

# Chanterey

Bimonthly issued by Yamaha

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1992 No. 62

ENGLISH/SPANISH VERSION

Chanterey Special

**Noted Canadian fish guide gives  
high marks to Yamaha marine engines**

Thanks for  
showing us where  
the fish are,  
pals!



# 5,000 hours with not a problem

## Noted Canadian fish guide gives high marks to Yamaha marine engines

### Participants:

- Mr. Bill Harrison, renowned fish guide, Vancouver Island, Canada
- Mr. Terry Chliboyko, District Sales Manager of British Columbia, Yamaha Motor Canada

Bill Harrison is an independent fish guide of great renown who works out of a fishing lodge in Campbell River on Vancouver Island. Guiding professionally for eight years here, Bill is well known for his knowledge of the waters and his ability to consistently bring his guests back with a full

catch of tyee (king) salmon.

Recently Mr. Harrison talked about a subject very dear to him, his Yamaha outboards, with Mr. Terry Chliboyko, District Sales Manager of British Columbia, Yamaha Motor Canada. The following interview took place in Campbell

Mr. Chliboyko (right) in conversation with Mr. Harrison, Campbell River, British Columbia.



El Sr. Chliboyko (derecho) conversando con el Sr. Harrison en el río Campbell, Columbia Británica.

Mr. Harrison (right) with a pair of fine tyee (king) salmon. 34 lbs (16 kg) and 31 lbs (15 kg).

El Sr. Harrison (derecho) con un par de excelentes salmones rey de 16 y 15 kilos.



La lancha del Sr. Harrison impulsada por un fueraborda de Yamaha.

# 5.000 horas sin ningún problema

## Famoso guía de pesca canadiense califica a los motores marinos de Yamaha como insuperables

### Participantes:

- Sr. Bill Harrison, renombrado guía de pesca, Isla Vancouver, Canadá
- Sr. Terry Chliboyko, Gerente de Ventas del Distrito de Columbia Británica, Yamaha Motor Canada

Bill Harrison es un guía de pesca independiente afamado que trabaja en una posada de pescadores en el río Campbell en la Isla Vancouver. Es un guía profesional que ha trabajado ocho años en este lugar, Bill es reconocido por su conocimiento de las aguas y su habilidad para traer de vuelta a sus invitados con gran cantidad de salmones rey.

Recientemente, el Sr. Harrison habló acerca de un tema que le apasiona; sus fuerabordas de Yamaha, con el Sr. Terry Chliboyko, Gerente de Ventas del Distrito de Columbia Británica, perteneciente a Yamaha Motor Canadá. El siguiente reportaje tuvo lugar en el río Campbell, la capital mundial de la pesca deportiva del salmón.

River, salmon sportfishing capital of the world.

**TC:** Bill, what interests me is that without any history on the Yamaha Stern Drives, you went ahead and installed a Yamaha V6 YEMS system on your 22-foot boat. If your livelihood depends on it, why would you take such a calculated risk?

**BH:** It wasn't exactly a calculated risk. In 1986, out of frustration with North American-manufactured outboards, I chose to outfit my 17-foot boat with a 90hp Yamaha. This was when they first came into the market. The engine was competitively priced and I knew that I would get good support from the local dealer, Campbell River Yamaha.

You know, I got six seasons, that means six years of use from it, without a problem!

**TC:** That's really impressive! Do you put on a lot of hours per season?

**BH:** You bet. When the season gets going, 850 to 900 hours per year at full horsepower is common for me. I use the 90hp to get to the fishing spot, then I switch over

Stern Drive complete with a Yamaha outboard.



Yamaha 4.3 Stern Drive complementado con un

**TC:** Bill, lo que me interesa es que sin haber probado los Stern Drives de Yamaha, usted procedió a instalar un sistema Yamaha V6 YEMS en su bote de 22 pies. Si su vida depende de ello, ¿porqué tomó tal riesgo calculado?

**BH:** No fue exactamente un riesgo calculado. En 1986 y debido a la frustración con los fuerabordas fabricados en Norteamérica, escogí colocar en mi bote de 17 pies un Yamaha de 90 hp. Esto fue cuando el motor apareció en el mercado. El motor tenía un precio competitivo y yo sabía que obtendría un buen apoyo por parte del agente local, Campbell River Yamaha.

Usted ya sabe que yo trabajo hace seis temporadas, esto significa seis años de uso y ¡sin ningún problema!

**TC:** ¡Esto es realmente asombroso! ¿Trabaja usted muchas horas por temporada?

**BH:** Por supuesto. Cuando estamos en temporada el trabajar de 850 a 900 horas a potencia máxima es una cosa usual para mí. Yo utilizo el de 90 hp para llegar al punto de pesca y luego paso a utilizar mi Yamaha de alta potencia de cuatro tiempos.

**TC:** Bill, ¿ha experimentado usted algún problema du-

to my Yamaha high thrust four-stroke.

**TC:** Bill, did you experience any problems in the six years of operation of the Yamaha 90hp?

**BH:** It has been incredible! I have never had a problem of any kind with either engine. And here is the best part - I put the same number of hours on the T9.9 Yamaha outboard high thrust four-stroke, with the same flawless performance, except for the shifting cables. But that is to be expected, because we do a lot of forward and backward shifting with the four-stroke.

**TC:** What has been your experience with other manufacturers' engines? When you purchase an engine for guiding, what do you usually anticipate?

**BH:** Most guides, when they buy an outboard for these waters, they expect to get three seasons maximum. This is the norm, and the most you can hope for is a couple of thousand hours of use.

**TC:** Then, after all the good success that you have had with the Yamaha outboard, you purchased this larger 22-foot boat.

**BH:** That's right. I bought this boat, that came complete with a 485 Stern Drive I/O (Inboard/Outdrive). Because of certain problems, I pulled the Stern Drive and installed the Yamaha 4.3 YEMS system.

**TC:** Now that you have used the Yamaha Stern Drive for the past year, what has been your experience?

**BH:** You know, I have never looked back. I have not had a single problem. It makes my job easier when I don't have to worry about my boats breaking down.

rante estos seis años utilizando el Yamaha de 90hp?

**BH:** ¡Es un motor increíble! Nunca tuve ningún problema de ningún tipo con cualquiera de los dos motores. Y ahora lo mejor de la experiencia - yo hice el mismo número de horas con el motor de alta potencia de cuatro tiempos de Yamaha T9.9, obteniendo el mismo rendimiento infalible, exceptuando los cables de cambios. Pero esto es de esperarse, ya que nosotros hacemos muchos cambios de marcha, avance y retroceso con el de cuatro tiempos.

