

Chantey

Quarterly issued by Yamaha

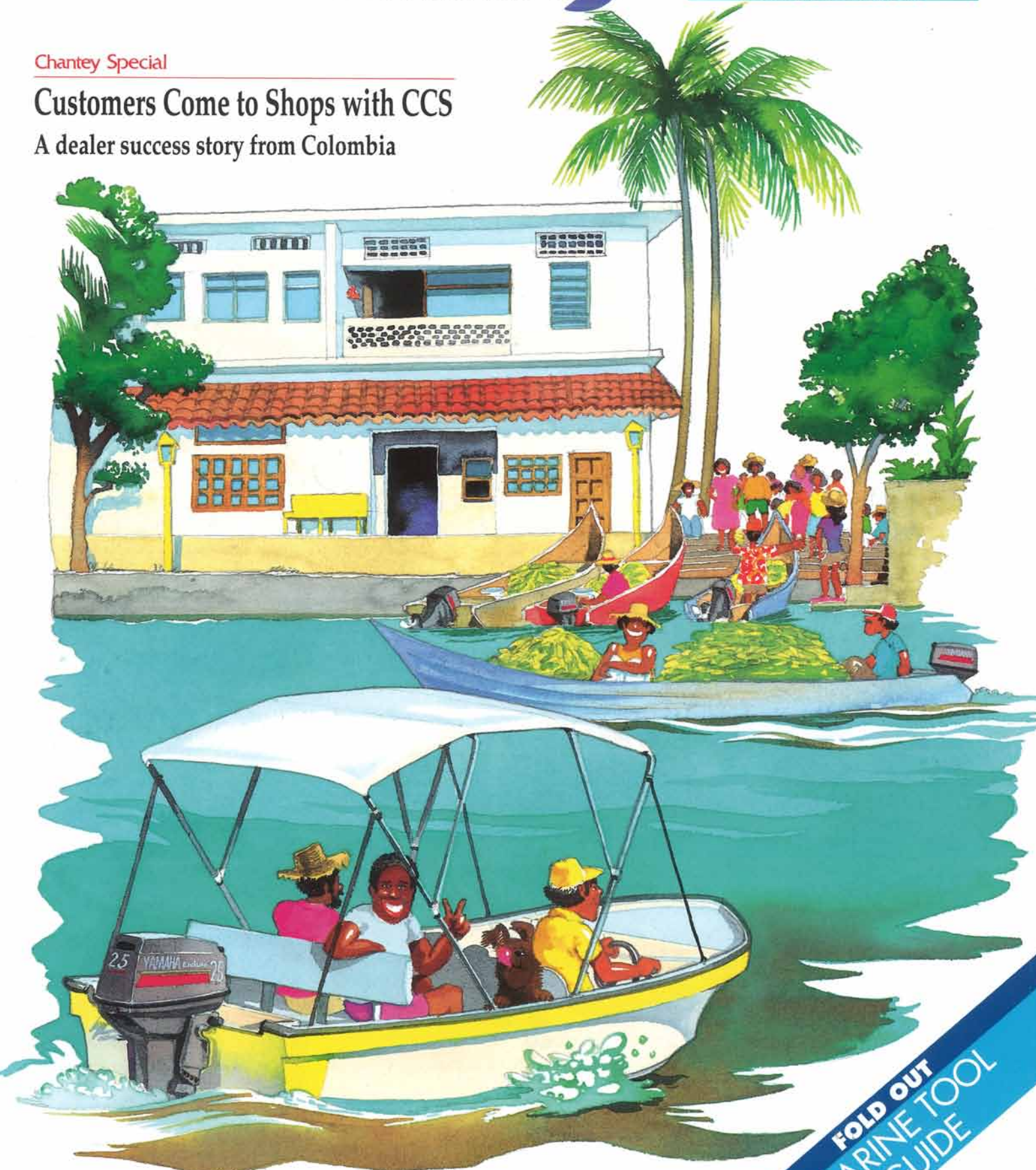
NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1993 No. **66**
ENGLISH/SPANISH VERSION

Chantey Special

Customers Come to Shops with CCS

A dealer success story from Colombia



This issue's cover: Central & South America

FOLD OUT
MARINE TOOL
GUIDE

Customers Come to Shops with CCS

A dealer success story from Colombia

No matter where you go, from Alexandria to Anchorage, from Borneo to the Bahamas, and no matter what boundaries of culture or race you may cross, the most basic rule of business always holds true. Build a relationship of trust with your customers and you will never go wrong.

That is the essence of Yamaha's CCS (Customer and Community Satisfaction) policy and also why it is so essential for making a business grow. In this issue's "Chantey Special" let's take a look at a Yamaha dealer who has put CCS principles in practice successfully in Colombia with the support of the importer, Eduardoño.

Los clientes compran en las tiendas con CCS

Una historia llena de éxito desde Colombia

Dondequiera que usted vaya, desde Alejandría a Anchorage, de Borneo a Bahamas, cualesquiera sean las fronteras de cultura o raza que cruce, la regla fundamental para los negocios siempre se cumple. Establezca una relación de confianza con sus clientes y usted nunca tendrá problemas.

Tal es la esencia de la filosofía CCS (Satisfacción al Cliente y a la Comunidad), de Yamaha y ésta también es la razón gracias a la cual los negocios se expanden. En esta edición de "Chantey Especial", vamos a visitar a un agente de Yamaha que ha practicado los principios de CCS en Colombia con enorme éxito, apoyado por el importador Eduardoño.

For work and play

Yamaha outboards serving in the Colombian market

Para trabajar y jugar

Los motores fuera de borda de Yamaha sirven al mercado colombiano



Boats powered by 20-60 hp enduro outboards come and go as a means of daily transportation.



A commercial user's outboard-powered boat is loaded down to the waterline with cargo.



A fishing net trawler powered by a 40 hp enduro.



Sightseeing boats choose the best size outboard from the 40 - 115 hp range.



High horsepower outboards used in tandem are popular now with private pleasure boat owners.

All types of marine sports are the rage in resort areas.



Eduardoño has been handling Yamaha products in Colombia for 20 years, and thanks to its leadership and the tireless business and service efforts of its dealers, Yamaha enjoys a market share of well over 60%!

Located in the town of Tumaco with a population 120,000 is one of these diligent and resourceful dealers of Yamaha marine products, Almacen Andino. Starting out as a variety store selling hardware, rope and paint and the like in 1980, Almacen Andino grew steadily, expanding into electronic home appliances in 1984. It was the next year that they made their move into the marine market by selling small outboards. After the dealership's first encounter with the Yamaha importer Eduardoño in 1988, Yamaha outboards soon became their main product, and business began to grow in leaps and bounds.

When Almacen Andino's owner, the former teacher, Mr. Carlos Palacios first started out in business, he decided that his most important principle would always be to look at his business from the standpoint of the customer. That meant working to establish lines of communication in order to build a two-way relationship with his customers.

Eduardoño ha comercializado productos Yamaha en Colombia durante 20 años, y gracias a su liderazgo e incansables esfuerzos para negocios y servicios de sus agentes, Yamaha disfruta de un mercado de ¡mas del 60%!

En pueblo Tumaco, con una población de 120.000 habitantes, se encuentra uno de estos agentes diligente y lleno de creatividad de los productos marinos de Yamaha, el Almacén Andino. Este comenzó como una tienda que vendía diversos tipos de herramientas, cuerdas, pintura y similares en 1980.

El Almacén Andino creció constantemente, expandiendo sus negocios al campo de los aparatos electrodomésticos en 1984. Fue durante este año que ingresó al mercado de los productos marinos vendiendo pequeños motores fuera de borda. Después del primer encuentro del agente con el importador de Yamaha Eduardoño, en 1988, los motores fuera de borda de Yamaha se transformaron en el producto principal y los negocios comenzaron a avanzar a pasos agigantados.

