

# DEALER OPGELET!

## Nieuwe YAMAHA T-shirts nu bij uw importeur verkrijgbaar

Nu kunt u uw klanten 4 nieuwe sportieve T-shirts in de officiële Yamaha kleuren aanbieden. Voor de wegrace liefhebber is er het Giacomo Wegrace T-shirt, voor de motorcross fan het officiële Yamaha Motorcross T-shirt en dan zijn er nog de Mick Andrews Trial en Chappy T-shirts. Attraktieve kleding voor de komende zomerdagen. Informeer bij uw importeur naar prijzen, maten en levertijd. Doe het snel. ■



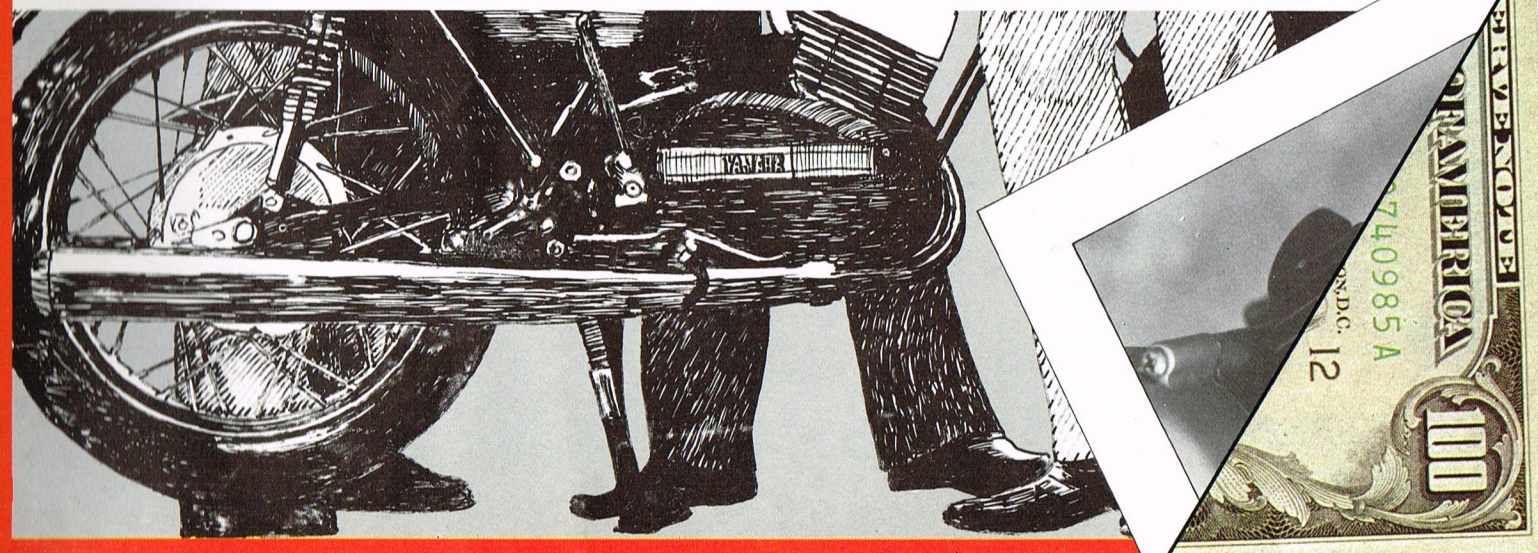
 YAMAHA

1975

# CIRCUIT.7



**Wilt U een GROTE OMZET en GROTE VERDIENSTEN?**





# Puur technisch

## Speciaalgereedschap



1. Meetklok

3. Contactpunt-controleapparaat

Goed gereedschap kan tijd en geld besparen. Hieronder tonen wij voor Yamaha ontwikkeld speciaalgereedschap voor afstelling van ontsteking en carburatie van de Yamaha machines. Dit speciaal gereedschap kan tot 50% tijdsbesparing opleveren. U moet zich wel realiseren dat deze gereedschappen zijn ontworpen voor het gemak van u en uw monteur. U kunt ze nu via uw importeur verkrijgen.

### Meetklokhouder nr. 2

Om de ontsteking af te stellen van een motor met de bougie recht in de kop wordt meetklokhouder nr. 2 gebruikt.

1. Draai de meetklokhouder nr. 2 in het bougiegat.
2. Verwijder de meetstift uit de klok en zet daar de 56 mm meetstift voor in de plaats.
3. Plaats de meetklok in de houder nr. 2 en fixeer hem met het desbetreffende boutje. Dan kan de ontstekingsafstelling beginnen.

### Benodigde gereedschappen:

1. Meetklok - 90890-03002
2. Meetklokhouder nr. 2 - 90890-01039
3. 56 mm lange meetstift 90890/03042

### Paspas voor passtuk nr. 1 of 2 en meetklokhouder nr. 2

Op sommige Yamaha terrein-

motoren staat de bougie schuin in de kop. Dan moet eerst de cilinderkop worden afgenomen en wordt meetklokpasstuk nr. 1 gebruikt. **Benodigde gereedschappen:**

1. Meetklok - 90890-03002
2. Meetklokhouder nr. 2 - 90890-01037
3. Passtuk nr. 1 - 90890/01038 (8 mm)
4. Passtuk nr. 2 - 90890/01169 (6 mm) (AG 100, AG 175)

N.B. Wanneer de ontsteking afgesteld wordt bij afgenomen cilinderkop, moet de 56 mm lange meetstift niet worden gebruikt.

### Contactpunten controle

Om het ontstekingstijdstip van de vliegwielmagneet te controleren gebruikt men het contactpunten controleapparaat, in combinatie met een meetklok. In dit apparaat wordt de inwendige weerstand van de ontstekingspoel benut.

