

Bimonthly issued by Yamaha

Chantey

1998 No. 87

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

Chantey Special

Marine business in step with the times



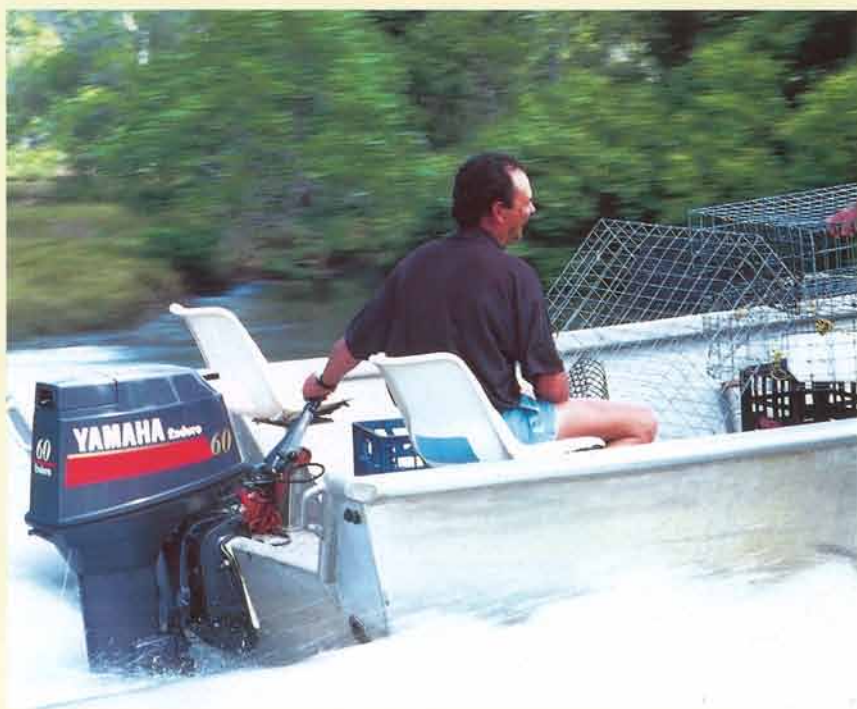
Marine business in step with the times



At present, the large majority of outboard motors on the market are powered by 2-stroke engines. Especially in the commercial-use market, 2-strokes remain the main power source. The reasons for this continued popularity can be found in the facts that it is easier to get higher horsepower out of a 2-stroke than a 4-stroke and they are also lighter in weight and lower in cost. In other words, the key to the popularity of 2-strokes lies in the real market needs they answer.

On the other hand, consumer demand is growing for 4-strokes today due to their "environment friendly" features. This trend is steadily growing in markets like Europe and North America and sooner or later it is almost certain to spread to the other countries of the world as well. In other words, just as with automobiles, more and more attention will be brought to bear worldwide on the problem of exhaust emissions from outboard motors.

La inmensa mayoría de los fuerabordas en uso hoy en día están propulsados por motores de 2 tiempos. Especialmente en los modelos para uso comercial, el 2 tiempos sigue siendo el motor por excelencia. La razón de esta continua popularidad es que es más fácil conseguir más potencia con un 2 tiempos que con un 4 tiempos, ya que son más ligeros y económicos. La clave de su popularidad se basa pues en que satisfacen las necesidades reales del mercado. Pero, por otro lado, la demanda de los motores de 4 tiempos está aumentando considerablemente por ser más ecológicos. La popularidad de estos motores continúa aumentando en Europa y EE.UU. y, tarde o temprano, lo mismo va a ocurrir en otros países. Al igual que ha ocurrido con los automóviles, los problemas de los gases de escape de los fuerabordas cobrarán mayor y mayor importancia.



El sector marino a tono con los tiempos

Environmental measures in North America and Europe

Amid the growing concern for environmental issues, the U.S. has regulations concerning noise and emissions for outboards and Water Vehicles beginning with 1998 models set by the Environmental Protection Agency (EPA). The EPA regulations are characterized by two main components, a total industry plan for reducing overall exhaust emissions for all the outboard motors sold by the various makers, rather than standards for specific models or displacement categories, and a phase-in schedule for reducing emissions of pollutants like hydrocarbons and nitrogen oxides to be implemented at increasing increments of 8.3% annually until they are reduced by 75% of

present levels in nine years. The aim of this program is to have the outboard motors of all the makers achieve an acceptably clean level by the program's final year, 2006.

Europe's "EU Regulations," on the other hand, are a bit more strict. They apply to all marine engines, including diesels, mounted on pleasure-use boats up to 24 meters and, in addition to regulating hydrocarbon and nitrogen oxide levels they also set limits on carbon monoxide output and noise levels. And, because these regulations are applied to each engine model, those models which do not meet the regulation standards cannot be sold at all.



*Beautiful waterside scenery.
Hermoso paisaje acuático.*



*Yamaha's four-stroke outboards have good reputations.
La reputación de los fuerabordas Yamaha de 4 tiempos es excelente.*

Medidas de protección medioambiental en Norteamérica y Europa

En medio de la creciente preocupación por los problemas del medio ambiente, la EPA (Agencia de Protección Ambiental) de EE.UU. ha fijado nuevas normas para los fuerabordas y las motos de agua a partir de los modelos 1998. La EPA exige gases de escape más limpios con normas aplicables a todos los fuerabordas de los distintos fabricantes, y no con normas para modelos específicos o de acuerdo a la cilindrada. El plan de la EPA exige reducciones anuales crecientes en la emisión de sustancias contaminantes como los óxidos de carbono y de nitrógeno, comenzando con un 8,3% hasta alcanzar una reducción del 75% en comparación con los niveles actuales de aquí a nueve años. El objetivo de la EPA es que los gases de escape de los fuerabordas de todos los fabricantes tengan un nivel aceptable de limpieza en el 2006, el año en que termina el programa.