Cuando el dueño del Almacén Andino, ex-profesor Sr. Carlos Palacios comenzó los negocios, decidió que el principio más importante a seguir debería ser el mirar el negocio desde el punto de vista del cliente. Lo cual significó trabajar duro para establecer líneas de comunicación y una relación de reciprocidad con sus clientes.



ALMACEN ANDINO's new building



The spacious 1st floor showroom is laid out with attractive and informative displays.



Yamaha outboards on display at the showroom entrance.



Displays of wear and accessories also invite customers to come in and look around.



A tapestry adds an attractive touch to the walls.

Of course, communication alone cannot build true customer satisfaction; the other vital element is quality products. After some three years of handling outboard motors, Almacen Andino realized that Yamaha products surpassed all others in quality. Since then they have shaped their company into a full-fledged Yamaha dealership.

Part of this process has been to make full use of the CCS principles of solid communication with the customers within a detailed program of service activities and follow-up care, as well as maintaining a full line-up of models and complete stock of spare parts ready for fast delivery.

This devotion to thorough service and business activities based on an understanding of the true needs of its customers has paid off for Almacen Andino. In 1991 they built a new company headquarters that is making their position in the community as a trusted and respected dealership more solid than ever!

Por supuesto que la comunicación solamente no produce la verdadera satisfacción del cliente; el otro elemento vital es la calidad de los productos. Después de transcurridos tres años aproximadamente desde el comienzo de la comercialización de los motores fuera de borda, Almacén Andino percibió que los productos de Yamaha sobrepasaban en calidad a todos los otros. Desde ese momento, ellos han transformado a su compañía en una concesionaria de Yamaha perfectamente establecida.

Parte de este proceso ha sido el utilizar al pie de la letra los principios del CCS para una comunicación sólida con los clientes dentro de un detallado programa de actividades de servicio y mantención de seguimiento, así como también una línea completa de modelos y existencias completas de piezas de repuesto listas para una rápida entrega.

Esta devoción al servicio exhaustivo y a las actividades de negocios basadas en un entendimiento de las necesidades reales de sus clientes ha producido maravillosos resultados para el Almacén Andino. En 1991 ellos construyeron una nueva oficina central de la compañía, destacándose en la comunidad por su posición como digna de confianza y respeto, ¡más sólida que nunca!



The neatly ordered stock shelves help foster customer trust, too.



Almacen Andino's owner, Mr. Carlos Palacios



Above the showroom on the 2nd floor is a business meeting room with customers.



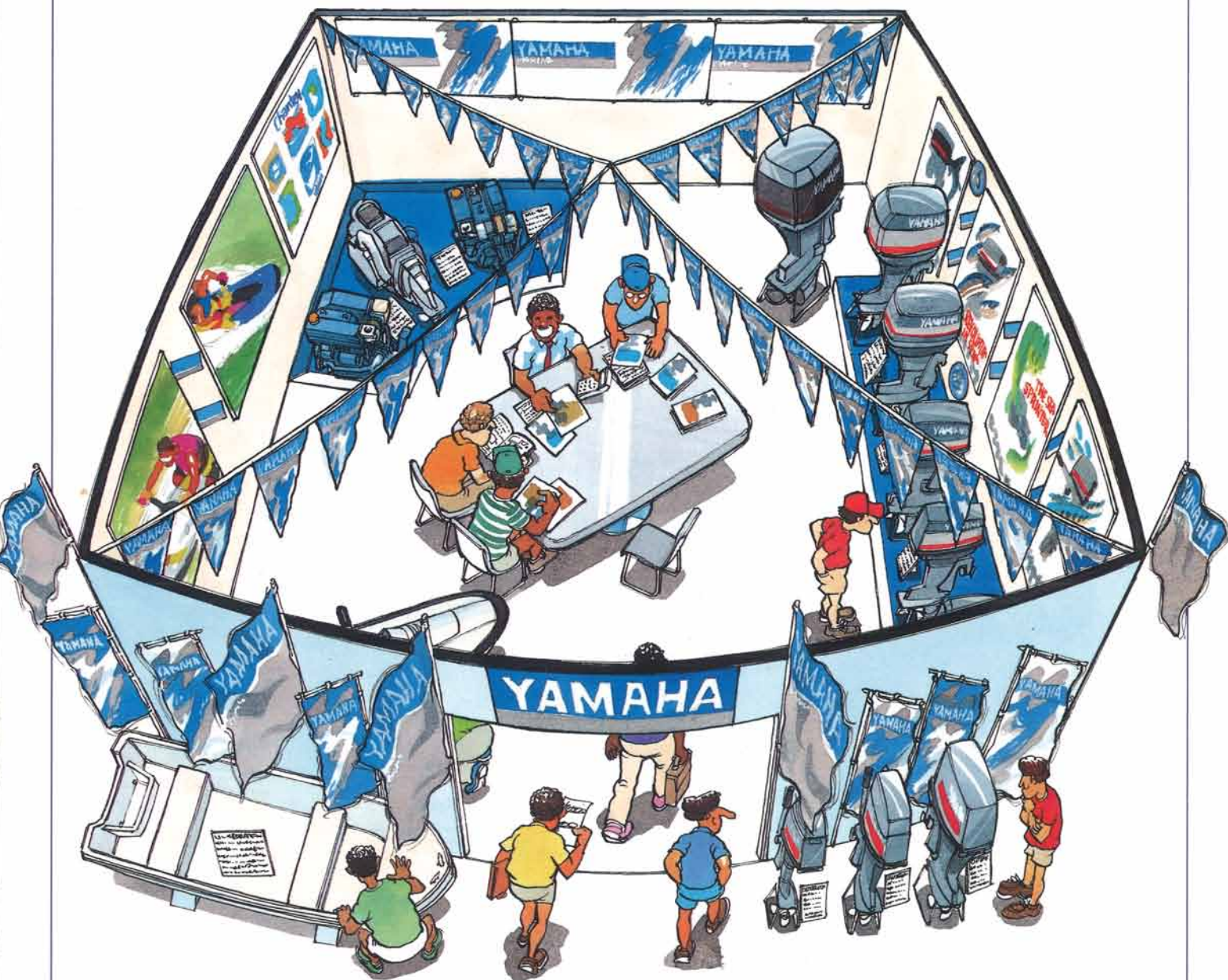
The parts corner at the back of the showroom is the place where staff stand by.



Propellers are color coded by size to prevent mistakes.

MARINE TOOL GUIDE

Please make full use of the following Yamaha Marine Tools for your business.
Yamaha is sure that these tools will help promote more effective sales.



