



Onze kapstok: wij zijn onze eigen referentie.



direct **eerlijk**
absosute integriteit
duidelijk focus op
geen bla, bla doelstelling
direct meetbare resultaten

Carrying you higher Seventh Wave
Training & Coaching

Efficiency
Commercie
Leiderschap
Management
Communicatie
Stressreductie
Persoonlijke ontwikkeling

herman@theseventhwave.nl 06-53393412

Herman Korthout
Character Coach

CARRYING YOU HIGHER



COACHING-TRAINING-PROJECTS

**Efficiency
Leiderschap
Management
Communicatie
Stress-reductie
Persoonlijke ontwikkeling**

Carrying you higher

Standplaats: Geleen - Rob Haagmans
rob@theseventhwave.nl - 06 - 37 61 70 19

CARRYING YOU HIGHER



COACHING-TRAINING-PROJECTS

WOW! Coachingstraject

Werkelijk Ontspannen Werken!

Karakter Coaching

Verbeteren van individuele- en groepsprestaties

Conflict Coaching

Begrip voor elkaar en beter samenwerken

Verkooptraining

Verhogen van individuele- en groepsresultaten

Presentatietraining

Beter presenteren van je boodschap en jezelf

Outlooktraining

Meer rendement uit je investering halen



Ruim 25 jaar theoretische- en praktijkervaring gepaard met niet aflatend enthousiasme, doorzettingsvermogen en focus op succes zijn de pijlers van Seventh Wave B.V.
Laat je moeiteloos door de Zevende Golf naar een hoger plan tillen.
Verhoog je effectiviteit en prestaties zonder extra inspanning.

Van Eedenstraat 2, 2012 EM Haarlem, Tel: 06 - 53 39 34 12,
Bank: 15.94.97.647, BTW: NL 813280229 B01, KvK: 2083944
Mail: info@theseventhwave.nl

Inspiratie

"They come in a series of seven. The Seventh Wave is big enough to take us out beyond the point of no return".
(Henri Charrière – Papillon)

Charrière was een Frans schrijver die, in de onderwereld van Montmartre bekend stond onder de naam *Papillon* (Vlinder). Hij werd in 1931 tot levenslange dwangarbeid veroordeeld wegens een moord die hij naar eigen zeggen niet had gepleegd. Over de dertien jaar dat hij vastzat in Frans Guyana, schreef hij de semi-autobiografische avonturenroman *Papillon*, die in 1969 uitkwam. Het verhaal werd verfilmd in 1973.

In het verhaal lukt het Papillon bij zijn 9e poging te ontsnappen aan zijn overheersers en erbarmelijke omstandigheden. Eerdere pogingen brachten hem verhogering en jaren van eenzame opsluiting. Maar hij wist wat hij wilde en zou slagen. Uiteindelijk wist hij ook hoe, hij sprong op een zak lege kokosnoten in zee en liet zich door de zevende golf meenemen.



Filosofie

Als je weet wat je wilt, zijn doelen te bereiken. De eerste Waarde is in onze filosofie de *Waarde van Willen*. Het begint met onze vrije wil, die ons mensen onderscheidt van dieren. Wij hebben behoeften en die zien we graag ingevuld. Wij willen altijd wat! Zelfs helemaal niets willen is een behoefte. Maslow heeft hierop zijn piramide gebaseerd.

De volgende zes *Waarden* zijn de zes vragen van Rudyard Kipling, die in 1907 de Nobelprijs voor de Literatuur ontving.

*"I keep six honest-serving men they taught me all I know;
their names are*

What and Why and When and How and Where and Who."

Wanneer we deze waardevolle vragen loslaten op onze wil, zullen we snel duidelijk hebben over hoe we onze wens in vervulling kunnen laten gaan.

De *Zevende Golf* is hoger en groter dan de voorgaande zes. De Zevende Golf neemt je mee en draagt je verder. Moeiteloos. Dat is wat wij kunnen: jou verder en op een hoger niveau brengen, zodat je moeitelozer functioneert. We laten je met dezelfde energie meer bereiken. Aan de hand van de zeven waarden zul je meer uit jezelf kunnen halen.

Inzet

Het succes en rendement van coachingstrajecten en trainingen zijn afhankelijk van de kwaliteit van de theorie erachter en de expertise van de coach. Een goed verhaal, slecht gebracht is even nutteloos als een goed gebracht slecht verhaal.