### Werkwijze:

- a. Nulinstelling. Breng de wijzer naar het nulpunt op de schaal door de stelschroef te draaien.
- b. Stroombron: draai de schakelaar op „aan”.
- c. Afstellen testapparaat: laat de wijzer naar de maximum

waarde van de schaal komen door het draaien van de afstelknop van de schaal.

d. Draadaansluiting: Verbind de rode draad met de zwarte van de magneet en de zwarte draad van de tester met de massa.

### Benodigd gereedschap:

1. Contactpunt-controle apparaat - 90890-03031

### Vacuummeters:

1. Verwijder de boutjes uit de openingen in de carburateurs en sluit de vacuummeters op de carburateurs aan.

N.B. Let op dat de kartelmoeven zo aangedraaid zijn dat de onderdrukdempers niet bewegen.

2. Draai de luchtregelschroeven zover in of uit, dat beide meters ongeveer gelijk aanwijzen. Herhaal deze handeling 2 of 3x. Standaardvacuum is 12-13 cmHg bij 900-1000 tpm.

N.B. Wanneer de onderdruk beneden 11 cmHg komt moet de ontstekingsafstelling, klepspel, compressie-einddruk en elektrodenafstand van de bougie worden gecontroleerd. Wanneer beide vacuumafleringen gelijk zijn mag worden aangenomen dat de carburateurs goed gesynchroniseerd zijn. □



Bericht uit Zweden

In September 1974 kwam de gezamenlijke motorbranche in Zweden tot de conclusie dat het de hoogste tijd was, het veilig en verantwoordelijk motorrijden effectief te gaan bevorderen.

Er werd een vereniging opgericht, waarvan het bestuur wordt gevormd door vertegenwoordigers van alle belangrijke fabrikanten en importeurs en van de verenigingen van dealers en fabrikanten van accessoires. Overeengekomen werd dat de benodigde gelden door de leden van de vereniging bijeengebracht zouden worden. De volgende stap was de benoeming van een ombudsman, die het standpunt van de vereniging zou kunnen vertolken bij de desbetreffende overheidsinstanties, de verzekeringsmaatschappijen en de persmedia.

Hallman & Eneqvist, de Zweedse Yamaha importeurs, spelen een grote rol in het veiligheidsprogramma van de commissie. Zij hebben bemiddeld in besprekingen met de M.H.F., de grootste bond op dit gebied in Zweden, voor het verkrijgen van oefenterreinen over het hele land.

De M.H.F. met zijn 40.000 leden én overheidssubsidie, heeft, verspreid over de 25 Zweedse provincies, 40 oefenterreinen uitgezet. Yamaha zorgde voor het aanbrengen van zeven hindernissen per terrein. Doelstelling van deze hindernissen is het testen van balans en beheersing van de motor, zowel bij lage als hoge snelheden. Komt de motorrijder door deze test, dan ontvangt hij een bewijs van „rijvaardigheid”.

Yamaha zorgde ook voor theoriefilms over veilige rijtechnieken en motoronderhoud. Tevens wordt daarin het gebruik van veilige en zichtbare kleding gepropageerd.

Sinds eind April worden gedurende de weekends hier de motorrijders op hun eigen motor door M.H.F. instructeurs onderricht. □



## Druk Verkeer in de Sahara

Het oude kamelenspoor dwars door de Sahara lijkt heden ten dage vaak meer op de Dam tijdens het spitsuur. Waren het kortgeleden nog de waaghalzen die de oversteek door de Sahara maakten, nu lijkt het meer op een route van de huis-tuin-en-keuken forens. De nomaden hebben niet langer het alleenvertoningsrecht: jonge mensen met landrovers, maar ook motorrijders met lef op ieder denkbaar type machine, hebben bewezen dat Tamanrasset ook anders te bereiken is. Het wonderlijkste verhaal van een Sahara oversteek dat ons onlangs ter ore kwam, was dat van twee Franse journalisten die de tocht hadden gemaakt op Yamaha brom-

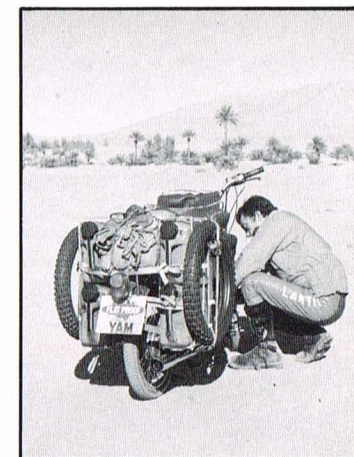
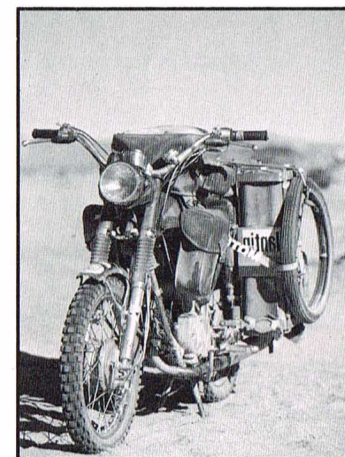
fietsen!! Bij navraag was het nuchtere commentaar van onze technici: Yamaha heeft die 50cc bromfiets dan wel niet voor dat doel ontworpen, maar met zo'n ding kom je overal!

We kregen wat foto's en hoorden toen ook de namen: Jean-Pierre Edard en Philippe Tiercin.

Het bleek, dat zij, behalve het monteren van motorcrossbanden, sterkere spaken en een trialstuur niets aan hun 50FS-1 brommers hadden gewijzigd.

Het paar apart startte dit „uitstapje” in Madrid, met een bagage van 180 kg aan brandstof en reserveonderdelen. De gewichtsverdeling was dan ook een probleem gebleken. Na de tocht door het Atlasgebergte kwamen de eerste moeilijkheden in Adar, waar de weg uit golfplaten bestond. De bromfietsen hebben het schudden kennelijk goed doorstaan. Of dat ook het geval was met de rijders, is ons niet duidelijk geworden.