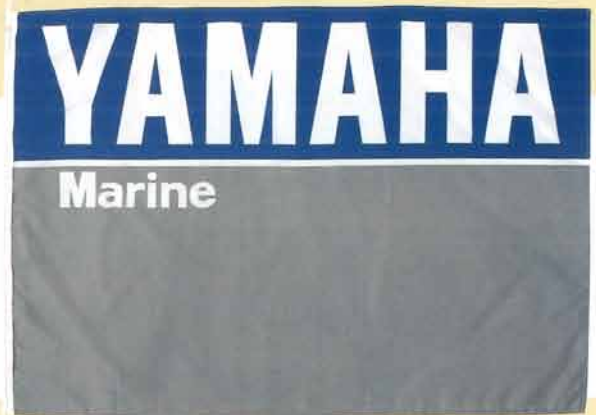
YAMAHA

SALES PROMOTION TOOL

① BANNER & FLAG No.088563



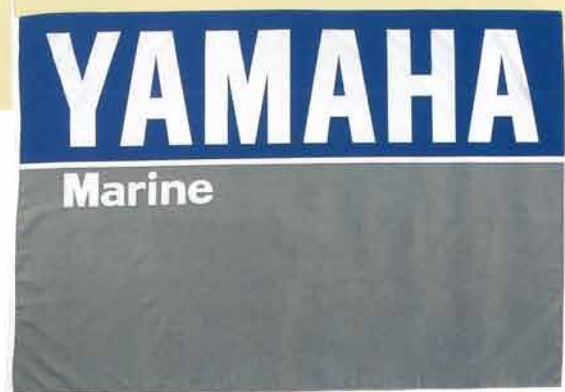
⑤ FLAG (Large) No.088597



② HANGING No.088593



⑥ FLAG (Medium) No.088598



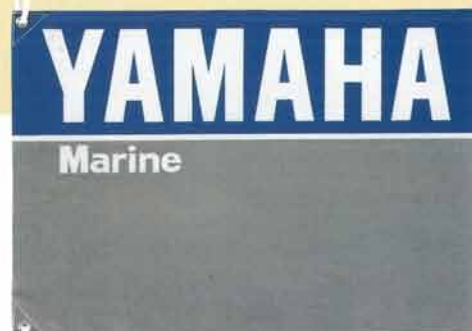
③ BANNER (Blue) No.088594



④ BANNER (White) No.088595



⑦ FLAG (Small) No.088599



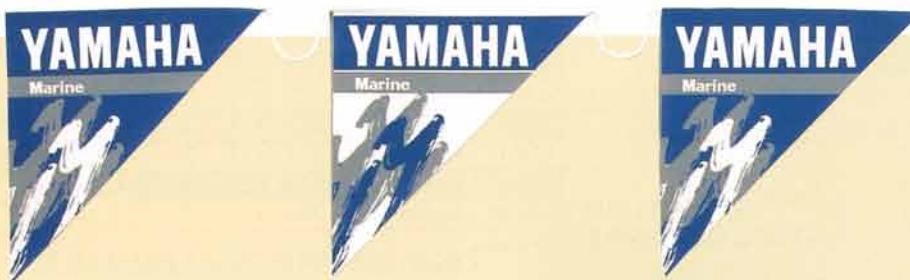
Tool	Order #	Size (mm)	Material	Price (@¥)
① BANNER & FLAG	088563	2,000 × 880	Polyester	4,000
② HANGING	088593	2,450 × 1,220	Polyester	2,500
③ BANNER (Blue)	088594	1,800 × 600	Polyester	1,000
④ BANNER (White)	088595	1,800 × 600	Polyester	1,000
⑤ FLAG (Large)	088597	1,650 × 1,150	Polyester	2,500
⑥ FLAG (Medium)	088598	1,150 × 825	Polyester	1,500
⑦ FLAG (Small)	088599	460 × 330	Polyester	500

* Please order the tools by their order number.

⑧ TRIANGULAR PENNANTS No.088564



⑨ TRIANGULAR PENNANTS No.088596



⑩ STRIPED SHOW WINDOW STICKER No.088567



⑪ STRIPED SHOW CORNER STICKER No.088568



⑫ STICKER (set) No.088600



⑬ STICKER (large) No.088601



Tool	Order #	Size (mm)	Material	Price (@¥)
⑧ TRIANGULAR PENNANTS (14 flags)	088564	5,040	Polyester	5,000
⑨ TRIANGULAR PENNANTS (20 flags)	088596	8,650	Polyester	1,500
⑩ STRIPED SHOW WINDOW STICKER	088567	1,800 × 140	Vinyl chloride	980
⑪ STRIPED SHOW CORNER STICKER	088568	240 × 240	Vinyl chloride	230
⑫ STICKER (set)	088600	364 × 257	Polyester	100
⑬ STICKER (large)	088601	600 × 214	Vinyl chloride	300

* Please order the tools by their order number.

WATER VEHICLE

① WAVE BLASTER

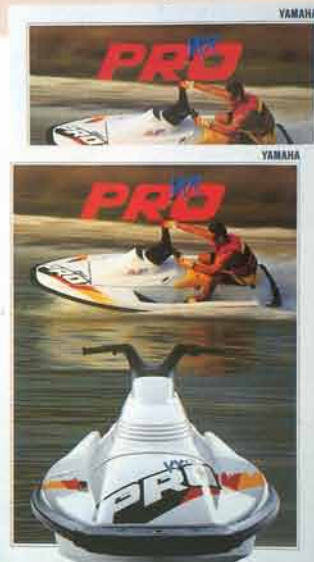
No.038202 (Spanish)



No.038200 (English)

② PRO-VXR/VXR

No.038203 (Spanish)



No.038201 (English)

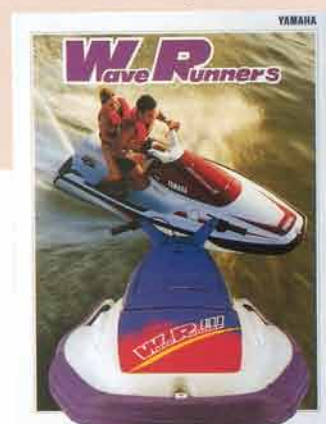
③ SUPER JET

No.038208 (English)



④ WAVE RUNNERS

No.038209 (English)



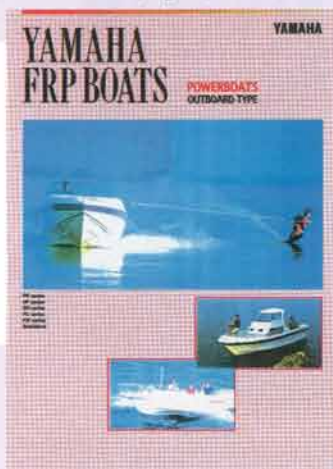
	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
①	WAVE BLASTER	038202	Spanish	216 × 279	4	20
		038200	English	216 × 279	4	20
②	PRO-VXR/VXR	038203	Spanish	216 × 279	4	20
		038201	English	216 × 279	4	20
③	SUPER JET	038208	English	216 × 279	4	20
④	WAVE RUNNERS	038209	English	216 × 279	4	20

* Please order the tools by their order number.

FRP BOAT

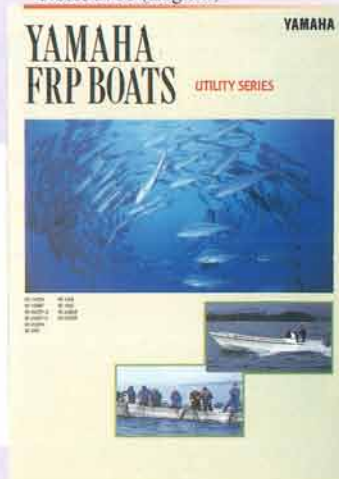
① POWERBOATS

No.038702 (English)



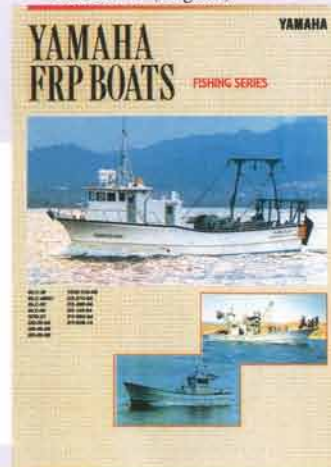
② UTILITY SERIES

No.038700 (English)



③ FISHING SERIES

No.038701 (English)



	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
①	POWER BOATS	038702	English	210 × 297	8	40
②	UTILITY SERIES	038700	English	210 × 297	4	20
③	FISHING SERIES	038701	English	210 × 297	10	40