**TC:** ¿Cuál ha sido su experiencia con los otros fabricantes de motores? Cuando usted compra un motor para el trabajo de guía, ¿qué es lo que usted espera del mismo generalmente?

**BH:** La mayoría de los guías cuando compran un fueraborda para estas aguas, esperan llegar a tres temporadas como máximo. Esta es la norma, y lo máximo que usted puede esperar es un par de miles de horas de uso.

**TC:** Entonces, después de este éxito significativo que usted ha tenido con el fueraborda de Yamaha, usted compró el bote de 22 pies.

**BH:** Así es. Yo compré este bote que vino con un motor 485 Stern Drive I/O (Interno/Fueraborda). Debido a ciertos problemas yo retiré el Stern Drive e instalé el sistema Yamaha 4.3 YEMS.

**TC:** Ahora que usted ha utilizado el Yamaha Stern Drive durante el año pasado, ¿cuál ha sido su experiencia?

**BH:** Usted sabe que yo nunca he mirado hacia atrás. Nunca he tenido ni un solo problema. Facilita mi trabajo el no tener que preocuparme por las fallas en los motores de los botes.

**TC:** Bill, ¿puede usted decirme algo acerca del costo de mantenimiento y de operación?

**T.C.**: Bill, can you tell me something about the cost of maintenance and operation?

**B.H.**: The fuel economy is excellent on the Yamaha V-6. It uses about the same amount of fuel as the previous engine, but with a lot more power. Considering that the previous engine was a four-cylinder, I rate the Yamaha V-6 as very economical.

Also, maintenance is easier. The Yamaha computer system controls the timing. All I have to do is to change oil and spark plugs. There are no points or timing to worry about.

All of the filtration systems, both gas and oil, are conveniently placed in the front of the engine, easily attainable with minimum frustration.

I really appreciate some of the trouble-prevention features, too, such as the low oil, overheat and overtrim alarms.

The two gauges that come with the system make it easy for me to navigate while observing the total function of the engine.

Last but not least, the height of the outdrive lift makes the propeller more visible and easier to check for damage and fish line that can cause trouble.

As you can tell, I am a very satisfied Yamaha customer and recommend the product to all of my colleagues.

**T.C.**: Bill, thank you for your fine recommendations.

**B.H.**: La economía de combustible del Yamaha V-6 es excelente. Utiliza aproximadamente la misma cantidad de combustible que el motor anterior pero tiene mucho más potencia. Considerando que el motor anterior tenía cuatro cilindros, yo considero que el Yamaha V-6 es muy económico.

También la mantención es más fácil. El sistema de computador de Yamaha, controla la distribución. Todo lo que tengo que hacer es cambiar el aceite y las bujías de encendido.

No hay puesta punto o distribución con los cuales preocuparse.

Todos los sistemas de filtrado, tanto del combustible como del aceite, están convenientemente colocados en la parte frontal del motor, fáciles de manipular con un mínimo de frustración.

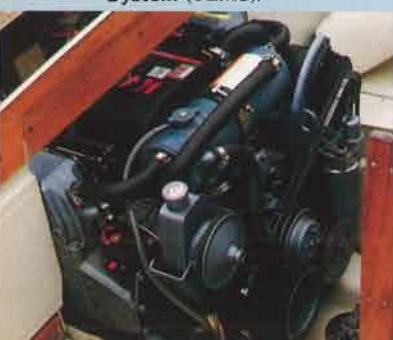
También, yo realmente aprecio algunas de las características para la prevención de fallas, tales como las alarmas de nivel bajo de aceite, sobre-calentamiento y sobre-trimado.

Los dos indicadores que vienen con el sistema me facilitan la navegación mientras observo el funcionamiento total del motor.

Finalmente, pero no menos importante, la altura de elevación del fueraborda hace que la hélice quede más visible y más fácil de inspeccionar por daños y líneas de pesca que pueden causar problemas. Como usted podrá apreciar, soy un cliente de Yamaha muy satisfecho y le recomiendo el producto a todos mis colegas.

**T.C.**: Bill, muchas gracias por sus buenas recomendaciones.

**Mr. Harrison's Yamaha 4.3 YEMS Stern Drive after one year's operation.**  
The Stern Drive features the Yamaha Engine Management System (YEMS).



**El Yamaha 4.3 YEMS Stern Drive del Sr. Harrison después de un año de operación. El Stern Drive se caracteriza por el Sistema de Control de Motor de Yamaha (YEMS).**

## Owner proud of 18 year-old Yamaha outboard

Here is another reliable Yamaha outboard that has been at work for 18 long years in Ecuador. It is a Yamaha 40A, the company's first 40hp outboard model. For 18 years this little workhorse has been performing with no major trouble on a river transport boat.

This photo was taken earlier this year when Yamaha Motor's Mr. Sawada, now Senior General Manager of Overseas Market Development Operations, visited Ecuador and was introduced to the proud owner and his 18 year-old partner.

The history of this Yamaha 40A is almost as long as the history of Yamaha outboards in Ecuador. Over the years, Yamaha has won a reputation for reliability, durability and performance and the users in this market show their satisfaction by making Yamaha the country's No.1 brand with a market share of over 70%. Another big reason for Yamaha's success here in Ecuador is the fine sales promotion and thorough service program of the country's Yamaha distributor, Almacenes Juan Eljuri, CIA, Ltda.



## Orgulloso poseedor del fueraborda de Yamaha de 18 años de edad

Aquí presentamos otro confiable fueraborda de Yamaha que ha estado trabajando durante 18 largos años en Ecuador. Es un Yamaha 40A, el primer modelo de fueraborda de 40 hp de la compañía. Durante 18 años este pequeño caballo de trabajo ha estado funcionando sin ningún serio problema en un bote de transporte fluvial. Esta foto fue tomada al principio de este año cuando el Sr. Sawada de Yamaha Motor, ahora Gerente General Mayor de Operaciones de Desarrollo de Mercado Ultramar, visitó Ecuador y fue presentado al orgulloso propietario de este viejo compañero de 18 años.

La historia de este Yamaha 40A es casi tan larga como la historia de los fuerabordas de Yamaha en Ecuador. A lo largo de los años, Yamaha ha ganado una reputación de confiabilidad, durabilidad y rendimiento, y los usuarios en este mercado muestran su satisfacción haciendo de Yamaha la marca número 1 del país con un mercado superior al 70%. Otra razón importante para el éxito de Yamaha en Ecuador es la excelente promoción de ventas y el programa de servicio completo del distribuidor de Yamaha en el país, los Almacenes Juan Eljuri, CIA, Ltda.