Wij putten uit onze theoretische kennis en praktijkervaring om maatwerk te maken voor onze klanten, geënt op hun praktische situatie. Binnen de kaders van onze expertises zoeken we naar een vorm van coaching die past bij de organisatie van onze klant en de persoon die gecoacht /getraind wordt. Omdat we onze kwaliteit hoog willen houden, meten wij (hoe moeilijk dat soms ook is) wat het effect van onze coaching/training is. Wij hebben de ambitie altijd het hoogst mogelijke rendement per coachee/getrainde te bereiken. Ons enige bestaansrecht is namelijk om permanent hoogwaardige coachingstrajecten en trainingen te verzorgen. Goed is niet altijd goed genoeg. Wij willen optimaal resultaat halen, met uiteindelijk doel 'happier performance'. Hierdoor komen de meeste van onze opdrachten van organisaties die reeds van onze diensten gebruik hebben gemaakt.

Onze beste referentie zijn wij zelf.

WOW! Coachingstraject

Werkelijk Ontspannen Werken!

Herken je iets?

- ≈ Een dag gewerkt en ik heb niet gedaan wat ik wilde.
- ≈ Ik heb te veel werk en te weinig tijd.
- ≈ Stress over werk dat ik niet heb kunnen doen.
- ≈ Ik krijg de hoeveelheid e-mails niet verwerkt.
- ≈ Hoe krijg ik dit ooit af als ik steeds gestoord wordt?
- ≈ Waar heb ik dat dossier gelaten?

Als je jezelf in één of meer van de deze stellingen herkent, dan is verder lezen een must.

Het resultaat van WOW!

Onze empathische en karaktergerichte manier van coaching zorgt voor een klik met onze coachees. Wij zijn niet gevangen in een vast stramien en kunnen flexibel een brug slaan tussen kennis, praktijk en overdracht. We gebruiken ruim omkaderde theorieën zonder dogmatisch te worden. Pragmatisch coachen we je op basis van onze kennis, kunde en ervaring. De ruim 800 coachees die je voor gingen, ervaren een blijvend effect. Van raad van bestuur tot junior assistent, van verkoper tot commercieel directeur. Gemiddeld bespaarden zij 3,4 uur per deelnemer per week, met als gemiddeld waarderingscijfer voor het traject een 7,8.

- | | | |
|-------------------------------|---|---------------------------------|
| ≈ Snellere besluitvorming | » | Betere prioriteitstelling |
| ≈ Overzicht op activiteiten | » | Betere werkconcentratie |
| ≈ Clean Desk | » | Effectief delegeren |
| ≈ Vindbaarheid van informatie | » | Doelgerichter werken |
| ≈ Bewuster omgaan met de tijd | » | Vermindering van werkdruk |
| ≈ Ontspannen op de werkplek | » | minder stress, meer werkvreugde |

Combinatie van tijd en herhaling resulteert in blijvend effect



Carrying you higher

Seventh Wave
Training & Coaching

Efficiency
Commercie
Leiderschap
Management
Communicatie
Stressreductie
Persoonlijke ontwikkeling

rob@theseventhwave.nl



Rob Haagmans
Efficiency Coach

06-37617019

WOW! Coachingstraject

Werkelijk Ontspannen Werken!

Wat is het?

WOW! is een beproefde methode om mensen werkelijk ontspannen te laten werken, met meer plezier en een hogere efficiency. In een paar maanden tijd begeleiden we mensen naar een werkplek die werkt en een planning die leidend en haalbaar is. Aan de hand van de door jou gestelde doelstellingen, zorgen we er voor dat je werkdrukbeleving afneemt en je ontspannen je werk doet. WOW! is onafhankelijk van de systemen en processen waarbinnen je werkt. Het is een productiviteitsschil om de werksystemen en – processen van onze klant.

Hoe doen we het?