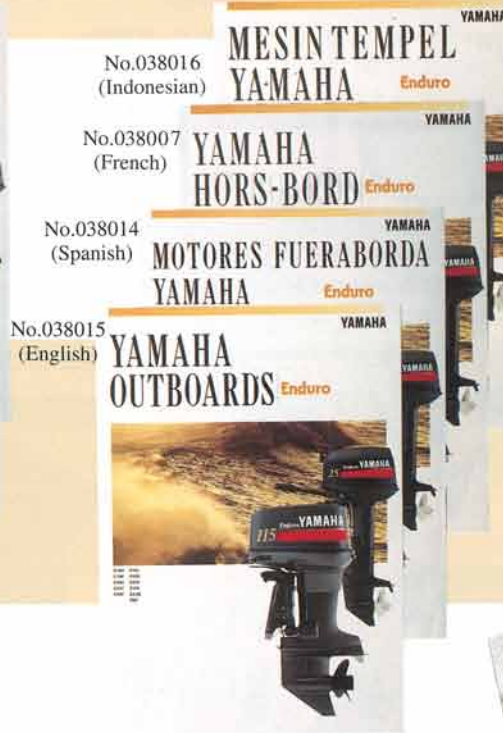
* Please order the tools by their order number.

OUTBOARD

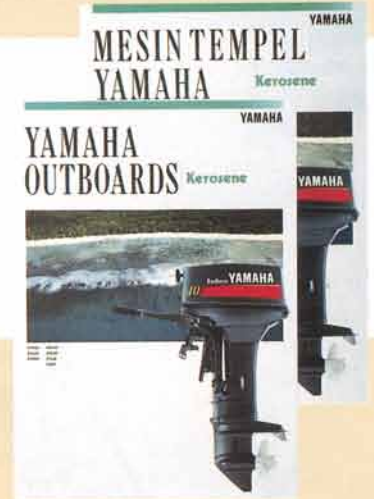
① PLEASURE SERIES



② ENDURO SERIES

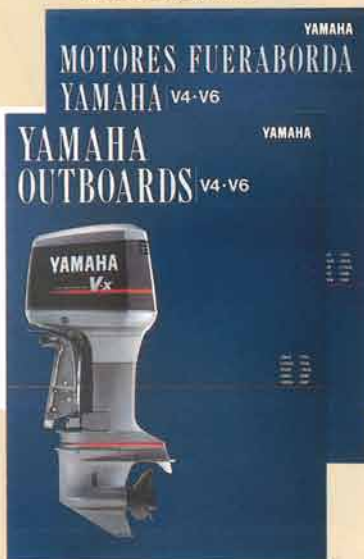


③ KEROSENE SERIES No.038018 (Indonesian)



No.038017 (English)

④ V4•V6 SERIES No.038020 (Spanish)



No.038013 (English)



	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
①	PLEASURE SERIES	038011	Arabic	210 × 297	12	40
		038012	Indonesian	210 × 297	12	40
		038008	French	210 × 297	12	40
		038010	Spanish	210 × 297	12	40
		038009	English	210 × 297	12	40
②	ENDURO SERIES	038016	Indonesian	210 × 297	4	20
		038007	French	210 × 297	4	20
		038014	Spanish	210 × 297	4	20
		038015	English	210 × 297	4	20
③	KEROSENE SERIES	038018	Indonesian	210 × 297	4	20
		038017	English	210 × 297	4	20
④	V4•V6 SERIES	038020	Spanish	210 × 297	12	40
		038013	English	210 × 297	12	40

* Please order the tools by their order number.

SPECIAL EDITION

AUSTRALIA/NEW ZEALAND MARKET

1 PLEASURE SERIES **2 CV SERIES** **3 ENDURO SERIES** **4 LINEUP**

No.038024 (English) No.038022 (English) No.038030 (English) No.038023 (English)

SOUTH AFRICAN MARKET

- 5 PLEASURE SERIES** **6 PLEASURE SERIES** **7 PRE-MIX.SERIES**
 No.038025 (English) No.038028 (English) No.038029 (English)

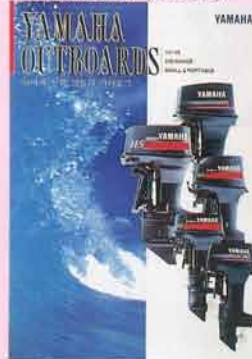
CHINESE MARKET

- 8 PLEASURE/ENDURO**
 No.038002 (Chinese)



KOREAN MARKET

- 9 PLEASURE/ENDURO**
 No.038027 (Korean)



	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
AUSTRALIA/ NEW ZEALAND	1 PLEASURE SERIES	038024	English	210 x 297	16	40
	2 CV SERIES	038022	English	210 x 297	4	20
	3 ENDURO SERIES	038030	English	210 x 297	2	10
	4 LINEUP	038023	English	210 x 297	4	10
SOUTH AFRICA	5 PLEASURE SERIES	038025	English	210 x 297	16	40
CARIBBEAN	6 PLEASURE SERIES	038028	English	210 x 297	14	40
ISLANDS	7 PRE-MIX.SERIES	038029	English	210 x 297	4	20
CHINA	8 PLEASURE/ENDURO	038002	Chinese	210 x 297	4	20
KOREA	9 PLEASURE/ENDURO	038027	Korean	210 x 297	4	20

* Please order the tools by their order number.

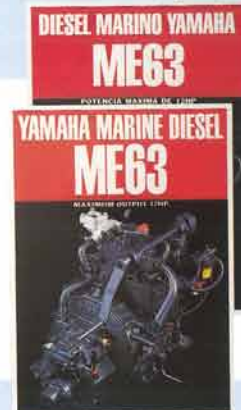
INBOARD & STERNO

- 1 ME/MEF/MES**
 No.031009 (Spanish)



No.031008 (English)

- 2 ME63**
 No.031644 (Spanish)



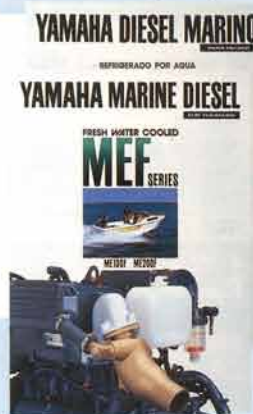
No.031530 (English)

- 3 ME12**
 No.031644 (Spanish)



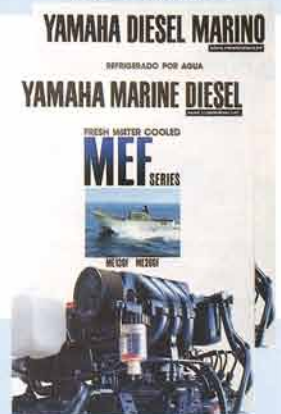
No.031429

- 5 ME130F/200F (PLEASURE)**
 No.031666 (Spanish)



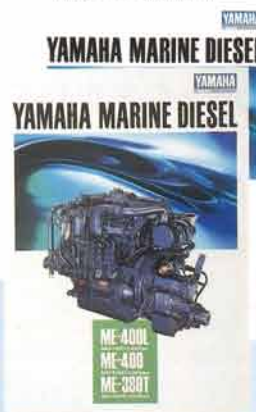
No.031654 (English)

- 6 ME130F/200F (COMMERCIAL)**
 No.031665 (Spanish)



No.031655 (English)

- 9 ME400L/400/380T**
 No.031534 (Spanish)

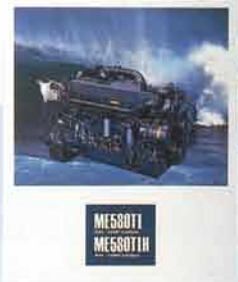


No.031532 (English)