Development activities to answer market needs

At Yamaha, ever since the release of our first 9.9 hp 4-stroke outboard in 1984, we have continued to expand our 4-stroke lineup and develop new technologies. In addition to solving the problem of the inherent structural heaviness of 4-strokes compared to 2-strokes by stressing innovations in lightweight design, we are also working to further improve fuel efficiency with technologies like blow-by gas scavenging systems. Our recently released 100 hp 4-stroke outboard, the F100A, is the latest of this line. It is a new-generation 4-stroke and the world's first to adopt a 16-valve DOHC engine, which offers all the advantages of a 4-stroke, like more environment-friendly exhaust, quietness and fuel economy, while at the same time achieving speed and acceleration performance comparable to a 2-stroke of the same class (Yamaha comparison). The debut of the F100A brought Yamaha's 4-stroke outboard lineup to a total



*Careful final checking of a Yamaha outboard at Sanshin.
Control de calidad de alto nivel en la planta de fuerabordas de Sanshin.*

Los Normas europeas de la UE, por otro lado, son algo más estrictas. Se aplican a todos los motores marinos, incluyendo los diesel, usados en lanchas o embarcaciones de recreo de hasta 24 metros y, además de regular los niveles

de óxidos de carbono y de nitrógeno, establecen límites en la producción de monóxido de carbono y en los niveles de ruido. Dado que estas normas se aplican a todos los motores, los modelos que no cumplan con las mismas no podrán venderse.

Trabajos de desarrollo para satisfacer las necesidades del mercado

En Yamaha, desde el lanzamiento de nuestro primer fueraborda de 4 tiempos de 9,9 caballos en 1984, hemos seguido ampliando nuestra gama y desarrollado nuevas tecnologías como nuestro sistema de alimentación por inyección directa del combustible, el sistema de reducción de ruidos durante el ralentí y el alternador de alta potencia, para que los motores de 4 tiempos Yamaha sigan siendo líderes en rendimiento, nivel de ruido, eficiencia de combustible y facilidad de uso. El F100A, nuestro fueraborda de 4 tiempos de 100 caballos recientemente lanzado al mercado, representa a una nueva generación de fuerabordas y es el primero en el mundo en adoptar un

of seven models including the existing F4, F9.9, F15, F25, F40 and F50.

European debut brings high acclaim

Coinciding with the launch of the F100A on the European market, Yamaha Motor Europe N.V. held presentations and test rides from September 21 to 25, first for the press and then for its importers, at venues in Friedrichshafen and Lindau on the German side of Bodensee.

The presentation at a hotel in Lindau was an impressive one with a laser light show that had a strong impact on the participants. The press presentation drew 29 members of the press from Britain, Finland, France, Germany, Holland, Italy, Norway, Portugal, Spain,

Sweden, Switzerland, and Japan. Meanwhile, the Distributor Workshop drew 40 representatives from importers in 20 countries. Besides explanations of the products, the participants heard presentations on Yamaha's corporate approach to the '99 season and its support system.

The test-ride event took advantage of a boat show that was being held at the same time in Friedrichshafen, making eight boats mounted with the F100A available. From the moment they pulled away from the marina pier with the journalists themselves taking the controls, the quiet performance of the motors was already evident. Then, when they began to accelerate you could hear comments like, "What exciting acceleration. This top speed is also something you couldn't get from 4-stroke up until now. This is great!" Of course all of these were comments heard above the quiet purr of the F100A's engine, accentuating another quality of the new F100A. All aboard the boats could not help but be impressed with the fact that a 4-stroke model with this quietness, fuel economy and environment-friendly exhaust could also pack such high power and torque.

Returning to the marina, the passengers were again able to experi-



The F100A.

The U.S. magazine Motor Boating & Sailing has recently named the F100 a winner of its '99 Innovation Awards.

El F100A

La revista norteamericana "Motor Boating & Sailing" ha nombrado al F100 ganador de uno de los premios a la innovación '99.

motor de 16 válvulas con doble árbol de levas en cabeza que, siendo más ecológico, más silencioso y más económico, ofrece todas las ventajas de un 4 tiempos y, al mismo tiempo, consigue una velocidad y aceleración comparable a los motores Yamaha de 2 tiempos de su misma clase. Con la presentación del F100A, la gama de fuerabordas Yamaha de 4 tiempos abarca un total de siete modelos: F4, F9.9, F15, F25, F40, F50 y F100A.

Grandes elogios en su presentación europea

Coincidiendo con el lanzamiento del F100A en el mercado europeo, Yamaha Motor Europe N.V. organizó del 21 al 25 de septiembre en Friedrichshafen y Lindau, sobre la costa alemana del lago Boden, exhibiciones y pruebas de conducción para la prensa y para los importadores.



The site of the F100A European test-ride event

El sitio donde se realizó la prueba de conducción del F100A en Europa.

La presentación en un hotel de Lindau fue impresionante, con un espectáculo de rayos láser que tuvo un gran impacto entre los presentes. La presentación ante la prensa reunió a 29 periodistas de Gran Bretaña, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, Italia, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza y Japón. Mientras tanto, a la reunión de importadores asistieron 40 representantes de importadores de 20 países. Además de explicaciones sobre los productos, los participantes pudieron enterarse de los planes de Yamaha para la temporada 1999 y de su sistema de apoyo.

En las pruebas de conducción, que coincidieron con un salón náutico que se celebraba al mismo tiempo en Friedrichshafen, se alinearon ocho lanchas propulsadas por el nuevo F100A. Los periodistas que condujeron las lanchas se sorprendieron de lo silenciosos que son los nuevos motores. Y después de acelerar, se oyó comentar: "Qué gran aceleración. Hasta ahora ningún motor de 4 tiempos podía alcanzar tal velocidad máxima. Es fantástico!" Comentarios como éste o similares podían oírse en medio del suave ronroneo del F100A, una prueba más de la calidad del nuevo modelo. Lo que más impresionó a todos fue el hecho de que un 4 tiempos tan silencioso, ecológico y con tanta economía de combustible, pudiera tener tanta potencia y aceleración.

ence the amazingly quiet performance of the F100A at low speeds and idling. Their professional eyes also focused on its compactness and smart styling. The success of this, the official release of the F100A in Europe, further heightened the unanimous praise from both journalists and importers on the entire line of Yamaha outboards.

Attention focuses on the new HPDI technology

A week later on the other side of the Atlantic, one of the world's largest marine shows, the IMTEC boat show in Chicago opened on October 1, signaling the start of the '99 season in North America. At

the Yamaha booth mounted by Yamaha Motor Corporation U.S.A. (YMUS) here too, much of the attention centered on the '99 lineup of 4-stroke outboards, as a new 80 hp was added to the existing 4 hp, 40 hp and the recently introduced F100A, which has been very well received by the marine press at presentations and test-ride events. An equal amount of attention also focused on the hot new Yamaha technology on its 2-strokes for '99. For one thing, EFI has been added to the 150 and 200 hp models of the Saltwater Series II and also to the VMAX 150 hp and 150 TRP models. But the biggest news was the introduction of the entirely new High Pressure Direct



*"What exciting acceleration!"
"Tiene una aceleración fenomenal!"*



*Presentation of the F100A.
Presentación del F100A.*

Al volver al puerto, los pasajeros pudieron comprobar una vez más el increíble rendimiento del silencioso F100A a baja velocidad y al ralentí. Los profesionales admiraron también su diseño elegante y compacto.

