OCAK January | ŞUBAT February | MART March | NİSAN April 2026

CANİK NEWS

SUPERIOR FIREARMS

14. SAYI ISSUE

www.canik.com

VENOM LR C-UAS HARD KILL

İHA TEHDİDİNE KARŞI KİNETİK İMHA ZORUNLULUĞU

THE NECESSITY OF HARD-KILL AGAINST UAV THREATS




canik
CANiK
SUPERIOR FIREARMS
canikarms
METE MC9 PRIME
www.canik.com
SYS GROUP

BAŞKAN'DAN | FROM THE CHAIRMAN



H. Zafer ARAL
SYS Grup Yönetim Kurulu Başkanı
SYS Group Chairman of the Board

Değerli CANiK Ailesi

SYS Grup olarak 2025 yılını kapatırken; teknoloji, ölçek ve stratejik derinlikte yeni bir eşiği aştığımız 2026 yılına adım atıyoruz. Samsun'da gerçekleştirdiğimiz 5. Vizyon Buluşması'nda vurguladığımız üzere, yarının savunma teknolojilerine yalnızca mühendislik değil, aynı zamanda "akıl ve ruh" katıyoruz.

Bugün ekosistemimiz; hafif silahlardan, orta kalibre toplara, entegre lojistik destek sistemlerinden ve tüm bu ürünlerimizin eğitime kadar her alanda birbirini tamamlayan, sahaya uçtan uca değer üreten, yaşayan bir bütünlük olarak ilerliyor. Odağımızdaki VENOM LR programımız, Aralık 2025 itibarıyla %100 yerli üretim sürecini tamamlayarak, milli mühendisliğimizin gurur nişanı olmuştur. İHA tehdidine karşı "Kinetik İmha (Hard-Kill)" mimarimiz ve kilogram başına ihracat değerimizi 250 dolara çıkarma hedefimiz, grubumuzu küresel pazarlarda oyun kuran bir teknoloji devine dönüştürmüştür.

2025 yılını Turquality Şampiyonluğu ve ABD'de Yılın Türk Şirketi (AmCham) ödülleriyle taçlandırdık. Ancak bizim için asıl başarı, teknolojik gücümüzü vicdani sorumlulukla birleştirmektir. CANiK Superior World çatısı altında İstanbul Maratonu'nda TED ile el ele vererek depremzede çocuklarımızın eğitimine sağladığımız destek, toplumsal bağımızın en somut göstergesidir. 2025 yılı Samsun'daki Tesis-4 yatırımımızı ve lojistik merkezimizin büyütme yatırımlarımız tamamladığımız, Ömerli'deki Genel Merkez ve Akademi projemizin %70 oranla tamamlamış olduğumuz, ABD'deki CANiK USA tesisimizde 65.000 adet hafif silah üretimi gerçekleştirdiğimiz ve UNIROBOTICS firmamızın TCG KOÇHİSAR gemisine ADVENT Savaş Yönetim Sistemine tam entegre TRAKON TARGAN sistemimizin deniz kabullerini gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu.

2026 yılı da hem yatırımlarımız hem de üretimlerimiz açısından SYS için en kritik yıllardan biri olacak. 30 mm topumuzun tamamen kalifiye olması, yerlileştirilmesi, ABD standardı canlı mühimmatlar ile çok yüksek performans göstermiş olması, UNIROBOTICS'in yeni tesisinde TRAKON 30, TRAKON LITE 134 gibi dronlara karşı etkin kulelerinin seri imalatına başlayacak olması, bizleri bu yıl için heyecanlandıran projelerimize örnektir.

Tüm ekibimize, paydaşlarımıza 2025 yılında gösterdikleri özverili çalışmaları için teşekkür eder; 2026 yılının hedeflerimize daha da yaklaştığımız bir yıl olmasını dilerim."

H. Zafer ARAL
SYS Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Dear CANiK Family

As SYS Group closes out 2025, we are entering 2026, a year in which we have crossed a new threshold in technology, scale and strategic depth. As emphasised at our 5th Vision Meeting in Samsun, we are contributing not only engineering but also 'mind and spirit' to the defence technologies of tomorrow.

Today, our ecosystem is advancing as a living, integrated whole. From small arms to medium-calibre cannon systems, integrated logistics support solutions and training programmes supporting our entire product portfolio, we are delivering end-to-end value to the field. Our VENOM LR programme, as our core focus, has become a badge of honour for our national engineering, completing its 100% domestic production process as of December 2025. Furthermore, our Hard-Kill architecture against UAV threats and our target of increasing our export value per kilogram to $250 have transformed our Group into a global technology giant that sets the rules in international markets.

We crowned 2025 with the 'Turquality Champion for Exporting to Distant Countries' award and the Turkish Company of the Year (AmCham) awards in the USA. However, for us, true success lies in combining technological capability with a strong sense of responsibility. Our support for the education of children affected by the earthquake–delivered in partnership with TED at the Istanbul Marathon within the CANiK Superior World framework–is the most tangible demonstration of our social commitment.

In 2025, we completed our Facility-4 investment and the expansion of our logistics centre in Samsun, while our General Headquarters and Academy project in Ömerli reached 70% completion. It was also a year in which we produced 65,000 small arms at our CANiK USA facility and our UNIROBOTICS company completed sea acceptance tests for the TRAKON TARGAN system, fully integrated with the ADVENT Combat Management System on board TCG KOÇHİSAR.

2026 will be one of the most critical years for SYS in terms of both investments and production. The full qualification and localisation of our 30mm cannon, its high performance with USA-standard live ammunition, and the start of series production at UNIROBOTICS' new facility for effective counter-drone turret systems, such as TRAKON 30 and TRAKON LITE 134, are prime examples of the projects that excite us this year.

I would like to thank our entire team and our partners for their dedicated efforts throughout 2025. I hope that 2026 will be a year in which we move even closer to our goals."

H. Zafer ARAL
SYS Group Chairman of the Board



Sahibi / Owner
SYS Grup - CANiK Genel Müdürü
SYS Group- CANiK General Manager
Cahit Utku ARAL

Genel Yayın Yönetmeni
Executive Editor
Gençay GENÇER (Sorumlu/ Responsible)

Yayın Danışmanı
Editorial Consultant
Fatih Mehmet KÜÇÜK

Yazı İşleri Müdürü / *Managing Editor*
Gençay GENÇER

Editöryal Hizmetler / *Editorial Services*
Famak Medya Tanıtım Organizasyon

Grafik Tasarım / *Graphic Design*
Karga Medya - kargamedya.com.tr

Katkıda Bulunanlar / *Contributors*
Ömür BAÇ
Bleda Rıza KURTDARCAN
İsmail DUT
Dilan KÖSE
Sena BÜYÜKİNCE

Fotoğraflar / *Photographs*
Umut KURTAY
Nur Meltem ORAL
Erkut YAĞIZ

Çeviri / *Translation*
Famak Medya Tanıtım Organizasyon

İdare Yeri / *Location*
Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Şabanoğlu OSB Mahallesi Ulubatlı Caddesi
No:2B/B 55330 Tekkeköy- Samsun /Türkiye
Tel: (0362) 266 66 71 / Faks: (0362) 266 66 72
Web: canikarms.com
Email: info@canikarms.com

Basım Yeri / *Printing*
İnkart Rekam & Matbaa Hizmetleri

SORUMLULUK REDDİ
Gizli veya başka bir şekilde tabanca bulundurmadan, taşımadan veya kullanmadan önce ülke ve yerel yasalarınızı kontrol edin. Kanunlar ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkeler gizli veya açık taşımaya izin verebilirken bazı ülkeler hiçbir tür taşımaya izin vermemektedir. Bazı ülkeler izin/ruhsat almayı şart koşmazken, bazıları izin/ ruhsat gerektirebilir. Lütfen detaylı bilgi için yerel kolluk kuvvetleri departmanınız veya bölge savcılığına başvurunuz. Bu makale, yalnızca genel nitelikli bilgiler içermekte olup Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş., makale yazarları veya yayıncıları hiçbir suretle burada yazılan içeriğin doğruluğu, eksiksiz olması, uygulanabilirliği veya dayanak oluşturmasına ilişkin herhangi bir garanti veya taahhüt vermemektedir. Yasal düzenlemelere uymak tamamen okuyucunun sorumluluğundadır ve Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş., makale yazarları veya yayıncılarının makalenin içeriğine ilişkin hiçbir sorumluluğu bulunmamaktadır.

DISCLAIMER
Check your country and local laws before owning, carrying or using a handgun, concealed or otherwise. Laws vary greatly from country to country. Some countries may allow to carry concealed or open, while others do not allow any form of carrying. Some countries do not require permits/licensing, while others may require permits/licensing. Please contact your local law enforcement department or district attorney's office for detailed information. This article contains general information only. Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş., authors or publishers do not make any guarantees or commitments regarding the accuracy, completeness, applicability or basis of the content written here. It is the reader's sole responsibility to comply with legal regulations. Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş., authors or publishers have no responsibility for the content of the article.

© Tüm Fotoğraflar / All photos CANiK NEWS 2026

CANİK NEWS

İÇİNDEKİLER | CONTENTS

01 BAŞKAN'DAN | *FROM THE CHAIRMAN*

04 YÖNETİM KATI | *MANAGEMENT FLOOR*
Sahada Bütüncül Çözüm: Optikten Medikale Genişleyen Güç | *Holistic Solutions in the Field: Expanding Strength from Optics to Medical*

10 EKOSİSTEM | *ECOSYSTEM*
Ekosistemin Küresel Gücü: Sahadan Merkeze Akan Bilgi ve Ortak Akıl | *The Global Power of the Ecosystem: Knowledge Flow from the Field to the Centre and Collective Wisdom*

14 KAPAK KONUSU | *COVER STORY*
İHA Tehdidine Karşı Kinetik İmha (Hard- Kill) Zorunluluğu: VENOM LR C-UAS HARD KILL | *The Necessity of Hard-Kill Against UAV Threats: VENOM LR C-UAS HARD KILL*

20 BÜLTEN | *BULLETIN*
Küresel Sinerjinin Stratejik Gücü: SYS Grup 2025 Yılını Çifte Ödül ile Taçlandırıyor | *The Strategic Power of Global Synergy: SYS Group Crowns 2025 with Double Award Success*

28 SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*
SYS Grup'un 2026 Perspektifi | *SYS Group's 2026 Perspective*

34 CANiK ACADEMY | *CANiK ACADEMY*
Deneyimle Şekillenen Eğitim Yolculuğu | *Training Journey Shaped by Experience*

40 BÜLTEN | *BULLETIN*
Dijital Savaş Ekosisteminde Yeni Bir Soluk: SYS Grup'un Bütünleşik ELD Vizyonuk | *A New Breath in the Digital Combat Ecosystem: Sys Group's Integrated ILS Vision*

44 CANiK SUPERIOR WORLD | *CANiK SUPERIOR WORLD*
İstanbul Maratonu'nda TED ile Eğitim İçin Yan Yana | *Side by Side with TED for Education at the Istanbul Marathon*

48 DR. BLEDA'DAN | *FROM DR. BLEDA*
Futbol Sahaları ve Atış Hacmi: FPV Drone Tehdidine Karşı Hâlâ Geleneksel Çözümler mi?| *Football Fields and Volume of Fire: Always the Same Old Solutions for FPV Drone Threat on the Battlefields?*

52 UNIROBOTICS | *UNIROBOTICS*
UNIROBOTICS Teknolojisi Karada ve Denizde: Baltık'tan Mavi Vatan'a Stratejik Hamleler| *UNIROBOTICS Technology on Land and at Sea: Strategic Moves from the Baltic to the Blue Homeland Doctrine*

56 BÜLTEN | *BULLETIN*
SYS Grup 2026-2028 Yol Haritasını Samsun'da Belirledi | *SYS Group Outlines 2026-2028 Strategic Roadmap in Samsun*

60 CANiK Team | *CANiK Team*
Pratik ve Hızlı Tabanca Atıcılığının Olimpiyatları: CANiK Team IPSC Handgun World Shoot 2025'te | *The Olympics of Practical and Speed Handgun Shooting: CANiK Team at the IPSC Handgun World Shoot 2025*

64 TACTICAL CORNER | *GLOBAL*
CANiK Less Than Lethal (LTL): Güvenliği, Erişilebilirliği ve Atış Keyfini Bir Araya Getiren Yeni Nesil Savunma Çözümü | *CANiK Less Than Lethal (LTL): A Next-Generation Defence Solution Combining Safety, Accessibility, and Shooting Enjoyment*

70 CANiK'ten | *FROM CANiK*
Müşteri Deneyiminde İki Kritik Halka: Satış Sonrası Destek ve Finans | *Two Critical Pillars of Customer Experience: After-Sales Support and Finance*

76 GLOBAL | *GLOBAL*
14 Yılı Aşan Bir Başarı Hikâyesi: CANiK'in Tayland Yolculuğu | *A Success Story Spanning More than 14 Years: CANiK's Journey in Thailand*


01
BAŞKAN'DAN |
FROM THE CHAIRMAN


04
YÖNETİM KATI |
MANAGEMENT FLOOR


48
DR. BLEDA'DAN... |
FROM DR. BLEDA


28
SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*


10
EKOSİSTEM | *ECOSYSTEM*



60
CANiK Team | *CANiK Team*


44
CANiK SUPERIOR WORLD |
CANiK SUPERIOR WORLD


14
KAPAK KONUSU |
COVER STORY


76
Global | *Global*

Sahada Bütüncül Çözüm: Optikten Medikale Genişleyen Güç

Holistic Solutions in the Field: Expanding Strength from Optics to Medical

MECANIK, perakende sezonunun hızlandığı son üç ayda yeni ürünlerini raflara taşırken; yurt içi ve yurt dışındaki fuarlar ile saha etkinliklerinde kolluk kuvvetleri ve profesyonel kullanıcılar ile doğrudan temas kurarak gelen geri bildirimleri, ürün ve portföy kararlarına dönüştürdü. MECANIK Optik ailesinin ilk Tam Kapalı Refleks Nişangahı MO4 ve acil müdahale kapsamında geliştirilen medikal ürün ailesiyle genişleyen ürün portföyü, markanın "bütüncül saha çözümü" vizyonunu güçlendiriyor. Yılın bu son sayısında MECANIK'in ürün, saha ve kullanıcı odaklı vizyonuna yakından bakacağız.

Yılın son sayısı, yalnızca bir yılın kapanışı değil; aynı zamanda sahadan ve pazardan gelen veriler ile önceliklerin yeniden belirlendiği bir mihenk taşı niteliği taşıyor.



M. Murat YAYCIOĞLU
SYS Grup - MECANIK Genel Müdür Yardımcısı
Deputy General Manager of SYS Group – MECANIK

MECANIK, bu dönemi perakendenin dinamizmi ile, saha geri bildirimini buluşturarak bu süreci bir döngü olarak değerlendiriyor; fuarlar ve kullanıcı buluşmalarında toplanan geri bildirimler, ürün ve portföy kararlarının daha doğru ve hızlı olgunlaşmasını sağlıyor.

Bu röportajda SYS Grup - MECANIK Genel Müdür Yardımcısı M. Murat YAYCIOĞLU; MECANIK'in perakende odağını, yurt içi ve yurt dışı etkinliklerde son kullanıcıyla kurulan temasın ürün kararlarına nasıl yansıdığını, MO4 Tam Kapalı Refleks Nişangah ile optik tarafında benimsedikleri mühendislik yaklaşımını ve medikal ürün ailesi ile bütüncül vizyonlarını değerlendiriyor. Ayrıca MECANIK kahveleri üzerinden teknik bir markanın, topluluk kültürüyle kurduğu yeni iletişim katmanını da anlatıyor.

As the retail season accelerates in the final quarter of the year, MECANIK has successfully introduced its latest products to the market. Through direct engagement with professionals and end users at both domestic and international fairs, as well as field events, the brand effectively transforms user-validated insights into strategic product and portfolio decisions.

Strengthened by the addition of the MECANIK MO4 Enclosed Reflex Sight–the first enclosed reflex solution in the MECANIK Optics portfolio–and a medical product line developed specifically for emergency response, MECANIK's expanding portfolio reinforces its vision of delivering an "integrated operational ecosystem."

In this final issue of the year, we take a closer look at MECANIK's product portfolio and its user-centric operational approach.

This final issue of the year is not merely a closing of a period; it is a milestone where priorities are redefined based on inputs from both the field and the market. MECANIK treats this period as a continuous cycle that merges retail dynamism with operational feedback, allowing product and portfolio decisions to mature more accurately and rapidly through user-proven insights gathered at exhibitions and user meetups.

In this interview, M. Murat YAYCIOĞLU evaluates MECANIK's retail focus and explains how interaction with end-users at domestic and international events translates into product decisions. He also discusses the engineering approach behind the MO4 Enclosed Reflex Sight, the holistic intent of the medical product family, and the additional communication layer created through MECANIK coffee as part of a growing community culture.

MECANIK'in Son 3 Aylık Gündemi

CANiK NEWS: Son üç aylık sürece MECANIK perspektifinden baktığınızda bu dönemin sizin için öne çıkan başlıkları neler oldu? Ürün geliştirme, saha kullanımı ve marka görünürlüğü açısından nasıl bir üç ay geçti? Yeni yılda sizleri neler bekliyor?

M. Murat YAYCIOĞLU: Perakende sektörü için Eylül, hareketliliğin yeniden başladığı dönemdir. Biz de yaz sonunda sezon için tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Üretim süreçlerini bitirdiğimiz ve özellikle kış sezonunda öne çıkmasını beklediğimiz yeni ürünlerimizi, kullanıcılarımızla buluşturmak üzere raflara yerleştirdik.

Kasım ayında planladığımız "Muhteşem CANiK Günleri" ile beraber de yakaladığımız ivmeyi, yılın sonuna kadar sürdürerek 2025'i istediğimiz sonuçlarla kapatacağımızı umut ediyoruz.

BORAN VII ve Ateş Serbest: Sahadaki MECANIK

CANiK NEWS: CANiK Platin Sponsorluğunda ve CANiK ACADEMY koordinasyonuyla gerçekleşen; BORAN VII Uluslararası Keskin Nişancı Yarışması ve Ankara Polatlı'da gerçekleşen General Nahit Şenoğul Atış ve Tatbikat Bölgesi'nde düzenlenen Ateş Serbest 2025 Tatbikatı, bu dönemde MECANIK ürünlerinin sahada görüldüğü önemli etkinlikler oldu. Bu etkinliklerde hangi ürünleriniz öne çıktı, son kullanıcıdan aldığınız geri bildirimler nasıldı? Sizin açınızdan bu iki organizasyonun MECANIK'e en önemli katkısı ne oldu?

M. Murat YAYCIOĞLU: Bu tip etkinlikler özellikle hedef kitlemiz olan kolluk kuvvetlerimiz ile bir araya gelme şansını bize verdiği için oldukça kıymetli. Bu kapsamda bizler de bu etkinliklerden hem şirketimiz adına maksimum faydayı elde etmeye çalışırken; aynı zamanda da ürünlerimizi sahada görev yapan kıymetli kolluk kuvvetlerimizin beğenisine sunarak, onların sahadaki hayatlarına bir nebze de olsa faydada bulunmak, performanslarını arttırmak öncelikli ve daimî amaçlarımızdan birisi.

BORAN VII özelinde değerlendirdiğimizde neredeyse bütün tekstil ve aksesuar ürünlerimizi etkinliğe götürdük. Kullanıcılar ile buluşturduk ve hatta sahadaki kolluk kuvvetlerimize bu ürünleri avantajlı fiyatlarla etkinliğe özel bir kampanya ile de bu faaliyet boyunca satışını gerçekleştirdik. İlgi ise her zamanki gibi yoğun ve bizler açısından mutluluk vericiydi. Silahlarımızı, silah aksesuarlarımızı, taktik ve outdoor tekstil ürünlerimizi kolluk kuvvetlerimizce düzenlenen her türlü etkinlikte sergilemekten bir kez daha büyük mutluluk ve onur duyarak bu etkinlikleri de geride bıraktık.

MECANIK's Agenda Over the Last Three Months

CANiK NEWS: Looking at the last three months from a MECANIK perspective, what were the standout highlights for you? How has this period been in terms of product development, field usage, and brand visibility? What awaits you in the new year?

M. Murat YAYCIOĞLU: *For the retail sector, September marks the resurgence of activity. We completed all our preparations for the season by late summer and have placed our new products—those whose production processes are finalised and which we expect to stand out particularly during the winter season—on the shelves to meet our users.*

With the "Magnificent CANiK Days" planned for November, we aim to maintain this momentum until the end of the year and conclude 2025 with our desired results.

BORAN VII and Ateş Serbest: MECANIK in the Field

CANiK NEWS: The BORAN VII International Sniper Competition—held under CANiK's Platinum Sponsorship and coordinated by CANiK ACADEMY—together with the Ateş Serbest 2025 live-fire exercise held at the General Nahit Şenoğul Shooting and Exercise Area, were two key events where MECANIK products were showcased in operational environments. Which products stood out, and what did these events contribute most to MECANIK?

M. Murat YAYCIOĞLU: *Events like these are extremely valuable because they give us the chance to engage directly with our core audience: personnel on duty and professional end-users. While we aim to maximise institutional benefit, our primary and enduring objective is to present our products to those serving in the field, contribute to their operational effectiveness, and ultimately help enhance performance.*

In the context of BORAN VII, we brought almost our entire tactical textile and accessories portfolio to the event. We presented these products to users on-site and also offered them through an event-specific campaign with advantageous pricing. As always, interest was strong, which was highly encouraging for us. We were proud to once again showcase our firearms, weapon accessories, and tactical/outdoor textile products in settings shaped by real user needs.



BORAN VII Keskin Nişancı Yarışması- 2025
BORAN VII Sniper Competition- 2025

MO4: Yeni Nesil Optik Nişangah Yaklaşımı

CANiK NEWS: MO4 Tam Kapalı Refleks Nişangah; yüksek teknolojiye sahip solar paneli, yüksek hassasiyet ve optik performansıyla dikkat çekiyor. Profesyonel kullanıcıların geri bildirimleriyle şekillenen tasarımıyla dikkat çekiyor. MO4'ün ortaya çıkış sürecini ve MECANIK'in optik tarafında benimsediği mühendislik yaklaşımını nasıl özetlersiniz? Kullanıcılardan gelen ilk reaksiyonlar ne yönde?

M. Murat YAYCIOĞLU: MO4 Tam Kapalı Refleks Nişangah, yeni nesil mikro optik kategorisinde çığır açan bir çözüm olarak, sahadaki askeri birliklerin ve kolluk kuvvetlerinin nişangah standardını yeniden tanımlıyor. Tamamen kapalı yapıda tasarlanan sistem, yoğun yağmur, derin çamur, aşırı toz, kum veya dondurucu kar gibi en zorlu çevresel etkenlerden etkilenmeden üstün performans sunuyor.

Çevresel dayanıklılığın yanı sıra gelişmiş güç yönetimi teknolojisiyle öne çıkan MO4 hem geleneksel pil desteği hem de entegre güneş paneli sayesinde sınıfının en uzun batarya ömürlerinden birini sağlayarak, operasyonel güvenilirliği maksimum seviyeye taşıyor. Bu çift kaynaklı enerji mimarisi, kritik görev anlarında kesintisiz kullanım imkânı sunarak, personelin sahadaki etkinliğini artırıyor.

Bu tip refleks nişangahlarda görülmeyen "Işık Sensörü" ile nişangahın rengi ortamdaki ışık miktarına göre otomatik ayarlanmakta ve bu sayede her türlü ışık ortamında nişangahtan maksimum verim alınmakta. Yine MECANIK Refleks Nişangah portföyünde ilk kez bir nişangah, 3 farklı şekil moduna sahip olması ile kullanıcının hedef türüne göre, performansı arttırıcı opsiyonlar sunmaktadır.

Sonuç olarak MO4 Tam Kapalı Refleks Nişangah, dayanıklılığı, enerji verimliliği kapalı sistem mimarisi ve nişangah şekil modları ile zorlu operasyon ortamlarında görev başarısını güvence altına alan vazgeçilmez bir ekipman hâline geliyor.

Kullanıcılardan gelen pozitif geri bildirimler ise, ürünün tasarım ve üretim aşamalarında yapılan çalışmaların ne kadar detaylı yapıldığının en güzel kanıtı olarak, bizleri gelecekte MECANIK Optik programına dahil edilecek yeni ürünler konusunda cesaretlendiriyor.

MO4: A New Generation Approach to Optical Sights

CANiK NEWS: The MO4 Enclosed Reflex Sight draws attention with its high-tech solar panel, high precision, and optical performance. Its design, shaped by user-proven insights from professional users, is particularly noteworthy. How would you summarize the emergence of the MO4 and the engineering approach MECANIK adopts in optics?

M. Murat YAYCIOĞLU: *The MO4 Enclosed Reflex Sight is a breakthrough solution in the new generation micro-optics category, redefining sighting standards for military and law enforcement personnel, as well as other professional end-users in the field. Designed as a completely enclosed system, it delivers superior performance unaffected by the harshest environmental factors such as heavy rain, mud, dust, or freezing snow.*

Beyond durability, the MO4 stands out with advanced power management technology; it maximises operational reliability by providing one of the longest battery lives in its class through both traditional battery support and an integrated solar panel. This dual-source energy architecture ensures uninterrupted use during critical mission moments, increasing effectiveness in the field.

The "Light Sensor," a feature not commonly seen in such reflex sights, automatically adjusts the reticle's brightness according to ambient light, ensuring maximum efficiency in all lighting environments. Additionally, for the first time in the MECANIK reflex sight portfolio, a sight offers three different reticle modes– providing performance-enhancing options based on target type and use-case.

Ultimately, the MO4 is becoming an indispensable tool for mission success, and the positive user-proven insights confirm the detailed work carried out during its design.



MECANIK Optik Ürünleri
MECANIK Optical Products



MECANIK Outdoor Ürünleri
MECANIK Outdoor Products



MECANIK TITAN

Medikal Ürünler: Sahadaki Yaşam Döngüsüne Dokunmak

CANiK NEWS: Taktik makas, turnike, boyunluk gibi medikal ürünlerin portföye eklenmesi, MECANIK'in sahadaki askeri ve kolluk kuvveti personelinin ihtiyaçlarına daha bütüncül yaklaşmak istediğini gösteriyor. Bu ürün ailesine girme kararının arkasındaki motivasyon neydi? Medikal tarafta nasıl bir ürün yol haritası görüyorsunuz?

M. Murat YAYCIOĞLU: Portföyümüze eklediğimiz taktik makas, gaz kompresi, turnike ve boyunluk gibi medikal ürünlerle, sahada görev yapan personelin ihtiyaçlarını 360 derecelik bir yaklaşımla karşılamayı hedefliyoruz. CANiK ACADEMY bünyesinde verdiğimiz profesyonel eğitimler sırasında edindiğimiz tecrübeler, operasyonel başarının sadece kaliteli silah ve yardımcı aksesuarlar ile değil, aynı zamanda hayat kurtarıcı acil müdahale ekipmanlarıyla mümkün olduğunu bize çok net bir şekilde göstermiştir.

Saha gerçekliği bize şunu gösteriyor: Görev başarısı sadece ateş gücüyle değil; yaralanma yönetimi, ilk müdahale ve hayatta kalma zinciriyle tamamlanan bir bütündür. Bu nedenle portföyümüze eklediğimiz medikal ekipmanlar; dayanıklılık, ergonomi ve hızlı erişilebilirlik gibi operasyonel gereksinimler gözetilerek seçildi.