Het begint met een intakegesprek, waarin de behoeften en wensen van de opdrachtgever in kaart worden gebracht. Hierbij is aandacht voor de processen en systemen waar de coachees in werken. Zo creëren we een gezonde mix van een beproefde methodiek en maatwerk. De coaching en training is afgestemd op de organisatie en de aspecten waarmee deelnemers dagelijks te maken hebben. Afhankelijk van de behoeftepeiling kan er tot een programma worden gekomen van minimaal 3 of meer dagen voor een individu of een groep van meerdere deelnemers. Afhankelijk van de groepsgrootte zal er gewerkt worden met meerdere coaches. Globaal omvat het coachingstraject:

- Dag 1** plenair: inleiding WOW!-methode, gedrag en structuren, aansluitend individuele coaching op de werkplek
- Dag 2** plenair: inleiding WOW!-methode, tijd- en taakmanagement, aansluitend individuele coaching op de werkplek
- Dag 3** individuele coaching op de werkplek, 1 uur per deelnemer (bij een groepsgrootte van max. 6/7 personen).
- Dag 4** individuele coaching op de werkplek, 1 uur per deelnemer (bij een groepsgrootte van max. 6/7 personen).

De plenaire delen omvatten een uitleg hoe je tot Werkelijk Ontspannen Werken! kunt komen. Aansluitend wordt samen met de coach direct een start gemaakt op jouw eigen werkplek. De besproken theorie wordt direct in praktijk gebracht. Jouw eerst stap naar Werkelijk Ontspannen Werken! is gezet.

In dit veranderingsproces leer je anders met je beschikbare tijd en systemen om te gaan. De mens gaat van nature ongemakkelijk om met veranderingen; de één meer dan de ander. Toch zullen we je gaan bewegen je werkzaamheden anders in te richten. De coach zal bij alle coachees moeten detecteren waar diens gevoeligheden, interesses en kwaliteiten liggen. Als onze klant dit echt grondig wil laten doen, kan er een gedraganalyse van de coachees gemaakt worden (raadpleeg onze site voor nadere uitleg onze Karakter Coaching). Tijdens de gesprekken richt de coach zich op de specifieke wensen van de deelnemer met een op het specifieke individu afgestemde benadering. Hierdoor ontstaat er een werkelijke verandering van gedrag, waardoor de effectiviteitverhoging blijvend is. We coachen je in het aanleren van actief gedrag. Hierdoor transformeert 'werken' naar het op een minder stressvolle manier behalen van je doelstellingen. De opbouw van de coaching maakt dat deze perfect is te combineren met een drukke agenda. Al tijdens het volgen van het WOW!-traject ervaar je een verlaging van je werkdruk. Het kost je niet veel tijd; tijd die zich bovendien gedurende het traject al terugverdient.

Karakter Coaching

Karakter en gedrag

Er is een groot verschil tussen het volgen van een training en het doorlopen van een coachingstraject van Seventh Wave. Voor het halen van je rijbewijs, moet je hetzelfde leren als een ander voor het slagen voor hetzelfde examen. Net als bij elke diersoort zijn er neigingen die alle mensen min of meer hebben. Alle vissen zwemmen, maar niet allemaal op exact dezelfde wijze. Ondanks dat veel mensen de zelfde neigingen hebben, zijn we allemaal uniek in ons karakter.

Dat maakt dat Seventh Wave niet gelooft in een standaard methode om mensen beter te maken in wat ze al kunnen, willen en doen. Wij onderwijzen niet een bepaalde techniek als eenheidsworst, maar coachen geënt op het karakter van het individu. We kunnen via een gedragsanalyse een "afdruk" van je karakter maken en inzichtelijk maken wat je neigingen en gedragingen zijn. We maken je bewust van die gedragingen en het effect ervan op jezelf, op je omgang met anderen en je wijze van communiceren.

In het algemeen kunnen we stellen dat het veranderen van karakter bijna onmogelijk is. Wat we wél zelf kunnen leren, is ons gedrag aanpassen in situaties waarin ons karakter ons in de weg kan zitten. Als je iets wilt en daar een ander voor nodig hebt, zul je die ander moeten motiveren diens aandeel te leveren. De wijze waarop je die ander benadert, heeft het meest effect als je de vorm ervan afstemt op de persoonlijkheid van de ander. De één moet echt overtuigd worden met feiten en cijfers om in beweging te komen. Een ander doet dit omdat het een van nature dienstbaar persoon is. Zo zien wij onze coaching ook. Bij iedere coach kiezen we een benaderingswijze die het best bij hem of haar binnenkomt. Zodoende realiseren we het hoogste rendement in de overdracht van kennis en het bijbrengen en verbeteren van vaardigheden. Door deze methode zijn we ook in staat om in conflicten te bemiddelen. Als we elkaar kunnen te begrijpen in hoe we van nature zijn, is het voorkomen van wrijving minder moeilijk.