El éxito del lanzamiento oficial del F100A en Europa reforzó los elogios unánimes de los periodistas y de los importadores de toda la gama de fuerabordas Yamaha.

Atención puesta en la nueva tecnología HPDI

Una semana después, el 1 de octubre, del otro lado del Atlántico, uno de los más antiguos salones náuticos del mundo, el IMTEC de Chicago, abrió sus puertas como anticipo de la temporada 1999 en Norteamérica.

En el stand de Yamaha Motor Corporation U.S.A. (YMUS), la aten-



*Fantastic laser show on the water.
Magnífico espectáculo de rayos láser sobre el agua.*

ción también giró en torno a la gama 1999 de motores de 4 tiempos, en la que un nuevo motor de 80 caballos se suma a los de 4 y 40 caballos y al F100A, muy bien recibido por la prensa especializada.

También llamó enormemente la atención la nueva tecnología Yamaha incorporada en sus fuerabordas de 2 tiempos para 1999. Los modelos de 150 y 200 caballos de la línea Saltwater II y los VMAX de 150 caballos y 150 TRP tienen ahora inyección electrónica de combustible. Además, Yamaha anunció una tecnología totalmente nueva llamada HPDI (inyección directa de alta presión) que se encuentra en la fase final de su desarrollo. En comparación con la inyección directa convencional, la nueva tecnología aumenta considerablemente la eficiencia de la alimentación de combustible. En el stand se exhibieron dos prototipos de 150 caballos equipados con esta nueva tecnología, uno de los cuales estaba cortado por la mitad para que los visitantes pudieran observar su construcción.

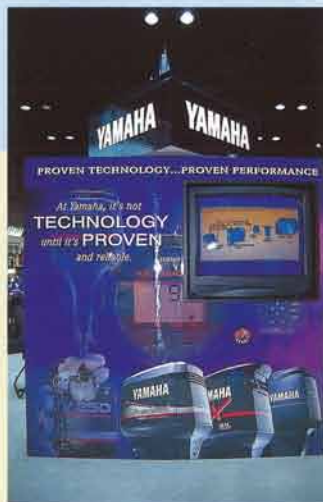
En la zona de exposición de las motos de agua, además de las MJ-800GP y 1200XL, la gran atracción fue la nueva SUV1200. Esta

Chantey Special

Injection (HPDI) technology that is now in the final stages of the development process. Compared to conventional direct injection, this system raises the efficiency of fuel supply to a new level. Attracting lots of visitor attention at the booth were two units of a 150 hp outboard featuring this new technology, one of which was a cut-open display model.



*The Yamaha booth in the IMTEC Boat Show
El stand Yamaha durante el Salón Náutico IMTEC.*



*The Water Vehicle display.
Motos de agua en exhibición.*



*The new SUV Water Vehicle.
La nueva moto de agua SUV.*

recién llegada usa el mismo motor de 1200 c.c. que los modelos actuales, pero como ha sido diseñada para transportar cuatro personas, mide 3,85 metros de longitud (61 cm. más que los modelos actuales) y 1,51 metros de ancho. Otro punto de interés en el stand Yamaha fue la lancha LS2000 con propulsión a chorro equipada con un motor de 1.200 c.c. y diseñada para siete pasajeros.

Meanwhile, at the Water Vehicle display area featuring such models as the MJ-800GP and the 1200XL, the big standout was the new SUV1200. Mounting the same 1200 cc engine as the current Yamaha models, this newcomer is designed to carry four passengers with an overall length roughly two feet longer than existing sleds at 3.85 meters and a width of 1.51 meters. Another attention-getter at the Yamaha booth was the LS2000 jet boat, also powered by a 1200 cc engine and designed for seven passengers.



Sanshin fine-tunes its development and manufacturing environment

Yamaha's outboard motor factory, Sanshin Industries, has begun concerted efforts aimed at winning the International Organization of Standardization's "ISO14001" certification by March of the year 2000. This is one of the categories of the organization's 14000 series certifications granted in recognition of a company or organization's "environmental management" efforts aimed at reducing the environmental impact of their corporate activities. The concept of environmental management is based on the ideas of the quality control pioneer, Dr. Deming, and involves the incorporation of integrated mechanisms to evaluate and minimize negative effects of all aspects of a company's operations on the overall environment, including air, water and soil pollution, use of natural resources and effects on plants and animals.

Sanshin piensa en el medio ambiente durante el desarrollo y la fabricación

Sanshin Industries, la principal fábrica de fuerabordas Yamaha, ha lanzado un programa con el fin de obtener en marzo del año 2000 el certificado ISO 14001 de la Organización Internacional de Normas. Se trata de uno de los certificados de la serie 14000 que la Organización otorga a las empresas u organizaciones que han reducido significativamente el impacto de sus actividades en el medio ambiente. El concepto de reducción está basado en las ideas del Dr. Deming, pionero en control de calidad, y exige la incorporación de mecanismos integrados capaces de evaluar y minimizar los efectos negativos en el medio ambiente de todas las actividades de la empresa, entre ellos la contaminación del aire, el agua y el suelo, el uso de los recursos naturales y los efectos sobre plantas y animales.

The difference between 2- and 4-strokes

In order to run a business that is in tune with the times and the social and natural environment, we have to constantly keep up on the changing products and market needs around us. Let us take a moment to go over once again the difference between 2- and 4-stroke outboards.

Characteristics of 4-strokes

ECONOMY: A 4-stroke engine can power a boat the same distance as a 2-stroke of the same class on about 30% less fuel.

CLEAN: 4-strokes have a system that improves combustion efficiency. As a result, they run cleaner without the exhaust smoke and the odor of a 2-stroke.

COMFORT: Yamaha's 4-strokes are built to run about three decibels (dB (A)) quieter than other makes at idling for greater comfort.

Characteristics of 2-strokes

PERFORMANCE: 2-stroke outboards achieve high performance compared to 4-strokes of the same displacement.