Medikal taraftaki ürün yol haritamıza gelirsek; önümüzdeki dönemde bu alanda daha yapılandırılmış bir yaklaşım izlemeyi hedefliyoruz. Personelin hem günlük görevlerinde hem de eğitim süreçlerinde ihtiyaç duyabileceği temel travma setleri, gelişmiş taşıma çözümleri ve modüler ilk müdahale kitleri gibi ürünleri portföye dahil etmeyi planlıyoruz. Bunun yanında, CANiK ACADEMY bünyesinde bu ürünlere yönelik temel yaşam desteği ve taktik ilk yardım farkındalık eğitimleri de sunarak, kullanıcıların ekipmanlarını doğru ve etkin şekilde değerlendirmelerini sağlamayı amaçlıyoruz.

Kısacası, amacımız silah ve optik alanındaki uzmanlığımızı tamamlayan, sahadaki bütünleşik ihtiyaca yanıt veren, daha geniş bir çözüm ekosistemi oluşturmaktır.

Medical Products: Touching the Life Cycle in the Field

CANiK NEWS: Adding medical products like tactical shears, tourniquets, and cervical collars to the portfolio shows that MECANIK intends to approach the needs of personnel more holistically. What was the motivation behind this family, and what is your roadmap?

M. Murat YAYCIOĞLU: *With the addition of medical products like tactical shears, gauze compresses, tourniquets, and cervical collars, we aim to meet the needs of personnel serving in the field through a 360-degree approach. Our experience at CANiK ACADEMY showed that operational success depends not only on high-quality firearms and accessories but also on life-saving emergency response equipment. Field reality teaches us that mission success is not just about firepower; it is a whole completed by injury management, first response, and the survival chain.*

Regarding our medical product roadmap, we aim to follow a more structured approach in the coming period. We plan to include products such as basic trauma sets, advanced carrying solutions, and modular first-response kits for both daily duties and training processes. Furthermore, by offering tactical first-aid awareness training through CANiK ACADEMY, we aim to ensure users utilise their equipment correctly and effectively. Our goal is to create a broader integrated operational ecosystem that responds to the multi-faceted needs in the field.

YÖNETİM KATI | MANAGEMENT FLOOR



MECANIK Medikal Ürünler
MECANIK Medical Products

canik-store.com/tr/kategori/medikal

MECANIK Kahveleri ve Marka Kültürü

CANiK NEWS: MECANIK kahveleri, teknik bir markanın gündelik hayata ve topluluk kültürüne dokunduğu keyifli bir örnek olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle ürün isimlendirmeleri oldukça dikkat çekici. Bu fikrin ortaya çıkışını ve MECANIK kahvelerini nasıl konumlandırdığınızı anlatır mısınız? Kullanıcılardan ve ekip içinden aldığınız geri dönüşler nasıl?

M. Murat YAYCIOĞLU: MECANIK kahveleri, teknik mirasımızın günlük ritüellerle birleştiği noktada doğdu; kullanıcılarımızın yalnızca ekipmanlarıyla değil, hayatın her alanında netlik, denge ve odak arayışlarıyla uyumlu bir deneyim yaratmak istedik. Ürün isimlendirmelerimiz de bu nedenle mühendislik kültürümüzden besleniyor; her bir karışım, markamızın disiplinini ve sadeliğini yansıtan bir karaktere sahip. MECANIK kahvelerini, dayanıklılık ve hassasiyete değer veren topluluğumuzun modern yaşam tarzını tamamlayan bir ritüel olarak konumlandırıyoruz. Kullanıcılardan aldığımız geri dönüşler, bu yaklaşımın güçlü bir karşılık bulduğunu; özellikle kahvelerin markanın teknik ruhunu günlük hayata taşımasından büyük keyif aldıklarını gösteriyor. Ekip içinde ise bu kahveler, yaratıcı enerjiyi besleyen bir ortak sembol hâline geldi ve markamızın kültürünü daha da bütünleştirdi.

Perakende dinamiklerinin hızlandığı bir dönemde yeni ürünlerini raflara taşırken, MECANIK; yıl boyunca yurt içi ve yurt dışındaki fuarlar, saha etkinlikleri ve kullanıcı buluşmaları üzerinden son kullanıcıyla doğrudan temasını güçlendiriyor. Bu temas, sahadan gelen geri bildirimlerin ürün geliştirme kültürüne taşınmasını sağlarken; MO4 Tam Kapalı Refleks Nişangah yaklaşımı ve medikal ürün ailesi ile genişleyen portföy, markanın operasyonel ihtiyaçlara daha bütüncül yanıt verme hedefini pekiştiriyor. MECANIK kahveleri gibi marka kültürünü besleyen adımlar ise teknik bir markanın toplulukla kurduğu bağı güçlendiriyor.
SYS Grup - MECANIK Genel Müdür Yardımcısı M. Murat YAYCIOĞLU'na değerlendirmeleri ve paylaşımları için teşekkür ederiz.

MECANIK Coffee and Brand Culture

CANiK NEWS: MECANIK coffees stand out as an enjoyable example of a technical brand touching daily life and community culture. How did this idea emerge, and how do you position them?

M. Murat YAYCIOĞLU: *MECANIK coffees were born at the intersection of our technical heritage and daily rituals; we wanted an experience consistent with our users' search for clarity and focus in all areas of life. Our product naming is, therefore, driven by our engineering culture; each blend reflects our brand's discipline and simplicity. We position MECANIK coffee as a ritual that complements the lifestyle of our community, which values precision. Feedback from users indicates that this approach has found a strong resonance. Within the team, these coffees have become a shared symbol that fuels creative energy and further integrates our brand culture.*

While bringing its new products to the shelves during a period of accelerating retail dynamics, MECANIK continues to strengthen its direct contact with end-users through fairs and field events. This contact ensures that user-proven insights are integrated into the product development culture. The portfolio—expanding with the MO4 Enclosed Reflex Sight and the medical product family—reinforces the brand's goal of providing an integrated operational ecosystem to meet real-world needs. Steps that nourish brand culture, such as MECANIK coffees, further strengthen the bond a technical brand establishes with its community.

We thank M. Murat YAYCIOĞLU, Deputy General Manager of SYS Group – MECANIK, for his evaluations and insights.



MECANIK Kahve
MECANIK Coffee

EKOSİSTEMİN KÜRESEL GÜCÜ: Sahadan Merkeze Akan Bilgi ve Ortak Akıl

THE GLOBAL POWER OF THE ECOSYSTEM: Knowledge Flow from the Field to the Centre and Collective Wisdom

Türkiye'den dünyaya uzanan CANiK ekosistemi, yalnızca ürün ihracatı yapan ticari bir ağ olmanın çok ötesinde. Eğitimden kullanıcı deneyimine, saha analizlerinden küresel yapılanmaya kadar geniş bir çerçevede "birlikte değer üretme" anlayışıyla şekillenen bu yapı, SYS Grup- CANiK Dış Ticaret Müdürü Özgür ARPAZ'a göre yaşayan ve sürekli öğrenen bir organizma. Güvene dayalı iş birlikleri ve stratejik hizalanma, CANiK'in küresel başarısının görünmeyen kahramanları.



Özgür ARPAZ
SYS Grup - CANiK Dış Ticaret Müdürü
SYS Group - CANiK Foreign Trade Manager

Ekosistem: Ticari Bir Ağ Değil, "Büyük Bir Aile"

Özgür ARPAZ, SYS Grup ve CANiK'in oluşturduğu yapıyı tanımlarken "ekosistem" kavramını ticari sınırların dışına çıkarıyor. Ona göre bu yapı; bayilerin, alt bayilerin, diğer grup şirketlerinin ve tüm dünyadaki CANiK kullanıcılarının, bir araya gelmesiyle gerçek bir "topluluk ve aile" hüviyetine bürünüyor.

Başarının yalnızca güçlü bir ürün gamıyla gelmeyeceğini vurgulayan Arpaz, yaklaşımı şöyle özetliyor: "Sadece ürün satmıyoruz; CANiK ACADEMY ile bu ürünlerin en doğru ve güvenli şekilde kullanılmasını öğretiyoruz. Bayilerimize sadece mal tedarik etmiyor, farklı pazarlardan edindiğimiz tecrübelerle onlara özel pazar stratejileri geliştiriyor, en güçlü satış sonrası hizmetleri sağlamalarını destekliyoruz. HOMECANiK gibi etkinliklerle tüm dünyada bizleri temsil edenleri evimizde ağırlıyor, arkalarında nasıl büyük bir güç olduğunu hissettiriyoruz. Ekosistemimizin doğru işlemesi, partnerlerimize duyduğumuz güven ve onların her ihtiyacında yanlarında olduğumuzu hissetmeleriyle mümkün."



HOME CANiK 2025

Yıl Sonu: Rakamların Ötesinde "Gelecek" Kurgusu

Dünyadaki tüm şirket çalışanları, özellikle satış ekipleri için yıl sonları genellikle o yılın hedeflerinin tutturulması için koşulan son düzlük olarak nitelendirilen stresli dönemler olarak bilinir. Ancak CANiK cephesinde durum farklı. Eylül-Aralık dönemini sadece rakamların değil, vizyonun konuşulduğu bir süreç olarak tanımlayan Arpaz, yılın son çeyreğini "geleceği planlama dönemi" olarak nitelendiriyor.

Bu süreç, SYS Grup içerisindeki "hizalanma" kültürüyle yürütülüyor: "Yılın son aylarında bir sonraki yılı ve ötesini kurguluyoruz. Üst yönetimimizin aktardığı vizyonla tüm ekip olarak hizalanıyor; ardından bu ana vizyonu destekleyen stratejilerimizi oluşturarak ortak gelecek projeksiyonumuzu partnerlerimize taşıyoruz. Sahadaki başarı, içerideki bu stratejik hizalanmanın dışa yansımasıdır."

The CANiK ecosystem, extending from Türkiye to global markets, is far more than a commercial export network. Shaped by a "collective value creation" mindset–from training and user experience to field analysis and global structuring–this framework, as Özgür ARPAZ, Foreign Trade Manager of SYS Group - CANiK, emphasises, operates as a living organisation that continuously learns and evolves. Trust-based partnerships and strategic alignment remain among the unsung heroes behind CANiK's international success.

The Ecosystem: Not a Network, but a "Big Family"

For Özgür ARPAZ, the concept of an ecosystem goes beyond commercial boundaries. In his view, it becomes a genuine community when dealers, sub-dealers, other group companies, and users worldwide across SYS Group brands, starting with CANiK, come together under a shared purpose.

Arpaz summarises the approach as follows: "We don't simply sell products; through CANiK ACADEMY, we ensure they are used in the most accurate and safe way. We don't just supply goods to our dealers; we draw on experience from different markets to develop market-specific strategies and help them deliver the strongest after-sales services. With events like HOMECANiK, we host our global representatives at home and let them feel the strength behind them. The ecosystem functions properly through the trust we place in our partners and through their certainty that we will stand by them whenever they need us."

Year-End: A "Future Design" Phase Beyond Numbers

Whilst year-end is typically seen as a stressful final sprint for many sales teams, the perspective at CANiK is different. Arpaz defines the September–December period as a phase where vision takes precedence over figures. He describes the final quarter as a "future planning" period.

This process is carried forward through SYS Group's culture of alignment: "In the final months of the year, we design the next year and beyond. We align as a team around the vision set by our senior management; then we build strategies that support this core vision and carry our shared future projection to our partners. Success in the field is the outward reflection of this internal strategic alignment."



HOME CANiK 2025


HOME CANiK 2025

Sahadan Merkeze Akan Bilgi ve CANiK EU Başarısı

Türkiye'deki üretiminin çok büyük kısmını ihraç eden SYS Grup için her pazar; farklı bir kültür, farklı bir regülasyon ve farklı kullanıcı alışkanlıkları demek. Özgür ARPAZ, bu pazarlardan gelen geri bildirimleri sadece birer satış verisi olarak değil, bir "öğrenme sistemi" olarak kurguladıklarını belirtiyor.

Bu "öğrenen sistem" yaklaşımının en somut meyvesi ise CANiK EU yapılanmasında görülüyor. Kuruluş aşamasında tüm Avrupa'yı adım adım gezerek rakip analizleri, satış sonrası hizmet beklentileri ve ürün tercihleri üzerine detaylı bir harita çıkardıklarını belirten Arpaz, sonucun etkileyici olduğunu vurguluyor: "Avrupa Birliği olarak bakıldığında ortak bir yapı olsa bile birlik üyesi her ülkenin dinamiği farklı. Biz sistemi her pazara özel hizmet verecek şekilde tasarladık, stok yapımızı ve ürün setlerimizi buna göre özelleştirdik. Bu strateji sayesinde CANiK EU, henüz ilk yılında olmasına rağmen agresif ve doğru bir yapılanmayla geçen yıllardaki Avrupa satışlarının neredeyse 3 katına ulaşmış durumda."

2026 Vizyonu: Sinerji ve Odaklanma

Önümüzdeki dönem için strateji net: Doğru ürünü, doğru hizmetle ve hızlı bir şekilde son kullanıcıya ulaştırmak. Ancak 2026 vizyonu bununla sınırlı değil; SYS Grup şirketleri arasındaki sinerji sahaya daha güçlü yansıyacak.

Arpaz, CANiK'in pazardaki gücünü UNIROBOTICS ve AEI Systems çözümleriyle birleştireceklerini belirtiyor: "Ekosistemin gücünü kullanarak grup şirketlerimizin yüksek teknolojili ürünlerini daha fazla sahaya süreceğiz. Özellikle UNIROBOTICS ve AEI Systems ile demo faaliyetlerimizi artıracağız. NATO ve Avrupa ülkelerindeki projeler odağımızda olmaya devam edecek. CANiK ACADEMY ile mevcut veya hedef pazarlardaki hem bayi hem son kullanıcı eğitimlerimizle bilinirliğimizi destekleyeceğiz."

Yatırım tarafında ise öncelik net. Ortak yatırım taleplerini stratejik uygunluk çerçevesinde değerlendirdiklerini belirten Arpaz, ana odağın CANiK USA, UNIROBOTICS ve İngiltere'deki AEI Systems yerleşkelerini güçlendirmek olduğunun altını çiziyor.

Partnerlere Mesaj: "Siz Bizim Sahadaki Yüzümüzsünüz"

Söyleşimizin sonunda ekosistemin yapı taşları olan tüm paydaşlara özellikle son kullanıcı ile temasta olan bayilere seslenen Arpaz, sözlerini içten bir mesajla tamamlıyor:

"Onlar bizim sahadaki gözümüz, son kullanıcıdaki yüzümüz, her sıkıntının çözümünde teşekkür için eli sıkılan dostlarımız. Markamızın en büyük temsilcileri onlar. Bize ilettikleri her detay, her yeni veya geliştirme fikri bizim için çok önemli. Daha iyisini yapmak, gelişmek ve geliştirmek için her zaman yanlarındayız. 2026, bu ailenin hep birlikte üzerine koyarak büyüyeceği ve kazanacağı bir yıl olacak."



Knowledge Flow from the Field to the Centre and the Success of CANiK EU

For SYS Group, where the vast majority of production in Türkiye is exported, each market comes with its own culture, regulations, and user habits. Arpaz notes that feedback from these markets is structured not merely as sales data, but as a "learning system".

The most tangible outcome of this approach is reflected in the CANiK EU structure. Arpaz explains that they mapped competitor dynamics, after-sales expectations, and product preferences across Europe in detail: "Even though the European Union has a common framework, each member state has its own dynamics. We designed our system to deliver customised service for each market, and tailored our stock structure and product sets accordingly. Thanks to this strategy, CANiK EU, despite being in its first year, has reached nearly three times the European sales volume of previous years through an aggressive and accurate structuring."

2026 Vision: Synergy and Strategic Focus

The strategy for the next phase is clear: delivering the right product to the end user with the right service swiftly and efficiently. Looking ahead to 2026, the vision extends even further. The synergy across SYS Group companies will be translated into a stronger, more visible presence in the field.

Arpaz explains that they will combine CANiK's market strength with UNIROBOTICS and AEI Systems solutions: "By leveraging the ecosystem's strength, we will deploy high-technology products from our group companies more extensively in the field. We will increase demonstration activities, especially with UNIROBOTICS and AEI Systems. NATO and European projects will remain at the centre of our focus. Through CANiK ACADEMY, we will continue to support our visibility with training programmes for both dealers and professional end-users in current or target markets."

On the investment side, the priority remains clear: strengthening CANiK USA, UNIROBOTICS, and the AEI Systems facilities in the UK.

Message to Partners: "You Are Our Face in the Field"

Closing the interview with a message to all stakeholders, particularly dealers in direct contact with end-users, Arpaz concludes:

"They are our eyes in the field and our face to the end-user. Every detail or improvement idea they share is valuable to us. We are always by their side to do better, to grow, and to develop. 2026 will be a year in which this family continues to build on its success and win together."



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 Uzaktan Komutalı Silah Sistemi

SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 Remote Controlled Weapon System equipped with 30x113 mm VENOM LR

mecanik

MECANIK
ADVANCED FIREARMS ACCESSORIES

mecanik

MO4

Enclosed Reflex Sight

"BUILT FOR IMPACT, TRUSTED UNDER PRESSURE"

NO covers, NO excuses,
NO second chances....



www.mecanik.com

SYS GROUP

İHA Tehdidine Karşı Kinetik İmha (Hard- Kill) Zorunluluğu: VENOM LR C-UAS Hard Kill

The Necessity of Hard-Kill Against UAV Threats: VENOM LR C-UAS HARD KILL

SYS Grup, 2025 yılını kapatırken sadece teknolojik bir eşiği aşmakla kalmıyor; asimetrik tehditlerin dönüştüğü modern çağda, entegre kinetik imha mimarisiyle küresel güvenlik ekosistemine yön veren stratejik bir kuvvet çarpanı haline geliyor. Uzun süredir büyük bir emek ve titizlikle yürütülen VENOM LR projesi, hem İHA tehdidine karşı geliştirdiği "Kinetik İmha (Hard-Kill)" konseptiyle hem de tamamen milli imkanlarla seri üretim aşamasına geçmesiyle CANiK NEWS'ün bu sayısında kapağımızı süslüyor.

Modern Muharebenin Yeni Denklemi: Hard-Kill Stratejisi ve Operasyonel Üstünlük

Muharebe sahası, 2010'lu yıllardan itibaren yarı iletken teknolojilerinin hızlı gelişimi ve işlem gücü oranındaki eksponansiyel artışla birlikte köklü bir değişim yaşamıştır. Mobil teknolojiler üzerinden başlayan teknolojik erişim yaygınlığı, İHA'ların ortaya çıkması ile askeri alanla olan kesişim kümesini hızla büyütmüştür. Günümüzde sahadaki İHA tehdidi; düşük irtifa, yüksek manevra, düşük iz ve hızlı çoğalma gibi nitelikleriyle klasik tedbirleri zorlayan yeni bir dönemi işaret etmektedir. Bazı tahminlere göre, İHA'lar artık savaş alanındaki toplam zayiatın %66'sından fazlasından sorumludur.



Gençay GENÇER
SYS Grup Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü
SYS Group Marketing and Business Development Manager

As SYS Group closes out 2025, it is not only crossing a technological threshold; it is also becoming a strategic force multiplier shaping the global security ecosystem through an integrated Hard-Kill architecture in an era where asymmetric threats are rapidly evolving. The VENOM LR programme–developed with long-term effort and meticulous focus–graces the cover of this issue of CANiK NEWS, both with its Hard-Kill concept against UAV threats and with its transition to the serial production phase through fully national capabilities.

A New Equation in Modern Warfare: Hard-Kill Strategy and Operational Advantage

Since the 2010s, the battlespace has undergone a fundamental transformation driven by the rapid development of semiconductor technologies and an exponential increase in processing power. Technology access–accelerated through mobile platforms–expanded the intersection between civilian innovation and military applications as UAVs emerged. Today, the UAV threat on the battlefield signals a new era that challenges conventional measures, with features such as low altitude, high manoeuvrability, low signature, and rapid proliferation. According to some estimates, UAVs are now responsible for more than 66% of total casualties on the battlefield.



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 Uzaktan Komutalı Silah Sistemi

SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 Remote Controlled Weapon System equipped with 30x113 mm VENOM LR

Elektronik İmha (Soft-Kill) Devrinin Sonu ve Fiziksel İmha Zorunluluğu

2014-2023 yılları arasında karıştırma, Elektronik İmha (soft-kill) sistemleri ile tehditlerin büyük kısmı önlenebiliyorken, 2024 ortası itibarıyla sahaya inen fiberoptik kablolu FPV İHA'lar denklemi kökten değiştirmiştir. Doğrudan kablo ile bağlı çalışan bu sistemler, çok düşük elektronik emisyon yaymaları ve RF sinyallerine ihtiyaç duymamaları nedeniyle karıştırma sistemlerine karşı tamamen bağışıktır. Bu yeni nesil tehditlerin bertaraf edilmesi için hedefin fiziksel olarak etkisiz hâle getirilmesini temel alan "Kinetik İmha" mimarisi, operasyon temposuna uyumlu ve mobil bir çözüm olarak mutlak bir zorunluluk haline gelmiştir.

Sensörler ve Elektronik Harp: Tek Sistem, Bütüncül Etki

Sahada başarı, yalnızca angajman anına değil; angajmandan önceki birkaç kritik saniyeye bağlıdır. Bu nedenle Kinetik İmha konsepti; uygun sensör paketiyle hedefin tespitini, izlenmesini ve angajman parametrelerinin sağlıklı üretilmesini hedefler. Elektronik harp ve karıştırma bileşenleri ise bu süreçte tehdidin davranışını bozarak angajman penceresini genişleten bir çarpan görevi görür. VENOM LR C-UAS HARD KILL SOLUTIONS yaklaşımı; 30×113 mm düşük geri tepmeli topu, sensör/elektronik harp bileşenleri ve platform entegrasyonu ile bir araya getirerek, mobil yakın savunmada "sahaya hazır" bir çözüm mimarisi ortaya koymaktadır.

Bu başarının temelinde, uçtan uca kusursuz şekilde işletilen ve operasyonel bütünlük sağlayan çok aşamalı bir "İmha Zinciri (Kill Chain)" yaklaşımı yer almaktadır. Bu yapı; gözetleme (Observe) başlayan, tespit (Detect), teşhis ve tanımlama (Identify), konumlandırma ve yer tespiti (Locate), karar alma (Decide) ve angajman/ateş açma (Engage) safhalarını kapsayan bütüncül bir operasyonel akıştan oluşmaktadır.

VENOM LR sistemi; sahip olduğu elektro- optikleri (E/O), radar sensörleri ve farklı hedef türlerine karşı ateşleyebildiği farklı mühimmat tipleri sayesinde imha zincirinin tüm aşamalarını (tespit, teşhis, izleme, reaksiyon ve değerlendirme süreçlerini) kompakt, entegre ve sürdürülebilir bir savunma mimarisi içinde ele alarak, klasik bir "top" çözümünün ötesinde, tam teşekküllü bir savunma düğümü olarak konumlandırılmaktadır.

Savunmada "Altın Oran": 30x113 mm ve Yakınlık Tapası Avantajı

Dünya genelinde 30 mm toplar, İHA tehdidine karşı temel kalibre olarak konumlandırılmaya başlanmıştır. VENOM LR'ı bu alanda rakiplerinden ayıran asıl güç, yakınlık tapalı (proximity fuze) 30x113 mm mühimmatla olan uyumudur. Geleneksel 35 mm mühimmatlar sabit bir mesafeye (örneğin 3000 m) programlandığında, hedef yaklaştıkça etkinlikleri azalmaktadır. VENOM LR ise mühimmatın İHA'a yeterince yaklaştığı anda patlamasını sağlayarak, 1000 metre yarıçapa kadar olan bir alanda hedefin gerçek mesafesinden bağımsız olarak tam savunma sağlar.

Maliyeti 1000 dolara kadar düşen İHA'ları milyon dolarlık füzelerle durdurmaya çalışmak sürdürülebilir değildir. VENOM LR, konvansiyonel top mühimmatı ile güdümlü füzeler arasındaki "Altın Oran"ı (optimum maliyet/etkinlik) yakalamaktadır. Ayrıca, düşük geri tepme (maksimum 10 kN) ve hafiflik avantajı sayesinde 4×4 ve 6×6 gibi mobil platformlara ve hatta İnsansız Kara Araçlarına (İKA) kolayca entegre edilebilmektedir. Bu "İsviçre Çakısı" etkisiyle sistem, pusuya düşüldüğünde namlusunu piyadeye çevirebilir veya sütre gerisindeki düşmanı havada paralanan (airburst) mühimmatla etkisiz hale getirebilir.

The End of the Soft-Kill Era and the Physical Destruction Imperative

While electronic jamming-based soft-kill systems could prevent most threats between 2014 and 2023, fibre-optic, cable-guided FPV UAVs that entered the field as of mid-2024 have fundamentally changed the equation. Operating via a direct physical link, these systems emit extremely low electronic emissions and do not require RF signals–making them completely immune to jamming. To counter this new generation of threats, a "Hard - Kill" architecture–centred on physically neutralising the target–has become an absolute necessity as a mobile solution aligned with operational tempo.

Sensors and Electronic Warfare: One System, Holistic Effect

Success in the field depends not only on the moment of engagement, but also on the critical seconds preceding it. For this reason, the Hard - Kill concept aims to detect and track the target through an appropriate sensor package and to generate reliable engagement parameters. Electronic warfare and jamming elements, in turn, act as a multiplier by disrupting threat behaviour and widening the engagement window. The VENOM LR C-UAS HARD KILL SOLUTIONS approach brings together a 30×113 mm low-recoil cannon, sensor/electronic warfare components, and platform integration–delivering a "field-ready" defensive architecture for mobile close-in protection.

At the core of this success lies a multi-stage Kill Chain approach, executed end-to-end to ensure operational cohesion.

This flow consists of Observe, Detect, Identify, Locate, Decide, and Engage phases. Enabled by its E/O and radar sensors and the ability to employ different ammunition types against different target sets, the VENOM LR system addresses the entire kill chain within a compact, integrated, and sustainable defence architecture–positioning it as a fully-fledged defence node beyond a conventional "cannon" solution.

The "Golden Ratio" in Defence: 30×113 mm and the Proximity Fuze Advantage

Globally, 30 mm cannons are increasingly being positioned as a baseline calibre against UAV threats. What truly differentiates VENOM LR in this domain is its compatibility with 30×113 mm proximity-fuzed ammunition. When traditional 35 mm rounds are programmed for a fixed distance (e.g., 3,000 m), their effectiveness decreases as the target closes in. VENOM LR, however, enables the round to detonate when it gets sufficiently close to the UAV–providing full protection within a radius of up to 1,000 metres, independent of the target's exact distance.

Attempting to stop UAVs whose cost has fallen to as low as USD 1,000 with million-dollar missiles is not sustainable. VENOM LR captures the "Golden Ratio" (optimal cost-effectiveness) between conventional cannon ammunition and guided missiles. Moreover, with its low recoil (maximum 10 kN) and lightweight advantage, it can be easily integrated onto mobile platforms such as 4×4 and 6×6 vehicles, and even Unmanned Ground Vehicles (UGVs). This "Swiss Army Knife" effect allows the system to pivot–if ambushed–towards infantry targets, or neutralise threats behind cover through airburst munitions.