# Troubleshooting

## Part 5 - IGNITION AND CHARGING SYSTEMS

### 1. AUTOMATIC-ADVANCE-TYPE CDI

This design has no mechanical or moving parts. The ignition advance is controlled electrically (electronic advance). It utilizes electric waves produced by the pulser coils. As engine rpm increase, so does the output of the pulser coil. This advances the timing.

### 2. MECHANICAL ADVANCE TYPE CDI

#### \*Timing Advance by Rotation of Base Assembly

This type of advance system is widely used on outboards. The fuel and ignition systems are interconnected by means of a linkage rod between the carburetor and stator base assembly. As the operator opens the throttle, the stator base assembly simultaneously rotates in a sliding motion that advances the ignition.

Some models use the mechanical-advance system (rotation of stator base) described above. The CDI system used in these models has only one ignition coil to simultaneously produce spark for both cylinders, thus the term "Simultaneous Ignition." Spark is produced in the upper cylinder on its compression stroke at TDC, and another spark is produced in the lower cylinder, but since the piston is at BDC and the air/fuel mixture is not compressed, ignition will not occur.

# Reparación de averías

## PARTE 5 - SISTEMAS DE ENCENDIDO Y CARGA

### 1. CDI DE TIPO AVANCE AUTOMÁTICO

Este diseño no tiene partes mecánicas o móviles. El avance de encendido es eléctricamente controlado (avance electrónico). Este, utiliza ondas eléctricas producidas por bobinas de impulsos. A medida que las r.p.m. del motor aumentan, la salida de la bobina de impulso aumenta. Esto avanza el encendido.

### 2. CDI DE TIPO AVANCE MECÁNICO

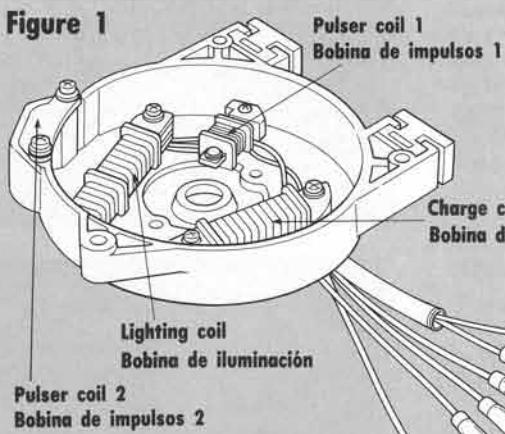
#### \*Avance de Encendido por Rotación del Conjunto Base

Este tipo de sistema de avance es ampliamente utilizado en los fúerbordas. Los sistemas de combustible y de encendido están interconectados por medio de una varilla de unión entre el carburador y el conjunto base del estator. Cuando el operador abre el acelerador, el conjunto base del estator gira simultáneamente con un movimiento deslizante que avanza el encendido.

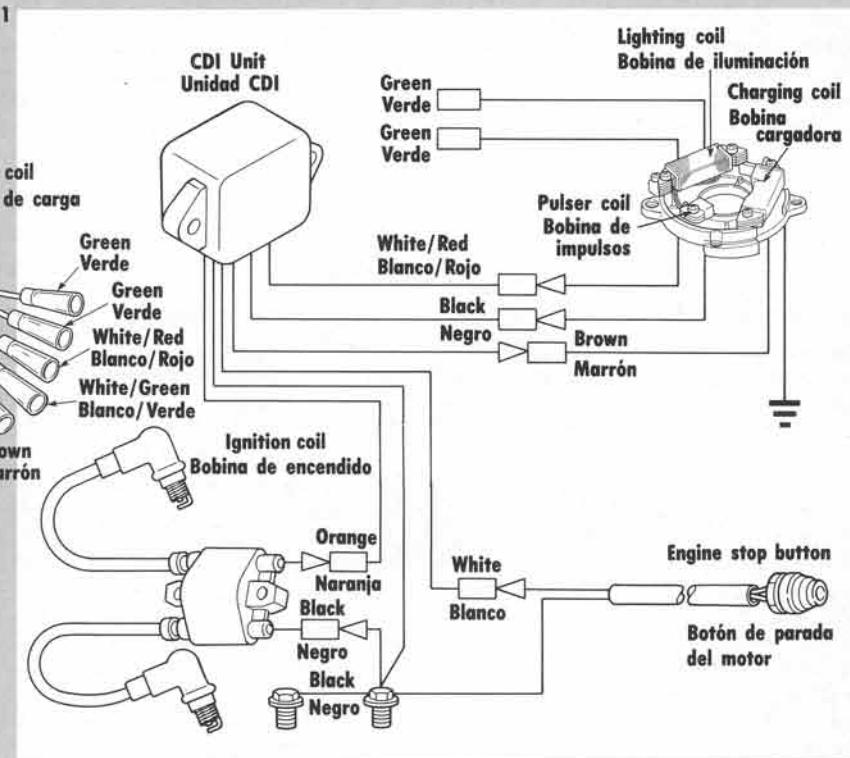
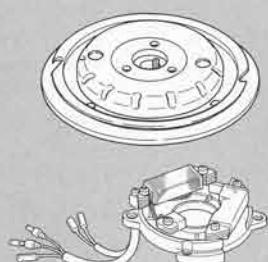
Algunos modelos utilizan un sistema de avance mecánico (rotación de la base del estator) descrito arriba. El sistema CDI utilizado en estos modelos posee una sola bobina de encendido que produce simultáneamente la chispa para ambos cilindros y por ello el término "Encendido Simultáneo".

La chispa es producida en el cilindro superior en el momento de la compresión a TDC, y la otra chispa es producida en el cilindro inferior, pero como el pistón está en BDC y la mezcla de aire/combustible no está comprimida, no se produce el encendido.

**Figure 1**



**Figure 2**



### **Mr. Ayappan C. K.**

Assistant Manager, Imports

**YOUSSUF HABIB AL**

**YOUSSUF (Head Office)**

We have been handling Yamaha Outboard Motors, Marine Diesel Engines, Water Vehicles, FRP Boats, etc., since 1962, and I believe "customers satisfaction" is the most important element in our business. We have six branches with 250 employees in our Automotive Division working on behalf of these Yamaha products. In Dubai, where our head office is located, 75hp, 115hp, 250hp outboards, the Yamaha VXR Water Vehicle and the YB100 motorcycle are our best selling models. I think the counter-rotation 250hp outboard will be our future best seller because its popularity is growing as the outboard of choice.