- No.031537 (French) **YAMAHA MARINE DIESEL**

- No.031536 (Spanish) **YAMAHA MARINE DIESEL**

- No.031535 (English) **YAMAHA MARINE DIESEL**



ME580TI
ME580TIH

N DRIVE

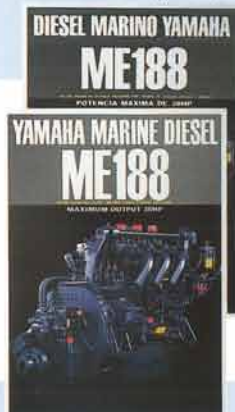
5 (Spanish)



(English)

4 ME188

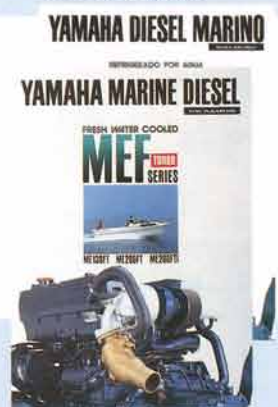
No.031646 (Spanish)



No.031531 (English)

7 ME130FT/200FT/200FTI (PLEASURE)

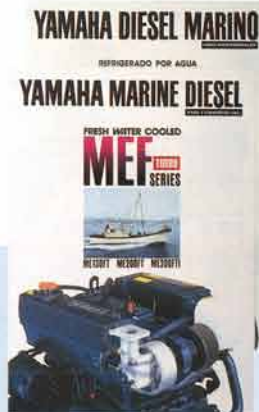
No.031664 (Spanish)



No.031656 (English)

8 ME130FT/200FT/200FTI (COMMERCIAL)

No.031663 (Spanish)

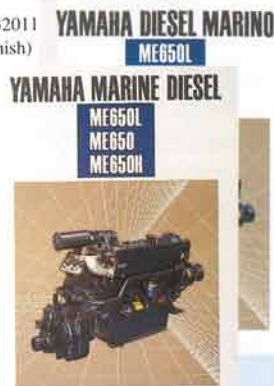


No.031657 (English)

11 ME650L/650/650H

No.032011 (Spanish)

(English)



12 ME859

No.038307 (Spanish)



No.038306 (English)

	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
1	ME/MEF/MES	031009	Spanish	210 × 297	4	20
		031008	English	210 × 297	4	20
2	ME63	031644	Spanish	210 × 297	6	30
		031530	English	210 × 297	6	30
3	ME125	031645	Spanish	210 × 297	6	30
		031429	English	210 × 297	6	30
4	ME188	031646	Spanish	210 × 297	6	30
		031531	English	210 × 297	6	30
5	ME130F/200F (PLEASURE)	031666	Spanish	210 × 297	4	20
		031654	English	210 × 297	4	20
6	ME130F/200F (COMMERCIAL)	031665	Spanish	210 × 297	4	20
		031655	English	210 × 297	4	20
7	ME130FT/200FT/200FTI (PLEASURE)	031664	Spanish	210 × 297	4	20
		031656	English	210 × 297	4	20
8	ME130FT/200FT/200FTI (COMMERCIAL)	031663	Spanish	210 × 297	4	20
		031657	English	210 × 297	4	20
9	ME400L/400/380T	031534	Spanish	210 × 297	4	20
		031532	English	210 × 297	4	20
10	ME580TI/580TII	031537	French	210 × 297	4	20
		031536	Spanish	210 × 297	4	20
		031535	English	210 × 297	4	20
11	ME650L/650/650H	032011	Spanish	210 × 297	4	20
		032010	English	210 × 297	4	20
12	ME859	038307	Spanish	210 × 297	4	20
		038306	English	210 × 297	4	20

* Please order the tools by their order number.

MARINE ENGINE

1 OV66

No.038300 (English)



Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
1	OV66	English	210 × 297	2	10

* Please order the tools by their order number.

STERN DRIVE

1 ME380ST

No.031538 (English)



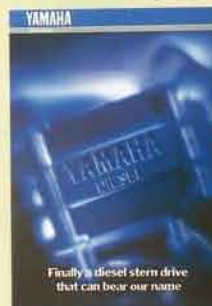
2 STERN DRIVE

No.031689 (English)



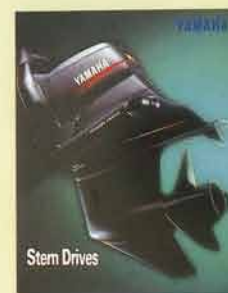
3 ME420/370STI

No.038103 (English)



4 GASOLINE STERN DRIVE

No.031681 (English)

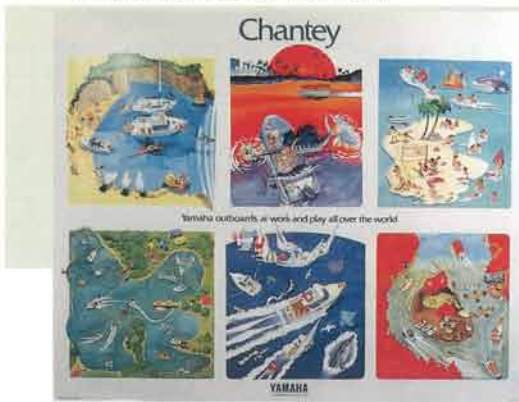


	Tool	Order #	Language	Size (mm)	Pages	Price (@¥)
1	ME380ST	031538	English	210 × 297	2	10
2	STERN DRIVE	031689	English	210 × 297	6	30
3	ME420/370STI	038103	English	210 × 297	8	30
4	GASOLINE STERN DRIVE	031681	English	216 × 279	6	30

* Please order the tools by their order number.

POSTERS & STICKERS

① CHANTEY POSTER No.038514



TADAMI's ILLUSTRATION WORLD



Posters and stickers by Tadami Takahashi, an illustrator of marine scenes all over the world. Please make full use of these materials for user premiums, etc.

② OUTBOARD POSTER (V4/V6) No.038500



③ OUTBOARD POSTER (MID-RANGE) No.038501



④ OUTBOARD POSTER (SMALL & PORTABLE) No.038502



⑧ OUTBOARD STICKER (V4/V6) No.038506



⑪ OUTBOARD STICKER (ENDURO SERIES) No.038509



⑨ OUTBOARD STICKER (MID-RANGE) No.038507



⑫ STERN DRIVE STICKER No.038511



⑩ OUTBOARD STICKER (SMALL & PORTABLE) No.038508



⑬ MARINE DIESEL STICKER No.038510



⑤ OUTBOARD POSTER (ENDURO SERIES) No.038503



⑥ STERN DRIVE POSTER No.038505



⑦ MARINE DIESEL POSTER No.038504



	Tool	Order #	Size (mm)	Price (@¥)
①	CHANTEY POSTER	038514	728 × 875	100
②	OUTBOARD POSTER (V4/V6)	038500	728 × 1,030	100
③	OUTBOARD POSTER (MID-RANGE)	038501	728 × 1,030	100
④	OUTBOARD POSTER (SMALL & PORTABLE)	038502	728 × 1,030	100
⑤	OUTBOARD POSTER (ENDURO SERIES)	038503	728 × 1,030	100
⑥	STERN DRIVE POSTER	038505	728 × 1,030	100
⑦	MARINE DIESEL POSTER	038504	728 × 1,030	100
⑧	OUTBOARD STICKER (V4/V6)	038506	Diameter 130	10
⑨	OUTBOARD STICKER (MID-RANGE)	038507	Diameter 130	10
⑩	OUTBOARD STICKER (SMALL & PORTABLE)	038508	Diameter 130	10
⑪	OUTBOARD STICKER (ENDURO SERIES)	038509	Diameter 130	10
⑫	STERN DRIVE STICKER	038511	Diameter 130	10
⑬	MARINE DIESEL STICKER	038510	Diameter 130	10

* Please order the tools by their order number.