Savunma Sanayinde Bir Dönüm Noktası: VENOM LR'ın Endüstriyelleşme Yolculuğu Başarıyla Tamamlandı

SYS Grup, 18 Aralık 2025 tarihi itibarıyla savunma sanayi tarihimizde kritik bir dönüm noktasını ilan etmiştir. Daha önce %100 Birleşik Krallık tesislerinde üretilen VENOM LR'ın %100 Türkiye üretimi versiyonu tüm kalifikasyon testlerini başarıyla tamamlamış ve endüstriyelleşme süreci resmi olarak başarıyla sonuçlanmıştır. Samsun'daki modern üretim üssü bünyesinde yerlileştirme çalışmaları tamamlanan VENOM LR, Türkiye'de üretilen ve kalifiye edilen ilk 30x113mm Düşük Geri Tepmeli Top olarak tarihe geçmiştir.

Küresel Üretim Gücü ve İhracatta Katma Değer Sıçraması

SYS Grup; bugün Türkiye, İngiltere ve ABD hattında şekillenen "küresel entegratör" vizyonuyla dünya pazarında devleşmektedir. Grubun sahip olduğu çok uluslu yapı, küresel ticaret duvarlarının yükseldiği dönemlerde stratejik bir esneklik sunmaktadır.

• **Birleşik Krallık (AEI Systems):** İngiltere Ascot'ta konumlanan tasarım otoritesi bünyesinde, 2025 yılı boyunca 20 mm ve ADEN silah sistemlerine ek olarak 60 adet VENOM LR üretimi başarıyla tamamlanmıştır. Bu kapasite, grubun orta kalibre top segmentindeki tasarım otoritesini küresel üretim gücüyle birleştirmektedir.

• **ABD (CANiK USA):** Dünya hafif silah pazarının %80'ini temsil eden ABD'de, CANiK USA West Palm Beach lokasyonundaki tesislerde 2025 yılında 65.000 adet hafif silah üretimi gerçekleştirilmiştir. 2026 vizyonu kapsamında 3'üncü vardiya ile bu rakamın 90.000 adede çıkarılması hedeflenmektedir.

A Turning Point in the Defence Industry: VENOM LR's Industrialisation Journey Successfully Completed

As of 18 December 2025, SYS Group announced a critical milestone in the history of the defence industry. The 100% Türkiye-produced version of VENOM LR—previously manufactured entirely at United Kingdom facilities—successfully completed all qualification tests, and its industrialisation process was officially concluded. With localisation finalised at the modern production base in Samsun, VENOM LR entered history as the first 30×113 mm Low-Recoil Cannon produced and qualified in Türkiye.

Global Production Power and a Leap in Export Value

Today, SYS Group is scaling in the world market through its "global integrator" vision shaped across Türkiye, the UK, and the USA. The Group's multinational structure provides strategic flexibility at a time when global trade barriers are rising.

• ***United Kingdom (AEI Systems):*** *Within the design authority located in Ascot, England, production was successfully completed throughout 2025 for 20 mm and ADEN weapon systems, in addition to 60 units of VENOM LR. This capacity combines the Group's design authority in the medium-calibre cannon segment with its global production power.*

• ***USA (CANiK USA):*** *In the USA, which represents 80% of the global small arms market, 65,000 firearms were produced in 2025 at the CANiK USA West Palm Beach facility. Under the 2026 vision, the target is to increase this number to 90,000 units by introducing a third shift.*

• ***Europe (CANiK Europe):*** *France-based operations have positioned the European Union market as the Group's second-largest market after the USA.*



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 Uzaktan Komutalı Silah Sistemi

SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 Remote Controlled Weapon System equipped with 30x113 mm VENOM LR

• **Avrupa (CANiK Europe):** Fransa merkezli operasyonlar, Avrupa Birliği pazarında grubun ABD'den sonraki en büyük ikinci pazarı konumuna yükselmiştir.

Bu devasa ekosistem sayesinde, sektör ortalaması olan kilogram başı 67 dolarlık ihracat değerini halihazırda 125 dolara yükselten SYS Grup; VENOM LR hamlesi ve akıllı kule sistemleriyle 250 dolarlık hedefini artık matematiksel bir gerçeklik olarak ilan etmiştir.

Stratejik Bir Başlangıç: Tasarımdan Teknoloji Liderliğine

SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL, 2019 sonunda başlayan AEI Systems satın alma sürecini vizyoner bir perspektifle ele almaktadır. COVID pandemisi ve NSAI izinleri nedeniyle Aralık 2022'de tamamlanan bu stratejik hamle döneminde; projenin henüz nihayete ermemiş olması, grubun Ar-Ge gücünü sürece dahil etmek adına büyük bir fırsat olarak değerlendirilmiştir. C. Utku ARAL bu süreci şu sözlerle açıklamaktadır:
"AEI Systems'ın bünyemize katılma süreci 2019 yılı sonunda başlamıştı. Bu hamlemizin en önemli sebebi, AEI Systems'ın 2.800 adet ADEN topu üretiminden gelen bilgi birikimiydi. Hazır bir projeye sahip olmadığımızı biliyorduk ancak projenin henüz tasarım süreçlerinin devam ediyor olması bizim için büyük bir fırsattı. CANiK Türkiye ekibimizin sürece dahil olmasıyla hem Ar-Ge hem de endüstriyelleşme ayağında büyük kazanımlar sağladık. Kendi makinelerimizi inşa ettiğimiz bu süreçte sadece bir ürün değil, bir ekosistem yarattık."

Enabled by this vast SYS Group ecosystem, the Group—having already raised its export value per kilogram from the sector average of USD 67 to USD 125—has now declared the USD 250 target a mathematical reality through the VENOM LR move and smart turret systems.

A Strategic Beginning: From Design to Technology Leadership

C. Utku ARAL, CEO of SYS Group, approaches the AEI Systems acquisition process—which began at the end of 2019—from a visionary perspective. During this strategic move, completed in December 2022 due to the COVID pandemic and NSAI permissions, the fact that the project had not yet been finalised was treated as a major opportunity to integrate the Group's R&D strength into the process.

"AEI Systems' integration process started at the end of 2019. The most important reason for this move was AEI Systems' knowledge base built on the production of 2,800 ADEN cannons. We knew we did not have an off-the-shelf project; however, the fact that the project's design processes were still ongoing was a great opportunity for us. With the involvement of our CANiK Türkiye team, we achieved major gains in both R&D and industrialisation. In a process where we built our own machines, we created not only a product but an ecosystem."



Aral; bugün SAAB, ROKETSAN, FNSS ve Kongsberg gibi dev kule üreticilerinin yanı sıra General Dynamics gibi dünya devleri ile yürütülen iş birliklerinin bu vizyonun bir sonucu olduğunu vurgulamaktadır. M2, M2F ve M3 projelerinden kazanılan tecrübenin VENOM LR projesine yansıması, "yaparsa ancak SYS yapar" anlayışını küresel ölçekte tescillemiştir.

"001 Seri Numaralı İlk Atış" ve Gelecek Perspektifi

CANiK Türkiye AR-GE Orta Kalibre Silah Yöneticisi Fatih ÖZTÜRK, Şakir Zümre Ar-Ge Merkezi bünyesinde yerli imkanlarla geliştirilen "CANiK VENOM LR 001" seri numaralı silahın başarısını, Yerli Malı Haftası'nın anlamına yakışır bir gurur nişanı olarak nitelendirmektedir. Bu başarının yalnızca bir başlangıç olduğunu vurgulayan Öztürk, milli mühendislik kabiliyetlerinin somut zaferine dikkat çekmektedir.

Gelecek perspektifinde VENOM LR; 0-1.000 m bandında fiziksel imha görevini üstlenirken, daha dış katmanlarda interceptor İHA'lar ile entegre edilerek çok katmanlı bir İHA savunma çözümüne dönüşecektir. SYS Grup, 20x102 projesini hayata geçirmeye hazırlanırken 30x173 mm kalibresini de portföyüne katarak, geleceğin harp teknolojilerine yön veren global bir teknoloji devi olma yolunda ilerlemektedir.

"**Milli mühendisliğimizin bu yeni gurur nişanı vatanımıza ve müttefiklerimize hayırlı olsun."**

Aral emphasizes that strategic partnerships with premier turret manufacturers such as SAAB, ROKETSAN, FNSS, and Kongsberg, along with global leaders like General Dynamics, stem from this vision. The technological heritage of the M2, M2F, and M3 projects, now embodied in the VENOM LR, has globally validated the conviction that 'Only SYS can deliver.'"

"The First Shot with Serial No. 001" and the Future Perspective

Fatih ÖZTÜRK, Medium Calibre Weapons R&D Manager at CANiK Türkiye, describes the success of the domestically developed weapon with serial number "CANiK VENOM LR 001," developed within the Şakir Zümre R&D Centre, as a badge of honour worthy of the spirit of Türkiye's Domestic Goods Week. Emphasizing that this success is only the beginning, Öztürk points to the tangible triumph of national engineering capabilities.

Looking ahead, the VENOM LR will assume the physical destruction mission within the 0–1,000 m range, while evolving into a multi-layered UAV defence solution by integrating with interceptor UAVs in the outer layers. As SYS Group prepares to implement the 20x102 project and adds the 30x173 mm calibre to its portfolio, it continues to advance toward becoming a global technology giant shaping the future of warfare technologies.

"May this new badge of honour of our national engineering be auspicious for our homeland and our allies."



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 Uzaktan Komutalı Silah Sistemi

SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 Remote Controlled Weapon System equipped with 30x113 mm VENOM LR


Canik Store
CANIK STORE
Canik Store
www.canik-store.com
SYS GROUP

Küresel Sinerjinin Stratejik Gücü: SYS Grup 2025 Yılını Çifte Ödül ile Taçlandırıyor

The Strategic Power of Global Synergy: SYS Group Crowns 2025 with Double Award Success

Türkiye, Birleşik Krallık ve ABD ekseninde kurduğu üretim ve teknoloji ağıyla savunma sanayinde sınırları aşan SYS Grup, 2025 yılını iki prestijli ödülle taçlandırıyor.

Turquality Şampiyonluğu: Küresel Standartlarda Bir Başarı Hikayesi

SYS Grup'un küresel markası CANiK, Turquality Destek Programı'nın 20. yılı onuruna düzenlenen törende "Uzak Ülkelere En Çok İhracat Yapan Turquality Şampiyonu" ödülüne layık görüldü. Ödülü grup adına alan SYS Grup Yönetim Kurulu Üyesi N. Didem ARAL, bu başarının ardındaki derin vizyonu şu sözlerle ifade etti:

"Bizim için asıl başarı, ürettiğimiz her sistemde kaliteyi bir dünya markasına dönüştürmektir. Bu yolda bize destek veren, dünyanın ilk ve tek devlet destekli markalaşma programı Turquality'ye ve emeği geçen tüm paydaşlarına teşekkürlerimizi sunarız."

I AmChamPion Ödülleri: ABD'de Yatırım Yapan "Tek" Türk Şirketi

SYS Grup'un küresel yapılanmasındaki en stratejik ve kritik yatırımlardan biri olan CANiK USA, Türk-Amerikan iş dünyasının en prestijli platformlarından AmCham Türkiye tarafından düzenlenen I AmChamPion töreninde "Yılın Türk Şirketi" ödülüne layık görüldü.

Törenin en dikkat çekici ve tarihi yönlerinden biri ise; Türkiye'deki yatırımlarıyla ödül alan çok sayıda ABD menşeili şirketin bulunduğu bir platformda, Türkiye merkezli SYS Grup'un, ABD'deki yatırımı olan CANiK USA'nın ödüle layık görülmesi olmuştur.

West Palm Beach, Florida'da kurulan tesis, 2 yıl süren inşaat süreci akabinde 2024 yılında tamamlanmış ve 2025 yılında 65.000 adet hafif silah üretimi gerçekleştirmiştir. N. Didem ARAL, törende yaptığı konuşmada tesisin stratejik derinliğine dair şu kritik verileri paylaştı:

• **Yatırım ve İstihdam:** 2026 yılı sonu itibari ile toplam yatırım 100 milyon doları aşacak ve yine 2026 yılında 150 kişilik personeli ile üretim üç vardiya olarak geçilecektir.

• **Teknolojik Altyapı:** Tesis sadece tabanca değil, ağır makineli tüfek ve orta kalibre üretimine hazır bir teknoloji üssü konumundadır. Ocak ayında lansmanı yapılan, tamamen ABD'de üretilen ve 2025 yılında "Yılın Tabancası" ödülünü almış olan CANiK METE MC9 PRIME modeli, iki ülke arasındaki savunma sanayi iş birliğini destekleyen bu yatırımın ilk meyvelerinden biridir.

Küresel ölçekteki bu başarıların temelindeki stratejik yol haritası ise Kasım ayı başında İstanbul'da paylaşıldı. SYS Grup'un ana sponsoru olduğu II. Dış Ticaret Zirvesi'nde yapılan açılış konuşmasının ardından bir araya geldiğimiz N. Didem ARAL ile grubun sürdürülebilirlik vizyonunu ve gelecek hedeflerini konuştuk.

SYS Group, which transcends borders in the defence industry through its production and technology network established across Türkiye, the United Kingdom, and the United States, is crowning 2025 with two prestigious awards.



I AmChamPion Ödülleri - 2025
I AmChamPion Awards - 2025

Turquality Champion: A Global Success Story

SYS Group's global brand, CANiK, was named "Turquality Champion Exporting the Most to Distant Countries" at the programme's 20th-anniversary ceremony. Accepting the award, SYS Group Board Member N. Didem ARAL highlighted the vision behind this achievement: "For us, true success lies in transforming the quality inherent in our systems into a global brand identity. We thank Turquality—the world's only state-supported branding programme—and its stakeholders for their support on this journey."

I AmChamPion Awards: The Only Turkish Company Investing in the USA

CANiK USA was named "Turkish Company of the Year" by AmCham Türkiye. In a historic milestone, SYS Group—headquartered in Türkiye—was recognised for its strategic investment in the USA. Following a two-year construction period, the West Palm Beach facility was commissioned in 2024 and produced 65,000 firearms in 2025. During the ceremony, N. Didem ARAL shared key data reflecting the facility's strategic depth:

• ***Investment and Employment**: By the end of 2026, the total investment will exceed $100 million, and the facility will operate three shifts with a workforce of 150.*

• ***Technological Infrastructure:** The facility is designed as a technology hub capable of producing not only pistols, but also heavy machine guns and medium-calibre weapons. Launched in January, the CANiK METE MC9 PRIME—manufactured entirely in the USA and awarded "Handgun of the Year" in 2025—stands as one of the first outputs of this investment, further strengthening defence industry cooperation between the two nations.*

Küresel Arenada Katma Değerli Büyüme Stratejileri

CANİK NEWS: II. Dış Ticaret Zirvesi'nde vurguladığınız "sürdürülebilir dış ticaret fazlası" vizyonunu ve bu yaklaşımın savunma sanayindeki karşılığını nasıl tanımlıyorsunuz?

N. Didem ARAL: Sürdürülebilir dış ticaret fazlasının, sadece ihracatın ithalatı aşması değil, aynı zamanda bir ülkenin teknolojik, entelektüel ve üretim kapasitesinin rakamsal yansıması olduğunun altını çizmek gerekir. Büyüme tek yönlü olursa sürdürülebilir olamaz. Türkiye son yıllarda gerçekleştirmiş olduğu önemli savunma sanayi hamleleri ile büyük bir dönüşüm başlattı. Ülkemizin bu adımları atmasıyla birlikte bilgi ve teknoloji temelli üretim modeli öne çıkarak, emek yoğun üretim modeli yavaş yavaş geçmişte kalmaya başladı. Bu durum da hızla büyüyen bir ekonomiyi beraberinde getiriyor.

CANİK NEWS: Emek yoğun üretimden bilgi ve teknoloji yoğun modele geçişteki gözlemleriniz ve SYS Grup'un bu dönüşümdeki rolü nedir?

N. Didem ARAL: Bilgi ve teknolojimizin iş gücümüze katkısı ile hızlanan üretim ve ihracat, ülkemize önümüzdeki dönemde özellikle savunma sanayi alanında önemli getiriler sağlayacaktır. Savunma sanayimiz, %80'lere yaklaşan yerlilik oranı, yüksek teknolojiye dayalı yıllık 10 milyar doları aşan ihracatı, ileri mühendislik, malzeme bilimi, yapay zekâ ve mekatronik temelli çözümleriyle, sadece ihracat kalemi değil, katma değerin ana kaynağı haline gelmiş durumdadır. Her bir ihracat ürününü, esasında Türkiye'nin fikri sermayesinin, Ar-Ge gücünün ve bağımsızlık vizyonunun bir dışa yansıması olarak görüyorum.

Value-Added Growth Strategies in the Global Arena

Following the SYS Group-sponsored 2nd Foreign Trade Summit in early November, we met with N. Didem ARAL to discuss the group's strategic roadmap, sustainability vision, and global objectives.

CANİK NEWS: How do you define the vision of a "sustainable foreign trade surplus" that you emphasised at the summit, and what is its equivalent within the defence industry?

N. Didem ARAL: *It is essential to underline that a sustainable foreign trade surplus is not merely about exports exceeding imports; it is a numerical reflection of a nation's technological, intellectual, and production capacity. Growth cannot be sustainable if it remains one-sided. Türkiye has initiated a profound transformation in recent years through significant defence industry initiatives. As our country takes these steps, a knowledge- and technology-based production model has come to the fore, leaving labour-intensive models in the past. This evolution is driving a rapidly growing economy.*

CANİK NEWS: What are your observations regarding the transition from labour-intensive production to a technology-intensive model, and what role does SYS Group play in this transformation?

N. Didem ARAL: *The acceleration of production and exports, propelled by the seamless integration of advanced knowledge and technology into our workforce, is set to deliver substantial benefits for our nation—most notably within the defence sector. With a localisation rate nearing 80% and annual exports surpassing $10 billion, our defence industry has emerged as a premier source of added value, underpinned by excellence in engineering, materials science, AI, and mechatronics. I view every exported product as a testament to Türkiye's intellectual capital, R&D prowess, and unwavering vision of independence.*



I AmChamPion Ödülleri - 2025
I AmChamPion Awards - 2025

CANiK NEWS: Global arenada SYS Grup markalarının algısı ve sizi dünya genelinde farklılaştırdığını düşündüğünüz en önemli unsurlar nelerdir?

N. Didem ARAL: Türkiye'de Samsun'da bulunan yüksek teknoloji ile donatılmış 4 üretim tesisimizin yanı sıra, global arenada ABD ve İngiltere'de bulunan yüksek teknoloji ile üretim yapan tesislerimiz; ayrıca Avrupa'da ve diğer tüm kıtalarda bulunan temsilcilerimiz ile büyük bir ekosistem kurmuş durumdayız. Markalarımızın bugün dünyada bilinirliğinin odak noktasına baktığımızda öncelikle yüksek kalite ve satış sonrası destek alanlarında duyulan güven olduğunu gözlemliyoruz. Farklılaştığımız temel nokta; CANiK ACADEMY ile sunduğumuz eğitimlerin yanı sıra MECANIK gibi tamamlayıcı markalarımızla satış sonrası desteği kesintisiz kılan operasyonel gücümüzdür. Bu sayede kullanıcının her türlü ihtiyacını tek bir noktadan çözen, takip eden ve gelişimini sağlayan kapsamlı bir SYS Grup ekosistemi deneyimi yaratıyoruz.

CANiK NEWS: Türkiye, ABD ve Birleşik Krallık eksenindeki küresel üretim yapınızın; sermaye dönüşü ve teknoloji transferi boyutlarıyla sunduğu katma değeri nasıl tanımlarsınız?

N. Didem ARAL: Bu durum bizler için büyük bir motivasyon kaynağı. Samsun fabrikamızdaki ekip arkadaşlarımızın Amerika ve İngiltere'ye giderek oradaki ekiplerimize öncülük etmesi; hem yerli know-how'ımızın yurt dışındaki kendi markalarımıza transfer edilmesini sağlıyor hem de kültürlerarası köprüler kuruyor. Bu sürece öncülük edebilmek bizler için büyük bir mutluluk.

CANiK NEWS: What are the key factors that differentiate SYS Group brands and set you apart in the global arena?

N. Didem ARAL: *In addition to our four high-tech production facilities in Samsun, we have established a vast ecosystem through our advanced manufacturing hubs in the USA and the UK, alongside representatives across all continents. The global recognition of our brands is primarily rooted in trust–specifically in high quality and after-sales support. What sets us apart is our operational strength, ensuring uninterrupted support through training offered by CANiK ACADEMY and our complementary brands like MECANIK. This allows us to provide a comprehensive SYS Group ecosystem experience that monitors and facilitates all user needs from a single point.*

CANiK NEWS: How do you define the added value of your global production structure in terms of capital return and technology transfer?

N. Didem ARAL: *Leading this process is a major motivation; our Samsun-based experts in the USA and UK drive vital know-how transfer while building cross-cultural bridges. Beyond its annual 100,000-pistol capacity, our Florida hub serves as a technological centre for medium-calibre production, with a workforce reaching 150 by 2026. Managing this entire global ecosystem from our Istanbul headquarters–while hosting annual global summits in Türkiye with representatives from all continents–is a unique source of pride for us.*

TURQUALITY Ödül Töreni- 2025
TURQUALITY Award Ceremony - 2025



canik

CANiK

SUPERIOR FIREARMS

canikarms



TRIGGER

CANiK flat-face trigger with a crisp 90-degree break and short reset

BACKSTRAP

Radian®- backstrapp for enhanced grip and control

PRIME RADIAN

The PRIME RADIAN delivers premium recoil control in a micro-compact EDC platform. Featuring the Radian® AFTERBURNER™ + RAMJET™ system, along with the Radian® backstrap and magwell, this flat-shooting 9mm pistol offers refined performance, confident handling, and everyday concealability—without compromise.

Built on the award-winning METE MC9 PRIME platform, the PRIME RADIAN is engineered for shooters who demand enhanced control from a compact everyday carry pistol. By integrating the Radian® RAMJET™ barreland AFTERBURNER™ compensator, CANiK significantly improves recoil management, reduces muzzle rise, and delivers a noticeably flatter, faster shooting experience.

SYS GROUP

ABD Florida'da yer alan tesisimiz senede 100.000 adet kapasiteli tabanca üretiminden çok orta kalibre üretebilecek alt yapıya sahip, teknoloji ve sanayi üssüdür ve Florida'da 2026 itibariyle ekip arkadaşlarımızın sayısı 150'yi bulacak. Bütün bu ekosistemi İstanbul merkezimizden yönetirken hem bize katkısı hem tesislerimizin yer aldığı şehirlere istihdam ve teknoloji transferi anlamında katkısı, tüm kıtalardan gelen temsilcilerimizle Türkiye'de yaptığımız senelik buluşmalarla yarattığımız değer bizler için eşsiz bir gurur kaynağı.

CANiK NEWS: Yeni yıla girerken ihracat tarafındaki öncelikli hedefleriniz nelerdir?

N. Didem ARAL: Öncelikli hedefimiz sürdürülebilir büyümemizi, değerlerimizi koruyarak, şirket kültürümüzü, marka bilinirliğimizi kalite standartlarımızdan ödün vermeden devam ettirebilmek olacak. Rakamsal anlamda bir şeyler söylemek gerekirse; Türk savunma sanayinin 2024 yılı ortalama kilogram başı değeri 67 dolar iken, 2025 yılında SYS Grup olarak şirketimizin ihracat değeri 125 dolar olarak gerçekleşti.





CANiK USA Fabrika
CANiK USA Factory



CANiK USA Fabrika
CANiK USA Factory



***CANiK NEWS:* As we enter the new year, what are your primary export targets?**

N. Didem ARAL: *Our primary goal is to maintain sustainable growth and brand awareness without compromising our quality standards or culture. While the average export value per kg for the Türkiye defense industry was $67 in 2024, our export value as SYS Group reached $125 in 2025. Carrying the signature of Turkish engineering to over 80 countries, we are confident in achieving even greater success. To this end, we will continue our investments in technology and skilled human resources at full speed.*



CANiK METE MC9 PRIME

Önümüzdeki dönemde hedefimiz ise bu değeri 250 dolar bandına taşımak olacak. Büyüyen ve gelişen ekiplerimizle bu hedefe doğru kararlılıkla ilerliyoruz. "Türk mühendislerinin imzasını taşıyan ürünleri dünyaya ihraç eden" bir yapı olarak, bugün 80'den fazla ülkede Türk markasını gururla temsil eden şirketlerimizle daha nice başarılara imza atacağımızdan eminim. Bu doğrultuda teknoloji ve yetkin insan kaynağı yatırımlarımıza son hızla devam edeceğiz.

CANiK PRIME RADIAN



canik

CANiK

SUPERIOR FIREARMS

canikarms



TTI COMBAT SMOKE

www.canik.com

SYS GROUP

SYS Grup'un 2026 Perspektifi

SYS Group's 2026 Perspective

Samsun'daki Vizyon Buluşması'nda 2026-2028 yol haritasını netleştiren SYS Grup, savunma sanayinde "oyun değiştirici" bir kimliğe bürünüyor. SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL; Türkiye, İngiltere ve ABD üretim hatlarında şekillenen "küresel entegratör" vizyonunu, ihracatta kilogram başı 250 dolarlık katma değer hedefini ve sahada dengeleri değiştirecek VENOM LR hamlesini CANiK NEWS'e anlattı.

Having clarified its 2026–2028 roadmap at the Vision Meeting in Samsun, SYS Group is positioning itself as a game-changer in the defence industry. C. Utku Aral, CEO of SYS Group, shared with CANiK NEWS the "global integrator" vision shaped across production lines in Türkiye, the UK, and the USA. He also outlined the 250 USD per kilogram export-value target and the VENOM LR move that is set to reshape the balance in the field.



C. Utku ARAL
SYS Grup Genel Müdürü
CEO of SYS Group

250 Dolarlık Büyük Sıçrama ve "Teknoloji İhracatı"

CANiK NEWS: Sektör ortalaması 67 dolar iken, kilogram başı ihracatınızı 125 dolara taşıdınız ve 250 dolar gibi iddialı bir hedef koydunuz. Bu sıçrama, SYS Grup'un artık sadece bir "üretici" değil, teknoloji şirketine dönüşüyor olduğunun ilanı mı? 2026'da bu rakama ulaşmak için sahaya süreceğiniz en kritik yüksek katma değerli ürün/çözüm hangisi olacak?

C. Utku ARAL: Sadece Türkiye özelinde değil, savunma ve havacılık sektörü, tüm dünyada en katma değerli üretimin yapıldığı sektörlerden biri. 2025 yılı Ocak-Eylül verilerine göre Türkiye'nin ihracatının kilogram değeri 3,15 dolar iken, savunma ihracatı kilogram değeri 67 dolar olarak gerçekleşti. Bizim yapmakta olduğumuz ihracatın kilogram değeri de 125 dolar civarında.

2020 yılında SYS Grup olarak hayata geçirdiğimiz 280 milyon dolarlık yatırım hamlesi kapsamında orta kalibre top üretimi ve bu toplar için uzaktan komutalı silah sistemleri de yer alıyor. SYS Grup'un ilk savunma sanayi ürün gamı olan hafif silah alanında pazarda her zaman üst segmenti kendimize hedef koyduk. Bu sebeple de yıllara sari olarak ürün birim fiyatımız her sene daha da yükseldi. Bugün CANiK markalı ürünlerimiz, pazarda rakiplerinden çok daha yüksek fiyat etiketlerine sahip.

The Great Leap to 250 USD and "Technology Export"

CANiK NEWS: While the industry average stands at 67 USD, you raised your export value per kilogram to 125 USD and set an ambitious 250 USD target. Does this leap signal SYS Group's shift from a "manufacturer" to a technology company? Which high-value product or solution will be most critical to reaching 250 USD in 2026?