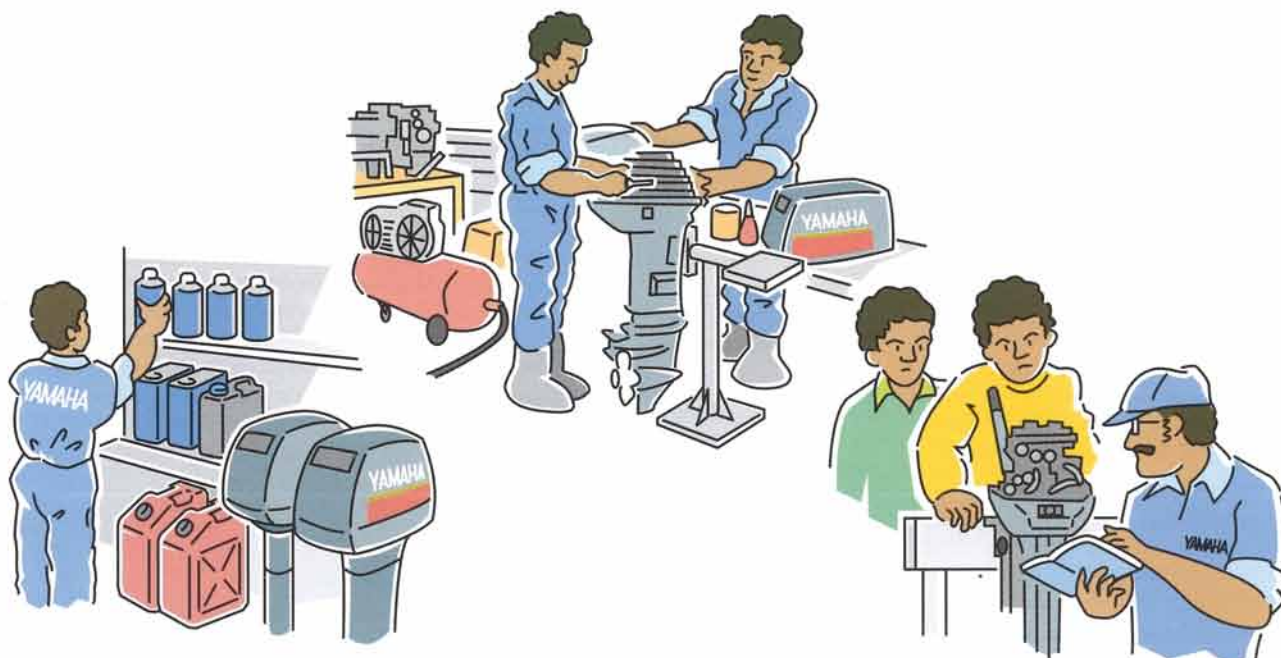
SERVICEABILITY: 2-stroke outboards are lighter and more compact and

their engines have a simpler design which makes them easier to assemble and service. A 2-stroke outboard has only about two-thirds the number of parts of a 4-stroke of the same class. This means that time and money can be saved on maintenance and repairs.

The 4-stroke is an engine that requires exacting maintenance and tuning. In order to supply 4-stroke outboards in a way that will bring true customer satisfaction and contribute to market growth, it is also necessary that gasoline and oil of sufficient quality are available to the customers along with quality maintenance service conducted by servicemen whose training meets the required standards.

- Are high-octane unleaded gasoline and quality oil always available?
- Do you have the servicemen and facilities necessary for providing 4-stroke maintenance service?
- Are the service mechanics sufficiently trained?

It is important that you make sure the above conditions are met before commencing the supply of 4-stroke outboards.



La diferencia entre los motores de 2 y 4 tiempos

Para dirigir una empresa a tono con los tiempos y en armonía con el medio ambiente es necesario mantenerse constantemente al tanto de nuevos productos y de las necesidades de los mercados. Repasemos brevemente una vez más las diferencias entre los fuerabordas de 2 y 4 tiempos.

Características de los 4 tiempos

ECONOMIA: El motor de 4 tiempos puede propulsar una lancha la misma distancia que uno de 2 tiempos de la misma clase gastando un 30% menos de combustible.

LIMPIEZA: La eficiencia de la combustión es superior y, por lo tanto, los motores de 4 tiempos son más limpios y producen menos humo y olor que los de 2 tiempos.

CONFORT: El nivel de ruido de los 4 tiempos Yamaha es unos tres decibelios menor que el de otras marcas al ralentí y por lo tanto estos motores ofrecen mayor confort.

Características de los 2 tiempos

RENDIMIENTO: El rendimiento de los fuerabordas de 2 tiempos es mayor que el de motores de 4 tiempos de la misma cilindrada.

SERVICIO: Los fuerabordas de 2 tiempos son más ligeros y más compactos y como su diseño estructural es más simple, su montaje y mantenimiento es más fácil. El fueraborda de 2 tiempos tiene aproximadamente dos tercios menos de componentes que un 4 tiempos de la misma clase, y por lo tanto puede ahorrarse tiempo y dinero en mantenimiento y reparaciones.

El 4 tiempos es un motor que requiere un mantenimiento y puesta a punto precisos. Para suministrar fuerabordas de 4 tiempos que sean una verdadera satisfacción para el consumidor y contribuyan al crecimiento del mercado es necesario que los consumidores dispongan de gasolina y aceite de suficiente calidad, además de un servicio de mantenimiento altamente cualificado a cargo de personal técnico de un nivel prefijado.

- ¿Hay siempre gasolina sin plomo y aceite de calidad?
- ¿Dispone del personal técnico y las instalaciones necesarias para reparar y efectuar el mantenimiento de los 4 tiempos?
- ¿Es la capacitación de su personal técnico adecuada?

Antes de solicitar fuerabordas de 4 tiempos es importante asegurarse de que se cumple con estas condiciones.

PROPELLER

LA HELICE

(6) CAVITATION

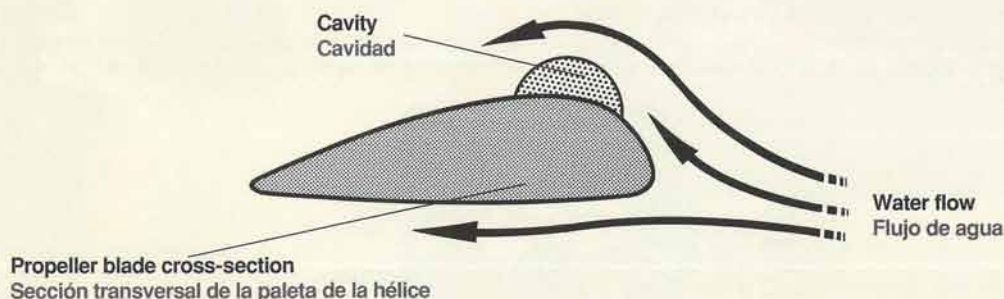
Cavitation is the process that occurs due to the relationship between atmospheric pressure and the boiling point of water. At sea level water boils at 100°C. As pressure increases, such as in a car radiator, the boiling point goes up. Because pressure decreases above sea level, water will boil lower than 100°C. If the pressure drops low enough, water will boil at room temperature.

