard, il est venu à mon bureau, m'a regardé dans les yeux et m'a dit : *"Tu m'as convaincu quand tu m'as montré ces pièces ! Tu m'as convaincu quand tu m'as montré ces pièces !*

Deuxième incident : Vous allez l'avoir !

Le PDG n'était pas dans l'usine ce jour-là. Une situation inhabituelle s'est présentée. Elle ne correspondait à aucune procédure opérationnelle standard (POS) existante. Le directeur général m'a donc posé la question, mais n'était pas totalement à l'aise avec ma réponse.

Je ne lis pas dans les pensées, mais je peux lire sur ce visage : *D'accord, je vais faire ça. Quand le PDG reviendra, je lui dirai que c'est VOUS qui m'avez dit de faire ça. LES GARS, ILS VONT L'AVOIR !*

Lorsque le PDG est revenu, le directeur général lui a tout expliqué. Le PDG a réfléchi un moment, puis a dit : *"Vous avez bien fait ! Vous avez bien fait !*

Le directeur général a été surpris. Moi, je ne l'étais pas. Je savais pourquoi j'avais raison. Et je savais que le directeur général était suffisamment intelligent pour comprendre les raisons qui sous-tendent les procédures d'exploitation nor-

malisées, et ne pas se contenter de les mémoriser et de les suivre aveuglément.

Troisième incident : Top Dog

Peu de temps après, les quatre cadres supérieurs se sont retrouvés en réunion. Le PDG a dit aux deux autres : "*Si jamais il se passe quelque chose en mon absence et que vous ne savez pas quoi faire, demandez-lui et faites ce qu'il vous dit !* Il me désignait du doigt.

Quatrième incident : Un grand compliment

Vous avez un esprit yiddish !

Le PDG était manifestement très impressionné par ma réussite. C'était un GRAND compliment. Je le savais très bien. Il était tout à fait sincère, très apprécié et très ironique.

Mon départ

J'ai finalement quitté l'entreprise après une dizaine d'années - de ma propre initiative et en bons termes, je n'ai PAS été licencié ! L'entreprise était toujours à peu près de la même taille en termes de chiffre d'affaires annuel brut. Les divisions et les marchés avaient connu des hauts et des bas, mais s'équilibraient dans l'ensemble. Les produits les plus vendus étaient devenus des "has been", tandis que les produits les plus prometteurs étaient devenus des "super stars".

Lorsque j'ai téléphoné quelques mois plus tard pour demander comment les choses se passaient, le directeur général m'a répondu : *Très bien, grâce à vous !*"

Au début, je ne savais pas quoi en penser. Les choses allaient-elles bien *parce que j'étais parti* ??

Mais non...

Le dernier produit que j'avais conçu et défendu avant de partir - il avait été lancé peu après mon départ - avait généré un *quart de million de dollars de ventes en l'espace de quelques mois*.

J'étais heureux d'avoir offert à l'entreprise une sorte de "cadeau de départ inversé".

Si j'étais restée un an de plus, j'aurais eu la certitude d'obtenir une autre prime à cinq chiffres. Mais je ne regrette pas d'être rentré chez moi.

Cependant, le rideau de fer est tombé. Le devoir m'appelle !



NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

Der Kampf geht weiter !

Sieging Jahre nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!

Abstrakte von Massenmord, Verdrängung, Verdrängung und Verdrängung haben nicht ausgereicht, das Kino der genozide über unseren hoch geliebten Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten sind unsterblich wertvolle Vorkämpfer und Kampfgänger dieses Führers als Schüler an Kampf um die Erlösung unserer Völker.

Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Größe des begangenen Verdränges ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Die vorwältige Gegner ist dies dabei, die Völkermord - gegen alle westlichen Völker (J - zu begeben, keine Mitleid und Ermahnung, Überforderung und Rassenmordung.

Oh "Jag" oder "Jag", ob es "Wahnsinn" oder ein "Brennender", ob mit Propagandamaterial bewaffnet oder auf einem Schiffsfeld andere Art. Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!

Hail Hitler!
Gottard Lisch



TROTZ VERBOT NICHT TOT!



Novelles NS
www.nsdapao.org
#1905 19.06.2022 (132)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

**Rapport préliminaire
Entretien avec Molly**
Troisième partie

NSK : Vos projets actuels sont évidemment philosophiques et liés à l'art.

Veuillez décrire votre point de vue sur l'impact de ces sujets en politique.

Molly : Faisais toujours de mettre à jour la galerie de photos, mais je me suis surtout concentrée sur Adolf Hitler et l'Armée de l'Humanité (www.mourning/benincient.com/truth.htm). J'en suis à 21 pages maintenant, et j'ai encore beaucoup à faire. L'étude de la Seconde Guerre mondiale est un véritable champ de mines d'informations. Vous cherchez des informations sur une chose et vous trouvez deux autres choses à rechercher. C'est un peu comme si vous étiez un archéologue, déterrant un passé enfoui. Un passé qu'ils préféreraient ne pas voir resurgir. Nous pouvons à nouveau




the NEW ORDER
Number 176 (1975) Founded 1978 April 26, 2017 (134)

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.

Decades of mass murder, expulsion, persecution, and defilement have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware Europeans and racial kinemen fight side by side for the preservation of our White folk.

The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.

The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. His means are non-White immigration, culture distortion, and race-mixing.

Whether "Jag" or "Jag", whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind, every National Socialist must do his duty!

Hail Hitler!
Gottard Lisch



TROTZ VERBOT NICHT TOT!

Le NSDAP/AO est le plus grand fournisseur Monde de la propagande national-socialiste !

Magazines imprimés et en ligne dans de nombreuses langues

Des centaines de livres dans près d'une douzaine de langues

Plus de 100 sites Web dans des dizaines de langues



BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com



NSDAP/AO
Fight Back!



nsdapao.org
Contact us to find out how YOU can help!