### **Sr. Ayappan C. K.**

Gerente Asistente, Importaciones

**YOUSSUF HABIB AL YOUSSUF**

(Oficina Central)

Nosotros hemos estado comerciando con Motores Fuerabordas, Motores Diesel Marinos, Vehículos Acuáticos, Lanchas de FRP, etc. de Yamaha, desde 1962 y yo creo que "la satisfacción del cliente" es el elemento más importante de nuestro negocio. Nosotros tenemos seis agencias con 250 empleados en nuestra División Automotriz trabajando en nombre de estos productos Yamaha. En Dubai, donde está localizada nuestra oficina central, los fuerabordas de 75hp, 115hp, 250hp, el Vehículo Acuático VXR y la motocicleta YB100 de Yamaha son los modelos mejor vendidos. Yo creo que el fueraborda de 250hp con rotación invertida será el modelo mejor vendido ya que su popularidad como el fuera-borda escogido está creciendo.

### **Mr. K. Abdul Razak**

Manager, P.D.I. Supply

Dept.

**YOUSSUF HABIB AL**

**YOUSSUF (Head Office)**

In our market area, Yamaha Outboards are used for fishing, pleasure, transportation and carrying goods. People use Yamaha outboards because of their power and reliability. We put together newspaper and magazine ads, organize boat races, exhibit our products in boat shows, and conduct service campaigns as our main types of promotional activities. As a recent trend, users are looking for more powerful and durable engines at lower prices. I would like to say to our fellow Yamaha dealers around the world: "Yamaha products are really good, and we sell a lot in the U.A.E."



### **Sr. K. Abdul Razak**

Gerente, P.D.I. Departamento de Suministros

**YOUSSUF HABIB AL YOUSSUF**

(Oficina Central)

En nuestra área de mercado, los fuerabordas de Yamaha están siendo utilizados para la pesca, placer, transporte de personas y de carga. Las personas utilizan los fuerabordas de Yamaha debido a su potencia y confiabilidad. Nosotros hemos publicado avisos comerciales en periódicos y revistas, además de organizar carreras de lanchas, presentación de nuestros productos en la exhibición de lanchas, y efectuado campañas de servicio como elemento principal de las actividades de promoción. La tendencia actual es que los usuarios desean motores más potentes y durables a precios más bajos. Me gustaría decirle a nuestros compañeros agentes de Yamaha alrededor del mundo que: "Los productos de Yamaha son realmente buenos y nosotros vendemos muchísimos en E.A.U."

### **Mr. Mickey B. Mama**

Manager, Fixed Operations

**YOUSSUF HABIB AL**

**YOUSSUF (Head Office)**

I think the demand for FRP pleasure boats, and naturally outboards, will continue to grow in the future. Because pleasure and outdoor activities are being encouraged more and more by the government and since these products will soon be produced locally, there should be a good market for them. I think the most important policy when selling Yamahas is customer confidence and satisfaction and proper after-sales service back-up. My message to the readers of Chantey is; when you complete a sale, it is not the end of a transaction, but just the beginning of an obligation to a new customer.



### **Sr. Mickey B. Mama**

Gerente, Operaciones Fijas

**YOUSSUF HABIB AL YOUSSUF**

(Oficina Central)

Yo creo que la demanda por lanchas recreativas de FRP y naturalmente los fuerabordas, continuará creciendo en el futuro. Como las actividades recreativas y al aire libre están siendo propiciadas en forma creciente por el gobierno y como estos productos serán producidos localmente a corto plazo, existirá un buen mercado para ellos. Yo pienso que la política más importante cuando se venden todos los productos de Yamaha es la confianza del cliente y su satisfacción, aunadas al servicio de apoyo posventa. Mi mensaje a los lectores de Chantey es; el completar una venta no es el fin de la transacción, es el comienzo de una obligación con el nuevo cliente.

## MARINE MARKET AR

### PART 17

This article is composed from the answers to Ch the UAE's importer, **YOUSSUF HABIB AL YO** Yamaha on a dealer trip recently.

## EL MERCADO INTERN MARITIMOS

### PARTE 17

Este artículo está compuesto con las respuestas empleados del importador de E.A.U. **YOUSSUF** do visitaron Yamaha en un viaje de agentes re



These photos were taken in Japan during the dealer trip.

# OUND the WORLD

**U.A.E.**

nte questionnaires filled out by five people from YOUSUF and two of its branches when they visited

## ACIONAL de EQUIPOS

**E.A.U.**

los cuestionarios de Chaney, llenados por cinco HABIB AL YOUSUF y dos de sus agencias cuantitativamente.



### Mr. G. Jameel Ahmed

Manager

**YOUSUF HABIB AL  
YOUSUF (Ras Al Khaimah  
Branch)**

Our branch was established in 1977, and we have handled Yamaha products since that time.

In our market, popular Yamaha products include 60hp, 75hp and 115hp outboards, the WaveRunner LX Water Vehicle and the PW50 and PW80 motorcycle models. Fishery was the peoples' main job in the past.

But now, things have changed with the discovery of oil, and development is proceeding very fast in every field. For the sales of marine products, we conduct general promotions and new model campaigns when they are introduced. The most important policy when I sell Yamahas is "to convince the customer that Yamaha products are the BEST".



### Sr. G. Jameel Ahmed

Gerente

**YOUSUF HABIB AL YOUSUF  
(Agencia Ras Al Khaimah)**

Nuestra agencia fué fundada en 1977 y nosotros hemos estado comerciando con productos de Yamaha desde esa fecha. Los modelos populares de nuestro mercado incluyen productos populares de Yamaha tales como los fuerabordas de 60hp, 75hp y 115 hp, el Vehículo Acuático LX WaveRunner y los modelos de motocicletas PW50 y PW80. La pesca era el trabajo principalde los pobladores antiguamente. Pero ahora, las cosas han cambiado con la descubierta del petróleo y el desarrollo es muy rápido en todos los campos. Para las ventas de los productos marinos, nosotros efectuamos promociones generales y compañías para nuevos modelos cuando éstos son introducidos. La política más importante cuando vendo Yamahas es "convencer al cliente de que los productos de Yamaha son lo MEJOR".



### Mr. Yousuf Abdul

Hussain

Manager

**YOUSUF HABIB AL  
YOUSUF (Abu Dhabi  
Branch)**

Our outboard markets are primarily for fishing and transportation. We launch sales campaigns whenever new models are introduced as well as after-sales service campaigns and customer follow-ups to maintain performance. I believe that the best way to win customers is to make sure they are satisfied. I think outboards and FRP boats will become more popular as FRP boats go into local production here in the U.A.E. We are at present promoting our products in the pleasure and fishing markets, and the local government is also encouraging the people to enjoy water sports. My message to my fellow Yamaha dealers is: "Sell more Yamahas and be proud that you are selling the best products."