(6) CAVITACION

La cavitación es el fenómeno que ocurre debido a la relación que existe entre la presión atmosférica y el punto de ebullición del agua.

A nivel del mar el agua hierve a 100°C, pero a medida que la presión aumenta, como en el radiador de un automóvil, el punto de ebullición también lo hace.

Por otro lado, a medida que la presión disminuye, como por encima del nivel del mar, el punto de ebullición también disminuye. Si la presión es lo suficientemente baja, el agua hervirá a la temperatura ambiente.



During propeller operation, low pressure exists on the blade back. Normally, pressure does not drop low enough for boiling to occur. However, a damaged blade or a propeller that is wrong for the application can cause an abnormal pressure drop on some areas of the blade.



Al girar, la hélice produce una zona de baja presión sobre el dorso de las paletas. Normalmente la presión no baja lo suficiente para que haya ebullición, pero una paleta dañada o una hélice inadecuada puede causar una caída de presión anormal en algunas zonas de las paletas.

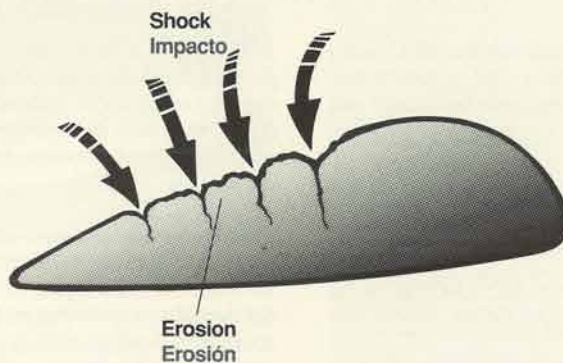
Boiling can occur in these areas. As the water boils, air bubbles form. As the boiling water moves to an area of higher pressure, the boiling stops and the bubbles collapse. The collapsing bubbles release enough energy to eat away portions of the blade.

The process of pressure drop, boiling, and bubble collapse is known as cavitation. The damage on the propeller is called cavitation burn.

En estas zonas el agua puede llegar a hervir y pueden formarse burbujas de aire. A medida que el agua hirviendo se desplaza a zonas de mayor presión, la ebullición cesa y las burbujas se desintegran.

Al hacerlo liberan suficiente energía como para carcomer la paleta.

El fenómeno de la caída de presión, ebullición del agua y colapso de las burbujas de aire se llama normalmente cavitación y el daño que causa en las paletas "quemadura por cavitación".



Please write to me with any questions about service. Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.

Dr. Ikoma
Chantey Editorial Room
AD Dept., PR Division
Yamaha Motor Co., Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, 438-8501, Japan



News Round-up

U.S.A.

EE UU

Yamaha Voted Watercraft of the Year by US Magazine

This year, the MJ-1200XL the Yamaha Water Vehicle flagship model was voted 1998 Watercraft of the Year in the U.S.A. This prize has been awarded annually since 1992 by the editors of the U.S. magazine *Watercraft World*. This is the third time that Yamaha has won.

The magazine's editors select twenty riders of varying skill and age levels from among their readers to act as test riders and allow them to ride a variety of watercraft from each manufacturer, including 2-seaters, 3-seaters, etc. All are judged for external appearance, ease of operation, human engineering, and other qualities, such as how enjoyable they are to ride, quietness, stability, fun and price are also considered. Points are awarded accordingly and the watercraft with the highest score wins the Watercraft of the Year Award. Yamaha's MJ-1200XL was awarded 686 of a possible 720 points to take the prize.

Yamaha votada Embarcación del Año en EE UU

Este año, la moto de agua más avanzada de Yamaha, la MJ-1200XL, ha sido votada "Embarcación del Año" por la revista norteamericana *Watercraft World*. Este premio se otorga anualmente desde 1922 y ésta es la tercera vez que Yamaha lo gana. Este año, la revista seleccionó a veinte de sus lectores, de diversas aptitudes y edades, para pilotar una amplia variedad de motos de agua de distintas marcas. Todas fueron evaluadas por su aspecto externo, facilidad de manejo y comodidad, tomándose también en consideración otros aspectos como lo agradables y silenciosas que son de conducir, su estabilidad, ruido y precio. La moto de agua que logra la mayor cantidad de puntos gana el premio "Embarcación del Año". La

MJ-1200XL obtuvo 686 de un máximo de 720 puntos posibles y resultó ser la ganadora.



NEW ZEALAND

Kiwi Dealers Visit Japan

In June of this year, twenty-six of New Zealand's most successful Yamaha outboard engine dealers visited Japan for ten days. The first part of their stay was spent visiting Sanshin Industries and the Yamaha 5th Iwata Factory. At Sanshin they viewed with great interest production of the outboard engines they sell. At the reception, President Doi expressed his thanks for their successful sales activities. Afterwards each country gave a demonstration of a traditional skill, drums for the Japanese and Haka (Maori dance) by the New Zealanders, making for a laughter-filled welcome party. During the last half of their trip the dealers visited Hokkaido and Tokyo and were able to see a lot of Japan during their short stay.



BAHRAIN

BAHRAIN

Gala Reopening of Oldest Overseas Dealership

When a fire in November of 1997 ravaged the interior of the venerable old Kooheji Marine Center, a landmark in Bahrain and one of the world's oldest overseas Yamaha dealerships established in 1960, the company's Director, Mohamed Kooheji, decided to turn tragedy into new opportunity for the future. On June 8, this year, over 600 people including local dignitaries and government officials attended a gala ceremony for the reopening of the fully remodeled building with a state-of-the-art showroom and a complete lineup of the latest Yamaha marine products. The start of a well-received 2-month promotional sale coincided with the opening.

Good news followed just over a month later when the Kooheji Marine Center's Water Vehicle Racing Team riders Ali Karimy and Khaled Al Khan on their Yamaha GP1200s finished 1st and 3rd respectively in the 1200 cc class of the Second Bahrain Jet Ski Race '98 on July 24. In the 785 cc class the team's Yahya Ahamed Kooheji finished 3rd on a WaveBlaster II.