WATER VEHICLE RIDING POSTERS

① WAVE BLASTER No.038214



② PRO-VXR No.038212



③ SUPER JET No.038215



④ WAVE RUNNER III No.038213



	Tool	Order #	Size (mm)	Price (@¥)
①	WAVE BLASTER	038214	594 × 841	100
②	PRO-VXR	038212	594 × 841	100
③	SUPER JET	038215	594 × 841	100
④	WAVE RUNNER III	038213	594 × 841	100

* For further information please contact the salesman from your nearest importer.

● Tools introduced here may be subject to changes or withdraw without notice.
● Limitations in photography and printing may cause the tools' color to appear slightly different from the actual ones.

Printed on recycled paper

YAMAHA

038000 93.9×4G&S Printed in Japan

COLOMBIA COLOMBIA

Gala 20th Anniversary Dealer Meeting

This year marks the 20th anniversary of the business partnership between Yamaha and Colombian importer Eduardoño. To celebrate this memorable occasion, Eduardoño organized its '93 dealers meeting in a grand way.

Some 53 Yamaha marine dealerships from across the country attended the gala event held at Santa Marta under the theme "AMIGO DEL AGUA" (Friend of the water).

Over the 3-day schedule of the meeting participants could enjoy;

- a special slide presentation of Eduardoño's 20 years with Yamaha,
- an introduction of new model outboards and Water Vehicles,
- a seminar on shop design, signs and shop name/Yamaha logo marks,
- a seminar on computer organization of sales, stock control and accounting activities,
- basic after-sale service seminar by Eduardoño's service manager,
- presentations of Eduardoño's basic policies concerning sales, products, service and parts; and more.

Thanks to the devotion of the importer and dealers to the CCS (Customer & Community Satisfaction) policy here in Colombia, Yamaha's market share has continued to grow year by year to the point that it now exceeds 60%.

This year's gala event has surely helped strengthen the teamwork between Yamaha Eduardoño and its dealers, and brought promise of even greater development for the future.



Reunión de gala de concesionarios con motivo del 20º aniversario

Este año se cumple el 20º aniversario de la asociación para negocios entre Yamaha y el importador colombiano Eduardoño. Para celebrar esta memorable ocasión, Eduardoño organizó la gran reunión de agentes del '93.

Unos 53 concesionarios de productos marinos de Yamaha de todo el país concurrieron al evento de gala realizado en Santa Marta bajo el nombre de "AMIGO DEL AGUA".

Durante el periodo de 3 días programado para la reunión de este año, los participantes disfrutaron de:

- Una presentación especial de proyecciones sobre los 20 años de Eduardoño con Yamaha
- Una presentación de los nuevos modelos de motores fuera de borda y Vehículos Acuáticos
- Un seminario sobre diseño de taller, símbolos, nombres de tiendas y logotipo de Yamaha

Mr. Johnny Londoño of Eduardoño (left) and Mr. Horiuchi, Senior General Manager of Marine Operations (present Full-time Adviser)



- Un seminario sobre organización de ventas por computador, control de existencias y actividades contables
- Seminario básico de servicio posventa por parte del gerente de servicio de Eduardoño
- Presentación de las políticas básicas de Eduardoño en referencia a ventas, productos, servicio, piezas y mucho más.

Gracias a la devoción a la política CCS (satisfacción del cliente y de la comunidad) del importador y de los concesionarios aquí en Colombia, la porción de mercado de Yamaha a continuado creciendo año tras año hasta el punto en que excede el 60%.

El evento de gala de este año ayudó sin lugar a dudas a fortalecer el trabajo en equipo entre Yamaha Eduardoño y sus concesionarios, y trajo consigo la promesa de un desarrollo aun mayor en el futuro.



News Round-up

GUATEMALA GUATEMALA

"WAVE 21" Central American Marine Seminar

The Centroamerica Yamaha Marine Seminar took place from June 15 to 18 on the outskirts of Guatemala City.

The Sales and Service Managers from the eight Central American countries of the Bahamas, Belize, Costa Rica, El Salvador, Jamaica, Mexico, Panama and Guatemala in attendance heard a presentation of business policy, introductions of the '94 models, reports from each region's sales managers, and test rode the new WaveBlaster and Pro.VXR on the first two days. The last two days were devoted to service seminars.

"WAVE 21" Seminario Marino Centroamericano

El Seminario Marino Centroamericano de Yamaha, fue realizado del 15 al 18 de junio en las afueras de la ciudad de Guatemala.

Los gerentes de ventas y servicios de ocho países centroamericanos (Bahamas, Belize, Costa Rica, El Salvador, Jamaica, México, Panamá y Guatemala), presentes en el seminario escucharon la presentación de la política de negocio, la presentación de los modelos '94, los informes de los gerentes de venta de cada región y participaron de la navegación de prueba en el nuevo WaveBlaster y del Pro VXR durante los primeros dos días. Los últimos dos días estuvieron dedicados a los seminarios de servicio.



Boat plant opens in desert country

Technical Assistance Agreement in the UAE

On April 27, an opening ceremony was held in Dubai for the new Yousuf Habib Al Yousuf factory which will manufacture Yamaha boats under a technical assistance agreement with YMC. The 200 distinguished guests present at the ceremony included Sheikh Hasher Maktoum, Dubai Director of Information and Al-Yousuf Industrial Est.'s Chairman Yousuf Habib Al Yousuf. Delivering an address on behalf of Yamaha Motor was its Senior Managing Director Tadanori Arata.

In the UAE, Yamaha brand outboards have been very popular for some 25 years. They are used for fishery and pleasure as well as water transport and have maintained top share in this market in recent years with record sales posted in 1992.

Today, there are said to be more than 50 boat manufacturers in the UAE with a total annual production of over 1,500 boats. About one third of these are exported to other Gulf Coast countries.

Through the recent agreement, Yamaha hopes to offer its best know-how and experience accumulated as a boat-builder since 1970 to respond to the various needs of customers in the Middle and Near East.

In its first phase of operation, the 12,000 m²- (40,000 sq ft)-factory will produce three types of fishing boats and two types of pleasure boats. Three of these models, the "W-29", "FR-21" and "FR-25" were displayed prominently at the ceremony site.

Inauguración de una fabrica de lanchas en un país desértico

Acuerdo de asistencia técnica en los E.A.U.

El 27 de abril en Dubai se efectuó la ceremonia de inauguración para la nueva fabrica Yousuf Habib Al Yousuf, que fabricará lanchas Yamaha bajo el acuerdo de asistencia técnica con Y.M.C. Los 200 distinguidos invitados presentes en la ceremonia incluyeron al Sheikh Hasher Maktoum, Director de Información de Dubai y al Presidente de Al-Yousuf Industrial Est., Yousuf Habib Al Yousuf. El mensaje en

Dig facility to take Yamaha boats opens

A Staff Reporter

Dubai Yousuf Industrial Est, a DHA-2 dig facility to manufacture Yamaha boats in Dubai, was inaugurated yesterday by Sheikh Hasher Maktoum, Dubai Director of Information.

Tadanori Arata, Yamaha Motor Co's senior managing director, who was present at the ceremony, said company's products have been marketed in the UAE for 25 years and record sales were posted in 1992. He added that in boat manufacturing Yamaha now commands per cent of the market share in region.

Al Y. H. Al Yousuf, group vice chairman, told a press conference materials used in constructing 6 boats, their designs and standard qualifications were 100 per cent Japanese. He said their cooperation with Yamaha began in 1970.