C. Utku ARAL: *The defence and aerospace sector is among the highest value-added manufacturing industries globally, not only in Türkiye. According to January–September 2025 data, while the average value of Türkiye's total exports was 3.15 USD per kilogram, defence exports reached 67 USD. Our current export value is around 125 USD per kilogram.*

The 280-million-dollar investment move we launched in 2020 includes medium-calibre cannon production and Remote-Controlled Weapon Systems (RCWS) for these cannons. In our first product range, firearms, we have always targeted the upper segment. Consequently, our unit prices have risen year after year. Today, CANiK products carry significantly higher price tags than many competitors. As heavy machine guns, 20 mm, 25 mm, and 30 mm cannons, and their AI-supported RCWS enter our portfolio, the 250 USD target is no longer out of reach. 2026 will be a year of high-volume deliveries for these high-value products, serving on various manned and unmanned land and sea platforms.

Yıllar içerisinde ağır makineli tüfeklerin, 20, 25 ve 30 mm topların ve bunların yapay zekâ destekli uzaktan komutalı silah sistemlerinin de ürün portföyümüze girmesi ile 250 dolar hedefi, artık ulaşılmaz bir hedef değil. 2026 yılı, SYS Grup için daha da katma değerli ürünlerinin yüksek adetlerde teslimatlarının gerçekleşeceği bir yıl olacak. İnsanlı ve insansız birçok kara ve deniz platformu üzerinde sistemlerimiz görev yapıyor olacak.

Tabanca Üreticisinden "Küresel Entegratöre" Dönüşüm

CANiK NEWS: "Tabancadan topa geçiş" manşetleri atılıyor; ancak asıl dönüşüm, bu silahları UNIROBOTICS çözümleri ve entegrasyon kabiliyetiyle paket sistem haline getirmeniz gibi görünüyor. AEI Systems ve Samsun'daki tesisleriniz arasındaki bu ekosistem, 2026'da SYS'yi sadece silah satan değil, "savunma çözümü" ihraç eden bir oyuncuya dönüştürecek mi? Bu entegrasyonun katma değere etkisi nedir?

C. Utku ARAL: SYS Grup'un önündeki engel, 2017 yılına kadar Türkiye'de özel sektörün uzun namlulu silahları üretim yasağı idi. Söz konusu yasakların kaldırılması ile birlikte, o zamana kadar yaptığımız hazırlıkların da ivmesiyle çok hızlı bir dönüşüm gerçekleştirdik.

2012 yılından itibaren yönümüzü orta kalibre alanına çevirmiştik; hatta bu alanda altyapımızı tamamlamak için Unidef yatırımımızı gerçekleştirerek, yabancı üreticilerin silahlarını platformlara entegre etmeye başlamıştık. Bu alanda çok ciddi bir tasarım, üretim ve entegrasyon kabiliyetine ulaştık. 2017 öncesi yasaklar döneminde kurduğumuz ve diğer savunma şirketlerine hizmet verdiğimiz Ar-Ge, imalat, kalite-kontrol ve montaj ekibimizi de orta kalibre silahlara kanalize ederek çok kısa zamanda büyük projelere imza attık.

Transformation from a Firearm Manufacturer to a "Global Integrator"

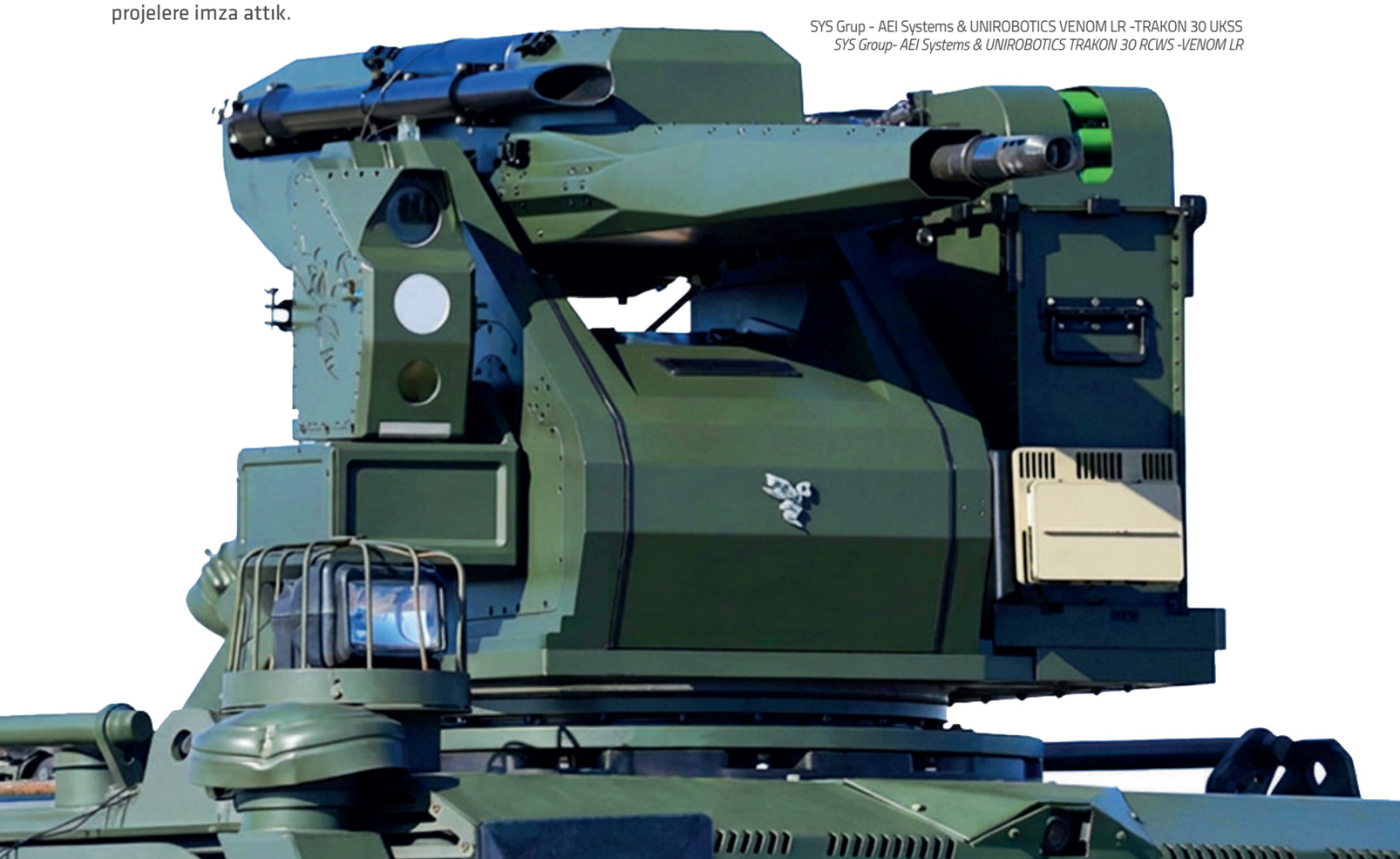
CANiK NEWS: Headlines focus on the "from firearms to cannons" transition, yet the bigger shift seems to be turning these systems into packaged solutions through UNIROBOTICS and integration capability. Will the ecosystem between AEI Systems and your Samsun facilities position SYS in 2026 as an exporter of "defence solutions", not only weapons? How does this integration impact value creation?

C. Utku ARAL: *Until 2017, the primary obstacle for SYS Group was the private-sector production ban on long-barrel weapons in Türkiye. Once these bans were lifted, we achieved a rapid transformation, accelerated by the groundwork we had already laid.*

We turned our focus toward medium calibres as early as 2012. We also established our Unidef investment to integrate weapons from foreign manufacturers onto platforms. This allowed us to build significant design and integration know-how. Our R&D, manufacturing, quality control, and assembly teams, which previously served other defence companies, were channelled into medium-calibre weapons. In a short time, this led to major projects.

One of the most important outputs of these preparations was UNIROBOTICS. Without this investment, we could not have realised the AEI Systems acquisition. Today, we have built a defence ecosystem that is rare in the world. By combining software, programming, and control systems with weapon systems, we have become a group not only for today, but also for the future.

SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS VENOM LR -TRAKON 30 UKSS
SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 RCWS -VENOM LR



Tüm bu hazırlıkların en önemli çıktılarından biri de UNIROBOTICS şirketimiz oldu. Eğer UNIROBOTICS yatırımımız olmasaydı, AEI Systems hamlesini de hayata geçiremezdik. Bugün kurduğumuz savunma ekosistemi gerçekten dünyada eşi az olan bir yapıya büründü. Yazılım, programlama, kontrol sistemleri ile silahlarımız bir araya geldiğinde, bugünün değil geleceğin savunma sanayi şirketler grubu haline geldik.

Savaş yönetim sistemlerine ve radarlara doğrudan entegre olabilen, akıllı mühimmatlar ateşleyebilen, yüksek otonomiye sahip çözümlerimiz hem bugünün hem de geleceğin tehditlerine yanıt verebilecek kuvvet çarpanı haline geldi. Bu çözümlere artık sadece muharebe sahasında değil, cephe gerisinde de tüm değerli yapı ve tesislerin korunmasında ihtiyaç duyulmakta. Bu entegre yapımızı her geçen gün güçlendirerek, teknoloji şirketi olmanın gereği yatırımlar yapmaya ve ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.

AEI Systems ve Orta Kalibrede "Oyun Kurucu" Rol

CANİK NEWS: Dünyada 30x113 mm top (VENOM LR) üretebilen sınırlı üreticiden biri olarak büyük bir boşluğu dolduruyorsunuz. İngiltere'deki satın alımla elde ettiğiniz bilgi birikimi ve teknoloji transferi, 2026'da "daha önce yapılamayanı yapma" (örneğin özel mühimmatlar veya yeni entegrasyonlar) açısından nasıl bir kapı aralıyor?

C. Utku ARAL: SYS Grup olarak AEI Systems'ın satın alınmasına karar vermemizin en önemli sebebi, 30x113 mm ADEN silahlarından edinilmiş bilgi birikimi idi. AEI Systems, kurulduğu günden bu yana 2.800 adet ADEN topu üretmiş ve bu kalibrenin İngiltere'de tasarım otoritesi konumuna gelmiştir. 2020 yılında bu topun düşük geri tepmeli, kara topu olarak modernize edilmesi çalışmalarına başlamıştı.

2022 yılında SYS Grup bünyesine katılması ile AEI Systems'ın tasarım kabiliyeti; SYS Grup'un Ar-Ge, üretim, özel prosesler ve en önemlisi entegrasyon kabiliyetleriyle birleşti. Bu tamamlayıcı iş birliği ile bugün; maksimum dakikada 1.300 atıma kadar ayarlanabilir atış hızına, maksimum 10 kN geri tepmeye sahip ve TRAKON 30 uzaktan komutalı silah sistemine entegre edilmiş VENOM LR topuna ulaştık.

Bu topu Amerikan standardı mühimmatlar ile kalifiye ederek, dünyadaki tüm kullanıcıların ister İngiltere'deki tesislerimizden ister Türkiye'deki tesislerimizden tedarik edebileceği bir çözüm haline getirdik. Böylece hava dronlarına karşı "Proximity (Yaklaşma Tapalı)", kara ve deniz üstü dronlara karşı da "HEDP" mühimmatlarının etkin şekilde kullanılabileceği eşi az bulunan bir sistemi ürün portföyümüze ekledik. Bu çözüme ulaşabilmek için hem İngiltere'de hem de Türkiye'de milyonlarca dolarlık yatırımları güçlü bir irade ile kararlılıkla gerçekleştirdik.

Our solutions can integrate directly with battle management systems and radars, fire smart munitions, and operate with high autonomy. They have become force multipliers.

These capabilities are now needed not only at the frontline, but also in protecting critical infrastructure and high-value sites beyond the immediate combat area. We will continue to strengthen this integrated structure, invest as required, and develop new products in line with the responsibilities of being a technology-focused group.

AEI Systems and a Game-Changer Role in Medium Calibre

CANiK NEWS: As one of the few producers worldwide capable of manufacturing the 30×113 mm cannon (VENOM LR), you are filling a major gap. How does the know-how and technology transfer gained through the UK acquisition open the door in 2026 to "doing what could not be done before", such as special munitions and new integrations?

C. Utku ARAL: *Our decision to acquire AEI Systems was primarily driven by their expertise in 30×113 mm ADEN cannons. AEI Systems has produced 2,800 ADEN cannons and is the design authority for this calibre in the UK. In 2019, they began the VENOM LR development process. In 2020, they initiated the modernisation effort to create a low-recoil, land-oriented configuration.*

With AEI joining SYS Group in December 2022, AEI's design capability merged with SYS Group's R&D, production, special processes, and, most importantly, our integration expertise. This complementary collaboration resulted in VENOM LR, which features an adjustable firing rate of up to 1,300 rounds per minute, a maximum recoil of 10 kN, and integration with the TRAKON 30 RCWS.

We qualified this cannon with American-standard munitions. As a result, global users can procure it from either our UK facilities or our facilities in Türkiye. We also added a rare system to our portfolio in which Proximity munitions (against aerial drones) and HEDP munitions (against land and sea-surface drones) can be employed effectively. To reach this capability, we made multi-million-dollar investments in both the UK and Türkiye with strong intent and determination.

Our presence in West Palm Beach (CANiK USA) and Ascot (AEI Systems) will be a major gateway for supplying the USA and UK militaries, as well as USA law enforcement and other professional end-users. Collaborations with General Dynamics OTS and Land Systems, the selection of our 30×113 mm gun for a configuration in the British Boxer 8×8 programme, and the modernisation projects we are pursuing in Poland are key outputs of our business development efforts running in parallel with system development.

In the USA, although Northrop Grumman has produced 30×113 mm Proximity munitions with USA government funding, General Dynamics has chosen to self-finance its own pathway. This has also opened the door for VENOM LR to be offered with GD munitions.



SYS Grup - AEI Systems VENOM LR 30X113 mm Top Sistemi

SYS Grup - AEI Systems VENOM LR 30X113 mm Cannon Systems

Bugün hem ABD'de West Palm Beach'de yer alan CANiK USA tesisimiz hem de İngiltere Ascot'ta yer alan AEI Systems tesislerimizin varlığı, bu ürünlerin ABD ve İngiliz ordusu ve kolluk kuvvetlerine tedariki için de önemli bir kapı olacak. General Dynamics OTS ve Land Systems ekipleri ile olan iş birliklerimiz, İngiliz Boxer 8x8 kara aracı programında bir konfigürasyonda 30x113 mm silahın seçilmiş olması, Polonya'da takip ettiğimiz modernizasyon projeleri de silah sistemi geliştirme süreci paralelinde sürdürdüğümüz iş geliştirme çalışmalarının önemli meyveleri oldu.

ABD'de Northrop Grumman firmasının 30x113 mm "Proximity" mühimmatını ABD devleti kaynakları ile üretmiş olmasına karşın, General Dynamics'in bu projeyi kendi özkaynağı ile finanse ediyor olması, VENOM LR silahının GD mühimmatları ile satışının da önünü açmış oldu. Yine MSM, BAE, CBC gibi firmaların 30x113 mm mühimmatları geliştirmesine vesile olmamız; UNIROBOTICS'in ürettiği TRAKON 30 kulesine ek olarak hem yurt içinde hem yurt dışındaki birçok kule üreticisi ile geliştirdiğimiz projeler ve sistemlerimizin kullanımını yaygınlaştıracak girişimlerimiz olacak.

"Yerli ve Global" Denge: Türkiye-ABD-İngiltere Üçgeni

CANiK NEWS: ABD ve İngiltere'deki tesislerinizle çok uluslu bir üretim yapısı kurdunuz. Küresel ticarette duvarların yükseldiği bir dönemde bu yapı, SYS Grup'u olası kısıtlamalara karşı daha dayanıklı hale getiriyor mu? 2026 vizyonunuzda Türkiye-ABD-İngiltere üçgenini kullanarak yeni bir stratejik hamle öngörüyor musunuz?

C. Utku ARAL: Dünya'nın yıllık savunma harcaması 2,4 trilyon dolara ulaştı ve bu harcamanın 900 milyar doları ABD, 100 milyar doları ise İngiltere tarafından gerçekleştirilmektedir. SYS Grup olarak yaptığımız yatırımlar ile dünyanın en büyük pazarlarında tesisleşme gerçekleştirmiş olduk.



SYS Grup - UNIROBOTICS TRAKON 30 UKSS Sisteminin Nurol Makina EJDER-1 Zırhlı Aracına Entegrasyonu

Intergation of SYS Group - UNIROBOTICS TRAKON 30 RCWS System to Nurol Makina EJDER-1armored vehicle



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 UKSS Sisteminin Nurol Makina NMS-L Zırhlı Aracına Entegrasyonu

SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 RCWS Systems equipped with 30X133 mm VENOM LR into Nurol Makina NMS-L armored vehicle

Moreover, our progress has supported wider momentum in the 30×113 mm munition ecosystem and encouraged initiatives by companies such as MSM, BAE, and CBC. Alongside UNIROBOTICS' TRAKON 30 solution, we are also advancing projects with multiple turret manufacturers, both domestically and internationally.

The Local and Global Balance: The Türkiye–USA–UK Triangle

CANiK NEWS: With facilities in the USA and the UK, you have built a multinational production footprint. At a time when global trade barriers are rising, does this structure make SYS Group more resilient against potential restrictions? Within your 2026 vision, do you foresee a new strategic move leveraging the Türkiye–USA–UK triangle?

C. Utku ARAL: *Global defence spending has reached 2.4 trillion USD, with 900 billion USD from the USA and 100 billion USD from the UK. Our investments have established us in the world's largest markets.*

In the USA, which represents around 80% of the global firearms market, being the fifth-largest company in the polymer-framed, striker-fired firearm segment made local manufacturing a necessity. It also enables us to win contracts from USA law enforcement and the military. We now operate with a 100-person staff in a 10,000 m² facility in the USA.

As a result of these moves, in November we hosted UK Ministry of Defence officials at our facilities in the UK and introduced VENOM LR for the Boxer programme. In 2025, we produced 65,000 firearms at CANiK USA. We aim to increase this to 90,000 in 2026 with a third shift. At AEI Systems, we produced 55 VENOM LRs in 2025, alongside 20 mm and ADEN cannons. We also completed the localisation of VENOM LR at our fourth factory in Samsun, Türkiye.

Dünya hafif silah pazarının %80'i olan ABD'de, polimer gövdeli, iğne ateşlemeli silah pazarında en büyük beşinci firma olmamız; yerinde üretim yaparak ABD kolluk kuvvetleri ve ordusunun alımlarından da pay alabilmemiz için gereklilik haline geldi. Bugün ABD'de 100 kişilik kadromuzla 10.000 m^2 kapalı alanda üretim faaliyeti yapıyoruz.

Yaptığımız hamlelerin bir sonucu olarak Kasım ayında İngiliz Millî Savunma Bakanlığı yetkililerini İngiltere'deki tesislerimizde ağırladık ve Boxer Programı için VENOM LR silahımızı tanıtma imkânı bulduk. Tüm bu yatırımlarımız, SYS Grup'un dünyanın en büyük pazarlarında üretici statüsünde projelerden pay almasını sağlayacak.

2025 yılında CANiK USA tesisimizde 65.000 adet hafif silah üretimi gerçekleştirdik; 2026 yılında üçüncü vardiya ile bu rakamı 90.000 adede çıkaracağız. Yine 2025 yılında AEI Systems tesislerimizde 20 mm ve ADEN silahlarına ek olarak 55 adet VENOM LR üretimi gerçekleştirdik. Samsun'da yatırımını tamamladığımız dördüncü fabrikamızda VENOM LR'ın yerlileştirme çalışmalarını da tamamladık.

Üretim tesislerimiz yanında Fransa'da kurduğumuz CANiK Europe operasyonumuz ile Avrupa Birliği satışlarımız, hafif silah kategorisinde ABD'den sonra ikinci büyük pazarımız konumuna yükseldi. Bugün SYS Grup olarak dünyanın tüm pazarlarını kapsayan bir ekosisteme sahibiz. 2026 yılında bu ekosistemin yaratacağı sinerji ile ürünlerimizi dünyanın dört bir tarafında hizmete sokacağız.

Oyun Kurucu Kimliği ve Gelecek Perspektifi

C. Utku ARAL'ın çizdiği bu çerçeve; SYS Grup'un 2026 yılına yalnızca yeni ürünlerle değil, küresel savunma pazarında "oyun kurucu" bir kimlikle girdiğini kanıtlıyor. Samsun'da üretilen bir fikrin İngiltere'de tasarıma, ABD'de üretime ve dünyanın herhangi bir noktasında entegre bir savunma çözümüne dönüşebildiği bu ekosistem; kilogram başına 250 dolarlık katma değer hedefini bir "hayal" olmaktan çıkarıp, matematiksel bir gerçeğe dönüştürüyor. Türkiye-İngiltere-ABD üçgeninde kurulan bu stratejik köprü, SYS Grup'u sadece bir silah üreticisi olmaktan çıkarıp, geleceğin harp teknolojilerine yön veren global bir teknoloji devine taşıyor.

In addition to our production footprint, CANiK Europe, established in France, has made the European Union our second-largest market after the USA in the firearms category. Today, SYS Group has an ecosystem that reaches across global markets. In 2026, we will deploy the synergy created by this ecosystem to bring our systems into service in many regions.

Game-Changer Positioning and the Future Perspective

This framework demonstrates that SYS Group enters 2026 not only with new products, but with a game-changer position in the global market. An idea produced in Samsun can become a design capability in the UK, manufacturing output in the USA, and an integrated defence solution anywhere in the world. This strategic bridge, built across the Türkiye–UK–USA triangle, supports the 250 USD per kilogram export-value target as an achievable outcome driven by portfolio transformation, integration capability, and scalable production capacity.



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS 30X113 mm VENOM LR ile donatılmış TRAKON 30 UKSS Sisteminin Nurol Makina NMS-L Zırhlı Aracına Entegrasyonu

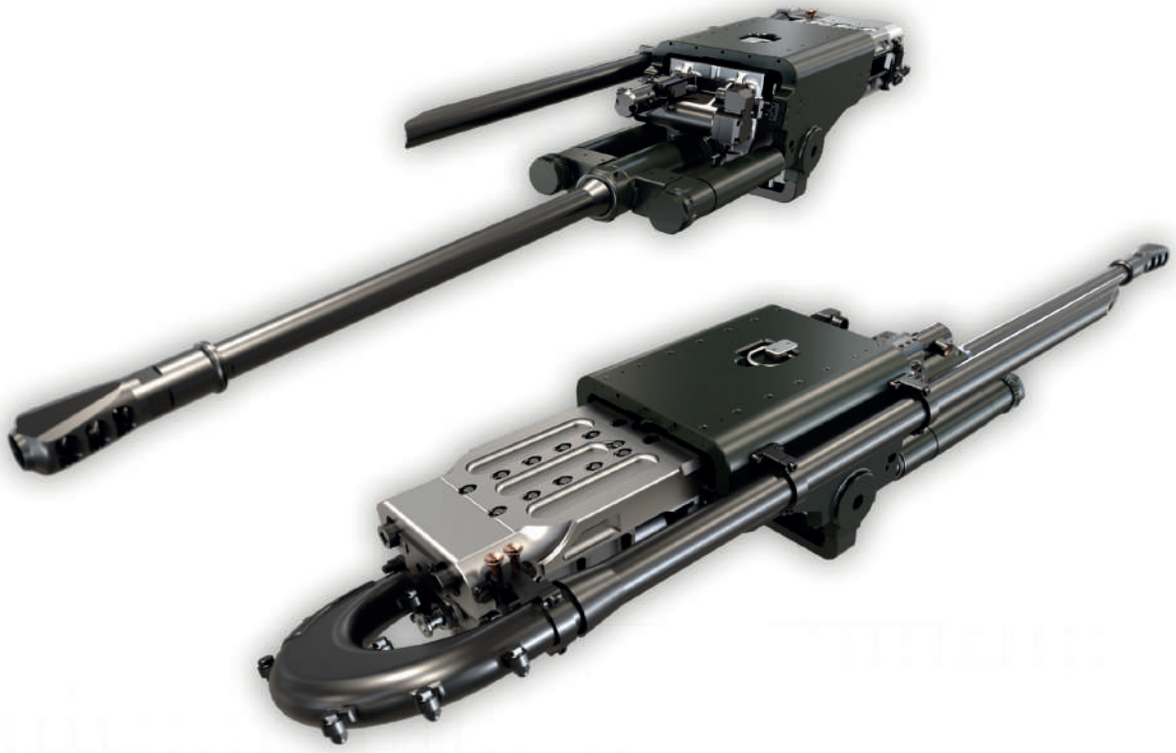
SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 RCWS Systems equipped with 30X133 mm VENOM LR into Nurol Makina NMS-L armored vehicle

aeisystems

AEI Systems

aeisystems

VENOM LR



LAND PLATFORMS

These lightweight auto-cannons are to replace 12,7mm HMG and 40mm AGL combinations on reconnaissance and special forces vehicles or wheeled armored personnel carriers (APC).



NAVAL PLATFORMS

Ideal weapons against asymmetrical surface threats and drones, on unmanned surface vehicles (USV) and fast patrol crafts, in both combat and law enforcement operations.



AIR PLATFORMS

Weapon of choice for arming attack helicopters and utility helicopters used in fire support/anti-armor role.

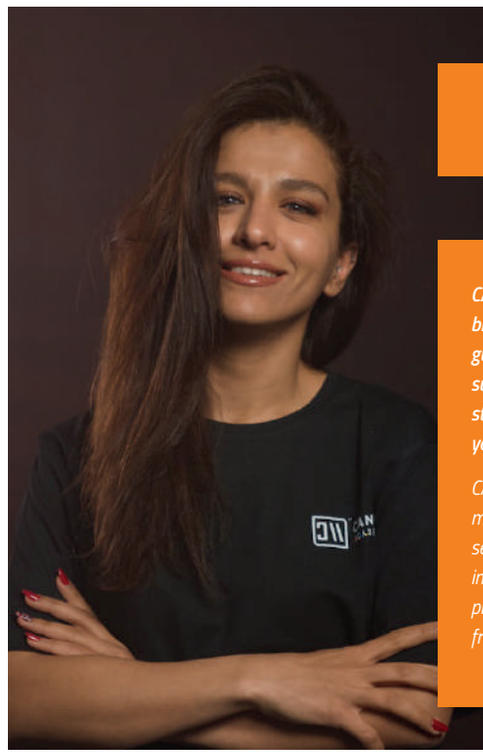


aei-systems.com

SYS GROUP

CANiK ACADEMY: Deneyimle Şekillenen Eğitim Yolculuğu

CANiK ACADEMY: Training Journey Shaped by Experience



Dilan KÖSE
Eğitim Operasyon Uzmanı
Training Operations Specialist

CANiK ACADEMY, ateşli silahlar, güvenlik ve bireysel savunma alanlarında katılımcılara güvenli, bilinçli ve ölçülebilir bir eğitim deneyimi sunuyor. Kurumsal altyapı, dijital sistemler ve standart süreçler, baştan sona etkili bir öğrenme yolculuğu sağlıyor.

CANiK ACADEMY delivers safe, conscious, and measurable training experiences in firearms, security, and personal defence. Its robust infrastructure, digital systems, and standardized processes ensure a seamless learning journey from start to finish.

CANiK ACADEMY, ürünle başlayan kullanıcı yolculuğunu; güvenli kullanım, bilinçli farkındalık ve sürekli gelişim ekseninde tamamlayan bir eğitim merkezi olarak konumlanmıştır.