### Sr. Yousuf Abdul Hussain

Gerente

**YOUSUF HABIB AL YOUSUF  
(Agencia Abu Dahabi)**

Nuestros mercados para fueraborda son primariamente los de pesca y transporte. Nosotros efectuamos campañas de venta siempre que se introducen nuevos modelos y también campañas de servicio posventa, conjuntamente con contactos periódicos con el cliente para mantener el rendimiento. Yo creo que el mejor método para tener clientes es asegurarse de que están satisfechos. Yo pienso que los fuerabordas y las lanchas de FRP se volverán cada vez más populares a medida que las lanchas de FRP comienzan a ser producidas localmente aquí en E.A.U. Nosotros estamos en la actualidad promoviendo nuestros productos en los mercados de pesca y recreación, y el gobierno local también está instando a las personas a disfrutar de los deportes acuáticos. El mensaje para mis compañeros agentes de Yamaha es: "Venda más Yamaha y esté orgulloso de estar vendiendo los mejores productos".



Estas fotos fueron tomadas en Japón durante el viaje de agentes.

## 1992 Sarawak, Land of Hornbills, Dealers' Meeting

The 1992 Sarawak Dealers' Meeting was held in Penang on March 14 together with an incentive trip. The theme of the meeting was "Vision 2000" and it emphasized the concept of a "Yamaha Family". The meeting began with Mr. Michael Yii, the Managing Director of Syarikat Associated Marine Industries Sdn. Bhd. (AMI), giving an opening speech thanking the dealers for their record sales performance and promising to work with them for future growth. Next, Mr. M. Oshio of YMC's Marine Sales Division spoke about the global marine market and urged AMI dealers to go beyond their great 1991 sales record. Mr. T. Maehara from the Marine Service Division spoke next on the importance of service and the points of setting up a workshop.

After this, an introduction and briefing on the new products were given. Among the subjects discussed in the meeting were new sales targets, incentives, pricing, and also achieving the goals of "Vision 2000". The dealers were presented appreciation plaques in a ceremony that closed the meeting. There was also a raffle to commemorate the 1992 Sarawak Yamaha Outboard Authorized Dealers' Meeting and Incentive Trip.

## Reunión de Agentes, Tierra de Hornbills, Sarawak 1992

La Reunión de Agentes en Sarawak 1992 fué efectuada en Penang el 14 de marzo conjuntamente con un viaje de incentivo. El tema de la reunión fue "Vi-



All the participants of the meeting.  
Todos los participantes de la reunión.

## MOROCCO

## MARRUECOS

## International Sea Exhibition in Casablanca

Morocco's Yamaha importer Mifa was a major participant in the 2nd SEA EXHIBITION, SEA-MER 92, held from May 5 to 9 this year in Casablanca.

The Yamaha booth occupied an important place in the show with a display of outboard motors, Water Vehicles and marine diesel engines as you can be seen from the photo.

Many representatives of the fishing industry and pleasure boat industry visited Mifa's impressive display during the exhibition, showing keen interest in the Yamaha products.

## Exhibición Internacional del Mar en Casablanca

El importador de Yamaha en Marruecos, Mifa fue el participante principal en la 2º EXHIBICIÓN DEL MAR, SEA-MER 92, llevada a cabo desde el 5 al 9 de mayo de este año en Casablanca.

El kiosco de Yamaha ocupó un lugar importante en la exhibición con una muestra de motores fuerabordas, Vehículos Acuáticos y motores marinos diesel, tal como se aprecia en la foto.

Muchos representantes de la industria pesquera y de la industria de lanchas de recreación visitaron la impresionante muestra de Mifa durante la exhibición, mostrando enorme interés en los productos de Yamaha.



sión 2000" y enfatizó el concepto de una "Familia Yamaha".

La reunión comenzó cuando el Sr. Michael Yii, Director Ejecutivo de Industrias Marinas Asociadas de Syarikat Sdn. Bhd. (AMI), pronunció el discurso de apertura agradeciendo a los agentes por su historial y rendimiento de ventas, prometiéndoles trabajar con ellos por el crecimiento futuro.

A continuación el Sr. M. Oshio de la División de Ventas Marinas de YMC se refirió al mercado marino global, instando a los agentes de AMI a superar el gran registro de ventas de 1991. El Sr. T. Maehara de la División de Servicio Marino, habló a continuación de la importancia del servicio y sobre los puntos para instalar un taller. Despues de esto, se presentaron y explicaron nuevos productos.

Entre los temas discutidos en la reunión, estuvieron las nuevas metas de venta, incentivos, precios y también cómo alcanzar las metas de "Visión 2000". Se les entregó a los agentes placas de apreciación en una ceremonia que cerró la reunión. Se efectuó una rifa para conmemorar la Reunión de Agentes Autorizados de Fueraborda Yamaha en Sarawak 1992 y un Viaje de Incentivo.



We Love Yamaha

## CANADA

## Mr. Merril Evans Owner of Evans Sales & Service

We handle mainly Yamaha outboards. ATVs, snowmobiles, Water Vehicles and parts are among the other important products we handle. In the first half of this year I have sold 70 outboards, a good pace for me. The economy is tough, but I still try to sell.

Recent market trends show that people want quality. The enduro models are big sellers. I am very satisfied and have had few problems. When small problems do arise, Yamaha Motor Canada is always a big help.

Newfoundlanders need quality products because of our treacherous sea conditions. That's why they appreciate Yamaha service. I would like to say to my fellow Yamaha people everywhere: Provide good service; the customer is number 1; Yamaha has good products and Yamaha Motor Canada takes care of the dealer.

## MALAYSIA

## MALASIA

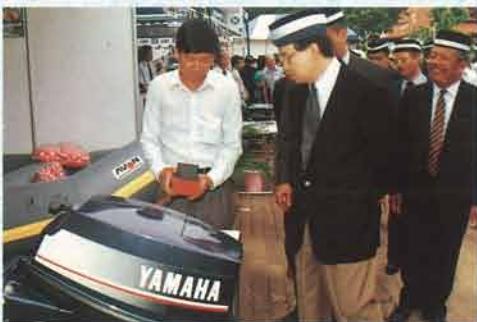
### Boat show helps attract many deals

Yamaha importer for Western Malaysia, Supratechnic (M) Sdn. Bhd., was among the leading displayers in the 2nd Malaysia Boat Show, held from July 1 to 5 at the Shah Alam Lake Garden in Selangor and honored by the presence of the Crown Prince of Selangor.

For Supratechnic it was a very productive show, with its displays of outboard motors, Water Vehicles, rubber boats, etc., attracting an impressive number of inquiries.

### Exhibición de lanchas atrae muchos negocios

El importador de Yamaha para Malasia Oeste, Supratechnic (M) Sdn. Bhd. estuvo entre los exhibidores principales en la 2º Exhibición de Lanchas en Malasia, efectuada del 1 al 5 de julio en el Jardín Lago Shah Alam en Selangor y honorada con la presencia del Príncipe Regente de Selangor. Para Supratechnic fué una exhibición muy productiva, con sus muestras de motores fueraborda, Vehículos Acuáticos, botes de goma, etc., atrayendo un número enorme de interesados.