From Mr. Mohamed Kooheji, Kooheji Marine Center



Reapertura del más antiguo concesionario extranjero

Cuando en noviembre de 1997 un incendio arrasó uno de los más antiguos concesionarios de Yamaha en el extranjero, el venerable y antiguo Centro Marino de Kooheji establecido en 1960, el director de la empresa, Mohamed Kooheji, decidió convertir la tragedia en una nueva oportunidad para el futuro.

El 8 de junio de este año, más de 600 personas, entre ellos funcionarios del gobierno y dignatarios locales, asistieron a la ceremonia de gala para la reapertura del edificio que, totalmente reformado, alberga un modernísimo salón de exposiciones con la gama completa de los productos marinos Yamaha. La inauguración coincidió con el comienzo de una campaña promocional de venta de dos meses de duración muy bien recibida por el público. Las buenas noticias continuaron un mes más tarde cuando las Yamahas GP1200 del Centro Marino de Kooheji, pilotadas por Ali Karimy y Khaled Al Khan, ocuparon el primer y tercer puesto en la categoría de 1200 c.c. de la segunda Competición de Motos de Agua de Bahrain '98 celebrada el 24 de julio. En 785 c.c., el piloto Yahya Ahamed Kooheji terminó en tercer lugar en una WaveBlaster II.

Enviado por Mohamed Kooheji, Centro Marino de Kooheji

NUEVA ZELANDA

Representantes neozelandeses visitan Japón

En junio de este año, representantes de los veintiseis concesionarios neozelandeses que más éxito han tenido en la venta de motores fueraborda Yamaha, visitaron Japón durante diez días. La primera parte de su estancia la dedicaron a recorrer empresas de Sanshin y la planta N°5 de Yamaha en Iwata. En Shanshin observaron con gran interés la producción de los motores fueraborda que ellos venden. Al recibirlos, el director Doi les dio las gracias por su éxito de ventas. Más tarde, hubo una demostración de artes tradicionales: los japoneses eligieron sus tambores y los neozelandeses el manejo del hacha, lo que sirvió para amenizar la fiesta de bienvenida. En la última parte del viaje, los visitantes recorrieron Hokkaido y Tokio, y lograron así, durante su corta estancia, ver una gran parte de Japón.

ARGENTINA

First Marine Show Participation

From Sept. 4 to 13, the 11th national Marine Show took place at Olivos in Buenos Aires province. Some 25,440 visitors enjoyed the displays by more than 100 makers over the week. Participating for the first time ever with a 120 sq.m. booth, Yamaha Motor Argentina S. A. drew positive response from visitors from far and wide with its displays including the 15.25 hp and 50 hp 4-stroke outboard motors, while the 2-stroke lineup was represented by the "Little Great Malta" and the popular 40X. For YMARG the show had further special meaning as it came just days after the company's first-ever nationwide marine dealer meeting.

From Mr. Daniel Verduras, YMARG

Primera participación en un Salón Náutico

Del 4 al 13 de septiembre tuvo lugar la undécima edición del Salón Náutico de Argentina en Olivos, provincia de Buenos Aires. Durante la semana que duró el Salón, alrededor de 25.440 visitantes disfrutaron viendo los productos exhibidos por 100 fabricantes. Yamaha Motor Argentina S.A. participó por primera vez en su historia con un stand de 120 metros cuadrados, llamando poderosamente la atención del público con sus productos, entre los que había fuerabordas de 4 tiempos

de 15, 25 y 50 caballos, y de 2 tiempos como el "Pequeño Gran Malta" y el popular 40X. Para YMARG el Salón tuvo también un significado especial ya que tuvo lugar algunos días después de haber celebrado su primera reunión de concesionarios de productos marinos de todo el país.

Enviado por Daniel Verduras, YMARG.



Chantey lady La señorita Chantey

Ms. Mary-Ann Rye, Sales Secretary Yamaha Motor Norge A.S., Norway

Greetings from Norway! My name is Mary-Ann Rye. In my job I deal with Yamaha outboards, boats and snowmobiles. I think the greatest strengths that I bring to my work are my patience and ability to handle stress and my happy disposition. My hobbies include aerobics, handball and cross-country skiing.

The quality of Yamaha products has kept it the best-selling brand in Norway for 23 years in a row. About 70% of our products are sold through exclusive Yamaha dealerships, and every year we have a big dealer meeting to make sure they feel like true members of the Yamaha Family.



Mary-Ann Rye, Secretaria de Ventas, Yamaha Motor Norge A.S., Noruega

¡Saludos desde Noruega! Me llamo Mary-Ann Rye. En mi trabajo me ocupo de fuerabordas, lanchas y motos de nieve Yamaha. Creo que las cualidades que apporto a mi trabajo son paciencia y habilidad para combatir el estrés así como un carácter agradable. Mis pasatiempos favoritos son aerobics, balonmano y esquí de fondo. La calidad de sus productos ha hecho de Yamaha la marca de mayor venta en Noruega durante 23 años consecutivos. El 70% de nuestros productos están a la venta en concesionarios exclusivos Yamaha y cada año celebramos una gran reunión para reforzar los lazos que nos unen a la Gran Familia Yamaha.

ARGENTINA

COLOMBIA

Water Vehicle Marketing Seminar Held

At the end of July, Yamaha's Colombian importer Eduardoño hosted a seminar at Cartagena focusing on demand-creating promotional activities for Water Vehicles for some importers from the Central and South American region with large sales volumes. At the seminar dealers listened to reports on successful examples of promotional campaigns from the different countries undertaken last season and actively discussed promotional activities for the coming season. To improve knowledge of the various models and their sales points, a test-ride event was also held with the '98 lineup. Eduardoño also introduced its own locally manufactured MJ650M model which it plans to begin exporting to neighboring countries.

A report of the seminar proceedings was sent out afterwards to the other Latin American importers to further help stimulate promotional activities.

From Mr. Shoji Nagai,
Water Vehicle Operations,
YMC



Seminario de Marketing de Motos de Agua

A finales de julio, Eduardoño, nuestro importador en Colombia, celebró un seminario sobre actividades de promoción de motos de agua para los concesionarios de América Central y del Sur de mayor volumen de ventas. En el seminario, los representantes de los concesionarios recibieron información sobre las campañas publicitarias de más éxito llevadas a cabo en diferentes países durante 1997 y debatieron actividades de promoción para la próxima temporada. Para mejorar el conocimiento de los diversos modelos 1998 y de sus características más relevantes se celebraron pruebas de conducción. Eduardoño presentó también las MJ650M/WVT700B de fabricación propia, que prevé exportar pronto a países vecinos.

Con posterioridad, los distribuidores de la región recibieron un informe del seminario como una ayuda más a las actividades de promoción.