Kuruluş fikri, ateşli silahlar ve savunma sistemlerinin etkin ve güvenli kullanımına yönelik kapsamlı, modüler ve ihtiyaç odaklı eğitimlere duyulan gereksinimden doğmuştur. Akademi; teknik bilgi aktarımını, taktiksel farkındalık, zihinsel hazırlık ve operasyonel bilinç ile birleştiren disiplinler arası bir yapı sunmaktadır.

Akademinin vizyonu; Türkiye'de ve uluslararası alanda, güvenlik ve savunma eğitimleri konusunda referans alınan bir merkez olmaktır. Alanında uzman akademisyenler, saha deneyimine sahip eğitmenler ve uluslararası konukların katkılarıyla şekillenen eğitimler; yalnızca bilgi aktaran değil, deneyim paylaşımı ve ortak fikir üretimine imkân tanıyan bir platform olarak tasarlanmaktadır.

CANiK ACADEMY is setting new standards in firearms, security, and personal defence training. The Academy delivers safe, practical, and measurable training experiences backed by robust infrastructure, digital systems, and standardized processes.

As a leading training hub, CANiK ACADEMY takes participants from hands-on product training to safe handling, heightened awareness, and continuous skill development. Founded to meet the rising demand for hands-on, modular, and needs-driven training, the Academy combines technical knowledge with tactical awareness, mental readiness, and operational insight.

The Academy is fast becoming a reference for security and defence training in Türkiye and across the globe. Programs are shaped with input from field-experienced instructors, academics, and international experts. Beyond transferring knowledge, CANiK ACADEMY fosters experience-sharing, collaboration, and practical problem-solving.

Eğitimler ve Katılımcı Profili

Kurulduğu günden bu yana CANiK ACADEMY, Taktik Tabanca, Sportif Atıcılık, Silahçı Bakım Eğitim Programları gibi geniş yelpazeden oluşan eğitim modülleri ile sahadaki etkisini artırarak ulusal ve uluslararası 2500'ü aşkın katılımcı ile buluşmuştur.

Askerî ve kolluk kuvveti personelinden; avukat, doktor, mühendis ve iş insanlarına kadar uzanan geniş bir katılımcı profili, aynı eğitim platformunda bir araya gelmektedir. Modüler bazlı eğitim yapısı, farklı profildeki katılımcıların aynı ortamda eğitim alabilmesine imkân tanırken; bu çeşitlilik, eğitimi yalnızca teknik bir süreç olmaktan çıkararak deneyim paylaşımına dayalı bir öğrenme alanına dönüştürmektedir.

Eğitim Yaklaşımı: Güvenlik, Bilinç ve Farkındalık

CANiK ACADEMY'de tüm eğitimler, güvenlik, bilinç ve farkındalık ilkeleri temel alınarak kurgulanmaktadır.

Eğitim süreçleri, istisnasız olarak genel emniyet kurallarının uygulanmasıyla başlar ve katılımcının profil ve seviyesine göre yapılandırılarak ilerlemektedir.

Training Programs and Participants

Since its launch, CANiK ACADEMY has offered diverse programs, from Tactical Pistol to Shooting Sports and Armorer Training, reaching over 2,500 participants from Türkiye and around the world.

Participants include military and law enforcement personnel, lawyers, doctors, engineers, and business leaders—all training together on the same platform. The modular design allows learners from different backgrounds to train side by side, turning the Academy into a hub for practical skill-building and experience-sharing, rather than just technical instruction.

Training Approach: Safety, Awareness, and Consciousness

Every module begins with strict adherence to safety rules and is tailored to each participant's profile and skill level.

The Academy's motto, "Experience Teaches", reflects its philosophy. By combining real-world practice with structured methodology, participants acquire skills they can immediately apply. Digital tools track progress, and feedback is integrated in real time, ensuring training delivers practical impact, not just theoretical knowledge.



CANiK ACADEMY

"Deneyim Öğretir" mottosu, akademinin eğitim yaklaşımının temelini oluştururken, saha deneyimi ile akademik yaklaşımın bir araya geldiği bu yapı, katılımcılara yalnızca bilgi değil; gerçek hayata aktarılabilir bir deneyim sunmayı hedeflemektedir. Dijital altyapılar ve ölçme–değerlendirme sistemleri sayesinde katılımcı gelişimleri izlenebilir hâle gelirken, geri bildirimler eğitim süreçlerine doğrudan yansıtılmaktadır. Bu yaklaşım, eğitimin yalnızca anlatılan içerikle değil; nasıl deneyimlendiğiyle değer kazanmasını sağlamaktadır.

Eğitim Operasyon: Sürecin Tutarlılığını Sağlayan Yapı

CANiK ACADEMY'de eğitim, yalnızca sınıf veya saha ile sınırlı olmayıp, katılımcının akademiyle ilk temasından eğitimin tamamlanmasına kadar uzanan bütünsel bir süreç olarak ele alınmaktadır. Bu süreç, planlama, koordinasyon ve standartlara uygunluk esas alınarak yapılandırılmaktadır. Eğitim operasyonları ise bu sürecin tutarlı, izlenebilir ve sürdürülebilir şekilde ilerlemesini sağlayan temel destek mekanizmasını oluşturmaktadır.

Bugüne kadar 2500'ü aşkın katılımcıyla gerçekleştirilen eğitim ve etkinliklerde, bu ölçeğin etkin biçimde yönetilebilmesi; program akışlarının planlanması, içeriklerin ortak bir kalite çizgisinde sunulması ve katılımcı deneyiminin izlenmesi sayesinde mümkün olmuştur. Eğitim operasyonları, bu çalışmalarla sahada aktarılan bilginin etkisini güçlendiren ve ACADEMY deneyimini bütüncül hâle getiren bir rol üstlenmektedir.

Bu yapı, CANiK ACADEMY'nin **"Deneyim Öğretir"** anlayışının yalnızca eğitim anında değil, tüm temas noktalarında hissedilmesini sağlar.

Eğitim Bir Yolculuktur

CANiK ACADEMY'de eğitim, belirli bir zaman dilimiyle sınırlı bir faaliyet değil; sürekli devam eden bir yolculuktur. Standartlı süreçler, dijital altyapı ve operasyonel yapı, bu yolculuğun her aşamasını destekler.

"Deneyim Öğretir" anlayışıyla CANiK ACADEMY, güvenlik ve bilinç kültürünü yaygınlaştırmaya; katılımcılarına sürdürülebilir ve nitelikli bir eğitim deneyimi sunmaya devam etmektedir.

Training Operations: Ensuring Consistency

Training at CANiK ACADEMY extends beyond classrooms or shooting ranges. It is a holistic process spanning from a participant's first contact to program completion. Planning, coordination, and adherence to standards ensure every step is consistent, traceable, and sustainable.

Training at CANiK ACADEMY extends far beyond classrooms or shooting ranges. It is a holistic process, spanning from a participant's first contact to program completion.

Careful planning, coordination, and adherence to standards ensure consistency, traceability, and sustainability. Training operations enable the Academy to manage programs for over 2,500 participants efficiently, maintain high-quality content, and guarantee a cohesive, hands-on training experience.

*The motto **"Experience Teaches"** resonates at every stage–not only during sessions.*

Training as a Continuous Journey

At CANiK ACADEMY, training is not limited to a set period–it is an ongoing journey. Standardized processes, digital infrastructure, and operational support accompany participants at every stage.

Through its "Experience Teaches" approach, CANiK ACADEMY continues to cultivate a culture of safety and awareness, providing sustainable and high-quality training experiences for all participants.

Detaylı Bilgi ve Kayıt için:

For Detailed Information and Registration:



CANiK ACADEMY Eğitimleri
CANiK ACADEMY Trainings



CANiK ACADEMY Eğitimleri
CANiK ACADEMY Trainings


unirobotics
UNIROBOTICS
unirobotics
TRAKON
30
VENOM LR
www.unirobotics.com.tr
SYS
GROUP

Dijital Savaş Ekosisteminde Yeni Bir Soluk: SYS Grup'un Bütünleşik ELD Vizyonu

A New Breath In The Digital Combat Ecosystem: SYS Group's Integrated ILS Vision



M.Mahir BALCA
CANiK Entegre Lojistik Destek Yöneticisi
CANiK Integrated Logistics Support Manager

Savunma sanayinde teknolojik üstünlük; sadece namlunun gücü veya sistemin hızıyla değil, o sistemin en zorlu saha şartlarında ne kadar süreyle operasyonel kalabildiğiyle ölçülüyor.

Günümüzün modern platformları, yalnızca mekanik birer güç unsuru değil; üretim hattından çıktıkları andan görev ömürlerinin sonuna kadar uzanan, dijital bir yaşam döngüsüne sahip bütüncül ekosistemlerdir. CANiK NEWS'in bu sayısında, savunma teknolojilerinin sürdürülebilirliğinde kritik bir rol üstlenen Entegre Lojistik Destek (ELD) vizyonunu; SYS Grup Entegre Lojistik Destek (ELD) Yöneticisi Sayın M. Mahir BALCA'nın değerli değerlendirmeleri ve analizleri eşliğinde mercek altına alıyoruz.

ELD: Bir Yönetim Yaklaşımı Olarak "Ömür Boyu Hazırlık"

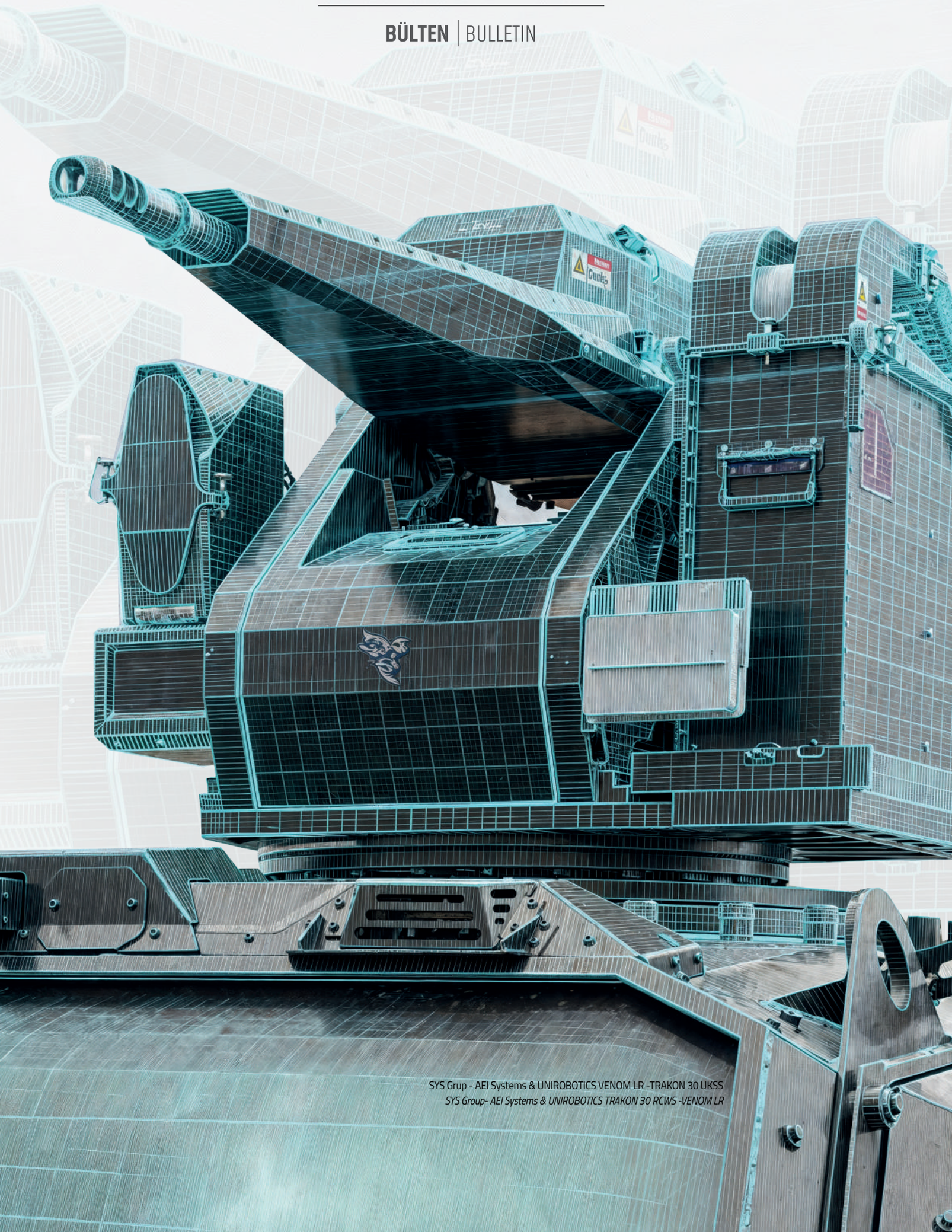
M. Mahir BALCA'ya göre ELD; bir savunma sisteminin ömür devri boyunca sürdürülebilir, etkin, ekonomik ve operasyonel olarak hazır kalmasını sağlamak için uygulanan bütünleşik bir yönetim yaklaşımıdır. SYS Grup çatısı altında, grubun ateşli silah platformları ile teknoloji iştiraki UNIROBOTICS'in elektro-optik ve akıllı silah sistemleri, bugün tek bir dijital lojistik omurga üzerinden yönetilmektedir. Bu bütünleşik yapı; hafif silahlardan ağır platformlara, uzaktan komutalı silah sistemlerinden (RCWS) stabilizasyon teknolojilerine kadar tüm boyutları kapsamaktadır.

Technological superiority in the defence industry is measured not only by muzzle power or system speed, but by how long a system can remain operational under the most challenging field conditions.

Today's modern platforms are not merely mechanical power elements; they are holistic ecosystems with a digital life cycle extending from the production line to the end of their service lives. In this issue of CANiK NEWS, we examine the vision of Integrated Logistics Support (ILS), which plays a critical role in the sustainability of defence technologies, accompanied by the valuable assessments and analyses of M. Mahir BALCA, SYS Group Integrated Logistics Support (ILS) Manager.

ILS: 'Lifetime Readiness' as a Management Approach

According to M. Mahir Balca, ILS is an integrated management approach applied to ensure that a defence system remains sustainable, effective, economical, and operationally ready throughout its life cycle. Within the SYS Group ecosystem, the group's firearms platforms and the electro-optical and smart weapon systems of the technology subsidiary UNIROBOTICS are today managed through a single digital logistics backbone. This integrated structure encompasses all dimensions, from light weapons to heavy platforms, and from Remote Controlled Weapon Systems (RCWS) to stabilisation technologies.



SYS Grup - AEI Systems & UNIROBOTICS VENOM LR -TRAKON 30 UKSS
SYS Group- AEI Systems & UNIROBOTICS TRAKON 30 RCWS -VENOM LR

Stratejik Planlamadan Sahaya: 10 Kritik Görev Fonksiyonu

SYS Grup bünyesinde ELD süreçleri, sistemin henüz tasarım aşamasındayken başlayan 10 temel fonksiyon üzerine inşa edilmiştir:

Lojistik Destek Analizi (LD): Bakım ve onarım ihtiyaçları;saha, üs ve ana bakım seviyeleri dikkate alınarak analiz edilmekte; MTBF (Arızalar Arası Ortalama Süre) ve MTTR (Tamir İçin Ortalama Süre) hesaplamalarıyla operasyonel gereksinimler modellenmektedir.

Bakım ve Yedek Parça Yönetimi: BIT/BITE (Arıza Tespit ve Teşhis) fonksiyonları ile donatılan sistemlerde, modüler onarım (LRU/SRU) lojistik, bakım ve idame stratejileri uygulanmaktadır. Kritik bileşenler için oluşturulan kademeli stok modeli, kullanım oranlarına göre optimize edilmektedir.

Test, Kurulum ve Entegrasyon: Kule, silah ve elektro-optik sistemlerin platform entegrasyonu; FAT/SAT gibi kabul test prosedürleri ve kalibrasyon döngüleriyle desteklenmektedir.

Hizmet Modelleri: Gümüş, Altın ve Platin gibi farklı destek paketlerinin yanı sıra; PBL (Performansa Dayalı Lojistik) ve CLS (Sözleşmeli Lojistik Destek) gibi modern iş modelleriyle müşteri memnuniyeti en üst düzeyde tutulmaktadır.

Dijital İkiz ve Veri Analitiği ile Proaktif Bakım

Balca, dijitalleşmenin en büyük katma değerinin UNIROBOTICS kule sistemlerinde sağlandığını belirtmektedir. Kule üzerindeki silah sistemi, servo motorlardan, elektronik kartlardan ve stabilizasyon sensörlerinden alınan veriler, SYS Grup'un dijital veri havuzuna aktarılarak "Çift Yönlü Dijital İkiz" oluşturmaktadır.

Dijital ikiz üzerinden; taret dönüş sürtünme katsayısı, gimbal stabilizasyon hassasiyet kayıpları ve yüksek ısıya bağlı devre davranışları gibi kritik parametreler anlık olarak sistemler üzerinden takip edilmektedir. Bu çapraz analitik yaklaşım, bir bileşendeki performans düşüşü ile diğer sistemler arasındaki ilişkiyi analiz ederek, arıza oluşmadan müdahale edilmesini (Önleyici Bakım) sağlamaktadır.

Dijital Dokümantasyon ve Eğitim Ekosistemi

Teknik yayınlar artık S1000D uyumlu ve interaktif bir yapıda sunulmaktadır. Bakım personeli, kule üzerindeki bir QR kodu taradığında; parçaya özel 3D modellere, AR (Artırılmış Gerçeklik) destekli bakım videolarına ve kalibrasyon adımlarına anında erişebilmektedir. Eğitim süreçleri ise simülatör, VR/AR tabanlı çözümler ve CBT (Bilgisayar Tabanlı Eğitim) ile desteklenerek personelin eğitim ve sertifikasyon süreçleri titizlikle yönetilmektedir.

2026 Vizyonu: Yapay Zekâ Destekli Akıllı Bakım ve Otonom İdame

M. Mahir BALCA, SYS Grup'un gelecek vizyonunda, savunma ve silah sistemlerinde bakım-onarım ve idame faaliyetlerini reaktif yaklaşımdan kestirimci ve otonom bir yapıya dönüştürmeyi hedeflemektedir. Bu kapsamda, yapay zekâ ve veri odaklı teknolojilerle desteklenen bakım süreçleri sayesinde sistemlerin operasyonel sürekliliği, görev hazırlık oranı ve yaşam döngüsü etkinliği en üst seviyeye çıkarılacaktır.

From Strategic Planning to the Field: 10 Critical Mission Functions

Within SYS Group, ILS processes are built upon 10 core functions that begin while the system is still in the design phase:

*• **Logistics Support Analysis (LSA):** Maintenance and repair needs are analysed by considering field, base, and depot maintenance levels.*

*• **Performance Modelling:** Operational requirements are modelled using MTBF (Mean Time Between Failures) and MTTR (Mean Time to Repair) calculations.*

*• **Maintenance and Spare Parts Management:** Modular repair (LRU/SRU) logistics, maintenance, and sustainment strategies are applied to systems equipped with BIT/BITE (Built-In Test/Equipment) functions.*

*• **Inventory Optimisation:** The tiered stock model created for critical components is optimised according to usage rates.*

*• **Testing, Installation, and Integration:** The platform integration of turrets, weapons, and electro-optical systems is supported by calibration cycles and acceptance test procedures such as FAT/SAT.*

*• **Service Models:** Customer satisfaction is maintained at the highest level through support packages such as Silver, Gold, and Platinum, alongside modern business models like PBL (Performance-Based Logistics) and CLS (Contractor Logistic Support).*

Proactive Maintenance with Digital Twin and Data Analytics

Balca states that the greatest added value of digitalisation is provided in UNIROBOTICS turret systems. Data received from the weapon system, servo motors, electronic cards, and stabilisation sensors are transferred to SYS Group's digital data pool to create a 'Bi-directional Digital Twin'.

Through the digital twin, critical parameters such as turret rotation friction coefficients, gimbal stabilisation sensitivity losses, and circuit behaviours due to high heat are monitored in real time. This cross-analytical approach analyses the relationship between performance degradation in a component and other systems, ensuring intervention before a failure occurs (Preventive Maintenance).

Digital Documentation and Training Ecosystem

Technical documentation is now delivered via an interactive, S1000D-compliant framework. By simply scanning a QR code on the turret, maintenance personnel gain instantaneous access to part-specific 3D models, AR-enhanced instructional videos, and precise calibration procedures. Furthermore, our training ecosystem is bolstered by advanced simulators, VR/AR solutions, and Computer-Based Training (CBT), ensuring that personnel training and certification processes are managed with the utmost meticulousness.

2026 Vision: Artificial Intelligence-Supported Smart Maintenance and Autonomous Sustainment

M. Mahir Balca aims to transform maintenance, repair, and sustainment activities from a reactive approach to a predictive and autonomous structure. Through AI and data-driven technologies, mission readiness rates and life cycle efficiency will be maximised.

Geliştirilecek yapay zekâ destekli bakım altyapıları ile;

•Silah ve alt sistemlerin kullanım verileri, çevresel koşulları ve arıza geçmişleri analiz edilerek kestirimci bakım (Predictive Maintenance) modelleri oluşturulacak,

• LRU/SRU bazlı bakım stratejileri, gerçek zamanlı sağlık izleme (Health Monitoring) verileriyle optimize edilecek,

• Bakım kararları, insan müdahalesini minimize eden yarı otonom ve otonom karar destek sistemleri ile desteklenecek,

• Atölye ve fabrika seviyesinde dijital ikiz (Digital Twin) uygulamaları ile bakım, revizyon ve modernizasyon süreçleri simüle edilerek zaman ve maliyet avantajı sağlanacaktır.

Bu vizyon doğrultusunda amaç; bakım-onarım faaliyetlerini yalnızca bir destek fonksiyonu olmaktan çıkararak, operasyonel kabiliyeti artıran stratejik bir yetkinlik hâline getirmektir. Yapay zekâ ve otonom sistemler sayesinde, silah sistemleri daha uzun süre sahada kalacak, bakım maliyetleri azalacak ve kullanıcıya daha öngörülebilir, güvenli ve sürdürülebilir bir idame modeli sunulacaktır.

Savunma sistemlerinin artık sadece birer ürün değil, veri üreten ve yaşayan birer ekosistem olduğu bu yeni dönemde; SYS Grup çatısı altındaki birimlerin sinerjisi, lojistik desteği küresel rekabette stratejik bir güç çarpanına dönüştürmektedir. Değerli vakitlerini ayırarak bu kapsamlı dijital dönüşüm vizyonunu bizlerle paylaşan SYS Grup Entegre Lojistik Destek (ELD) Yöneticisi M. Mahir BALCA'ya ve tüm ELD ekibine teşekkürlerimizi sunuyoruz.

"Hep Destek, Tam Destek: Entegre Lojistik Destek" ELD ile Göreve Her Zaman Hazır

With the AI-supported maintenance infrastructures to be developed:

• Predictive Maintenance models will be created by analysing usage data, environmental conditions, and failure histories.

• LRU/SRU-based maintenance strategies will be optimised with real-time Health Monitoring data.

• Maintenance decisions will be supported by semi-autonomous and autonomous decision-support systems that minimise human intervention.

• Maintenance, overhaul, and modernisation processes will be simulated at the workshop and factory level through Digital Twin applications, providing time and cost advantages.

The goal of this vision is to transform maintenance and repair activities into a strategic competence that increases operational capability. Weapon systems will remain in the field for longer, maintenance costs will decrease, and a more predictable, safe, and sustainable sustainment model will be offered to the user.

In this new era where defence systems are living ecosystems that produce data, the synergy of the units within the SYS Group ecosystem transforms logistics support into a strategic force multiplier in global competition. We extend our gratitude to M. Mahir Balca, SYS Group ILS Manager, and the entire ILS team for sharing this comprehensive digital transformation vision with us.

"Always Support, Full Support: Integrated Logistics Support" Ready for Duty with ILS



SYS Grup - UNIROBOTICS TRAKON LITE UKSS

SYS Group - UNIROBOTICS TRAKON LITE RCWS

CANiK Superior World: İstanbul Maratonu'nda TED ile Eğitim İçin Yan Yana

CANiK Superior World: Side by Side with TED for Education at the Istanbul Marathon

SYS Gönüllüleri, Türkiye İş Bankası 47. İstanbul Maratonu'nda Türk Eğitim Derneği (TED) ile birlikte, Hatay depremi sonrası ebeveyn kaybı yaşayan çocukların eğitimine destek olmak için koştu. CANiK Superior World çatısı altında yürütülen gönüllülük yaklaşımı; eğitim, çevre ve sağlıklı yaşam odağında sürdürülebilir sosyal faydayı hedeflerken, maratonun ortaya koyduğu somut sonuçlar bu modelin etkisini görünür kıldı.

Dünyada kıtalararası koşulan tek maraton olma özelliğiyle öne çıkan İstanbul Maratonu, sporun ötesinde güçlü bir toplumsal dayanışma platformu sunuyor. SYS Kurumsal Sosyal Sorumluluk Komitesi Başkanı N. Didem ARAL ile CANiK Superior World yaklaşımıyla şekillenen gönüllülük modelini, TED iş birliğinin ortaya çıkışını ve maratonun eğitime yansıyan etkisini konuştuk.

At the 47th Istanbul Marathon, SYS Volunteers partnered with the Turkish Education Association (TED) to support children orphaned by the Hatay earthquake. This initiative, part of the CANiK Superior World framework, delivers sustainable social impact across education, the environment, and healthy living—strengths clearly proven by the marathon's results.

Beyond sport, this intercontinental race serves as a powerful platform for solidarity. We spoke with N. Didem ARAL, Chairman of the Corporate Social Responsibility Committee of SYS Group, about the TED partnership and the measurable educational impact of this volunteering model.



N. Didem ARAL
SYS Grup Yönetim Kurulu Üyesi
Member of the Board, SYS Group

SYS Gönüllüleri ve Maratonun Hikâyesi

CANiK NEWS: Türkiye İş Bankası 47. İstanbul Maratonu'nda, SYS Kurumsal Sosyal Sorumluluk Komitesi Başkanı olarak Türk Eğitim Derneği ile yan yana yer aldınız. Bu iş birliğinin ortaya çıkış sürecini ve SYS Gönüllüleri'nin maratona katılımının nasıl şekillendiğini anlatır mısınız? Sizin açınızdan bu maratonun hikâyesi nerede başladı?

N. Didem ARAL: İki senedir büyük bir keyifle katıldığımız, dünyanın en dikkat çekici maratonlarından biri İstanbul Maratonu, Dünyada kıtalararası koşulan tek maraton olmasıyla, boğazın eşsiz güzellikteki manzarasından koşarak geçmenin tadıyla bambaşka bir spor etkinliği. Ancak aynı zamanda büyük bir iyilik hareketi ve bizleri de tetikleyen nokta bu oldu. Yaklaşık iki sene önce faaliyetlerine başlayan bir sosyal sorumluluk komitesi kurduk ve CANiK Superior World adını verdik.

SYS Volunteers and the Story Behind the Marathon

CANiK NEWS: Standing side-by-side with TED at the 47th Istanbul Marathon represents a strong commitment to social solidarity. Could you share the story of how this collaboration evolved and where the marathon journey truly began for SYS Volunteers?

N. Didem ARAL: *For the past two years, we have taken part in the Istanbul Marathon with great enthusiasm. As the world's only intercontinental marathon, it is a truly unique sporting event—running across the Bosphorus with its exceptional scenery is an experience in itself. But it is also a major movement for social good, and that was the point that inspired us most.*

Around two years ago, we established a social responsibility committee and named it CANiK Superior World.