Bewust en onbewust gedrag

De mens kan gezien worden als een ijsberg. Uit studies is gebleken dat slechts 5% van ons denken, doen en voelen bewust gebeurt en 95% in ons onderbewustzijn plaats vindt. Wanneer we hier goed mee omgaan kunnen we leren om onszelf en anderen te beïnvloeden onder het oppervlak. Wij kunnen je met dit gegeven verder helpen in het optimaliseren van je eigen effectiviteit. We onderscheiden een viertal fasen in onze gedragingen:

- Onbewust Onbekwaam : ik doe, geen idee wat het effect is
- Bewust Onbekwaam : ik doe, ik merk dat het niet het juiste effect sorteert
- Bewust Bekwaam : ik doe dit zo, voor het juiste effect
- Onbewust Bekwaam : het is mijn natuur geworden dit zo te doen

Seventh Wave helpt je deze stappen te doorgronden en leert je hoe je Bewust Bekwaam kunt worden. Wanneer je dat lang genoeg bent zal je als vanzelf Onbewust Bekwaam worden. Het is zaak om in deze fase scherp te blijven. Je kunt door routinematig handelen terugvallen in de eerste fase. Onze coaching richt zich erop dat je in staat bent (On)Bewust Bekwaam te worden en te blijven.



Wat hebben wij te bieden?

Seventh Wave biedt persoonlijke coachingstrajecten voor iedereen die zonder veel extra moeite meer wil bereiken. Of je grote ambities hebt of gewoon lekker in je vel wilt zitten, wij helpen je om jezelf met minder moeite naar een hoger plan te tillen. We helpen je je effectiviteit te vergroten. Een paar voorbeelden:



Optimaliseren van individuele effectiviteit



Verhogen van verkoopresultaten van individuen en teams



Verbeteren van teamgeest



Verhogen van teamprestaties



Conflictbemiddeling



Verbeteren manager/medewerker relatie

Hoofd Coaches

Monique Brinkman

Na Schoevers afgerond te hebben werkt ze als (directie-)secretaresse en personal assistant bij diverse organisaties. Onder meer in het bankwezen, The Greenery, Bols Wessanen en de IT. In kleine teams en (middel-) grote bedrijven op allerlei niveaus tot en met dat van Raad van Bestuur.

Ze kent dus uit eigen ervaring hoe het er in een organisatie aan toe kan gaan. Ze kan zich verplaatsen in de coachee, omdat ze hetzelfde ervaren heeft, maar ook de 'ja-maar' herkennen en onderuit halen.

Bij haar laatste werkgever, Farrington is ze SLA Officer en neemt ze de uitdaging aan zich te bekwamen als softwaretrainer en een trainersteam op te zetten. In deze functie coördineert zij alles rond het team, de trainingen en de trainers en onderwijst zij klanten in het gebruik van diverse (imaging en archiving) software. Ze traint in deze functie mensen op alle niveaus verticaal binnen organisaties in het gebruik en het beheer van de software.

Ze weet haar kennis en kunde over te brengen op mensen, ongeacht hun intelligentie, persoonlijkheid, opleidingsniveau of functie.

Gemotiveerd door haar ervaring: "Processen kunnen efficiënter verlopen door software, maar als gebruikers hun gedrag daarop niet aanpassen is het een zinloze investering", start ze begin 2002 haar eigen bedrijf. Ze richt zich met deze stap op menselijk gedrag 'in het systeem' en coacht mensen in efficiënt en effectief werken. De bijna 1.000 deelnemers die haar training hebben afgerond, ervaren meer moeiteloosheid en een lagere werkdruk.

Ze helpt mensen zicht te ontplooien en leert hen met minder moeite, gemakkelijker hun doelen te bereiken en hen verder te brengen dan zij zelf voor mogelijk houden.

In 2012 behaalt ze de certificaten: NLP en Hypnotherapie Master. Ze leert scherp te zijn op welke reacties haar en andermans communicatie oproept en ze kan verbanden leggen tussen iemands gedrag en diens innerlijke ervaring. Door deze vaardigheden te integreren in haar coaching, stelt ze haar coachees in staat nog moeitelozer hun uitdagingen aan te gaan op weg naar een vrijer leven.