Enviado por Shoji Nagai, Sección de Motos de Agua, YMC

THE NETHERLANDS

HOLANDA

Rediscovered Yamaha Roots

In connection with the recent opening of the Communication Plaza at YMC's Head Office in Iwata, many people offered contributions or their cooperation. One of those was Yamaha Motor Netherlands BV. They made an important contribution to the permanent display at the Plaza's Marine Vintage Corner by donating their beautifully kept PC3 and P7 Yamaha outboard motors. In way of appreciation, YMC sent them a new F4 four stroke outboard engine. This engine will be used in YMNLBV's own collection of Yamaha outboard motors. A big thanks to YMNLBV!

Las raíces Yamaha redescubiertas

Con motivo de la inauguración del centro "Communication Plaza" en la sede central de Yamaha en Iwata, mucha gente nos ofreció ayuda. En especial se destaca la contribución de Yamaha Motor Netherlands a la exhibición de Modelos Antiguos del centro: dos fueraborda Yamaha PC3 y P7 en perfecto estado de conservación. En señal de agradecimiento, YMC les envió un nuevo fueraborda F4 de cuatro tiempos. Este motor pasará a formar parte de la propia colección de fuerabordas Yamaha de la compañía holandesa.

¡Un millón de gracias a Yamaha de Holanda!

Mr. Redegeld, Service Manager, Marine & Power Products, YMNLBV (left) and Mr. Tajiri of YMENV

El Sr. Redegeld, gerente de servicio de Yamaha de Holanda y el Sr. Tajiri de YMENV



New Power for Traditional Boats

Staff of Madagascar distributor Yamaha SOCIMEX recently visited the towns of Tuliear, Ifaty and Anakao on the island's southern coast. Tuliear is a fishing port servicing shrimp trawlers in the Mozambique Channel and center of a thriving octopus export industry. Ifaty and Anakao are recently developing eco-tourism such as sub-aqua diving and whale watching.

The fishermen of the coastal towns here make elegant wooden outrigger canoes. In the past these craft were sail driven but now the power of choice is the Yamaha 25 hp Enduro for uses such as transporting tourists from Tuliear to the Vezo Lodge in Anakao. A 5-hour trip by land, the Yamaha-powered outriggers make it in just two hours, and the tourists love the adventure of riding in an outrigger, says the lodge's owner, Mrs. Kati.

From Mr. Patrick Henri, SOCIMEX and Mr. Rob Kennedy, OMDO East Africa

Nueva potencia para las lanchas tradicionales

Empleados de SOCIMEX, el distribuidor de Yamaha en Madagascar, visitaron recientemente las ciudades de Tuliear, Ifaty y Anakao situadas en la costa meridional de la isla. Tuliear es un puerto donde se reparan barcos de pesca de camarones y langostinos que trabajan en el Canal de Mozambique y el centro de la exportación de pulpo. Ifaty y Anakao están desarrollando recientemente el ecoturismo con actividades como el buceo y la observación de ballenas.

Los pescadores de los pueblos costeros de Madagascar construyen elegantes canoas de madera con balancines. Pero ahora, en lugar de la vela, el medio de propulsión preferido es el Yamaha Enduro de 25 caballos. Estas canoas se usan, por ejemplo, para transportar turistas de Tuliear al Hotel Vezo de Anakao. En lugar de las 5 horas que se tarda por tierra, las canoas propulsadas por fuerabordas Yamaha cubren el trayecto en sólo dos y a los turistas les encanta conducir las, según nos cuenta la Sra. Kati, la propietaria del hotel.

Enviado por Patrick Henri, SOCIMEX, y Rob Kennedy, OMDO Africa Oriental



Vezo Lodge canoe - Canoa del Hotel Vezo

Inaugural Seminar Stresses After-Service

On Aug. 30, the first ever Yamaha Sales Seminar was held in the Maldives hosted by the local distributor Alia Group (PVT) Ltd. and YMC's OMDO, represented at the seminar by its General Manager Ozu, Ms. Maruta and Mr. Maruyama. Seeing as the main market for outboard motors and Water Vehicles in the Maldives is the island nation's resorts, the venue for the seminar was appropriately a resort island near the capital Male.

Many of the 25 guests attending the seminar were representatives of major resorts and, since the main focus of the seminar was "achieving unprecedented after-sale service and parts sales," several independent service shop operators were also in attendance. The message was that service for Yamaha products does not stop at the time of purchase but is an ongoing process that seeks to "meet and exceed customer needs." That message was strengthened by the announcement of the opening of the distributor's New Service Center in Male and a dramatic reduction in spare part delivery time.

Participants in the seminar also got a chance to see the lineup of Yamaha outboard motors and two Water Vehicle models, the GP 760 and XL 760.

From Mr. Atho Ali, Alia Group (PVT) Ltd.



Seminario inaugural pone énfasis en el servicio post-venta

El 30 de agosto se celebró el primer Seminario de Ventas Yamaha en Las Maldivas, bajo la dirección de Alia Group (PTV) Ltd., el distribuidor local, y de OMDO (YMC), representado en esta ocasión por su director general, el Sr. Ozu, la Srta. Maruta y el Sr. Maruyama. Dado que el turismo es el principal mercado de los fuéraborda y de las motos de agua en estas islas, el seminario se celebró en un centro turístico situado en una isla cercana a Male, la capital.

Entre las 25 personas presentes hubo muchos representantes de los más importantes complejos turísticos de Las Maldivas y dado que el objetivo principal del seminario fue "elevar el nivel del servicio post-venta y de las ventas de repuestos", también asistieron empleados y propietarios de talleres de servicio. El mensaje fue que el servicio Yamaha no termina con la compra del producto, sino que es un proceso continuo cuyo objetivo es "satisfacer y sobrepasar las necesidades de los clientes". Este mensaje cobró fuerza cuando nuestro distribuidor anunció la inauguración de un nuevo Centro de Servicio en Male y la espectacular reducción en el tiempo de entrega de piezas de repuesto.

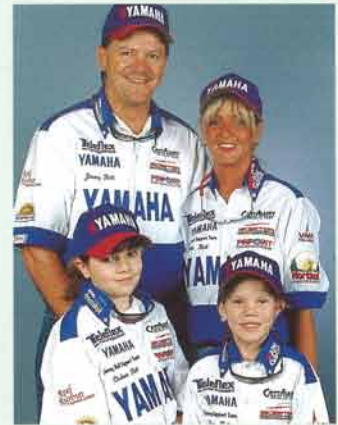
Los participantes también tuvieron la oportunidad de ver la gama de fuerabordas Yamaha además de las motos de agua GP 760 y XL 760.