Komitemizle başlattığımız gönüllülük esasına dayalı projelerimizi, çalışanlarımızla yaptığımız anket sonuçları üzerine ''eğitim'', ''çevre'' ve ''sağlıklı yaşam'' konularını odak alarak gerçekleştiriyoruz. İstanbul maratonu da aslında tüm bu alanlardaki faydaları kapsıyor.

Bu yıl da geçtiğimiz sene olduğu gibi, eğitim alanında desteklerimizi sürdürme kararı alarak bu defa TED' in kampanyasına destek olduk. Hatay'da yaşanan büyük deprem felaketi sonrası ebeveyn kaybı yaşayan çocuklarımızın eğitimleri kesintiye uğramasın diye 50 kişilik ekibimizle maratonda yerimizi aldık. Bizim için heyecan verici ölçüde bir fayda da sağladık.

TED'in Bağış Başarısı, Rakamlar ve Eğitime Yansıyan Etki

CANiK NEWS: Bu yıl maraton, 67 sivil toplum kuruluşu için rekor düzeyde bağış toplanmasına sahne oldu; Türk Eğitim Derneği ise en yüksek bağışı toplayan kurum olarak öne çıktı. CANiK ve SYS Gönüllüleri'nin de katkısıyla TED çatısı altında 29.465.875 TL bağış toplandı ve 1.179 öğrencinin eğitimine doğrudan destek sağlandı. Bu tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu rakamların, özellikle çocukların eğitimine dokunan somut etkisini görmek sizde nasıl bir karşılık buluyor?

N. Didem ARAL: Açıkçası çok etkileyici sonuçları oluyor bu tür yardımlaşmaların. Maraton sonrası fayda sağladığımız çocuklarla, onların dezavantajlı oldukları özel durumlarıyla ilgili vakıf tarafından bir bilgilendirme aldım. Bu durum beni bir taraftan çok mutlu ederken, diğer taraftan çok duygulandırdı ve somut faydamızı görmüş oldum. Birlikte hareket ederek başarabileceğimiz çok şey olduğunu hatırlattı hepimize.

We implement our volunteer-based projects in line with employee survey results, focusing on three core pillars: education, environment, and healthy living. In many ways, the Istanbul Marathon touches all three.

This year, as we did last year, we decided to continue our support in the education pillar and contribute to TED's campaign. To help ensure that the education of children who lost their parents after the devastating earthquake in Hatay is not interrupted, we joined the marathon with a team of 50. We were able to generate an exciting level of impact.

TED's Fundraising Success: The Numbers and Their Impact on Education

CANiK NEWS: The marathon saw record donations for 67 non-governmental organisations, with TED leading as the top recipient. CANiK and SYS Volunteers contributed to the 29.4 million TL raised, supporting 1,179 students. How do you evaluate this success and its tangible impact on these children's lives?

N. Didem ARAL: *Honestly, these kinds of solidarity efforts can produce very powerful results. After the marathon, I received an update from the foundation about the children we supported and the specific disadvantages they face. On one hand, it made me very happy; on the other, it deeply moved me—because we could clearly see the concrete impact we created.*

It reminded all of us how much we can achieve when we move together around a shared purpose.



CANiK Superior World TED Maratonu- 2025
CANiK Superior World TED Marathon- 2025

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Superior World ve Yeni Yıl Hedefleri

CANiK NEWS: Savunma sanayinde faaliyet gösteren bir grup olarak, eğitime odaklanan gönüllülük projeleri SYS için nasıl bir stratejik anlam taşıyor? Türk Eğitim Derneği ile maraton özelinde kurulan bu iş birliğini CANiK'in "Superior World" yaklaşımı içinde nereye yerleştiriyorsunuz? Yeni yıla yaklaşırken; 2026 döneminde, özellikle çocukların eğitimine katkı ve SYS Gönüllüleri'nin yürüteceği kurumsal sosyal sorumluluk projeleri açısından öncelik verdiğiniz hedefler nelerdir?

N. Didem ARAL: Savunma sanayi için çocuklarımızın ve gençlerimizin eğitimi kritik derecede önemli bir konu. Türk mühendislerimizin geliştirdiği yerli projelerimiz ve ürünlerimiz hem ülkemizin kolluk kuvvetlerine güç katmakta hem de dost ve kardeş ülkelerin savunmalarına katkı sağlamaktadır. Bu bilgi ve tecrübe akışını nesilden nesile aktarmayı ve devamlılığını sağlamayı görev olarak görmeliyiz. Bu nedenle 2026-2028 stratejik vizyon hedeflerimizden birini de yetkin insan kaynağı yetiştirmek olarak belirledik.

Aynı düşünceyle, CANiK Superior World özelinde hedefimiz de uzun soluklu fayda sağlayacak, yaptığımız iyilikle gerçek bir dönüşüm yaratacak projeler geliştirmek. Bu nedenle içinde olduğumuz her projenin sürdürülebilir olmasına ve yıllar boyu devam ederek gerçek anlamda bir dönüşüme sebep olmasına özen gösteriyoruz. Bundan sonraki yıllarda yine çalışanlarımızın da gönüllü olarak destek vereceği iyilik hareketlerimiz, UN Global Compact maddeleriyle de uyumlu olacak şekilde eğitim, çevre ve sağlıklı yaşam odak noktalarından yola çıkarak bu sorumlulukla devam edecektir.

SYS Gönüllüleri'nin İstanbul Maratonu'ndaki TED iş birliği, CANiK Superior World çatısı altında gelişen gönüllülük kültürünün sahadaki karşılığını somut verilerle görünür kılıyor. Eğitim odağında sürdürülen bu yaklaşım; yalnızca bir etkinlik katılımı değil, uzun soluklu sosyal fayda üretmeyi hedefleyen bir kurumsal duruş olarak öne çıkıyor.

Corporate Social Responsibility, Superior World, and the 2026 Priorities

CANiK NEWS: What strategic value do education-focused projects hold for SYS, and how does the TED partnership align with the "Superior World" vision? Looking ahead to 2026, what are your primary goals for children's education?

N. Didem ARAL: *The education of our children and youth is critically important for the defence industry. Domestic projects and products developed by Turkish engineers not only strengthen our national law enforcement, but also contribute to the defence of friendly and allied nations. We should see it as a responsibility to ensure that this flow of knowledge and experience is transferred from generation to generation and sustained. For this reason, we have defined developing a competent human resource base as one of our strategic vision goals for the 2026-2028 period.*

With the same mindset, our goal within CANiK Superior World is to develop projects that deliver long-term benefit and create genuine transformation through the good we do. That is why we place strong emphasis on ensuring every project we take part in is sustainable, capable of continuing for years, and able to generate real change.

In the years ahead, our goodwill initiatives—supported voluntarily by our employees—will continue with this responsibility, aligned with the UN Global Compact principles and centred on education, the environment, and healthy living.

SYS Volunteers' TED partnership at the Istanbul Marathon makes the real-world impact of the volunteering culture built under CANiK Superior World visible through measurable outcomes. This education-focused approach stands out not merely as event participation, but as a corporate stance aimed at delivering long-term social benefit.



CANiK Superior World TED Maratonu- 2025
CANiK Superior World TED Marathon- 2025







CANiK Superior World TED Maratonu- 2025
CANiK Superior World TED Marathon- 2025



Futbol Sahaları ve Atış Hacmi: FPV Drone Tehdidine Karşı Hâlâ Geleneksel Çözümler mi?

Football Fields and Volume of Fire: Always the Same Old Solutions for FPV Drone Threat on the Battlefields?



Doç. Dr. Bleda KURTDARCAN
SYS Grup - CANiK Danışmanı
SYS Group - CANiK Consultant

2025 yılında ABD Kara Kuvvetleri, büyüyen insansız hava aracı (İHA) tehdidine karşı koymayı amaçlayan iki önemli Ordu Teknik Yayını'nın (Army Techniques Publications – ATP) güncellenmiş edisyonlarını yayımladı: Mayıs ayında yayımlanan **ATP 3-01.81, Counter-Unmanned Aircraft System (C-UAS) Operations** ve temmuz ayında yayımlanan **ATP 3-20.15, Tank Platoon.**

ATP 3-01.81, Ukrayna'daki savaşta elde edilen üç yılı aşkın muharebe tecrübesinin analizini yansıtmakta olup, modern drone tehdidine ilişkin Ordu'nun değerlendirmelerini 100 sayfayı aşkın bir kapsamla ortaya koymaktadır. Bu değerlendirmeler; tehdidin ne olduğu, hangi sistemlerin kullanıldığı, bu sistemlerin ne zaman devreye sokulmasının muhtemel olduğu ve dost kuvvetlerin nasıl karşılık vermesi gerektiği gibi unsurları tanımlamaktadır. Harekât ortamı ve tehdit karakterizasyonuna ayrılmış kapsamlı bölümlerin ardından ise yayın, son çare olarak başvurulan aktif karşı tedbirler söz konusu olduğunda, büyük ölçüde 2023 baskısında zaten yer alan angajman yöntemlerini yinelemektedir.

Esas olarak taarruz ve makineli tüfeklerle silahlandırılmış hafif piyade veya mekanize birlikler için, "hava savunmasında kullanılan hafif silah teknikleri; atış hacmi ve İHA'nın yönüne bağlı olarak doğru nişan noktalarının kullanılmasını içerir.

*In 2025, the U.S. Department of the Army issued updated versions of two key Army Techniques Publications (ATPs)intended to address the growing unmanned aircraft system (UAS) threat: **ATP 3-01.81, Counter-Unmanned Aircraft System (C-UAS) Operations**, published in May, and **ATP 3-20.15**, Tank Platoon, released in July.*

ATP 3-01.81 reflects analysis of more than three years of battlefield experience from the war in Ukraine and spans over 100 pages detailing the Army's assessment of the modern drone threat–defining who the adversary is, what systems are employed, when they are likely to be used, and how friendly forces should respond. After extensive chapters on the operational environment and threat characterization, however, the publication largely reiterates the engagement methods already outlined in its 2023 edition when it comes to last-resort active countermeasures.

For the light infantry or mechanized units relying on their assault rifles and machine guns, "small arms techniques used in air defence incorporate the use of volume fire and proper aiming points according to the UAS direction. Volume fire is an effective method to employ when using small arms fire against aerial threats.

The key to success in engaging enemy aircraft with small arms is to put out a high volume of fire towards the immediate threat. The more bullets a unit can put in the sky, the greater the chance the enemy will fly into them.



VENOM LR Kinetik İmha Çözümlerinin Görsel Anlatımı
VENOM LR Hard- Kill Solutions Visual Explanation

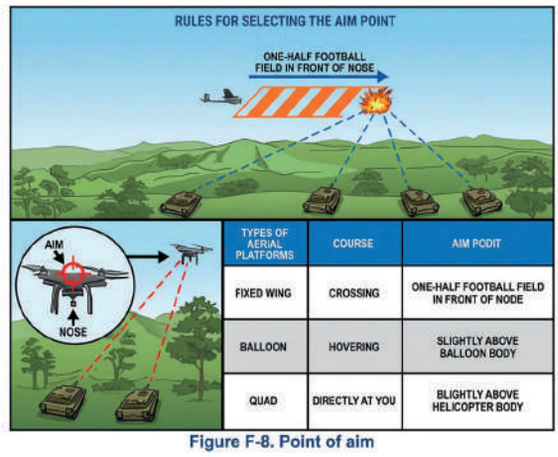


Figure F-8. Point of aim

Hacimli ateş, hava hedeflerine karşı hafif silah ateşi kullanılırken başvurulabilecek etkili bir yöntemdir. Düşman hava araçlarına karşı hafif silahlarla angajmanda başarının anahtarı, yakın ve acil tehdide doğru yüksek hacimli bir ateş açmaktır. Bir birlik gökyüzüne ne kadar fazla mermi gönderebilirse, düşmanın bunların içine uçma ihtimali o kadar artar. Bu atışlar düşmanı doğrudan vurmasa bile, gökyüzünde bir 'kurşun duvarı' oluşturmak, tehdit oluşturan UAS pilotlarını yıldırabilir; nihayetinde saldırıyı kesmelerine ya da doğru nişan almaktan vazgeçmelerine yol açabilir. Hacimli ateşle ilgili en önemli hususlardan biri, önleme mesafesi (lead distance) tahmin edildikten sonra nişan noktasının futbol sahası tekniği kullanılarak belirlenmesidir. Tahmini nişan noktasına nişan almalı ve hava aracı bu noktayı geçene kadar tek bir noktaya ateş edilmelidir. Önleme mesafesini değil, nişan noktasını muhafaza edilmelidir. Ateşe başladıktan sonra silah hedefin hareketine göre ayarlanmaz." [1]

Aynı mantık ATP 3-20.15'te de yeniden karşımıza çıkmaktadır. İHA tehdidine karşı tank içindeyken reaksiyon gösteren tank mürettebatına; Grup 1 küçük ve mini İHA'lara karşı mevcut tüm makineli tüfeklerle ve uygun durumlarda yaklaşık 500 metre etkin menzile sahip 120 mm M1028 kanister mühimmatı ile angajmana girmeleri talimatı verilmektedir. ATP 3-01.81'de olduğu gibi, başarı burada da hassas vuruşlardan ziyade, tahmini önleme mesafesi esas alınarak gökyüzünde sabit bir noktanın yoğun ateşle doyurulması (satürasyon) olarak tanımlanmaktadır.[2]

Piyade ve zırhlı birlikler için son çare niteliğindeki İHA'na karşı aktif savunma tedbirlerinin doktrinlere dâhil edilmesi, tek başına bakıldığında özellikle dikkat çekici değildir. Asıl dikkat çekici olan husus, sabit bir hava hacmini atışla doyurmaya dayanan bu temel angajman konseptinin—yani hassas bir önleme yapmaya çalışmak yerine belirli bir alanı atışla kaplamanın—en yeni geliştirilen bazı özel hard-kill dron savunma sistemlerinde de görülmesidir.

Bu durum, etkili kısa menzilli hard-kill dron savunma kabiliyetinin özünde bir platform problemi değil, bir mühimmat problemi olduğu sonucunu güçlü biçimde desteklemektedir. Kısa mesafelerde ve küçük, çevik hedeflere karşı belirleyici unsur yalnızca isabet hassasiyeti değildir; esas kritik faktör, öldürücü etkileri uzayda belirli bir hacim içine yoğun bir şekilde yerleştirebilme yeteneğidir. Bu da yaklaşma tapalı (proximity-fuzed) mühimmat olmaksızın etkin bir şekilde sağlanabilecek bir şey değildir.

Even if these fires do not hit the enemy, throwing up a "wall of lead" in the sky can intimidate threat UAS pilots, ultimately breaking off their attack or distracting them from taking proper aim. One of the most important points about volume fire is that once the lead distance is estimated aiming point is determined using the football field technique. you must aim at the estimated aiming point and fire at that single point until the aircraft has flown past that point. Maintain the aiming point, not the lead distance. Once you start firing, do not adjust your weapon." [1]

This same logic reappears in ATP 3-20.15. In the newly defined Battle Drill Foxtrot, tank crews reacting to UAS threats while mounted are directed to engage Group 1 small and mini UAS using all available machine guns and, when appropriate, the 120 mm M1028 canister round, with an effective range of approximately 500 meters. As in ATP 3-01.81, success is framed not in terms of precision engagement but in saturating a fixed point in space with fire based on estimated lead.[2]

The mere inclusion of last-ditch C-UAS measures for infantry and armor units is not, in itself, particularly noteworthy. What is noteworthy is that this same fundamental engagement concept—saturating a fixed volume of air rather than attempting precise interception—is increasingly reflected in some of the most recently developed dedicated hard-kill C-UAS systems.

This convergence strongly reinforces the conclusion that effective close-in hard-kill C-UAS is fundamentally a munition problem, not a platform problem. At short ranges and against small, agile targets, the decisive factor is not accuracy alone, but the ability to place lethal effects within a volume of space—something that can only be reliably achieved through proximity-fuzed ammunition.

[1] *ATP 3-01.81, Counter-Unmanned Aircraft System (C-UAS) Operations, HQ, Dept. of Army, May 2025, pp.53-54.*

[2] *ATP 3-20.15, Tank Platoon, HQ, Dept. of Army, July 2025, p.358.*


canik
CANiK
SUPERIOR FIREARMS
canikarms
VENOM LR
SYS GROUP
CANiK SUPERIOR FIREARMS
Systems
UNIROBOTICS
MECANIK
CANiK ACADEMY

UNIROBOTICS Teknolojisi Karada ve Denizde: Baltık'tan Mavi Vatan'a Stratejik Hamleler

UNIROBOTICS Technology on Land and at Sea: Strategic Moves from the Baltic to the Blue Homeland (Mavi Vatan)



TRAKON TARGAN UKSS
TRAKON TARGAN RCWS

SYS Grup firmalarından UNIROBOTICS, 2025 yılının son çeyreğinde hem yerli hem de uluslararası savunma projelerinde stratejik başarılara imza atarak adından söz ettirdi. Baltık bölgesinde savunma stratejilerinin yeniden şekillendiği Land Warfare Europe 2025 etkinliğinde, grup şirketimiz AEI Systems ana sponsor olarak yer alırken; UNIROBOTICS, ileri teknoloji TRAKON 30 sistemini VENOM LR topu ile entegre bir şekilde sergileyerek büyük ilgi topladı.

Yerli projeler tarafında ise UNIROBOTICS, TRAKON TARGAN uzaktan komutalı silah sistemini TCG KOÇHİSAR ve TCG AKHİSAR üzerinden Türk Deniz Kuvvetleri'nin hizmetine sunmanın gururunu yaşıyor. SYS Grup çatısı altındaki bu teknolojik yetkinlik birleşimi, küresel ve yerel arenada savunma gücümüze yeni bir boyut kazandırmaya devam ediyor.

UNIROBOTICS, a SYS Group company, made its mark in the final quarter of 2025 by delivering strategic achievements across both domestic and international defence projects. At Land Warfare Europe 2025, where Baltic defence strategies were being reshaped, our group company AEI Systems served as the main sponsor. UNIROBOTICS attracted strong interest by showcasing its advanced TRAKON 30 RCWS, integrated with the VENOM LR low-recoil cannon.

On the domestic front, UNIROBOTICS is proud to have inducted the TRAKON TARGAN Remote Controlled Weapon System (RCWS) into service on board the Turkish Naval Forces' TCG KOÇHİSAR and TCG AKHİSAR. This combined technological capability within the SYS Group ecosystem continues to add a new dimension to our collective defence capacity–both globally and locally.

Baltık Bölgesinde Stratejik Gövde Gösterisi

SYS Grup, bünyesinde yer alan AEI Systems sponsorluğunda 9–10 Aralık 2025 tarihlerinde Litvanya'nın başkenti Vilnius'ta düzenlenen Land Warfare Europe 2025 etkinliğine damgasını vurdu. Avrupa'da savunma yatırımlarının ivme kazandığı bir dönemde gerçekleşen bu etkinlik, grubun Baltık bölgesindeki iş birliklerini derinleştiren stratejik bir platforma dönüştü.

NATO ve Avrupa ülkelerinin savunma yetkililerini bir araya getiren zirvede SYS Grup; AEI Systems, CANiK ve UNIROBOTICS markalarıyla oluşturduğu entegre savunma ekosisteminleri arasında öne çıkan TRAKON 30 UKSS sistemini sergiledi. Grubun özellikle düşük geri tepmeli 30mm VENOM LR Orta Kalibre Top Sistemi ve TRAKON serisi Uzaktan Komutalı Silah Sistemleri (UKSS), modern kara kuvvetlerinin "mobil ve etkili ateş gücü" ihtiyacına ve en önemlisi asimetrik hedeflere karşı en somut yanıt olarak öne çıktı.

SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL: "Rusya-Ukrayna savaşı sonrası yeniden şekillenen Avrupa savunma dengelerinde, modüler ve ITAR-free çözümlerimizle müttefiklerimizin yanındayız. Land Warfare Europe 2025, Baltık bölgesinin sınır güvenliği ve dron tehdidine karşı savunma ihtiyaçlarına yönelik etkin çözümler sunduğumuz kritik bir durak oldu."

A Strategic Showcase in the Baltic Region

Sponsored by AEI Systems, SYS Group left a strong footprint at Land Warfare Europe 2025, held in Vilnius, Lithuania, on 9–10 December 2025. At a time when defence investments across Europe are accelerating, the event served as a strategic platform for deepening the Group's partnerships in the Baltic region.

Bringing together senior NATO and European defence officials, SYS Group showcased the TRAKON 30 RCWS as a key element within its integrated defence ecosystem spanning AEI Systems, CANiK and UNIROBOTICS. The Group's 30mm VENOM LR Low-Recoil Medium Calibre Cannon System and the TRAKON series RCWS stood out as concrete solutions to modern land forces' need for "mobile and effective firepower", particularly against asymmetric threats.

C. Utku ARAL, CEO of SYS Group: "In the reshaped European defence landscape following the Russia–Ukraine war, we stand by our allies with our modular and ITAR-free solutions. Land Warfare Europe 2025 was a critical venue where we presented effective solutions tailored to the Baltic region's border security requirements and counter-drone defence needs."



TRAKON 30 UKSS
TRAKON 30 RCWS



SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL'ın Land Warfare Europe 2025 konferans konuşması

SYS Group of CEO's C. Utku ARAL's speech at the Land Warfare Europe 2025 conference

Mavi Vatan'da Milli Nöbet:
TCG KOÇHİSAR ve TRAKON TARGAN

Karadaki bu küresel açılım sürerken, Mavi Vatan'da da tarihi bir ana tanıklık edildi. Hisar Sınıfı Açık Deniz Karakol Gemisi TCG KOÇHİSAR, şanlı bayrağımızın çekilmesiyle göreve başlarken, geminin yakın savunma gücü olan 12.7mm TRAKON TARGAN sistemi de başarıyla envantere girdi.

UNIROBOTICS imzalı TRAKON TARGAN, Türk savunma sanayinde bir ilki başararak platformun beyni olan ADVENT Savaş Yönetim Sistemi ile %100 bütünleşik çalışan ilk yerli yakın savunma sistemi oldu. Bu derin entegrasyon sayesinde sistem; hedef tespitinden angajman sürecine kadar tüm verileri gerçek zamanlı olarak ADVENT mimarisi üzerinden yönetiyor.

Bu teknolojik başarı, yerel sınırları aşarak uluslararası bir boyuta da taşındı. Sınıfının diğer gemisi olan TCG AKHİSAR'ın Romanya'ya satılmasıyla birlikte, TRAKON TARGAN sistemi yakın gelecekte Romanya Donanması'nın envanterine girerek ilk yurt dışı görevine hazırlanıyor. Böylece Türk mühendisliğinin gücü, dost ve müttefik ülkelerin deniz sahalarında da boy gösterecek

Mavi Vatan'da Fark Yaratan Kabiliyetler:

• Modüler Mimari: 12.7 mm'den 30 mm konfigürasyonuna hızlı dönüşüm kabiliyeti.

• Lojistik Bağımsızlık: Tamamen yerli üretimle dışa bağımlılığı sonlandıran sürdürülebilir altyapı.

• Kompakt Tasarım: Modern savaş platformları için optimize edilmiş hafif ve güçlü yapı.

SYS Grup - UNIROBOTICS Genel Müdürü Ömür BAÇ, TCG KOÇHİSAR ve TCG AKHİSAR ile başlayan bu yeni dönemi şu sözlerle özetledi: ***"Kendi silahını üreten, ürettiği silahı da platformlara en üst düzeyde entegre edebilen ve bunun için gerekli tüm akıllı sistemleri geliştirebilen bir firma olarak ürünlerimizi başta Türk Silahlı Kuvvetleri olmak üzere tüm dost ve müttefik ülkelerin hizmetine sunduğumuz için de gurur duyuyoruz."***

National Watch within the Blue Homeland Doctrine:
TCG KOÇHİSAR and TRAKON TARGAN

While this global expansion continued on land, a historic milestone unfolded within the scope of the Blue Homeland Doctrine. As the Hisar-class Offshore Patrol Vessel TCG KOÇHİSAR commenced its mission, the 12.7mm TRAKON TARGAN–the ship's close-in defence system–successfully entered the naval inventory.

Developed by UNIROBOTICS, TRAKON TARGAN achieved a first in the Turkish defence industry by becoming the first domestic close-in system to be 100% integrated with the ADVENT Combat Management System, the "brain" of the platform. Thanks to this deep integration, the system manages all data–from target detection to engagement–in real time through the ADVENT architecture.

This technological achievement is now extending beyond national borders. Following the export of the sister ship TCG AKHİSAR to Romania, the TRAKON TARGAN system is set to enter the inventory of the Romanian Naval Forces, marking its first operational deployment abroad. Through this milestone, the excellence of Turkish engineering will soon be visible across the maritime domains of friendly and allied nations.

Key Capabilities for the Blue Homeland Doctrine:

- *Modular Architecture: Rapid conversion capability from 12.7mm to 30mm configurations.*
- *Logistical Independence: A sustainable infrastructure that eliminates external dependency through entirely domestic production.*
- *Compact Design: A lightweight yet robust structure optimised for modern combat platforms.*

*Ömür BAÇ, CEO of SYS Group – UNIROBOTICS: **"As a company that manufactures its own weapons, integrates them into platforms at the highest level, and develops all the necessary intelligent systems for this purpose, we are proud to offer our products to the Turkish Armed Forces and all friendly and allied nations."***



TCG KOÇHİSAR Gemisine Türk Bayrağının toka edilmesi

Hosting the Turkish flag on the TCG KOÇHİSAR ship

canik

CANiK

SUPERIOR FIREARMS

canikarms

METE MC9LS / METE MC9L



www.canik.com

SYS GROUP

SYS Grup 2026-2028 Yol Haritasını Samsun'da Belirledi

SYS Group Outlines 2026–2028 Strategic Roadmap in Samsun

Savunma sanayisinin küresel oyuncusu SYS Grup, üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 5. Vizyon Buluşması'nı doğduğu topraklarda, Samsun'da gerçekleştirdi. Farklı uzmanlık alanlarına ve kurumsal kimliklere sahip, üç kıtada gücünü kanıtlamış SYS Grup şirketleri; bu buluşmada tek bir stratejik vizyon, ortak bir kurumsal kimlik ve güçlü bir aidiyet duygusu etrafında kenetlendi. Zirvede yalnızca gelecek yılın değil, 2026–2028 dönemini kapsayan uzun vadeli stratejik yol haritası ele alınarak, grubun küresel büyüme hedefleri ve ortak gelecek vizyonu üst yönetim düzeyinde şekillendirildi.

SYS Grup bünyesindeki CANiK, CANiK USA, AEI Systems, UNIROBOTICS, MECANIK ve CANiK ACADEMY yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirilen 5. Vizyon Buluşması, grubun küresel ölçekteki büyüme hedeflerini somut bir yol haritasına dönüştürdü. İki gün süren yoğun programda, grubun mevcut gücü, gelecek hedefleri ve stratejik öncelikleri "bütüncül bir bakış açısıyla" masaya yatırıldı.

SYS Group, a global player in the defence industry, convened its 5th Vision Meeting in its birthplace, Samsun, with the full participation of its senior leadership. Having proven their capabilities across three continents with diverse areas of expertise and distinct corporate identities, the SYS Group companies united at this gathering around a single strategic vision, a shared corporate identity, and a strong sense of belonging. The summit addressed the long-term strategic roadmap covering not only the upcoming year but the entire 2026–2028 period, shaping the group's global growth targets and shared future vision at the executive level.