Mr. Puertollano (extreme right) and Mr. Wilson (second from the left), of YMDB together with the nine mechanics.

El Sr. Puertollano (extrema derecha) y el Sr. Wilson (segundo de la izquierda) de YMDB junto a los nueve mecánicos.

## BRAZIL

## BRASIL

### Outboard service seminar

Yamaha Motor Do Brasil Ltda. gave a service seminar from June 8 to 9 for nine dealers' service mechanics. The seminar, held in São Paulo, was designed to further strengthen the service network for Yamaha outboards throughout the country by improving service quality at all levels.

Mr. Manuel R. Puertollano, Service Manager of YMDB served as the instructor, training the mechanics in correct know-how for the new Prime Start system and advanced mechanisms on the outboard/inboard models. The mechanics trained were all from dealerships handling primarily middle and large-size outboards, reflecting the particular efforts YMDB is directing toward this market.

In addition, as the second program in pursuit of the same goal, a 250A outboard model service seminar has also been held.

Brazilian service mechanics who have already attained proficiency in servicing small-size outboard models are showing enthusiasm to learn about everything new like the Prime Start system.

### Seminario de servicio de fueraborda

Yamaha Motor Do Brazil Ltda. organizó un seminario de servicio del 8 al 9 de junio para nueve mecánicos provenientes de agencias de servicio. El seminario efectuado en San Pablo, fue diseñado para fortalecer aún más la red de servicios para los fuerabordas de Yamaha en todo el país, mejorando la calidad del mismo en todos los niveles.

El Sr. Manuel R. Puertollano, Gerente de Servicio de YMDB, actuó como instructor, entrenado a los mecánicos en el correcto "know-how" del nuevo sistema Prime Start y mecanismos de avance de los modelos fuerabordas/internos. Los mecánicos entrenados pertenecen a todas las agencias que reparan fueraborda medianos y de gran porte primariamente, reflejando los esfuerzos especiales que YMDB está dirigiendo hacia este mercado.

Además, se ha organizado un seminario de servicio para el fueraborda modelo 250A, como parte del segundo programa que apunta hacia el mismo objetivo. Los mecánicos brasileños de servicio ya han logrado excelencia en el servicio de modelo de fueraborda de pequeño tamaño y están entusiasmados en aprender todo lo nuevo como lo es el sistema Prime Start.

CANADA

ECUADOR  
BRAZIL

# News Round-up

## AMAMOS YAMAHA

### CANADÁ

#### Sr. Merril Evans Dueño de Evans Sales & Service

Nosotros tratamos principalmente con fueraborda de Yamaha, ATVs, vehículos

para la nieva, Vehículos Acuáticos y piezas que se encuentran entre otros de nuestros productos más importantes. En la primera mitad de este año he vendido 70 fuerabordas, lo cual es un buen número para mí. La situación económica es difícil, pero yo continúo intentando vender.

Recientemente la tendencia del mercado muestra que las personas desean calidad. Los modelos de resistencia son los más vendidos. Yo estoy muy satisfecho y he tenido pocos problemas. Cuando ocurre un pequeño problema, la Yamaha Motor Canadá es siempre una gran ayuda.

Los habitantes de terranova necesitan productos de calidad debido a que las condiciones de nuestro mar son traicioneras. Es por ello que aprecian el servicio de Yamaha. Me gustaría decirle a mis compañeros de Yamaha de todo el mundo: Suministre un buen servicio; el cliente es el número 1; Yamaha tiene buenos productos y la Yamaha Motor Canadá cuida el agente.



## Dealer meetings and Development Seminars in Oceania

Moller Yamaha of New Zealand recently held a pair of dealer meetings; one in Christchurch on the South Island on June 22 and the other in Auckland on the North Island on June 25.

With a large attendance of dealer representatives from all around each Island, all agenda items were the subject of lively discussion at both meetings. And the dealers greatly appreciated the announcement of a 2-year outboard warranty program, the introduction of the CV line (2nd line) of outboards and the release of a new Diesel Stern Drive.

In addition, over a period from June 15 to 26, five dealer development seminars were given for dealers' and distributors' staff in Adelaide, Australia, Launceston, Tasmania, Sydney, Australia, and Christchurch and Auckland, New Zealand.

Mr. Gene Eiler of Yamaha Motor Corp. USA who was invited to act as the lecturer in these seminars is a veteran marine businessman and his vast knowledge of practical business proved very useful for all seminar participants including managers, salesmen and engineers.

## Reunión de Agentes y Seminarios de Desarrollo en Oceanía

La Moller Yamaha de Nueva Zelanda organizó recientemente un par de reuniones de agentes; una en Christchurch en la Isla del Sur el 22 de junio y la otra en Auckland en la Isla del Norte el 25 de junio.

Con una gran audiencia integrada por representantes de agentes de todas las islas, los puntos de la agenda fueron sujetos a una animada discusión en ambas reuniones. Los agentes apreciaron enormemente el anuncio de un programa de garantía de 2 años para los fuerabordas. La introducción de la línea CV (2da. línea) de fueraborda y la presentación de un nuevo Stern Drive Diesel.

Además, se efectuaron durante el período comprendido entre el 15 al 26 de junio cinco seminarios de desarrollo para agentes, ofrecido al personal de los agen-



Participants from the South Island.

Las participantes de la Isla del Sur



Participants from the North Island.

Las participantes de la Isla del Norte

tes y distribuidores de Adelaida, Australia, Launceston, Tasmania, Sydney, Australia y Christchurch, Auckland, Nueva Zelanda.

El Sr. Gene Eiler de Yamaha Motor Corp. U.S.A. que fue invitado a actuar como conferenciante en estos seminarios, es un veterano hombre de negocios marinos y su vasto conocimiento práctico de negocios probó ser muy útil para todos los participantes del seminario, incluyendo gerentes, vendedores e ingenieros.



TURKEY

*Chantey Lady*  
Señorita Chantey

TURQUIA

### Miss Sibel Ayaskan, Assistant Manager of DIMA

I think Yamaha products are the best in the world, and that is a great advantage for us in expanding our sales. It's so easy to sell Yamahas in our country. The most important point is doing it in the proper and best way to help raise the Yamaha brand image. Our company's strong point is the quality of our business people. Yamaha products are very reliable and Yamaha is surely going to be the top brand in Turkey.

I have a lot of hobbies; horseback riding, swimming, computer games, antiques and old time cars, etc., and I enjoy them all in my off time.