The 40,000 square foot factory, built on a 280,000 square foot plot, Yousuf said, would produce for about 100 jobs annual. The vessel are April 27, 1993. The Est. Ind. Al Yousuf, here.



Sheikh Hasher Maktoum, Dubai Director of Information, yesterday inaugurated a DHA-2 million facility to manufacture Yamaha boats in Dubai. Tadanori Arata, Yamaha Motor Co's Senior Managing Director and Yousuf Habib Al Yousuf, Chairman of Al-Yousuf Industrial Est, are also shown. - Picture: CN

Tadanori Arata (extreme left) talking with Sheikh Hasher Maktoum, Yousuf Habib Al Yousuf and other guests.

nombre de Yamaha Motor estuvo a cargo de su Director Ejecutivo más antiguo Sr. Tadanori Arata.

En los E.A.U. los motores fuera de borda de marca Yamaha han sido muy populares durante 25 años aproximadamente. Estos son utilizados para la pesca y la recreación así como también como transporte acuático y han obtenido una parcela importante de este mercado en años recientes, con ventas récord en 1992.

Hoy, se dice que hay más de 50 fabricantes de lanchas en los E.A.U. que producen un total anual de más de 1.500 lanchas, y de éstos, aproximadamente un tercio es exportado a otros países de las costas del Golfo Pérsico.

A través del reciente acuerdo, Yamaha espera ofrecer lo mejor de sus conocimientos técnicos y experiencia acumulada como fabricante de lanchas desde 1970, para responder a las diversas necesidades de los clientes de Cercano y Medio Oriente.

En la primera fase de operación, la fábrica de 12.000 m² (40.000 pies cuadrados), producirá tres tipos de lanchas de pesca y dos tipos para recreación. Tres de estos modelos ("W-29", "FR-21" y "FR-25"), fueron exhibidos en el sitio de la ceremonia.



AUSTRALIA

Keeping old customers and attracting the new

The River Murray, biggest in Australia and fourth largest in the world, is a popular fishing, skiing, boat racing and cruising course as well as an important source of irrigation water. With tourism playing an increasing role, the Engineering and Water Supply (E & WS) lockmasters who operate the irrigation weir and locks which allow boats to pass up and down the river, also have the job of checking on other sections of the Murray in these 4.5 meter aluminium boats.

Over the past few years the E & WS has chosen Yamaha outboards to repower three boats like the one pictured here with three cylinder, 40 hp oil-injected outboards from the local dealer Paul Dempsey Motorcycles.

Paul travels regularly more than 250 km to maintain

the fleet of outboards ranging from 9.9 hp to 85 hp used by the E & WS.

AUSTRALIA

Conservando a los viejos clientes y atrayendo nuevos

El río Murray, el más grande de Australia y el cuarto más grande del mundo es una ruta popular de pesca, esquí acuático, carreras de lanchas y cruceros, así como también una importante fuente de agua para irrigación. Con el turismo jugando un papel cada vez más importante, los operadores de Ingeniería y Suministro de Agua (E & WS) que operan la red de irrigación y las esclusas que permiten a las lanchas pasar río arriba y río abajo, también tienen como tarea el inspeccionar otras secciones del Murray en estas lanchas de aluminio de 4.5 metros.

En años recientes la E & WS ha escogido motores fuera de borda Yamaha para reemplazar los de tres lanchas como la que está fotografiada aquí, que posee motores fuera de borda de tres cilindros, de 40 HP con inyección de aceite, proveniente del concesionario local Paul Dempsey Motorcycles. Paul viaja regularmente más de 250 km para mantener la flota de motores fuera de borda que van de 9.9 HP a 85 HP, utilizados por la E & WS.



MEXICO

Good ideas, good business

Yamaha marine dealer IMPLEMENTOS EL PESCADOR S.A. of Acapulco, organized its own service seminar last November 9 to 14. Because Water Vehicle rentals are very popular in this world famous resort and the most often used models are the Yamaha WaveRunner 500s and WaveRunner III, mechanical service is extremely important. This is exactly why IMPLEMENTOS EL PESCADOR decided to organize the seminar. Some 21 trainees gathered to receive instruction from Sr. Guadalupe Dominguez Ruiz, special service engineer sent by Mexico's importer, IMEMSA, to assist the organizers.



TAHITI**TAITI****Small way to land a big one**

Now, here is a sight you don't see everyday! Mr. Roger Haumani, a 42-year old Tahitian fisherman caught this 72 kg yellowfin-tuna last October fishing from a Yamaha WaveRunner III at a spot some 3.2 km (2 nautical miles) from shore. Mr. Haumani's 633cc/50hp Yamaha Water Vehicle is specially outfitted with a fishing rod holder in the rear that allows him to handle the WaveRunner III with one hand while holding the rod with the other. He fought this big one out for about 45 minutes before he finally landed it.

Con pequeño anzuelo un gran pescado

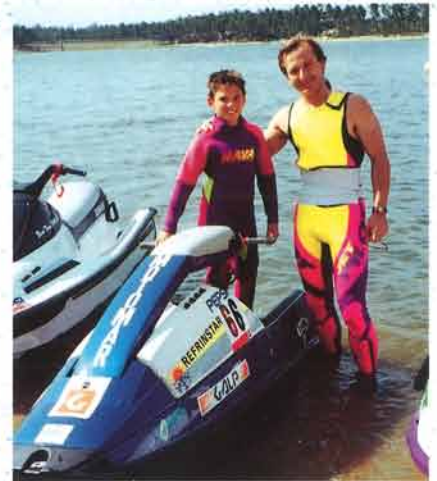
¡Aquí tenemos una vista que no se presenta todos los días! El Sr. Roger Haumani, un antiguo pescador taitiano de 42 años, capturó este atún de aletas doradas de 72 kilos en octubre pasado, desde un WaveRunner III de Yamaha, en un lugar a 3,2 km (2 millas náuticas), desde la costa. El Vehículo Acuático de Yamaha de 633 cc/50HP del Sr. Haumani está especialmente equipado con un soporte para caña de pesca en la parte trasera, que le permite maniobrar el WaveRunner III con una mano, mientras sostiene con la otra la caña. El luchó contra este gigante durante 45 minutos aproximadamente antes de vencerlo definitivamente.



News Round-up

**PORTUGAL****PORTUGAL****The youngest Yamaha pilot**

On the 4th of July, his 9th birthday, Carlos Francisco Magalhaes came in first in the Junior Class of the national personal watercraft championship. This full-scale event for children was held at the Portuguese round of the European PWC Championship series. Carlos took up the sport only last year and this year participated for the first time in the national competition on a Yamaha Super Jet given to him compliments of the distributor, MOTOMAR. He is a promising newcomer and all the staff at MOTOMAR have high expectations for him. Supported by his parents, friends and Yamaha's reliable Super Jets, this young national championship winner is set for future stardom.

**El piloto más joven de Yamaha**

El 4 de julio, en su 9º cumpleaños, Carlos Francisco Magalhaes llegó primero en la clase juvenil del campeonato nacional individual de vehículos acuáticos. Este gran evento para niños fue realizado en la vuelta portuguesa de las series de Campeonatos PWS europeo. Carlos comenzó el deporte el año pasado solamente y este año participó por primera vez en la competencia nacional al mando de un Super Jet de Yamaha que le fue regalado por un concesionario local, MOTOMAR. El es un recién llegado que promete y todo el grupo de MOTOMAR tiene grandes expectativas para su futuro. Apoyado por sus padres, amigos y los confiables Super Jets de Yamaha, este ganador del campeonato nacional juvenil está destinado a ser una estrella.

MÉXICO

We hear about another ingenious idea from IMPLEMENTOS EL PESCADOR that we would like to share with Yamaha dealers. When they decided to build a test tank for outboards, they found an easy and inexpensive solution. They set up the hull of an old FRP boat to serve as the tank for the test facility.