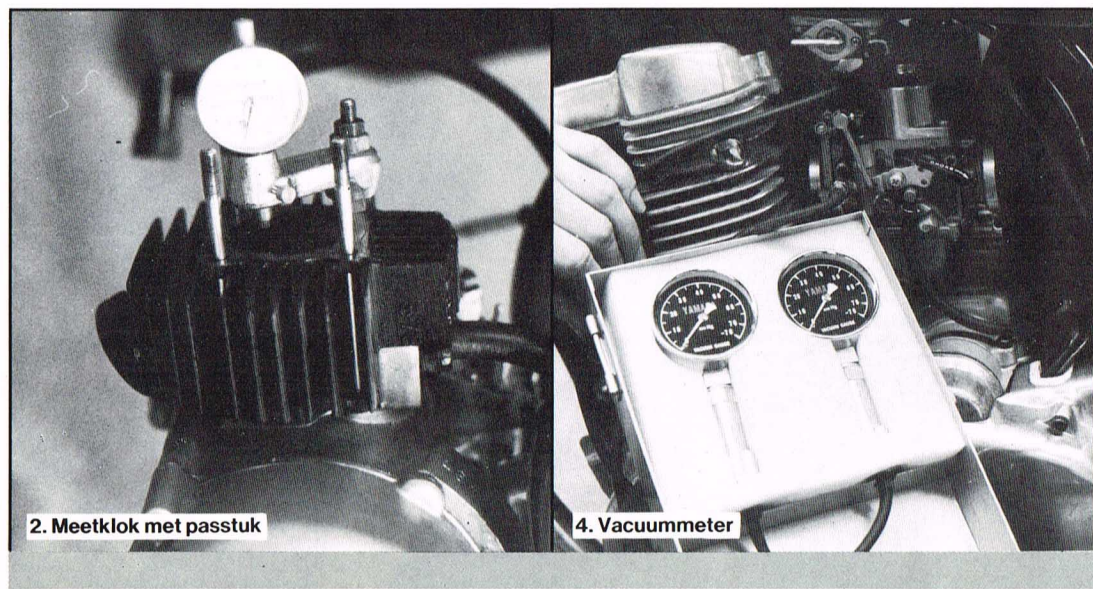
En daarna kwamen nog slechts „gewone” problemen. Druk verkeer op de slecht bebakende weg naar Tamanrasset, weinig pompstations, nog minder cafeetjes, waar je even een biertje kon pikken. □



## Yamaha Circuit

### Juni 1975 Bijdragen van

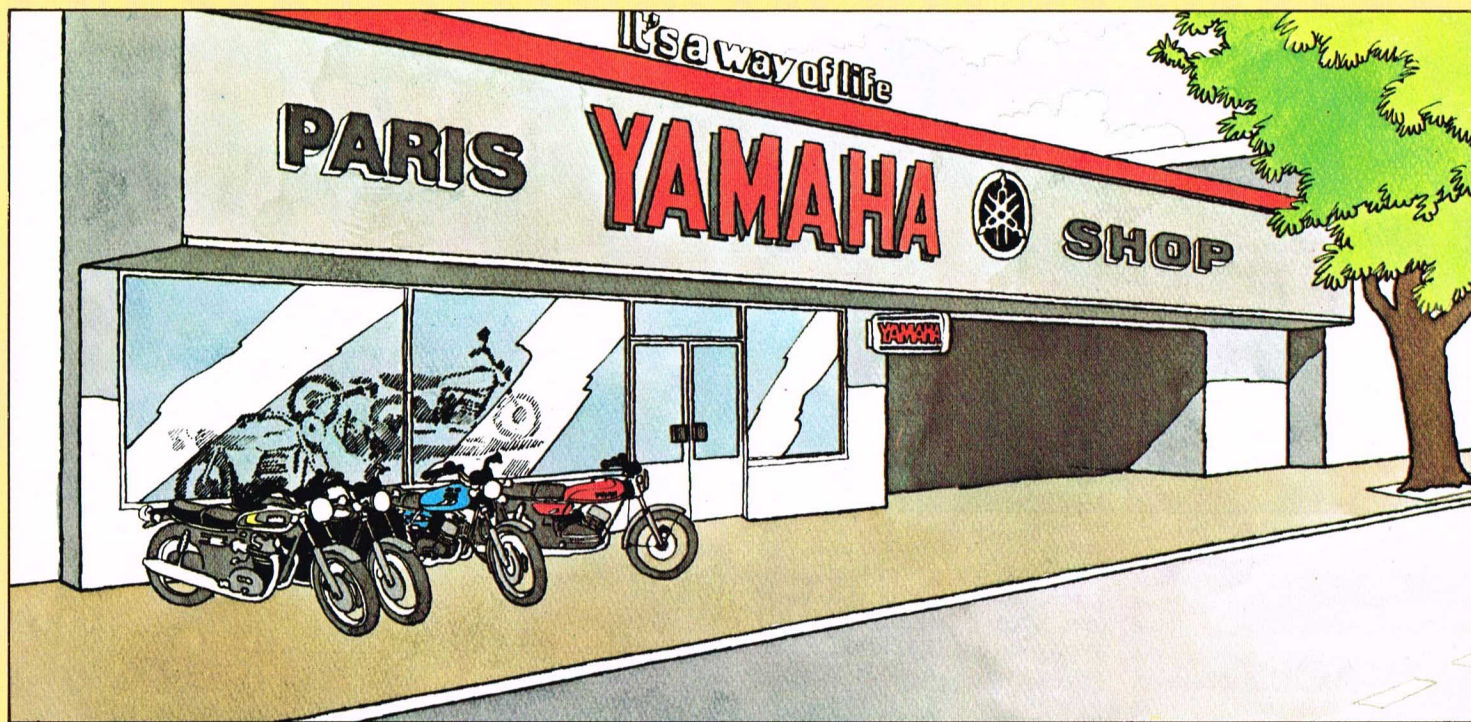
Paul Butler - de ideale lijn  
Rodney Gould - Circuit coördinator  
Puur technisch - Yamaha Technical Dept.