Enviado por Atho Ali, Alia Group (PVT) Ltd.

Mr. Jimmy Bell Walleye Wisdom (Fishing Team), USA

Hi, I am a Yamaha Team member on the professional Walleye tournament circuit in the U.S. At the recent Minneapolis Minnesota Sport Show, I was glad to meet Yamaha representatives and to hear reassuring reports about how Yamaha is doing and where they are going here in the United States. We are all proud to be part of the Yamaha Team for the U.S. freshwater market.

Shown in the picture is my wife Allison, my children Chelsea and Lindsay and myself. They are my support team and without them I am sure I would be nothing.



Sr. Jimmy Bell Walleye Wisdom (Equipo de Pesca), EE UU

¡Hola! Soy miembro del equipo Yamaha que compite en el circuito profesional Walleye en EE UU. En el reciente Salón Deportivo de Minnesota, en Minneapolis, tuve la ocasión de saludar a los representantes de Yamaha y oír informes tranquilizadores sobre lo que está haciendo Yamaha en Estados Unidos y hacia dónde se dirige. Todos estamos muy orgullosos de formar parte del Equipo Yamaha de agua dulce.

Conmigo en la foto: mi mujer Allison y mis hijas Chelsea y Lindsay. Sin su apoyo, estoy seguro que no estaría donde estoy.

Good Show! YAMAHA ¡Bien hecho, Yamaha!



Yamaha Marine Business Meeting in Japan

From September 8 to 11, the Yamaha Marine Business Meeting '99 was held under the theme of "Good Communication" at the Yamaha Motor Head Office's new Communication Plaza and the Yamaha Marina Hamana-ko.

The participants included Yamaha marine dealers, pleasure boat salesmen, servicemen, sales promotion representatives and marina staff from all over Japan. Divided into three groups, the participants took part in a staggered schedule over the three days that included a day each for presentations of the business policies for the '99 season and test rides of the '99 models at Yamaha Marina Hamana-ko.

The business policy presentations included a speech by



People flocked to see the F100A

El nuevo F100A atrajo a una gran cantidad de público.

Reunión de empresas de productos marinos Yamaha en Japón

Del 8 al 11 de septiembre tuvo lugar la Reunión '99 de las empresas de productos marinos Yamaha bajo el lema "Buena Comunicación". La reunión se celebró en "Communication Plaza", la nueva sede de YMC, y en el puerto deportivo de Yamaha en el lago Hamana. Entre los participantes hubo concesionarios marinos Yamaha así como vendedores de lanchas de recreo, mecánicos, personal de promoción de ventas y de puertos deportivos Yamaha de todo Japón. Divididos en tres grupos, los participantes siguieron un intenso programa de actividades que, durante tres días, comprendió presentaciones diarias de la política comercial para el próximo año y pruebas de conducción de los modelos '99.

En un discurso, el director Kajikawa afirmó que, debido a la recesión económica actual, no se puede decir que el mercado japonés esté creciendo, pero aseguró que, precisamente por ello, es un momento importante para que cada departamento y cada empleado trabaje de la forma más eficiente posible, apoyándose en la posición de Yamaha como "fabricante total de productos marinos".

En las pruebas de conducción, los participantes presenciaron entusiasmados exhibiciones de la Fishing Mate 23 Cuddy de 7 metros, del fueraborda de 4 tiempos F100A y del crucero familiar FC26 de 8 m. Durante las pruebas, todos se mostraron entusiasmados con respecto a las perspectivas para el próximo año.

Los 3 días subsiguientes a la reunión se usaron para presentar oficialmente los modelos '99 a los periodistas de revistas náuticas y de pesca, y al público en general, lo que significó el comienzo de la campaña de venta de la próxima temporada.



Much attention focused on the Fishing Mate 23 Cuddy just released this August

La lancha pesquera Fishing Mate 23 Cuddy lanzada en agosto llamó poderosamente la atención.

Director Kajikawa in which he said that, with the economic downturn, it can hardly be said that the Japanese marine market is booming. But this very fact, he stressed, makes it an important time for each department and each employee to perform their jobs as efficiently and effectively as possible, based on Yamaha's unique position as a "Total Marine Manufacturer."

At the new model test-ride event, the participants viewed displays of new products like the 23 ft. Fishing Mate 23 Cuddy boat, the F100A 4-stroke outboard and the new 26 ft. FC-26 family cruiser with high approval. During the test rides the dealers and sales company employees showed their big expectations for the coming business season.

Over a 3-day period after the Business Meeting, official presentations of the '99 models were held for journalists from the marine and fishing magazines and the general press, marking the start of marketing efforts for the coming season.



Director Kajikawa gives his speech

El director Kajikawa dando un discurso.

From the chief editor

Hi! This is Masanori Nagasato, and as of this month I will be writing this column.

Quite some time has passed since Japan's economic "Bubble" burst and now our country which enjoyed a high GDP growth rate for so long is in an era of extremely low growth. This prolonged recession has of course affected the domestic marine market and, as the nation's top boat manufacturer, Yamaha Motor is feeling the effects too. Survival in times like these will demand conscientious surveying of customer needs and preferences, careful product development and bold marketing activities. With a proud lineup of new models for '99, we stand poised at the threshold of an important new business season.

Write to me by mail, fax or e-mail at:

<nagasato_masanori@ccgw.yamaha-motor.co.jp>

Masanori Nagasato, Chief Editor of Chantey



Saludos del redactor jefe

¡Hola! Me llamo Masanori Nagasato y a partir de este mes estaré a cargo de escribir esta columna.

Hace ya algún tiempo que terminó la era de bonanza económica en nuestro país, y el PNB que durante tanto tiempo había mantenido una excelente tasa de crecimiento, se niega a seguir ascendiendo. La recesión ha afectado el mercado local, y Yamaha Motor, el mayor fabricante de lanchas y veleros de Japón, también sufre. Sobrevivir en tiempos como estos exige un estudio serio de las necesidades y preferencias de los consumidores, un cuidadoso desarrollo de nuevos productos y audaces actividades de marketing. Tenemos confianza en nuestros nuevos modelos para 1999, pero no podemos negar que nos encontramos en el umbral de un año crucial.

Si desean escribirme, pueden hacerlo por carta, fax o correo electrónico (nagasato_masanori@ccgw.yamaha-motor.co.jp). Gracias.

Masanori Nagasato, Editor jefe a jefe de Chantey