Buenas ideas, buenos negocios

El concesionario de productos marinos de Yamaha IMPLEMENTOS EL PESCADOR S.A. de Acapulco, organizó su propio seminario de servicio del 9 al 14 de noviembre pasado. Como el alquiler de Vehículos Acuáticos es muy popular en este balneario de fama mundial y como la mayoría de los modelos utilizados con más frecuencia son el Yamaha WaveRunner 500s y el WaveRunner III, el servicio mecánico es extremadamente importante. Este es el motivo por el

cual IMPLEMENTOS EL PESCADOR decidió organizar el seminario. Aproximadamente 21 personas se agruparon para recibir instrucción del Sr. Guadalupe Domínguez Ruiz, ingeniero de servicios especiales enviado por el importador de México, IMEMSA, para ayudar a los organizadores. También escuchamos de otra idea ingeniosa de IMPLEMENTOS EL PESCADOR que nos gustaría compartir con los concesionarios de Yamaha. Cuando ellos decidieron construir un tanque de prueba para los motores fuera de borda, encontraron una solución fácil y barata. Utilizaron el casco de una vieja lancha de FRP como tanque de prueba.



We have received two welcome letters from Chantey readers

Hemos recibido dos cartas de los lectores de Chantey

Mr. Peter W. van Fleet of FRONTIER ADVENTURE Co., who operates fishing, diving, snorkeling and sight seeing trips out of Wewek in Papua New Guinea, wrote to ask us about the illustration of a glass bottomed "banana" boat on the cover of our issue No.63. He's very interested in such a boat and other Yamaha larger boats like the SPD-27 and the DD-33 for his business.

El Sr. Peter W. van Fleet de FRONTIER ADVENTURE Co. que se dedica a pesca, buceo, buceo con snorkel y viajes de turismo fuera de Wewek en Papua Nueva Guinea, nos ha escrito preguntándonos acerca de la ilustración de una lancha "banana" con fondo de vidrio que apareció en la carátula de nuestra publicación No. 63. El está muy interesado en esa lancha y en otras más grandes de Yamaha tales como la SPD-27 y la DD-33 para su negocio.

Tackle's answer Respuesta de Tackle

Dear Peter,
Although Yamaha has built glass bottom boats on order, we have not developed anything as compact as the one pictured in the Chantey illustration. As for game fishing and scuba boats, Yamaha offers a wide variety of larger models backed by our reputation as Japan's top boat manufacturer. However, with the exception of a few cases, we do not export Yamaha boats to other countries at present, so they cannot be found today on the world market. I, for one, hope the day will come when Yamaha boats will be available on the world's markets.

Querido Peter:
Aunque Yamaha posee lanchas con fondo de vidrio a la venta, nunca hemos desarrollado nada tan compacto como la que mostramos en la ilustración de Chantey. En relación a las lanchas de pesca deportiva



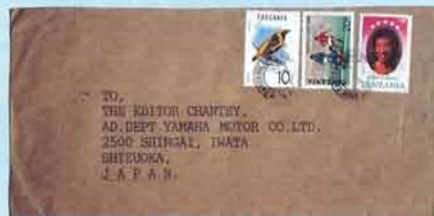
A Yamaha glass bottom boat.

y para buceo, Yamaha ofrece una gran variedad de modelos más grandes apoyados por nuestra reputación como fabricante No. 1 de lanchas en Japón.

Sin embargo, con excepción de algunos casos, nosotros no exportamos ese tipo de lanchas de Yamaha a otros países en este momento, por lo éstas no pueden ser encontradas en el mercado mundial. Yo espero que llegue el día en que las lanchas de Yamaha con fondo de vidrio estén disponibles en los mercados del mundo.

Mr. D. K. Rao, Marketing Manager, Diamond Motors, Ltd., Tanzania said in his letter that the interview with Mr. Nakajima, Senior General Manager of Yamaha Marine Operations in Chantey No.64 was very thought provoking. "CCS" is definitely the key word for his company, too. Mr. Rao wrote us that he'll send us market information regularly. At present he is quite interested in know-how for holding boat races and fishing competitions.

El Sr. D. K. Rao, Director de Ventas de Diamond Motors, Ltda. en Tanzania dijo en su carta que la entrevista con el Sr. Nakajima, Director General más Antiguo de las Operaciones Marinas de Yamaha, publicada en la Chantey No. 64, hace pensar. La "CCS" es definitivamente una palabra clave para su compañía también. El Sr. Rao nos dice que nos enviará información sobre mercado regularmente. En este momento él está muy interesado en experiencia sobre organización de carreras de lanchas y competencias de pesca.



Estoy seguro que cada fracción de información que su compañía nos envíe le servirá a Yamaha para obtener productos con más calidad. Por favor continúe informándonos acerca de los negocios en Tanzania. En referencia a su solicitud de materiales para la organización de carreras, si encontramos materiales apropiados se lo notificaremos. Nosotros también estamos esperando una buena oportunidad para presentar ejemplos de cómo las carreras y otros eventos pueden ser organizados en Chantey. Esperamos contar con algo interesante para usted a la brevedad.

Tackle's answer Respuesta de Tackle

Dear Mr. Rao,
Thank you for your letter.
I am sure that every bit of information your company sends us is helping Yamaha to build more quality into its products. Please continue to keep us informed about things in Tanzania.

Concerning your request for materials about organizing race events, if we find some appropriate materials we will let you know. We will also be looking for a good opportunity to introduce examples of how races and other events can be organized in Chantey. We hope to have something of interest for you soon.

Querido Sr. Rao:
Le agradecemos su carta.

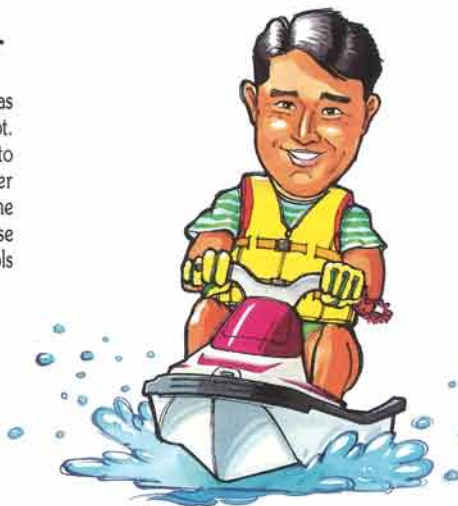
Message from the Chief Editor

Hello everyone! It's hard to believe that almost a year has gone by since I started working in the Advertising Dept. here at YMC. During this time I've had the chance to learn a lot by editing Chantey and working on other promotional materials as well. The new Yamaha Marine Tool Guide included in this issue is just one of those materials and a good introduction to the various tools available.

I hope you find it useful.

Ad Dept. Yamaha Motor Company Ltd.,
2500 Shingai, Iwata, Shizuoka, Japan.

Tackle Fujimura
Chief Editor of Chantey



Mensaje del Editor Jefe

¡Saludos a todos! Es difícil creer que haya pasado un año desde que comencé a trabajar en el Departamento de Publicidad aquí en Y.M.C. Durante este período he tenido la oportunidad de aprender muchísimo acerca de la edición de Chantey y del trabajo sobre otros materiales de promoción. La Guía de Herramientas Marinas de Yamaha incluida en esta edición es uno de esos materiales y una buena introducción sobre las diversas herramientas disponibles.

Espero que la encuentre útil.

Ad. Dept. Yamaha Motor Company Ltd.
2500 Shingai, Iwata, Shizuoka, Japón.

Tackle Fujimura
Editor Jefe de Chantey