2. Meetklok met passtuk

4. Vacuummeter



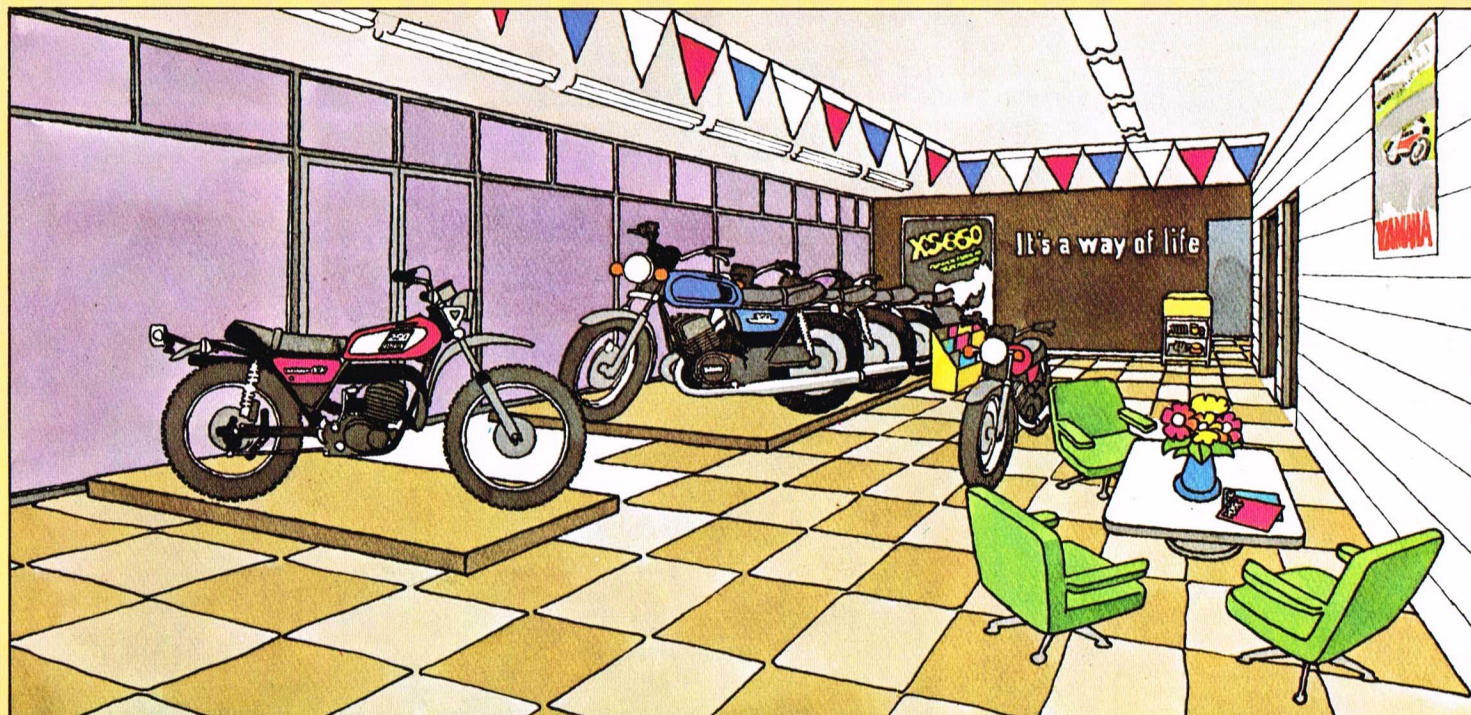
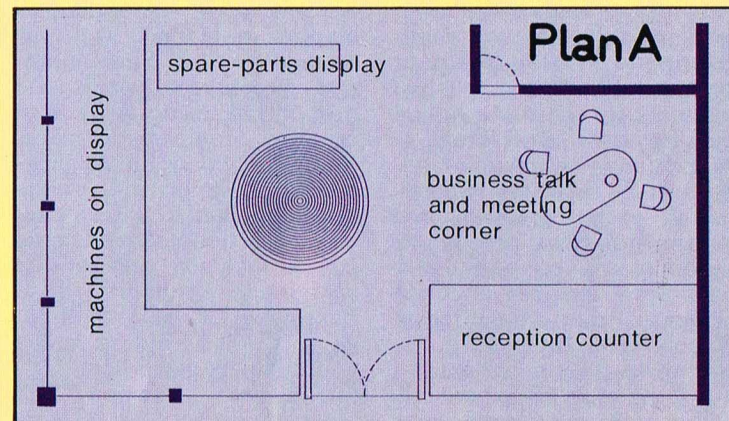


## Wilt U een GROTE OMZET en GROTE VERDIENSTEN?

Dit artikel is het eerste in een reeks waarin u, de Yamaha dealer, centraal staat. Waarin u richtlijnen worden gegeven hoe uw omzet en service te verbeteren en dus uw inkomsten te vermeerderen.

Als het werkelijk in uw bedoeling ligt, flink geld in het laadje te krijgen zult u motorfietsen moeten verkopen, veel motorfietsen. En dan is het een eerste vereiste, dat verkoop en service op een professionele basis geschieden. Hieronder volgen enkele waardevolle suggesties over indeling van showroom en werkplaats, die kunnen bijdragen tot een verhoging van uw omzet.