Attended by executives from CANiK, CANiK USA, AEI Systems, UNIROBOTICS, MECANIK, and CANiK ACADEMY, the 5th Vision Meeting transformed the group's global growth ambitions into a concrete roadmap. During the intensive two-day program, the group's current strength, future goals, and strategic priorities were comprehensively evaluated through a "holistic perspective."



Vizyon Buluşması 2025
Vision Meeting 2025





Vizyon Buluşması 2025
Vision Meeting 2025



"Yarının Teknolojilerine Ruh ve Akıl Katıyoruz"

Toplantının açılış konuşmasını yapan SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL, zirvenin Samsun'da yapılmasının sembolik önemine dikkat çekti. 2025 yılında tamamlanan Orta Kalibre Silah Üretim Tesisi'nin tüm yerli ve yabancı ekipler tarafından yerinde incelenmesi fırsatının da bulunduğu buluşmada Aral, grubun global felsefesini şu sözlerle özetledi:

"Bu yılki Vizyon zirvesini SYS'nin doğduğu yer olan Samsun'da gerçekleştirmemiz tüm ekibimizin 2025'te tamamladığımız Orta Kalibre Silah üretim tesisimizin yurt içi ve yurt dışındaki tüm yöneticilerimiz tarafından ziyaret edilmesine vesile oldu. Biz sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılamıyoruz; yarının savunma teknolojilerine ruh ve akıl katıyoruz. Vizyonumuz coğrafi sınırlar tarafından kısıtlanmış değildir; Türkiye'deki kalbimizden dünyanın dört bir yanına uzanan tüm SYS ailesinin birleşik gücüyle hayata geçirilmeye çalışılmaktadır. Bu vizyon toplantısı, 2026 yılımızı ve önümüzdeki 3 seneye ışık tutacaktır."

2026-2028 Stratejisi: Nitelikli Büyüme ve Tek Vücut Olma Hedefi

Zirvenin en kritik çıktısı, SYS Grup'un önümüzdeki 3 yıllık projeksiyonunu belirleyen stratejik öncelikler oldu. Alınan kararlar doğrultusunda Grup, sadece üretim kapasitesini artırmayı değil, "nitelikli büyümeyi" merkeze alıyor. Bu kapsamda, rekabetin az, ancak geliştirme maliyetlerinin yüksek olduğu niş alanlara yatırım yapılmasına ek olarak; ömür devri boyunca maliyet etkin şekilde desteklenebilir savunma sanayi ürünlerinin geliştirilmesi önceliklendiriliyor. Günümüzün teknolojilerine yönelik üretim altyapıları kurulurken, verimlilik artışı için güçlü bir alt tedarik ağının oluşturulması hedefleniyor.

Bu teknolojik atılımın sağlıklı bir zemine oturması adına "Sürdürülebilirlik" kavramı finansal stratejinin merkezine yerleştirildi. Şirketlerin gelecek hedeflerine uygun şekilde yapılandırılması ve marka yönetimlerinin bu vizyonla uyumlu hale getirilmesi planlanırken; hedeflenen satışlarla desteklenen sağlıklı nakit akışının, yeni yatırımların ana finansman kaynağı olmasının altı çizildi.

Türkiye, İngiltere ve ABD gibi farklı coğrafyalarda operasyon yürüten grubun, "tek vücut" hareket edebilmesi ise kurumsal kapasitenin geliştirilmesine bağlandı. Bu doğrultuda, 2028 yılına kadar şirketler arası iletişimin güçlendirilmesi, projelerin senkronize ilerlemesi ve ortak dijital altyapıların kurulması gibi adımlarla, grubun küresel operasyon kabiliyetinin maksimize edilmesi hedefleniyor.

Ekosistem Etkisi: Uzun Vadeli Ölçek Perspektifi

Samsun'da şekillenen 2026–2028 öncelikleri, SYS Grup'un entegre ekosistem yaklaşımını güçlendiren bir zemin sunuyor. CANiK, CANiK USA, AEI Systems, UNIROBOTICS, MECANIK ve CANiK ACADEMY'nin aynı stratejik hat üzerinde ilerlemesi hem ürün portföyü hem de üretim/destek kabiliyetleri açısından grubun ölçeklenebilirliğini artırmayı hedefliyor. Bu yaklaşım, uzun vadede farklı şirketlerin üretim ve entegrasyon kabiliyetlerinin birbirini desteklediği bir yapıda, sahaya daha hızlı ve daha maliyet etkin çözümler sunabilmenin de anahtarı olarak görülüyor.

SYS Grup Yönetim Kurulu Başkanı H. Zafer ARAL ve SYS Grup Genel Müdürü C. Utku ARAL'ın kapanış mesajlarıyla tamamlanan 5. Vizyon Buluşması; grubun kurumsal kültürünü, ortak hedefler etrafında kenetlenme iradesini ve 2026–2028 dönemine yönelik netleşen yol haritasını bir kez daha teyit etti.

"Soul, Intellect, and the Future of Defence"

In his opening address, C. Utku ARAL, CEO of SYS Group, underlined the symbolic value of meeting in Samsun, where teams also visited the Medium Calibre Weapons Production Facility completed in 2025. He summarised the group's philosophy:

"We are not merely meeting today's needs; we are adding soul and intellect to the defence technologies of tomorrow. Our vision is not limited by geography–it is carried from our heart in Türkiye to the world by the unified strength of the entire SYS family. This meeting illuminates our path for 2026 and the next three years."

2026–2028 Strategy: Qualitative Growth and Unity

The pivotal outcome of the meeting was a strategic pivot towards 'qualitative growth'. This involves prioritising high-value niche sectors and developing products that ensure cost-effectiveness throughout their entire life cycles. Complementing its production infrastructure, the group is establishing a sophisticated sub-supply network designed to drive maximum operational efficiency.

Sustainability remains at the heart of the financial strategy, with healthy cash flow from targeted sales serving as the primary funding source for new investments. Operating as a "single entity" across diverse geographies, SYS Group aims to synchronise projects and establish shared digital infrastructures by 2028 to enhance its global operational capability.

Ecosystem Impact and Long-Term Scalability

Aligning all group companies on a single strategic path is set to enhance scalability and ensure the delivery of faster, more cost-effective solutions. This integrated ecosystem approach allows the group's production and integration capabilities to reinforce one another over the long term.

Concluding remarks from H. Zafer ARAL, Chairman of SYS Group, and C. Utku ARAL, CEO of SYS Group, reaffirmed the group's unified corporate culture and its clear, ambitious roadmap for the 2026–2028 era.


mecanik
mecanik
MECANIK
ADVANCED FIREARMS ACCESSORIES
M02
Versatile Reflex Sight
Çok Amaçlı Refleks Nişangah
www.mecanik.com
SYS GROUP

CANiK Team

Pratik ve Hızlı Tabanca Atıcılığının Olimpiyatları: CANiK Team IPSC Handgun World Shoot 2025'te

The Olympics of Practical and Speed Handgun Shooting: CANiK Team at the IPSC Handgun World Shoot 2025

Nils JONASSON: "Pratik ve Hızlı Tabanca Atıcılığının Olimpiyatları olarak görülen IPSC Handgun World Shoot, her üç yılda bir dünyanın en iyi tabanca atıcılarını bir araya getiriyor. Şampiyona, her organizasyonda farklı bir ülkede düzenlenerek küresel prestijini güçlendiriyor."

Nils JONASSON: "The IPSC Handgun World Shoot, regarded as the Olympics of practical and speed handgun shooting, brings together the world's best pistol shooters every three years. The championship strengthens its global prestige by being held in a different country at each edition."



CANiK Team Kaptanı Nils JONASSON
CANiK Team Captain Nils JONASSON



Aeron WECKE
CANiK Team Atıcısı
CANiK Team Shooter

IPSC Handgun World Shoot, pratik atıcılık disiplininin en prestijli organizasyonlarından biri olarak dünyanın dört bir yanından elit sporcuları aynı sahnede buluşturuyor. 2025 organizasyonu, Eylül ayı ortasında Güney Afrika'da Klerksdorp yakınlarındaki Frontier Shooting Range'de gerçekleştirildi.

Güney Afrika, Türkiye, USA, Brezilya ve 70'ten fazla ülkeden takımlar ve bireysel sporcuların katıldığı şampiyonada, 1600'ün üzerinde yarışmacı altı güne yayılan takvimde 30 parkuru tamamladı.

CANiK, şampiyonanın Shoot Off müsabakalarının sponsoru olarak organizasyonun merkezinde yer aldı. Etkinlik alanındaki standında ürün ekosistemini sergileyen marka, katılımcıların farklı tabancaları sahada deneyimleyebildiği Demo Day etkinliğiyle CANiK platformunu doğrudan tecrübe etme imkânı sundu.

Nils JONASSON: "Hatırladığım en hızlı World Shoot"

CANiK Team Kaptanı Nils JONASSON için bu şampiyona, katıldığı dördüncü Dünya Şampiyonası olmasına rağmen hafızasında "tempo ve hızın en üst seviyeye ulaştığı" yarışma olarak yer etti. IPSC disiplininde kullanılan Hit Factor skorlama sistemi, puanı zamana bölerek "saniye başına puan" mantığıyla yarışmacıları hem hız hem de isabet kalitesini aynı anda korumaya zorluyor.

Jonasson, skorlamanın temel parametrelerini şöyle özetliyor:

• Minor Puanlama: A bölgesi 5, C bölgesi 3, D bölgesi 1 puan

• Major Puanlama: A bölgesi 5, C bölgesi 4, D bölgesi 2 puan

• Cezalar: Hedef kaçırma veya "no-shoot" hedef vurma -10 puan

Şampiyonada en yoğun rekabetin yaşandığı iki klasman olan Production ve Production Optics'te yarışan CANiK Team sporcuları, altı gün boyunca 30 parkur tamamladı. Parkur başına atış sayıları 8–32 arasında değişirken hedef mesafeleri 1 metreden 50 metreye kadar uzandı; sallanan/hareketli hedefler ve statik hedef kombinasyonları, yarışın hız baskısını daha da artırdı.

Öne Çıkan Performanslar

CANiK Team adına şampiyonada öne çıkan sonuçlar arasında şu başarılar dikkat çekti:

• Hilfred SIEBRITS, Production Optics klasmanında 5. olurken; ayrıca Overall Production Optics Shoot Off etabında Eric GRAUFFEL ve Jacob HETHERINGTON gibi güçlü isimleri geride bırakarak şampiyonluğa ulaştı.

• Güney Afrikalı genç sporcu Aeron WECKE, Production Junior Shoot Off etabında birincilik elde etti.

• Nils JONASSON, Production Division klasmanında 5. olurken, Team USA'nın takım sıralamasında 2. sıraya yükselmesine katkı sundu.

The IPSC Handgun World Shoot stands as one of the most prestigious events in the practical shooting discipline, uniting elite athletes from across the globe. The 2025 edition took place in mid-September at the Frontier Shooting Range near Klerksdorp, South Africa.

With teams and individual competitors from over 70 countries, including South Africa, Türkiye, the USA, and Brazil, more than 1,600 shooters completed 30 stages over a six-day schedule.

CANiK was at the heart of the action as the official sponsor of the championship's Shoot Off matches. In addition to showcasing its product ecosystem at its booth, the brand hosted a Demo Day event, allowing participants to test-fire different pistols and get a first-hand feel for the CANiK platform on the range.

Nils JONASSON: "The Fastest World Shoot in Memory"

For CANiK Team Captain Nils JONASSON, this was his fourth World Championship, yet it stood out as the competition where tempo and speed reached their absolute peak. The Hit Factor scoring system used in IPSC pushes competitors into a "points per second" logic, balancing extreme speed with precision.

JONASSON summarised the core scoring parameters as follows:

• Minor Scoring: Zone A (5 pts), Zone C (3 pts), Zone D (1 pt)

• Major Scoring: Zone A (5 pts), Zone C (4 pts), Zone D (2 pts)

• Penalties: Missing a target or hitting a no-shoot target results in a -10 point deduction.

Competing in the Production and Production Optics divisions, the most fiercely contested categories, CANiK Team athletes completed 30 stages over six days. Round counts per stage ranged from 8 to 32, with target distances extending from 1 metre to 50 metres. The combination of swinging or moving targets with static targets further intensified the match's speed pressure.

Standout Performances

The following achievements stood out for the CANiK Team at the championship:

• Hilfred SIEBRITS finished 5th in the Production Optics division. He also secured the championship title in the Overall Production Optics Shoot Off, defeating strong competitors such as Eric GRAUFFEL and Jacob HETHERINGTON.

• Young South African athlete Aeron WECKE took 1st place in the Production Junior Shoot Off.

• Nils JONASSON finished 5th in the Production division and played a key role in leading Team USA to 2nd place in the team standings.

CANiK Team



CANiK Team Kaptanı Nils JONASSON
CANiK Team Captain Nils JONASSON

Shoot Off Nedir?

Ana müsabaka tamamlandıktan sonra, her klasmanda üst sıralarda yer alan sporcular bu kez karşılıklı eleme formatında, özel olarak hazırlanan bir "bonus parkur" da kozlarını paylaşıyor. Parkur genellikle 5–10 adet devirmeli çelik hedef ve parkuru bitiren bir "bitiriş plakası (stop plate)" içeriyor. Atıcılar hedefleri devirdikten sonra zorunlu şarjör değişimini gerçekleştiriyor ve bitiriş plakasını devirerek parkuru tamamlıyor. Bitiriş plakasını ilk deviren turu kazanıyor. Eşleşmeler çoğunlukla 3 maç üzerinden (best-of-three), final ise 5 maç üzerinden (best-of-five) oynanıyor. CANiK'in sponsorluğunu üstlendiği Shoot Off etabı, yüksek temposu ve sürpriz sonuçlarıyla şampiyonanın en çok ilgi çeken bölümlerinden biri olarak öne çıktı.

Ekipman Tercihi: RIVAL / RIVAL-S ve MECANIK MO3

Şampiyonada CANiK Team üyelerinin ana tercihi CANiK SFx RIVAL ve çelik gövdeli RIVAL-S tabancalar oldu. Jonasson, polimer gövdeli RIVAL'ın hafiflik ve geçiş hızındaki avantajına karşılık, RIVAL-S'in çelik gövdesiyle daha "yumuşak atış hissi" sunduğunu; hangi platformun daha uygun olduğunun ise atıcı tercihine bağlı olduğunu vurguluyor. Ekipman setini tamamlayan MECANIK MO3 Yarışma Tipi Red-Dot Nişangah ise hız ve hassasiyetin belirleyici olduğu parkurlarda performansın kritik bileşenlerinden biri olarak konumlandı.

Sıradaki Hedef: 2029 İtalya

Güney Afrika'da kazanılan deneyim ve rekabet yoğunluğu, CANiK Team için yeni bir hazırlık döneminin başlangıcı niteliğinde. CANiK Team, bir sonraki büyük buluşma olan 2029 IPSC Handgun World Shoot (İtalya) hedefi doğrultusunda çalışmalarını şimdiden şekillendiriyor.

CANiK NEWS olarak, IPSC Handgun World Shoot 2025'e ilişkin teknik çerçeveyi ve şampiyonanın dinamiklerini okurlarımızla paylaşan değerlendirmeleri için CANiK Team Kaptanı Nils JONASSON'a teşekkür ederiz.

What is a Shoot Off?

Once the main match is over, top-ranked athletes in each division face off in a head-to-head knockout format on a specially prepared bonus stage. The course typically features 5 to 10 reactive steel plates and a final stop plate. Shooters must knock down the targets, perform a mandatory reload, and hit the stop plate to complete the course. The first to successfully hit the stop plate wins the round. Matches are mostly played as best-of-three, with the finals decided by a best-of-five format. Sponsored by CANiK, the Shoot Off stage was one of the most exciting parts of the championship, defined by high tempo and surprising results.

Equipment Choice: RIVAL / RIVAL-S and MECANIK MO3

The primary choice for CANiK Team members was the CANiK SFx RIVAL and the steel-framed RIVAL-S. JONASSON notes that while the polymer-framed RIVAL offers advantages in weight and transition speed, the steel-framed RIVAL-S provides a softer shooting feel. The choice ultimately depends on the shooter's personal preference. Completing the setup was the MECANIK MO3 Competition Red Dot Sight, a critical component for performance on stages where speed and accuracy are decisive.

Next Target: Italy 2029

The experience and competitive intensity gained in South Africa mark the beginning of a new preparation period. CANiK Team is already shaping its efforts towards the next major milestone: the 2029 IPSC Handgun World Shoot in Italy.

As CANiK NEWS, we would like to thank CANiK Team Captain Nils JONASSON for sharing his technical insights and the dynamics of the 2025 World Shoot with our readers.

Hilfred SIEBRITS
CANiK Team Atıcısı
CANiK Team Shooter



CANiK Less Than Lethal (LTL): Güvenliği, Erişilebilirliği ve Atış Keyfini Bir Araya Getiren Yeni Nesil Savunma Çözümü

CANiK Less Than Lethal (LTL): A Next-Generation Defence Solution Combining Safety, Accessibility, and Shooting Enjoyment



Taha Oğuzhan KAYMAK
CANiK ACADEMY Atış Eğitmeni
CANiK ACADEMY Firearms Instructor

CANiK Less Than Lethal platformu; savunma, hobi ve sportif kullanım alanlarında kullanıcıya güven, sadelik ve yenilik sunan çok yönlü bir sistem olarak geliyor.

The CANiK Less Than Lethal platform arrives as a versatile system that offers users a non-lethal solution across defence, hobby, and sporting applications.

CANiK ekosistemi aileye katılan yeni üyeler ile güçleniyor. Chiappa Firearms tarafından CANiK için özel olarak üretilen LTL hem bireysel güvenlik ihtiyaçlarına hem de hobi–sportif atış alanında "daha güvenli ama etkili" bir alternatif arayan kullanıcılar için güçlü bir seçenek olmayı hedefliyor. CO_2 gaz basıncıyla çalışan LTL sistemi, kullanım amacına göre özel olarak tasarlanmış; kauçuk, polimer, plastik gibi farklı yapıda mühimmat türleri kullanmaktadır.

The CANiK ecosystem continues to grow with new additions to the family. Produced exclusively for CANiK by Chiappa Firearms, the CANiK LTL aims to be a strong option for users seeking a "safer yet effective" alternative for personal security as well as recreational–sport shooting.

Operating on CO_2 gas pressure, the LTL system utilizes purpose-designed ammunition types–including rubber, polymer, and plastic projectiles–engineered to match specific usage scenarios.

SORUMLULUK BEYANI
Özel mühimmat yapısı ve düzenlenmiş atış gücü nedeniyle, penetrasyon etkisi azaltılmış olsa da Less Than Lethal tabancanın uygunsuz, bilinçsiz veya yetkisiz kullanımı ciddi yaralanmalara yol açabilir. Bu ürünün kullanımı sırasında uygun koruyucu donanımın tercih edilmesi, temel ateşli silah güvenlik kurallarına eksiksiz uyulması, üretici tarafından yayımlanan tüm güvenlik uyarılarının dikkate alınması ve yürürlükteki ilgili mevzuatın kullanıcı tarafından önceden incelenmesi zorunlu niteliktedir. Ürünün yanlış kullanımı sonucunda doğabilecek zararlar, tamamen kullanıcının kendi sorumluluğundadır.

DISCLAIMER
Although the penetration effect is reduced due to the specialized ammunition structure and regulated discharge energy, improper, careless, or unauthorized use of the Less Than Lethal pistol may result in serious injury. The use of appropriate protective gear, strict adherence to fundamental firearm safety rules, careful consideration of all safety warnings published by the manufacturer, and prior review of applicable legal regulations are mandatory. Any harm resulting from misuse of the product is entirely the responsibility of the user.

Savunma İçin Akılcı ve Etkili Bir Alternatif

Geleneksel ateşli silahlara göre çok daha düşük etkiye sahip olan LTL, kişisel savunmada caydırıcılığı ön planda tutan kullanıcılar için modern bir alternatif olarak öne çıkıyor. Özel geliştirilen mühimmat, hedefte güçlü bir durduruculuk yaratırken, kullanıcıya güvenlik seviyesi daha yüksek bir çözüm sunuyor. .50 kalibrelik geniş yüzey formu sayesinde derin doku penetrasyonunu engelleyen özel materyal gövdeli mühimmatı, kapalı alanlarda yüzey delip geçme veya geri sekme gibi riskleri de minimize ediyor. Bu yönüyle özellikle mesken korunması veya düşük riskli savunma gibi senaryolarda tercih edilebilecek modern bir tasarım olarak öne çıkıyor.

A Smart and Effective Alternative for Defence

With significantly lower impact than traditional firearms, CANiK LTL emerges as a modern alternative for users who prioritize deterrence in personal defence.

The specially developed ammunition delivers strong stopping effect on target while providing a higher level of safety for the user.

Its .50-caliber wide-surface projectile, designed with special materials to prevent deep tissue penetration, also minimizes risks such as over-penetration or ricochet in enclosed environments.

This makes it a modern and viable option particularly for home defence or lower-risk defensive scenarios.

Safe Shooting Experience for Hobby and Recreation

Another key advantage of the CANiK LTL is its broad suitability for recreational use.

The system enables lower-cost and safer shooting in appropriate environments, allowing for competitive games and shooting events to be organized.



CANiK LTL SFx RIVAL



Hobi ve Eğlence İçin Güvenli Atış Deneyimi

LTL'nin bir diğer önemli avantajı, hobi amaçlı geniş kullanım imkânı sağlaması. Uygun ortamlarda daha düşük maliyetli ve daha emniyetli atış yapılabilen sistem sayesinde rekabetçi oyunlar gibi atış etkinlikleri düzenlenebiliyor.

Sportif Kullanım: Rekabeti Yeniden Tanımlayan Tasarım

Düşük geri tepmesi ve ergonomik CANiK tasarımı sayesinde LTL, sportif amaçlı kullanım için de her zaman hazır. Hızlı hedef geçişleri, kontrollü tetik yapısı ve kullanıcıya güven veren mekanik doğruluk, LTL'nin hedef odaklı sportif yarışmalara yönelik antrenmanlarda tercih edilebilmesini sağlıyor. Bu ürün, özellikle genç sporcuların ya da başlangıç seviyesindeki atıcıların eğitim süreçlerinde riskleri azaltırken performanslarını artırmalarına yardımcı olacak nitelikte.

Profesyonel Eğitim Senaryolarında LTL Kullanımı

CANiK Less Than Lethal (LTL) platformu, kişisel savunmanın yanı sıra; askeri kolluk kuvvetleri ve profesyonel kullanıcılar için, uygun kişisel koruyucu ekipmanlar kullanılması şartıyla eğitim amaçlı olarak da değerlendirilebilmektedir.

Temel atış tekniklerinin bir kısmı LTL ile gerçekleştirilerek bu süreçte atıcının emniyet disiplinlerinin içselleştirilmesi daha düşük riskli bir silah ile sağlanmış olmaktadır. Emniyet alışkanlıklarının yanı sıra temel atış tekniklerinin uygulama safhasında patlama refleksi gösteren kullanıcılar düşük geri tepmeli ve daha sessiz LTL sayesinde patlama refleksini minimize ederek atış tekniklerine daha etkin odaklanabilmektedir.

Tüm bu unsurlar bir araya geldiğinde LTL, hem ateşli silaha geçiş sürecini kolaylaştıran hem de profesyonel seviyedeki kullanıcıların eğitim yoğunluğunu artırmasına imkân tanıyan modern, pratik bir ürün olarak öne çıkmaktadır.

Sporting Use: A Design That Redefines Competition

Thanks to its low recoil and ergonomic CANiK design, the platform is always ready for sporting applications.

Fast target transitions, a controlled trigger structure, and reliable mechanical accuracy make the CANiK LTL a competitive option for precision-focused shooting disciplines.

This product is especially beneficial for young athletes and beginner shooters, helping reduce training risks while supporting performance improvement.

Use of LTL in Professional Training Scenarios

The CANiK Less Than Lethal (LTL) platform, beyond its role in personal defence, can also serve as a training tool for military, law enforcement, and professional users, provided that appropriate personal protective equipment is worn.

By performing portions of fundamental shooting techniques with the LTL, shooters can internalize safety discipline using a lower-risk platform. In addition to reinforcing safe handling habits, users who experience a flinch response during live-fire training can minimize this reflex thanks to the LTL's low recoil and reduced noise signature, allowing them to focus more effectively on shooting fundamentals.

Taken together, these elements position the LTL as a modern and practical solution that both facilitates the transition to live firearms and enables professional users to increase training intensity under controlled risk conditions.



CANiK LTL SFx RIVAL

CANiK – Chiappa İş Birliği: Güvenilirlik ve Mühendislik Buluşması

Bu yeni platformun arkasında, ateşli silah sektörünün iki önemli markasının bilgi birikimi bulunuyor. İtalyan üretici Chiappa Firearms'ın bu platformlardaki hassas mühendisliği ile CANiK'in ergonomi, kullanım kolaylığı ve modern silah tasarımı konusundaki uzmanlığı birleşerek ortaya dayanıklı, şık ve yüksek kullanım pratiğine sahip bir ürün sunuyor.

Teknik destek erişilebilirliği, kolay bakım özellikleri ve yüksek üretim kalitesi ürünü sadece kısa vadeli bir alternatif değil, uzun ömürlü ve güven veren bir çözüm haline getiriyor.

Sonuç: Güvenli, Erişilebilir ve Çok Yönlü

LTL, farklı kullanım bağlamlarında incelendiğinde, savunma ve sportif atıcılık alanlarında işlevsel bir ara kategori oluşturmaktadır. Düşük risk düzeyi ve kontrollü geri tepme karakteristikleri sayesinde temel emniyet davranışlarının edinilmesini kolaylaştırmakta ve öğrenme sürecindeki bilişsel yükü azaltarak teknik becerilerin daha istikrarlı gelişimine katkı sağlamaktadır. Savunma bağlamında, penetrasyon etkisinin sınırlı olması bazı durumlarda tercih edilebilir bir tepki düzeyi sunarken, aynı zamanda yanlış kullanım halinde fiziksel zarar riskini de azaltmaktadır. Sportif atıcılıkta ise maliyet, tekrar sayısı ve mekânsal esneklik gibi unsurlar bakımından avantajlar sunarak antrenman sürekliliğini desteklemektedir. Bu bulgular bir arada değerlendirildiğinde, LTL'nin hem bireysel kullanıcılar hem de kurumsal eğitim ihtiyaçları için tamamlayıcı nitelikte bir ürün olarak konumlandığı söylenebilir.

Ürünün en doğru ve güvenli kullanımının sağlanabilmesi için eğitim alınması kritik önem taşımaktadır. Bu kapsamda teorik bilgi, teknik beceri, güvenli silah kullanımı, taktik farkındalık ve performans odaklı uygulama alanlarında seviyeye özgü yetkinlikler kazandırmayı hedefleyen CANiK ACADEMY eğitim programları, kullanıcılar için yetkin ve güvenilir bir eğitim çözümü sunmaya devam etmektedir.



CANiK LTL SFx RIVAL



CANiK LTL SFx RIVAL



CANiK LTL SFx RIVAL

CANiK – Chiappa Collaboration: Engineering Meets Reliability

Behind this new platform lies the combined expertise of two major brands in the firearms sector.

Chiappa Firearms' precision engineering, paired with CANiK's expertise in ergonomics, ease of use, and modern firearm design, results in a durable, elegant, and highly practical product.

Easy maintenance features and high production quality make this platform not only a short-term alternative but also a long-lasting and dependable solution.