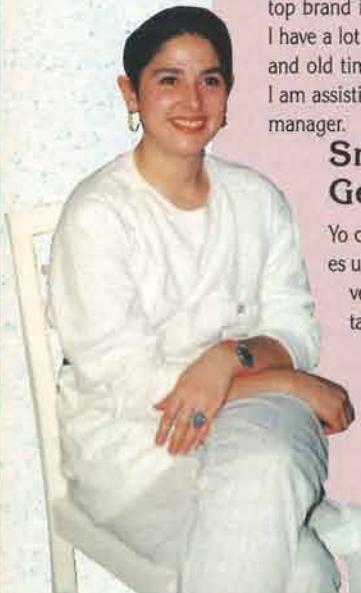
I am assisting my father now, but very soon I'm going to be given a position as manager.

### Sra. Sibel Ayaskan, Gerente Asistente de DIMA

Yo creo que los productos de Yamaha son los mejores del mundo y que es una gran ventaja para nosotros el expandir sus ventas. Es muy fácil para vender los productos de Yamaha en nuestro país. El punto más importante para vender está en el mejor y más apropiado método para elevar la imagen de la marca Yamaha. El punto fuerte de nuestra compañía es la calidad de nuestros hombres de negocio. Los productos de Yamaha son muy confiables y seguramente, Yamaha será la marca más importante en Turquía.

Yo tengo muchos pasatiempos: equitación, natación, juegos de video, antigüedades y automóviles antiguos, etc. y me divierto con ellos en mi tiempo libre.

Ahora estoy ayudando a mi padre, pero muy pronto me van a ascender a gerente.



NIGERIA

### After-sale Service Team for solid service network

Yamaha marine distributor, Almarine, recently formed an After-sale Service Team aimed at providing more comprehensive and wide-reaching field service. The company is devoting its efforts to developing and strengthening the network of private mechanics as part of its larger program to establish a solid and effective service network that reaches to all corners of the vast land of Nigeria.

It grieves us to report that shortly after the team's formation, its leader, Mr. I. S. Abushe lost his life in a traffic accident this June.

He was extremely dedicated in his work for the team and everyone will miss him very much. The picture shown below was taken at a boat club in Port Harcourt on the occasion of the first campaign after the team's formation. The person in the center with sunglasses is the late Mr. Abushe.



## **Yamaha Motor Amazonia begins Water Vehicle production**

Twelve Water Vehicles recently rolled off the assembly line of Yamaha Motor Da Amazonia Ltda, Brazil. They were the first lot of the planned local production in this country.

Prior to the production date of June 22, general assembly line arrangements were inspected by Mr. Roberto and Mr. Casio from Yamaha Motor Do Brasil at the beginning of the month. In addition, line workers were instructed in correct assembly methods from June 8 to 12, and three Water Vehicles were actually assembled as a trial production over a three day period from June 15 to 17.

On the day of production, Mr. Hidemitsu and Mr. Kurebayashi from Yamaha Motor Manufacturing Corp. of America commended the general workmanship quality of the Vehicles assembled. On June 23, YMDB's President Horai cut a tape at the ceremony held in celebration of the commencement of local Water Vehicle production in Brazil.



*At the start-of-production ceremony  
Ceremonia al comienzo de la producción*

### **Amazonas Yamaha Motor comienza la producción del Vehículo Acuático**

Recentemente, doce Vehículos Acuáticos salieron de la línea de montaje de Yamaha Motor Da Amazonia Ltda., Brasil.

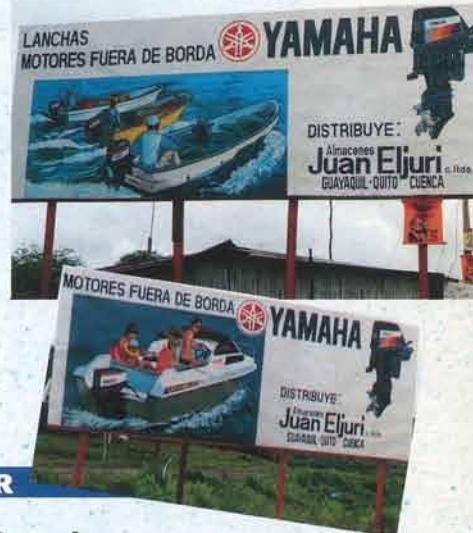
Estos fueron el primer grupo de la producción local planeada en este país.

Antes de la fecha de producción, 22 de junio, las ins-

talaciones de la línea de montaje general fue inspeccionada por los Sres. Roberto y Casio de Yamaha Motor Do Brasil al comienzo del mes. Además, la línea de obreros fué instruida en los métodos correctos para el armado, desde el 8 al 12 de junio, y se armaron 3 Vehículos Acuáticos como producción de prueba, durante un período de tres días comprendido entre el 15 y el 17 de junio.

En el día de producción, el Sr.

Hidemitsu y el Sr. Kurebayashi de Yamaha Motor Manufacturing Corp. de América resaltaron la calidad de fabricación general de los Vehículos armados. El 23 de junio, el Presidente de la YMDB Sr. Horai cortó la cinta en la ceremonia efectuada en celebración del comienzo de la producción local del Vehículo Acuático en Brasil.



CANADA

# **News Round-up**

ECUADOR

BRAZIL

NIGERIA

### **Grupo de Servicio Posventa para una sólida red de servicios**

El distribuidor de productos marinos Yamaha, Almarine, formó recientemente un grupo de Servicio Posventa apuntando a suministrar un campo de servicio más exhaustivo y de amplio alcance. La compañía está dedicándose con todo ahínco al desarrollo y fortalecimiento de una red de mecánicos privados, como parte de su vasto programa para establecer una red sólida y efectiva de servicio que alcance a todos los rincones de Nigeria.

Nos entristece tener que notificar que inmediatamente después de la formación del grupo, su líder el Sr. I. S. Abushe falleció en un accidente de tránsito en junio. El era una persona extremadamente dedicada a su trabajo por el grupo y todos los extrañaremos mucho.

La foto mostrada abajo fué tomada en un club de lanchas en Puerto Harcourt en ocasión de la primera campaña después de la formación del grupo. La persona en el centro con gafas oscuras es el fallecido Sr. Abushe.



ECUADOR

ECUADOR

### **Big Billboards for Yamaha outboards**

The Yamaha distributor in Ecuador, ALMACENES JUAN ELJURI CIA., LTDA., recently created two types of billboards advertising Yamaha outboard motors for installation at four sites along the roads leading to the country's major commercial and pleasure boating areas, like Salinas, Anconcito and La Libertad. To cover both the commercial and pleasure markets, one billboard depicts a Yamaha outboard on a Yamaha utility boat, while the other shows a sports model on a sporty runabout.