Het mag voldoende bekend zijn dat het opbouwen van een vertrouwensrelatie met de klant de verkoop ten goede komt. Ook heeft de ervaring geleerd dat de doorsnee klant zijn motor niet



beschouwt als een vervoermiddel, integendeel. Hij heeft of koopt een motor als hobby of om er wedstrijden mee te rijden. Nu wil Yamaha natuurlijk niets liever dan (nog) meer machines verkopen en dat kan o.a. door het pogen, de weekendrijder om te buigen in een dagelijkse gebruiker. U als Yamaha dealer kunt daar zeker aan meewerken door uw zaak zo attractief mogelijk te maken. U moet nimmer uit het oog verliezen dat u concurreert met de automobielhandel met zijn enorme showrooms én met een groot aantal nieuwe motorfietsenzaken.

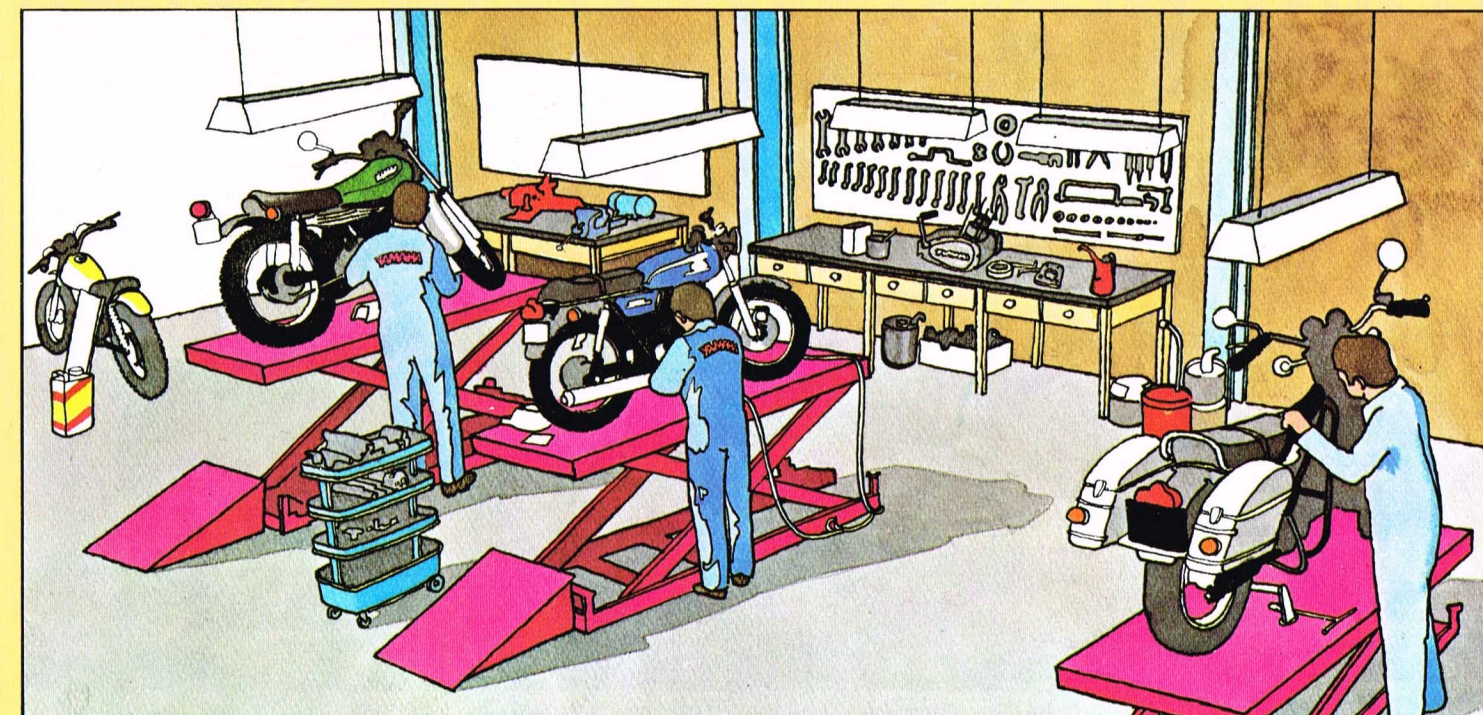
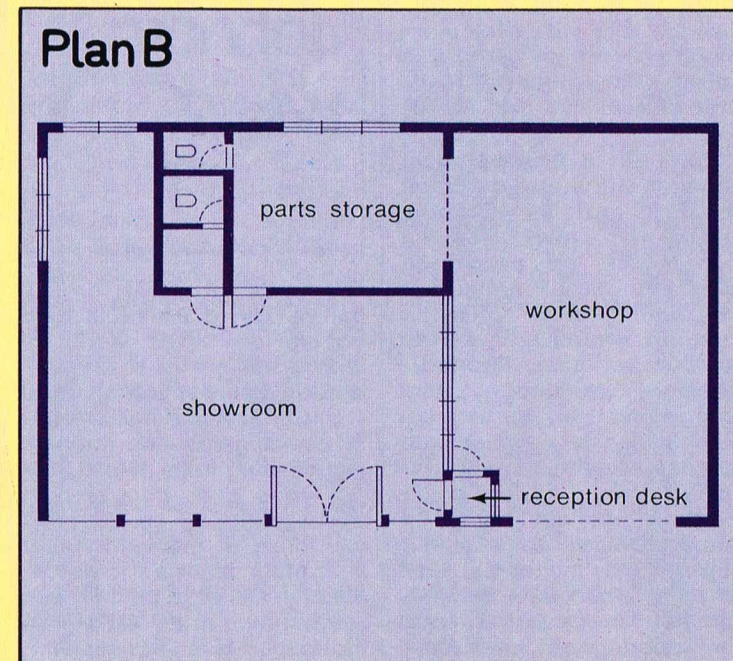
1.) Suggesties over het aanzicht van uw zaak. Dat aanzicht is wellicht het meest belangrijke. Dat is het wat de klant toch het eerst ziet. Houdt het aanzicht zo simpel en rustig mogelijk, zeker bij een brede etalage. Let er op dat er tussen etalage en service-werkplaats een zekere relatie bestaat. De overgang van showroom naar werkplaats mag nooit een abrupt verschil tonen. Zorg ervoor dat de vorm van de letters van de naam van uw zaak in overeenstemming is met de omgeving. Wat Yamaha posters in de etalage en een paar motorfietsen op het trottoir doen het altijd goed. Posters en motorfietsen trekken de aandacht en kunnen nieuwe klanten binnenbrengen.