Ze kan haar coaching sneller en op een dieper niveau bij haar coachees binnen laten komen, pragmatisch zonder concessies aan diepgang of niveau.

Herman Korthout

Na zijn rechtenstudie afgebroken te hebben werkt hij 8 jaar als verkoper van Veenman en Xerox kopieer- en printapparatuur en Apple computers. Van de "hard selling"-markt binnen het MKB groeit hij naar relatie-verkoop en -beheer door tot het terug brengen van verloren klanten ("die hards").

*Hij kent alle ins en outs van het verkoopvak.
Elke smoes die een coachee verzint heeft hij al drie keer gebruikt.*

In 1993 start hij, zonder ervaring of opleiding, als zelfstandig ondernemer een dealerschap van Xerox in een min of meer onontgonnen regio. Hier leert hij wat pionieren is, bijna alle omzet moet uit het werven van nieuwe klanten komen. Weer terug in een markt met enorme concurrentie.

Vanaf nul iets naar succes brengen met doorzettingsvermogen, inzet en vasthoudendheid.

Als ondernemer leert hij het bedrijfsleven echt goed kennen: boekhouding, logistiek, after sales, service, onderhoud, human resources en sales. Als spin in het web houdt hij zich met al deze facetten bezig, waarbij de nadruk op verkoop ligt. Omdat hij niet van ingesloten patronen en inertie houdt, doet hij de werving, selectie en opleiding van verkopers zelf. Ruim 100 medewerkers heeft hij het verkoopvak bijgebracht. Vele van hen zijn zeer succesvol gebleven in allerlei branches.

*Hij sluit aan op elk niveau en type mens en coacht geënt op de persoon.
In het verkoopvak levert hij toppers af.*

Hij wordt gevraagd plaats te nemen in het bestuur van Bedrijfskring Heerhugowaard en wordt verkozen tot voorzitter van Businessclub AZ en een dealervereniging. In deze nevenfuncties doet hij veel bestuurlijke ervaring op en leert "masseren en pikeren" met communicatie in ingewikkelde settings van personen en organisaties. Dit vereist integriteit, diplomatie, betrouwbaarheid, visie, flexibiliteit en consistentie.

Hij overziet het gehele coachingstraject, zonder de korte termijn doelen over het hoofd te zien.

Sales- en relatiebeheer

Binnen een resultaatgerichte organisatie is het zaak dat processen en werksystemen zo goed mogelijk gestroomlijnd zijn. Daarnaast zult u streven naar het optimaal inzetten van uw medewerkers om zo doende een zo hoog mogelijk rendement op uw investering in uw mensen te garanderen. Dit geldt dus ook voor uw (binnen- en buitendienst) verkoopmedewerkers en relatiebeheerders.

U kunt zich onder meer afvragen:

- = Hoe effectief gaan zij met hun tijd om?
- = Op welk moment van de werkdag zijn zij daar mee bezig?
- = Waarom moeten juist zij die werkzaamheden verrichten?
- = Welke "tijdvreters" beperken hun effectiviteit?

U wilt misschien de balans vinden tussen het geven van vertrouwen aan en het verhogen van de toegevoegde waarde van uw medewerkers. Vaak is er binnen deze vakgroep veel te winnen met een grondige analyse van de werkprocessen, ingesloten patronen en planning van de werkzaamheden.

Wie doet wat, wanneer, waarom en hoe?

Bijvoorbeeld kan het de gewoonte (geworden) zijn dat een relatiebeheerder zijn adviezen zelf vervat in een aan de klant uit te brengen offerte. Hij doet dit met het beroemde "twee-vinger-typ-systeem", terwijl er misschien medewerkers binnen de organisatie (aan te stellen) zijn die met gemak 120 aanslagen per minuut halen en ook nog een perfecte beheersing van de taal hebben. In dat geval moet misschien de relatiebeheerder dat helemaal niet meer zelf doen, maar die tijd gebruiken om op zoek te gaan naar een nieuwe klant of kans.

Misschien gaat uw relatiebeheerder direct na een gesprek met een klant aan de gang met het uitwerken van een voorstel om een dynamische indruk op hem te maken, terwijl de klant het voorstel pas volgende week gaat bekijken. Hij had dit voorstel dan beter kunnen uitwerken op een moment dat zijn klanten doorgaans geen afspraken plannen, zodat zijn tijd effectiever gebruikt wordt.