Similar signs will also be a part of ALMACENES JUAN ELJURI's campaign in the Galapagos Islands, where they have recently given distributor rights to Mr. Roberto Torres. In addition to the signs, the company is giving Mr. Torres full support with an array of promotional tools for radio, video and displays, etc., as well as training for a local mechanic to service Yamaha products in this important new market. Meanwhile, sales of reliable Yamaha outboards are reported brisk in other parts of Ecuador's coast, as well, and ALMACENES JUAN ELJURI plans to expand its billboard campaign in the future to these regions, too.

### **Grandes Carteles para fueraborda de Yamaha**

El distribuidor de Yamaha en Ecuador, ALMACENES JUAN ELJURI CIA., LTDA., creó recientemente dos tipos de carteles para publicitar los fuerabordas de Yamaha, instalándolos en cuatro sitios a lo largo de las carreteras que conducen a las áreas principales del país para uso comercial y deportivo de lanchas, como lo son Salinas, Anconcito y La Libertad. Para cubrir tanto el mercado comercial como el de deportiva, uno de los carteles muestra un motor fueraborda de Yamaha montado en un bote de trabajo de Yamaha, mientras que el otro muestra un modelo deportivo montado en una lancha deportiva.

Carteles similares serán una parte de la campaña de ALMACENES JUAN ELJURI en las Islas Galápagos, donde han otorgado derechos de distribución al Sr. Roberto Torres. Además de estos carteles, la compañía le está brindando al Sr. Torres apoyo total incluyendo gran variedad de herramientas promocionales para radio, video y exhibición, etc. así como también entrenamiento al mecánico local para reparar los productos de Yamaha en este importante nuevo mercado.

Mientras tanto, las ventas de los confiables fuerabordas de Yamaha han sido excelentes en otras partes de la costa ecuatoriana, y ALMACENES JUAN ELJURI planea expandir en el futuro su campaña de grandes carteles en estas regiones también.

### '93 POSTER CALENDAR

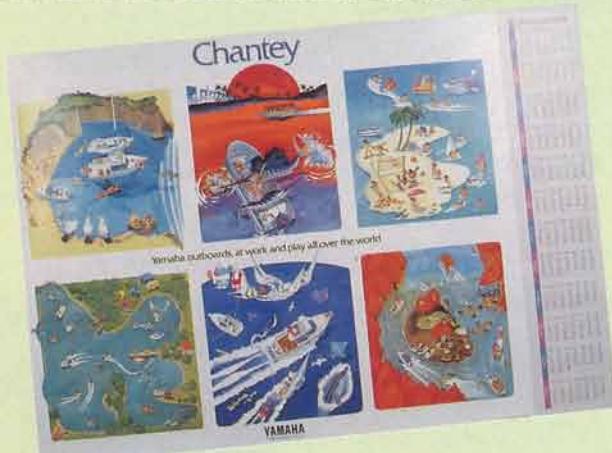
#### For an aid to your shop display or as a giveaway item for your customers

A large-size '93 Poster Calendar that incorporates a number of illustrations used in past Chantey covers has been completed. The illustrations appear in issues No. 48 to 53 and in No. 56 of Chantey. The calendar is designed to

give a living description of Yamaha marine products at work in different situations.

Please utilize it for an aid to your shop display or as a giveaway item for your customers.

\*Please contact the Sales Division concerned for more details.



Size: 728mm × 1,030mm Color scheme: 4-color printing Order No.: 031002  
Tamaño: 728mm × 1,030mm Colores: impresión en 4 colores Orden No.: 031002

### CALENDARIO 1993

#### Para colocar en la vitrina de su tienda o para regalárselo a su cliente

El calendario 1993 de gran tamaño incluye varias ilustraciones utilizadas en las tapas de las Chantey anteriores ya ha sido completado. Las ilustraciones utilizadas en el calendario aparecieron en No. 48 a 53 y en No. 56 de Chantey. El calendario ha sido diseñado para

\*Por más detalles, por favor contacte la División Ventas correspondiente.

ofrecerle una descripción viva de los productos marinos de Yamaha durante el trabajo en diferentes situaciones. Por favor, utilícelo para colocarlo en la vitrina de su tienda o para regalárselo a su cliente.

### INTRODUCTION OF YAMAHA ADVERTISEMENTS For more effective sales promotion

We have just completed a new booklet titled "Introduction of Yamaha Advertisements" that includes all of our marine product-related ad tools such as catalogs, leaflets, posters, audio visuals, etc. These tools are grouped by marine product for the sake of easier understanding.

Please make the most of it for more effective sales promotion.

\*Please contact the Sales Division concerned for more details.



Size: 210mm × 297mm No. of pages: 20 Order No.: 031003  
Tamaño: 210mm × 297mm Numero de páginas: 20 Orden No.: 031003

### INTRODUCCIÓN DE LOS AVISOS COMERCIALES DE YAMAHA

#### Para una promoción de ventas más efectiva

Nosotros hemos finalizado un libro titulado "Introducción de los Avisos de Yamaha" que incluye todos nuestros productos marinos, herramientas, catálogos, panfletos, carteles, audio visuales, etc. Estas herramientas comerciales están agrupadas por producto marino para su fácil compresión.

Por favor, utilícelas al máximo para obtener una promoción efectiva de ventas.

\*Por más detalles, por favor contacte la División Ventas correspondiente.

### "YAMAHA" sweeps the '92 Kenwood Cup El "YAMAHA" arrasa con la Copa Kenwood '92

#### - A yacht to take part in the next Whitbread Round the World Race

"YAMAHA", the first prototype yacht built by the Yamaha Round the World Syndicate in preparation for the next Whitbread Round the World Race was first home in all of the 6 races of the '92 Kenwood Cup yacht race held in Hawaii in August.

The Whitbread Round the World is the world's longest yacht race competed over more than 250 days, covering approx. 60,000km with calls in Uruguay, Australia, New Zealand, the United States and U.K. after starting from Southampton, U.K. in September, 1993.



#### - Un yate que tomará parte en la Ronde Whitbread de la Carrera Mundial

El "YAMAHA" es el primer prototipo de yate construido por el Sindicato Yamaha Round the World, en preparación para la participación en la Ronda Whitbread de la Carrera Mundial, terminó primero en todas las 6 carreras de la Copa Kenwood disputada en Hawaii en agosto. La Whitbread Alrededor del Mundo es la regata de yates más larga compitiéndose durante más de 250 días y cubriendo aproximadamente 60.000km en etapas que pasan por Uruguay, Australia, Nueva Zelanda, los Estados Unidos y Gran Bretaña después de zarpar de Southampton, G.B., en setiembre de 1993.