2.) Inrichting van uw showroom. Die showroom dient zodanig te zijn ingericht, dat de klant direct bij binnenkomst een goed overzicht krijgt van zowel de uitgestalde motorfietsen als van de afdeling waar u uw onderdelen verkoopt en van de balie, waar hij iemand kan vinden die hem te woord kan staan. Plan A geeft een overzicht van een relatief smalle showroom, waarin een behoorlijk aantal motorfietsen zijn uitgesteld. Als hierin een balie en een onderdelenvitrine worden geplaatst, zal men weinig ruimte kwijt raken. Wilt u, zoals in plan A, een betrekkelijk kleine onderdelenvitrine, dan dient die wel vlak bij het onderdelenmagazijn te staan. Een rustig zithoekje, waar de jonge én de oudere klant zich prettig voelt, is meteen een plek, waar verkoopsgesprekken plezierig kunnen verlopen. Een gratis kopje koffie of een glas frisdrank, liefst aan een bar, is eigenlijk een must. Die kleine dingen kunnen vaak de gang van zaken bepalen. Aangepaste achtergrondmuziek werkt plezierig op de klant en dus op zijn kooplust. Stem ook uw verkopers af op uw klantenkring: jonge klanten - dan jonge verkopers. En hang hier en daar wat van die kleurige Yamaha posters op. U wilt immers een atmosfeer scheppen die tot kopen noodt.

3.) Een efficiënte werkplaats. Zeker zo belangrijk als de showroom is de (service)werkplaats. Een goed-funktionerende werkplaats kan u een hoop problemen besparen en zelfs zeer winstgevend worden. Daarom moet die werkplaats ruim zijn, zodat veel werk verzet kan worden zonder dat de monteurs elkaar in de weg lopen. Een schone, goedverlichte werkplaats met modern gereedschap doet wonderen.

In Plan B zien we een werkplaats waar een balie vlak bij de ingang is geplaatst. Hier kan de motor van de klant in ontvangst worden genomen zonder dat die klant genoodzaakt is, de werkplaats te betreden. Dat voorkomt de kans op ongelukjes, het verdwijnen van gereedschap en van het werk houden van de monteurs. Een glazen scheidingwand tussen showroom en werkplaats is evenwel zeer nuttig omdat de klant zo toch de werkplaats in bedrijf kan aanschouwen. Dat bevordert het vertrouwen en geeft hem het gevoel er toch bij betrokken te zijn. Onderzoekingen hebben wel degelijk uitgewezen, dat de klant zich graag betrokken voelt bij het onderhoud van zijn machine. De gerepareerde en nog te repareren motoren moeten afzonderlijk worden opgesteld in de werkplaats.

Bent u van plan uw werkplaats te verbouwen of is een herindelung in de pen, bedenk dan wel dat het zeer nuttig is, het onderdelenmagazijn zo dicht mogelijk bij de werkplaats te plaatsen. Dat werkt tijdsbesparend, wat dan weer de efficiëntie en de kostenbesparing ten goede komt. □



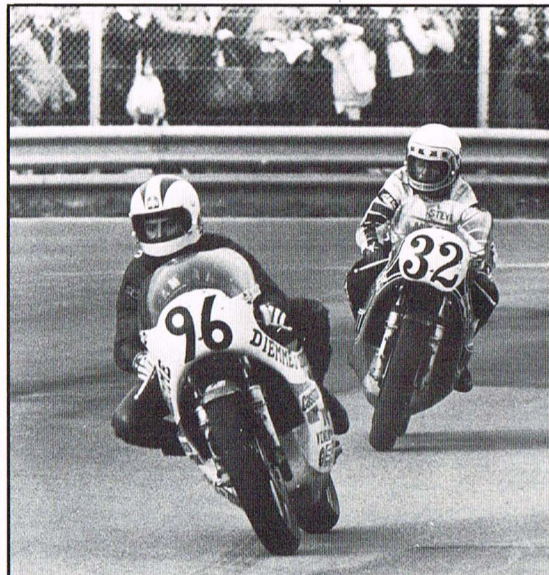




## Ago vertelt

Na alle speculaties en geruchten over de nieuwe machines voor het komende Grand Prix seizoen is, bij de opening van het seizoen in Italië gebleken, dat mijn Yamaha motoren in de top zitten. Mijn overwinningen in Misano en Modena, vooral op de nieuwe 500, bewezen eens te meer dat Yamaha de afgelopen winter niet heeft stilgezeten. Met deze twee overwinningen in mijn zak was ik helemaal klaar voor de Franse Grand Prix.