Seventh Wave analyseert met u hoe uw werkprocessen nu zijn en hoe deze daar waar mogelijk efficiënter kunnen worden gebouwd. Uw mensen kunnen dan doen waar ze goed in zijn en waarmee het meeste rendement genereren.

Daaraan geconfirmeerd leren wij uw commerciële medewerkers bijvoorbeeld:

- = Dóór te vragen om de wensen van uw klanten concreet en duidelijk te maken.
- = Hun netto-klantentijd zo optimaal mogelijk te benutten.
- = Efficiënter en completer te rapporteren.
- = "Nee" te verkopen indien nodig en omgaan met slecht nieuws gesprekken.
- = Compleet en accuraat te zijn om extra werk achteraf voor collegae te voorkomen.
- = Slechts één offerte uit te brengen die alle wensen van de klant omvat.
- = Een consistente en structurele opvolging van uitgebrachte adviezen.
- = Te anticiperen op eventuele bezwaren teneinde deze vroegtijdig te voorkomen.

Dit zijn maar een paar van de vaardigheden waar we op coachen. Uw commerciële medewerkers zijn vaak het eerste en soms het enige gezicht van uw organisatie. Als uw klanten een minder professionele indruk van hen hebben, hebben zij dat vaak ook van uw organisatie.

Het is een gemiste kans om hier niet in te investeren.

direct meetbare resultaten
focus op doelstelling
absolute integriteit
geen bla, bla
duidelijk
eerlijk
direct



COACHING-TRAINING-PROJECTS

Mooie woorden, snelle one-liners en wervende teksten, naar waarheid of gebakken lucht?
Alleen resultaat en het rendement op uw investering telt.

Een aantal van de ruim 1.250 coachees aan het woord

Opgedane kennis en ervaring direct succesvol door het team toegepast; veel profijt. Trainingen gegeven met de toewijding, humor en inlevingsvermogen, professioneel en toch humoristisch. Kennis en ervaringen met ons gedeeld en uitgewerkt in concrete stappen-plannen. dit was voor herhaling vatbaar!"

Monique's methode is grondig, tips werken direct. Meer uren per week over. Mijn werkleven veel minder hectisch en gestructureerd. Het plannen geprofessionaliseerd, zodat ik met meer rust en ontspanning kan werken.

Duidelijke structuur in mijn werkzaamheden. Lopende zaken onder controle, geen overvolle mail-boxen en open taken. Meer tijd over voor andere zaken op de korte en lange termijn. Goede structuur van werken en hun manier van personal coaching in 7 sessies een enorme ontwikkeling met zich mee gebracht; in plaats van in een paar jaar. Het heeft me zowel zakelijk als privé enorm geholpen.

He introduced me to his excellent team (almost family). This CEO was very driven in making his team succesful and eventually leaving behind a great company Xerox North Holland. Great person to work with and spend time with.

Een duidelijk sales proces vastgelegd, dat direct kan worden uitgevoerd.
Wist de specifieke gevoeligheden binnen het familiebedrijf goed te kanaliseren en behield daarbij het vertrouwen en de medewerking van directie en medewerkers. Een succesvolle samenwerking met en bevelen Herman zeker aan als ad-interim manager.

Commerciële zwaargewicht met ongekend enthousiasme en charmante jeugdige ondeugendheid: een inspiratiebron. Verkooptraining en account management stap voor stap zijn kennis over brengen, zonder belerend te zijn. Door zijn gevoel voor humor en open blik op de wereld niet bang om fouten te maken om me naar een hoger niveau te coachen. Nog vaak grijp ik terug naar de vaardigheden en inzichten.

De juiste focus en doorzettingsvermogen maken alles mogelijk. Problemen bestaan niet en er zijn alleen maar uitdagingen die altijd op te lossen zijn. Ervaringen onbetaalbaar. Solution selling geleerd; de juiste coaching en mijzelf op een eigen wijze te presenteren. Ontwikkelde ompetenties: doorzettingsvermogen, gedrevenheid, passie voor verkoop, creativiteit en leiderschap hebben mij o.a. gebracht waar ik vandaag de dag sta.