Hoewel ik in Daytona echt onder de indruk was gekomen van de jonge Johnny Cecotto, had ik niet verwacht dat hij zich zo snel aanpassen aan de Europese circuits. Zijn overwinning in de 350cc in Frankrijk, waarbij hij zowel mij als Kanaya (met fabrieksmachines) versloeg, kwam voor velen als een verrassing. Mijn 350-er is voorzien van monocrossveren en de machine ligt heel anders in de hand als die van het vorig jaar. Het zou wel eens kunnen blijken dat de monocross voor zo'n lichte machine niet essentieel is. Het verrassende van Cecotto is dat hij zo veilig en intelligent rijdt, in tegenstelling tot zoveel andere jonge rijders. In ieder geval ben ik blij dat hij Yamaha rijdt. Het was een opluchting dat teamgenoot Kanaya in de 500cc als tweede eindigde. Die plaatsen één en twee zo vroeg in het seizoen konden later nog wel eens goed van pas komen. Ik vond het ellendig niet in Imola te winnen. Dat kwam hard aan, temeer omdat ik in de ronde voordat ik uitviel, de kop had genomen en het absolute ronderekord had gebroken. Ik weet dat ik de race had kunnen winnen, maar een gebroken kopbout kan iedereen overkomen. Toch bleef het vervelend. Dus moest, vond ik, de veteraan in de Spaanse Grand Prix, de jeugd maar weer eens een goed voorbeeld geven. De week tevoren hadden de monteurs en ik de 350 grondig uitgetest en wat aan de monocross gewijzigd. Het heeft kennelijk geholpen. □



Cecotto op weg naar de overwinning in Imola Onverwachte zege van DE sensatie van dit jaar

## Johnny Wie..?

Hij startte dit jaar in de 200 mijl van Daytona als volslagen onbekende, maar werd tot ieders stomme verbazing wel derde. Zijn debuut op Paul Ricard in Frankrijk resulteerde in een ongelooflijke dubbele overwinning in de 250 en 350cc. Voeg daar nog bij zijn overwinning in de 200 mijl van Imola en niemand vraagt zich meer af, wie hij wel is. Johnny Cecotto is met een reuzesprong in de top van de motorsport terechtgekomen. Dit 19-jarige wonderkind, dat

die geweldige sensatie te weeg bracht, is geboren op 25 januari 1956 in Caracas, Venezuela. Drie jaar geleden startte hij in de wedstrijdsport op een 750cc Honda, kwam vervolgens uit op een 750cc Kawasaki en werd daarna door de Yamaha importeur in Venezuela op een Yamaha gezet. Vrij gauw daarna gaf Cecotto zijn technische studie op en maakte van het racen een full-time job.

Bij het racen in Venezuela, waar hij regelmatig overwinningen boekte, deed hij ervaring op en kweekte hij zelfvertrouwen. Hij werd kampioen van Venezuela in de 1000cc in 1973 en 1974. Vorig jaar startte hij in Daytona op een 350cc Yamaha, maar eindigde toen op de 35ste plaats. Ook vorig jaar maakte hij zijn Europees debuut, in Imola, op een 700cc Yamaha. Na vijf ronden viel hij toen echter uit. □



Ago op weg naar de winst op zijn 500 op Paul Ricard



Het jaar 1975 had voor Johnny meer goeds in petto. Door zijn derde plaats in Daytona en de eerste plaats in Imola staat hij nu aan de kop in de 750cc Formule.

Johnny's vader, Giovanni Cecotto, zelf ooit kampioen van Venezuela in 1956 op een 500cc Manx Norton, heeft zijn zoon het enthousiasme voor het racen zeker bijgebracht. Giovanni, die een auto-reparatiewerkplaats heeft, begeleidt momenteel Johnny's oudere broer Giuseppe, die met een Yamaha 250 ook in de wedstrijdsport is gestart.

Hij heeft, in overleg met manager-sponsor Andres Ippolito, het plan opgemaakt om aan alle Grands Prix races deel te nemen en daarnaast ook nog enkele internationale wedstrijden te rijden. Johnny Cecotto, we zullen zijn naam niet gemakkelijk vergeten. □

## Wedstrijd uitslagen 1975

### WEGRACES - FIM 750

Imola, Italië - 6 April

J. Cecotto - Yamaha  
P. Pons - Yamaha  
S. Baker - Yamaha

### WEGRACES - GRAND PRIX

Paul Ricard, Frankrijk - 30 Maart

125 cc  
K. Andersson - Yamaha  
L. Gustafsson - Yamaha  
P. Pileri - Morbidelli

250 cc

J. Cecotto - Yamaha  
I. Takai - Yamaha  
M. Rougerie - Harley-Davidson

350 cc

J. Cecotto - Yamaha  
G. Agostini - Yamaha  
G. Choukroun - Yamaha

500 cc

G. Agostini - Yamaha  
H. Kanaya - Yamaha  
P. Read - MV Agusta

Madrid, Spanje - 20 April

125 cc

P. Pileri - Morbidelli  
K. Andersson - Yamaha  
B. Kneubühler - Yamaha

250 cc

W. Villa - Harley-Davidson  
P. Pons - Yamaha  
B. Grau - Derbi

350 cc

G. Agostini - Yamaha  
J. Cecotto - Yamaha  
H. Kanaya - Yamaha

Salzburgring, Oostenrijk - 4 Mei

125 cc

P. Pileri - Morbidelli  
P. Bianchi - Morbidelli  
H. van Kessel - Condor

350 cc

H. Kanaya - Yamaha  
J. Ekerold - Yamaha  
A. Santos - Yamaha

500 cc

H. Kanaya - Yamaha  
T. Lämsivuori - Suzuki  
P. Read - MV Agusta

### MOTORCROSS - 250 cc

Sabadell, Spanje - 6 April

H. Everts - Puch  
W. Bauer - Suzuki  
H. Andersson - Yamaha

Sittendorf, Oostenrijk - 20 April

J. Falta - CZ  
J. Robert - Suzuki  
W. Bauer - Suzuki

Retinne, België - 27 April

J. Pomeroy - Bultaco  
W. Bauer - Suzuki  
A. Weil - Maico

Tsjechoslowakije - 3 mei

W. Bauer - Suzuki  
U. Palm - CZ  
H. Maisch - Maico

### MOTORCROSS - 500 cc

Payeme, Zwitserland - 13 April

R. de Coster - Suzuki  
H. Mikkola - Husqvarna  
G. Wolsink - Suzuki

### TRIAL KAMPIOENSCHAP

Ierland - 15 Februari

D. Thorpe - Bultaco  
B. Sellman - Montesa  
M. Lampkin - Bultaco

België - 23 Februari

M. Rathmell - Montesa  
C. Coutard - Bultaco  
M. Lampkin - Bultaco

Spanje - 2 Maart

M. Lampkin - Bultaco  
Y. Vesterinen - Bultaco  
M. Rathmell - Montesa

Engeland - 16 Maart

D. Thorpe - Bultaco  
M. Rathmell - Montesa  
A. Lampkin - Bultaco

Frankrijk - 13 April

M. Andrews - Yamaha  
M. Rathmell - Montesa  
U. Karlsson - Montesa



Ton van Heugten

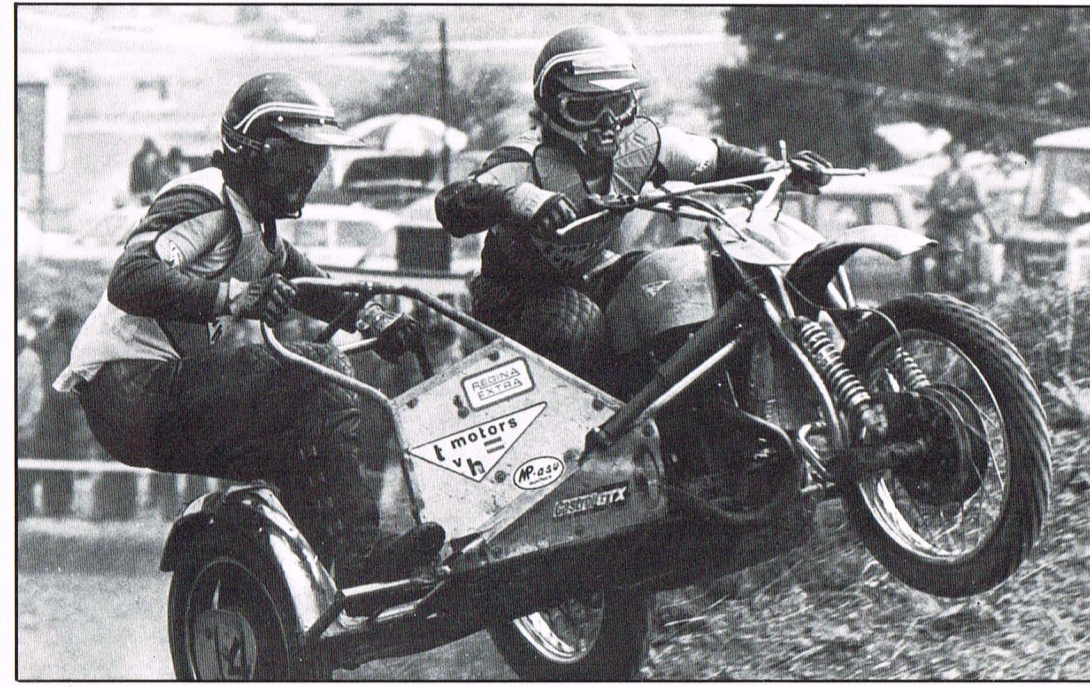


Ton en bakkenist Dick Steenbergen

## Motocross nieuws

## Kracht-bron Yamaha

Vorig jaar heeft onze Ton van Heugten, de vermetele zijspanrijder, een grote stap voorwaarts gedaan in de richting van het Europese kampioenschap. Hij zette zijn onbetrouwbare Norton aan de kant en stapte over op een opgeboorde Yamaha XS-650. Zijn successen op die Yamaha omvatten ondermeer een 2e plaats op de eindranglijst van de AMA wedstrijden en een 4e plaats bij het Europese kampioenschap.



Hoe krijg je een kampioen: combineer de kracht van Yamaha met timen en vakmanschap

„Vorig jaar waren we bezig, onze machine bij te schaven”, aldus Ton, „dit jaar streven we naar de 1e plaats.” Zijn eerste race, in St. Antonis, zette hij om in een overwinning, en dat deed hij ook in Frauenfeld, Zwitserland. Daarenboven won hij soepel de beide manches in de eerste Grand Prix van dit jaar, in ons eigen land.

Ton's aangepaste XS2 750cc motor is opgehangen in een Engels Wasp frame met rondomhydropneumatische schokbrekers. Er zitten Morris magnesium wielen met hydraulische schijfremmen op gemonteerd.

Ferry Brouwer, ex-Yamaha fabrieksmonteur, is Ton's lijfmonteur. Ferry stelt dat hij voor Yamaha gekozen heeft vanwege de betrouwbaarheid en de kracht.

„Het carter is zo sterk, dat er praktisch niets verkeerd kan

gaan” aldus Ferry. Het derde lid van dit team is wellicht het meest belangrijk: bakkenist Dick Steenbergen. Hij rijdt nu twee jaar met Ton, maar is al zes jaar actief in de zijspan sport.

Ton is met zijn 29 jaar een oudgediende in de motocross. Voordat hij op zijspan overstapte was hij viermaal kampioen van Nederland in de 250 en 500 cc klasse. Van de negen broers van Heugten zijn er trouwens zeven actief in de motocross.

Naast de racerij is Ton de trotse eigenaar van „Ton van Heugten Motors” in Amersfoort. Er is een ruime keuze in merken waaronder uiteraard Yamaha. Vorig jaar heeft Agostini deze zaak geopend.

Ton heeft zich gespecialiseerd in onderdelen en service voor de wegracerij. Bestsellers zijn de Yamaha 250 en 350 wegracers. □