Conclusion: Safe, Accessible, and Versatile

When examined across various usage contexts, LTL platforms serve as a functional intermediate category within training, defence, and sport shooting applications.

From an educational perspective, their low-risk profile and controlled recoil characteristics facilitate the acquisition of fundamental safety behaviors, reduce cognitive load, and support stable development of technical skills.

In defence applications, the limited penetration effect may provide an appropriate response level in certain circumstances while reducing the risk of severe injury in cases of misuse.

In sport shooting, advantages in cost, repeatability, and spatial flexibility support consistent training routines.

Taken together, these findings show that LTL platforms function as a complementary tool for both individual users and institutional training environments.

Training With CANiK ACADEMY

For safe and correct use, CANiK ACADEMY continues to welcome participants to training programs designed to provide shooters with level-specific competencies in theoretical knowledge, technical skills, safe firearm handling, tactical awareness, and performance-oriented application.



CANiK LTL SFx RIVAL

Müşteri Deneyiminde İki Kritik Halka: Satış Sonrası Destek ve Finans

Two Critical Pillars of Customer Experience: After-Sales Support and Finance

CANiK ekosisteminde müşteri deneyimi; sahadan gelen geri bildirimlerin doğru okunmasından satış sonrası destek süreçlerinin hızla işletilmesine ve bu yapının finansal sürdürülebilirliğinin doğru yönetilmesine kadar uzanan bütüncül bir zincirle şekilleniyor. Bu sayımızda, müşteri tarafında teknik köprüyü kuran süreçleri ve finansın "görünmeyen ama belirleyici" katkısını, iki farklı uzmanlığın perspektifinden ele alıyoruz.

Bu sayıda;

• Müşteri İlişkileri Uzmanı Arda GEDİK, Entegre Lojistik Destek (ELD) yaklaşımıyla satış sonrası destek süreçlerinde müşteri–fabrika arasındaki teknik koordinasyonu anlatıyor.

• Finans Uzmanı Sevil ORHAN, maliyet kontrolü ve stratejik finansal planlama perspektifiyle projelerin sürdürülebilirliğine ve büyüme hedeflerine finansın katkısını değerlendiriyor.

The customer experience within the CANiK ecosystem is a holistic chain–from interpreting field feedback to financial sustainability. In this issue, we examine the technical bridge for the customer and the 'invisible but decisive' contribution of finance through the expertise of Arda GEDİK and Sevil ORHAN.

• Arda GEDİK (Customer Relations Specialist): Focuses on technical coordination via Integrated Logistics Support (ILS).

• Sevil ORHAN (Finance Specialist): Evaluates finance's role in project sustainability and strategic growth.



Arda GEDİK
Müşteri İlişkileri Uzmanı
Customer Relations Specialist

Müşteri İlişkileri ve Satış Sonrası Destek Perspektifi

CANiK NEWS: Sizleri ve görev yaptığınız birimi kısaca tanıyabilir miyiz? Müşteri ilişkileri ve satış sonrası destek (ELD) tarafında SYS Grup – CANiK ekosistemi içinde nasıl bir rol üstleniyorsunuz?

Arda GEDİK: Entegre Lojistik Destek (ELD), bir ürünün hizmete girdiği andan hizmet dışına çıkana kadar tüm yaşam döngüsünü kapsayan; tasarım, üretim, işletme, bakım planlaması ve lojistik unsurların yönetildiği bütüncül bir süreçtir. CANiK'in "Kullanıcı Odaklı Satış Sonrası Lojistik Destek" anlayışıyla hedefimiz; kullanıcıdan gelen geri bildirimleri doğru analiz ederek arızayı en kısa sürede tanımlamak, bakım-onarım faaliyetlerini hızla planlamak ve sistemlerin "gayrifaal süresini" minimuma indirmektir.

Rolüm ağırlıklı olarak; hafif silah ve bunların alt bileşenleri dahil olmak üzere geniş bir ürün gamında, ürünlerin yaşam döngüsü boyunca sorunsuz şekilde desteklenmesi ve müşteri tarafının doğru ve hızlı hizmet almasını sağlamak üzerine kurulu. Arıza analizi, yedek parça yönetimi, garanti süreçleri, saha geri bildirimleri ve kullanıcı memnuniyetinin ölçümlenmesi gibi operasyonlarda da aktif rol alıyorum.

Kısacası; ürün sahaya çıktıktan sonra onun "nefesini tutan", müşteriyle fabrika arasındaki teknik köprüyü kuran bir görev üstleniyorum.

CANiK NEWS: Satış sonrası destek süreçleriyle müşteri ilişkilerinin aslında aynı zincirin iki halkası olduğunu söyleyebiliriz. Sizin açınızdan "müşteri memnuniyetini belirleyen" en kritik adımlar hangileri?

Arda GEDİK: Benim açımdan müşteri memnuniyetini belirleyen üç kritik unsur var: şeffaf ve hızlı iletişim; yedek parça ve servis sürekliliği, teknik geri bildirimlerin doğru yönetilmesi. Müşteriye satış sonrası süreçlerin her aşamasını açık bir dille ve zamanında aktarmak çok önemli, bazen doğru iletişim teknik çözüm kadar etkili olabiliyor.

Ayrıca, son kullanıcılarımızın sahada yaşadığı her deneyimi ürünlerimizi geliştirmek adına bir fırsat olarak görüp bu verileri üretime aktarmak ve iyileştirme döngüsünü kapatmak, uzun vadeli memnuniyetin temelini oluşturuyor.

CANiK NEWS: Savunma sanayi gibi regülasyonu yüksek bir sektörde; lojistik planlama ve son kullanıcı beklentilerini dengelemek zorunda kaldığınız bir örnek paylaşır mısınız?

Arda GEDİK: Özellikle takvimin çok sıkışık olduğu dönemlerde lojistik planlama ile son kullanıcı beklentilerini aynı anda yönetmek zorlayıcı olabiliyor. Aklımda kalan örneklerden biri; bir sevkiyat öncesinde teknik dokümantasyonun son kullanıcı ülkenin dilinde ve regülasyonlarına uygun şekilde tamamlanması gerekiyordu. Ekip olarak bu eksikleri çok kısa sürede netleştirip dokümanı sevkiyat penceresini kaçırmadan tamamladık.

Bu durum bize şunu gösteriyor ki savunma sanayi lojistiğinde sadece fiziksel teslimat değil, bilgi akışı ve doküman yönetimi de en az ürün kadar kritik.

CANiK NEWS: 2026 vizyonu içinde CANiK'in küresel ölçekte büyümesi masanıza nasıl yansıyor?

Arda GEDİK: CANiK'in 2026 vizyonu doğrultusunda büyümesi, ELD süreçlerini daha merkezi ve dijital bir yapıya taşımamızı gerektiriyor. Sahadan gelen verilerin sistematik toplanması, arıza–bakım döngülerinin standartlaştırılması ve global müşteri kitlesine aynı seviyede hizmet verebilecek bir destek mimarisi oluşturulması gündemimizin en önemli başlıkları arasında.

Büyüme vizyonu bizim masamızda sadece iş hacminin artması olarak değil; operasyonel mükemmeliyet, süreç olgunluğu ve global ölçekte daha sürdürülebilir bir satış sonrası destek kültürünün inşa edilmesi olarak karşılık buluyor.

The After-Sales Support Perspective

CANiK NEWS: What is your role within the SYS Group – CANiK ecosystem regarding ILS?

Arda GEDİK: *Integrated Logistics Support (ILS) is a holistic process covering a product's entire life cycle–from the moment it enters service until decommissioning–managing design, production, operation, maintenance planning, and logistics. Within CANiK's 'User-Centric After-Sales Logistics Support' approach, our goal is to accurately analyse user feedback to identify faults as quickly as possible, rapidly plan maintenance and repair activities, and minimise system 'downtime.'*

My role is primarily focused on delivering seamless support throughout the entire life cycle of a diverse product range, including small arms and their sub-components. I take an active lead in critical operations such as fault analysis, spare parts management, warranty processes, and the evaluation of field feedback to measure user satisfaction. Essentially, I serve as the technical bridge between the customer and the factory, ensuring that the end-user receives prompt, accurate, and high-quality service at every stage.

CANiK NEWS: What are the most critical factors in determining customer satisfaction?

Arda GEDİK: *Three factors are paramount: transparent communication, continuity of service, and effective technical feedback. Informing the customer clearly at every stage is often as impactful as the technical solution itself. Closing the improvement cycle by transferring field data back into production ensures long-term satisfaction.*

CANiK NEWS: Can you share an example of balancing logistics with end-user expectations in a regulated sector?

Arda GEDİK: *Balancing logistics and expectations is challenging under tight schedules. We once had to complete technical documentation in an end-user's local language and regulations just before a shipment. We finalised everything within the window, proving that in defence logistics, information flow is as critical as the hardware itself.*

CANiK NEWS: How does the 2026 vision impact your department?

Arda GEDİK: *Our 2026 vision requires transitioning ILS to a centralised, digital structure. Creating a support architecture capable of serving a global customer base is our priority. This vision represents operational excellence and a sustainable, global after-sales culture.*



CANiK METE MC9 PRIME



CANiK PRIME RADIAN

Müşteri deneyimini satış sonrası destek ve ELD perspektifinden bizlere aktaran Arda GEDİK'e değerli paylaşımları için teşekkür ediyoruz. Sahada güveni ve sürdürülebilir memnuniyeti belirleyen süreçler; yalnızca teknik çözüm hızına değil, aynı zamanda bu süreçleri mümkün kılan finansal disipline ve doğru planlamaya da dayanıyor. Bu çerçevede, finans fonksiyonunun günlük operasyon ile yatırım ve büyüme hedefleri arasında kurduğu dengeyi değerlendirmek üzere sayfalarımızı Sevil ORHAN'ın görüşlerine ayırıyoruz.

We thank Arda GEDİK for highlighting the technical bridge in the field. Sustainable satisfaction relies not only on technical speed but also on the financial discipline that enables these processes. We now turn to Sevil ORHAN to examine the balance between operations and strategic growth.

Finans Perspektifi

CANiK NEWS: Öncelikle sizleri ve bağlı bulunduğunuz finans birimini tanıyabilir miyiz? SYS Grup bünyesinde finans fonksiyonu nasıl konumlanıyor?

Sevil ORHAN: 12 yıldır SYS ailesinin bir parçası olarak finans biriminde çalışmaktayım. Finans departmanı olarak; üretim, ihracat, entegrasyon, global satış ve yurt içi/yurt dışı operasyonlar gibi çok yönlü bir yapıda maliyet kontrolü, gelir-gider yönetimi, döviz riski yönetimi, raporlama, bütçe ve yatırım planlaması, likidite ve nakit akışı, ihracat finansmanı gibi başlıklarda merkezi ve kritik bir rol üstleniyoruz.

Temelde hepimiz, şirketimizin doğru finansallarla büyüyerek ve aynı zamanda kârlı bir şekilde devam etmesini sağlayan lider bir fonksiyonuz.

CANiK NEWS: Savunma sanayi projelerinde finans ekibi olarak nakit akışı ve risk yönetiminde en çok hangi başlıklarda hassasiyet gösteriyorsunuz?

Sevil ORHAN: Savunma sanayi projeleri doğası gereği uzun vadeli, yüksek bütçeli ve sıklıkla döviz bazlı ilerlediği için; nakit akışı ve likidite planlaması, kur riski yönetimi ve yatırım kararlarında sermaye optimizasyonu gibi alanlarda belirleyici roller üstleniyoruz.

Eğer bu alanlarda yönetim zayıf olursa; üretim, teslimat, ihracat ve büyüme hedefleri tehdit altına girer. Bu bağlamda, projenin sürdürülebilirliğini ve planlanan ekonomik–stratejik faydayı garanti altına almak için tüm özverimizle "ben değil biz" olarak çalışmaktayız.

CANiK NEWS: Stratejik hedefler içinde finansın "görünmeyen ama belirleyici" katkısını nasıl tarif edersiniz? Saha ekipleriyle iş birliğiniz nasıl ilerliyor?

Sevil ORHAN: Yeterli finansman altyapısı olmazsa; tesis yatırımları, Ar-Ge, üretim hatları ve üretim ekipmanları gibi sermaye-yoğun adımlar hayata geçemez. Bu da "yeni yatırım – üretim kapasitesi artışı – ihracat" döngüsünün temelini oluşturur.

Katkımız yalnızca bugünkü nakit akışını yönetmekle sınırlı değil; orta ve uzun vadeli planlama, yatırım geri dönüşleri ve risk-getiri analizi gibi stratejik değerlendirmelerle de şekilleniyor.



Sevil ORHAN
SYS Grup Finans Uzmanı
SYS Group Finance Specialist

The Financial Perspective

CANiK NEWS: How is the finance function positioned within SYS Group?

Sevil ORHAN: *For 12 years, I have been part of the SYS Group – CANiK finance unit. We manage cost control, foreign exchange risk, liquidity, and export financing across multifaceted global operations. We are a pioneering function ensuring the Group grows with sound financials while maintaining profitability.*

CANiK NEWS: In defence projects, which areas are most critical for cash flow and risk management?

Sevil ORHAN: *Since defence projects are long-term and high-budget, we play a decisive role in liquidity planning and capital optimisation. Poor management here threatens production and growth. We work with a 'we, not I' mindset to guarantee project sustainability and planned strategic benefits.*

CANiK NEWS: How would you describe finance's 'invisible but decisive' contribution to strategic objectives?

Sevil ORHAN: *Without robust financial infrastructure, capital-intensive steps like facility investments and R&D cannot be realised. This is the foundation of the 'investment – capacity increase – export' cycle. We collaborate with field teams from the start, managing cost-benefit analyses and financial models to prevent operational disruptions.*

CANiK NEWS: How do you assess the financial future of the SYS Group ecosystem heading towards 2026?

Sevil ORHAN: *Digital transformation and ERP infrastructure are essential for global flexibility. A common data language between finance and operations enables effective decision-making.*

Saha ve proje ekipleriyle iş birliğimiz projenin başından sonuna kadar koordineli şekilde ilerler. Teknik gereksinimler belirlenirken biz; maliyet-fayda analizi, ödeme koşulları, kur riski ve finansal modelleri yöneterek operasyonun aksamasını önlemeyi hedefleriz.

CANiK NEWS: Önümüzdeki dönemde dijitalleşme tarafında hangi adımları hedefliyorsunuz? 2026'ya giderken SYS Grup ekosisteminin finansal geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sevil ORHAN: Dijital dönüşüm ve ERP altyapısı, global rekabette esneklik kazanmak için bir zorunluluk haline gelmiş durumda. Finans, operasyon ve proje birimleri arasında ortak veri diliyle çalışmak; koordinasyonu ve karar alma süreçlerini daha etkin yönetmemizi sağlıyor.

2026'ya giderken SYS Grup; yalnızca ürün ihraç eden değil, pazarları yöneten, rekabetin seviyesini yukarı taşıyan ve dünyanın tercih ettiği bir markaya dönüşen entegre bir savunma-teknoloji şirketi konumuna doğru ilerliyor.

SYS Grup'un farklı departmanlarında görev alan ekip arkadaşlarımızın paylaşımları, tek bir gerçeğin altını çiziyor: Müşteri memnuniyeti; sahadaki teknik destek hızından finansal disipline, veri yönetiminden süreç standartlarına kadar birbirini tamamlayan halkalarla güçleniyor. CANiK'in sahadaki güvenilirliğini sürdürülebilir kılan da bu ortak iş yapma kültürü ve koordinasyon.

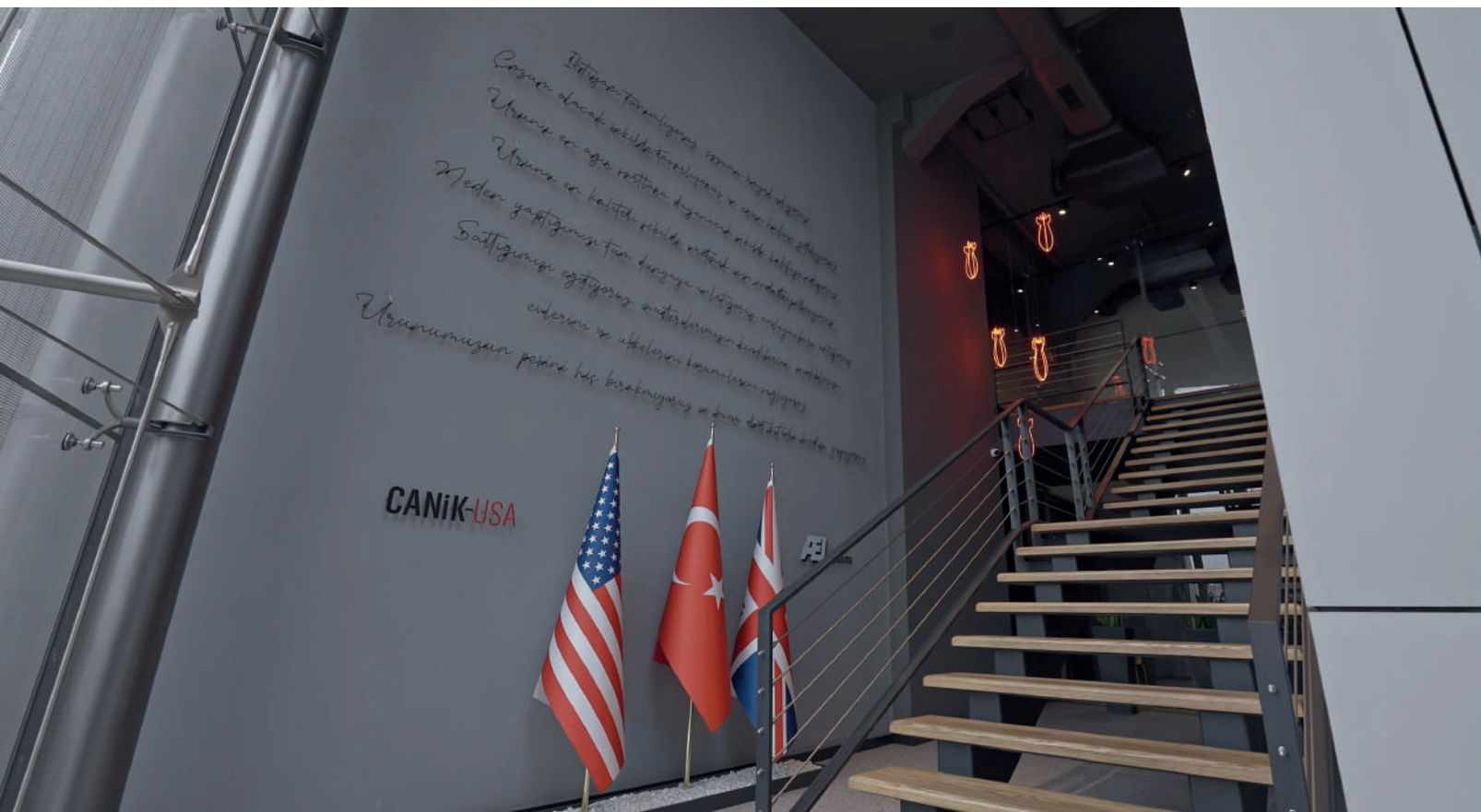






Moving towards 2026, SYS Group is becoming an integrated defence-technology company that manages global markets and sets the standard for competition as a preferred brand.

The insights shared by our colleagues from various departments at SYS Group underscore a single truth: customer satisfaction is reinforced by interconnected elements, ranging from the speed of technical support in the field to financial discipline, data management, and process standards. It is this shared corporate culture and coordination that ensures the sustainable reliability of CANiK in the field.



GLOBAL

14 Yılı Aşan Bir Başarı Hikâyesi: CANiK'in Tayland Yolculuğu

A Success Story Spanning More Than 14 Years: CANiK's Journey in Thailand

TEPAKORN Firearms Ltd. (Tayland) Kurucusu/CEO'su Sayın Veerathep SACHDEV ile Kurucu Ortağı/Genel Müdürü Sayın Sirinthip MALHOTRA'nın değerlendirmelerine dayanmaktadır.

Based on the insights shared by Mr. Veerathep SACHDEV (Founder/CEO) and Ms. Sirinthip MALHOTRA (Co-Founder/ Managing Director), TEPAKORN Firearms Ltd., Thailand



CANiK DAY Thailand



CANiK'in ateşli silahları, 14 yılı aşkın süredir Tayland pazarında güçlü bir varlık sergiliyor. Marka; performans, güvenilirlik ve sunduğu değerle 9 mm polimer gövdeli tabanca segmentinde geniş bir bilinirliğine sahip. Tayland distribütörü TEPAKORN Firearms'ın Kurucusu ve CEO'su Veerathep Sachdev; pandemi döneminde dahi sürdürülen pazar çalışmaları, etkinlikler, kamuya açık girişimler ve uygulamalı test odağına kurulu "CANiK Day" deneyimi sayesinde marka bilinirliğini başarıyla genişlettiklerini ifade ediyor.

CANiK NEWS'ün bu sayısındaki GLOBAL bölümünde rotamızı Tayland'a çeviriyoruz. Sayın Veerathep SACHDEV ve Sayın Sirinthip MALHOTRA; istikrarlı müşteri ilgisinden zorlu dönemlerdeki stratejik görünürlük hamlelerine kadar, CANiK'in Tayland'daki güven odaklı büyüme yolculuğunun kilometre taşlarını bu söyleşide paylaşıyor.

9 mm Polimer Gövdeli Tabanca Segmentinde Güçlü Bir İz

CANiK, Tayland pazarındaki 14 yılı aşkın geçmişiyle 9 mm polimer gövdeli tabanca segmentinde öne çıkan markalardan biri hâline geldi. Aynı dönemde pazara giren diğer polimer gövdeli markalara kıyasla, CANiK; ispatlanmış performansı, güvenilirliği ve sunduğu toplam değer sayesinde müşteri nezdinde çok daha yoğun ve istikrarlı bir ilgi görmüştür.

CANiK firearms have been established in the Thai market for more than 14 years and are widely recognized in the 9mm polymer-frame firearms segment for performance, reliability, and value. According to Mr. Veerathep Sachdev, Founder/CEO of TEPAKORN Firearms–CANiK's distributor in Thailand sustained market efforts, even during the COVID era, helped expand awareness through events, public-facing initiatives, and a dedicated CANiK Day experience centered on safety, product knowledge, and hands-on testing.

For this issue's GLOBAL section, we turn to Thailand. Mr. Veerathep SACHDEV and Ms. Sirinthip MALHOTRA share how CANiK's positioning in Thailand has been shaped by consistent customer interest, continuity of brand visibility efforts through challenging periods, and a focus on safe, structured product experience for both new and experienced users.

A Strong Footprint in the 9mm Polymer Firearms Category

CANiK firearms have been established in the Thai market for more than 14 years. They are classified as 9mm polymer-frame automatic firearms and are widely recognized within this category. Among the polymer firearms brands introduced during the same period, CANiK has consistently garnered higher customer interest, attributed to its proven performance, reliability, and overall value.



CANiK DAY Thailand

Güçlü itibarı ve rekabetçi fiyatlandırmasıyla CANiK, yüksek kaliteyi makul maliyetle arayan kullanıcılar için seçkin bir tercih olmayı sürdürüyor.

COVID Sürecinde Süreklilik: Görünürlüğü ve İvmeyi Korumak

Pandemi öncesinde TEPAKORN Firearms, Tayland'daki CANiK görünürlüğünü sportif atıcılık ekosistemiyle daha güçlü şekilde ilişkilendirmeyi planlıyordu. Ancak küresel salgın, seyahatleri ve halka açık faaliyetleri %90'a varan oranlarda azalttı. Veerathep SACHDEV, bu zorlu koşullara rağmen planlarından vazgeçmediklerini ve 2020'de CANiK odaklı çalışmaları yoğunlaştırdıklarını belirtiyor. Markanın performansı ve isabet kabiliyetine odaklanan bu yaklaşım, kısa sürede atıcılık camiasında karşılık buldu. Çeşitli müsabakalarda elde edilen başarılar, CANiK ateşli silahlarının kabiliyetini daha görünür kıldı.

Yerel Aktivasyonlar ve Marka Varlığı

İthalat faaliyetlerinin yavaşladığı son iki yılda bile tanıtım çalışmalarının hız kesmediğini vurgulayan Sachdev, TEPAKORN Firearms'ın sportif atıcılık etkinlikleri, futbol takımı forması sponsorlukları ve golf etkinliklerine CANiK adıyla verilen destekler üzerinden marka görünürlüğünü artırmayı sürdürdüğünü ifade ediyor. Yerel olarak yürütülen bu aktivasyonlar, topluluk etkileşimi üzerinden CANiK'in Tayland pazarındaki varlığını güçlendirmede kritik rol oynuyor.

CANiK Day: Güvenlik, Ürün Bilgisi ve Uygulamalı Deneyim

TEPAKORN Firearms, odağına tamamen markaya adanmış özel bir organizasyon olan "CANiK Day"i alıyor. Tüm CANiK modellerinin vitrine çıktığı bu özel günde katılımcılar; doğru silah kullanımı ve Nişangah hizalamadan markaya özgü güvenlik sistemlerine kadar pek çok kritik detayı bizzat uzmanlarından öğreniyor. Kamu kurumlarının yetkin isimleri rehberliğinde ilerleyen seanslarda her bir katılımcı, merak ettiği CANiK modellerini atış hattında deneyimleme şansı yakalıyor. Sayın Veerathep SACHDEV, bu girişimin markanın vizyonunu ve sınıfında rakip tanımayan tetik performansını yeni kullanıcılarla buluşturduğuna dikkat çekiyor. Deneyimi taçlandıran vegan ikramlar ise Tayland kültürüne zarif bir saygı duruşu niteliğinde; bu tercih, atış heyecanını toplumsal bir "iyilik ve erdem (merit)" pratiğiyle birleştirerek günü çok daha anlamlı kılıyor.

With its strong reputation and competitive pricing, CANiK remains a distinguished choice for customers seeking a high-quality firearm at a fair and reasonable cost.

Continuity Through COVID: Maintaining Visibility and Momentum

Before the COVID-19 pandemic, TEPAKORN Firearms intended to develop a stronger competitive shooting presence connected to CANiK visibility in Thailand. Only a few months later, the global outbreak of COVID-19 caused significant slowdowns in travel and reduced public activities by up to 90%. Mr. Veerathep SACHDEV notes that despite these circumstances, the team proceeded with its plan during the pandemic and in 2020, intensified CANiK-focused efforts to introduce the brand to a broader public—particularly by showcasing performance and accuracy, which soon became recognized within the shooting sports community. Through the achievements demonstrated in various competitions, the capabilities of CANiK firearms became increasingly evident.

Local Activations and Brand Presence

Even though import activities were slowed during the past two years, Mr. Veerathep Sachdev emphasizes that efforts were not reduced. Instead, TEPAKORN Firearms remained committed to promoting CANiK through a variety of distributor-led initiatives designed to increase brand visibility. These included participation in shooting sports activities, co-sponsorship of football team jerseys, and support for golf events under the CANiK name. These locally-managed activations play a vital role in strengthening CANiK's presence in the Thai market through community engagement.

CANiK Day: Safety, Product Knowledge, and Hands-On Experience

TEPAKORN Firearms also highlights CANiK Day an exclusive event dedicated solely to CANiK firearms. The company showcased every CANiK model, providing attendees with comprehensive knowledge on proper firearm handling, including sight alignment, safety principles, and identifying CANiK specific safety features. These sessions were conducted by qualified experts from reputable government institutes. All participants were given the opportunity to test-fire any CANiK models they wished. As described by Mr. Veerathep SACHDEV, this event served as an important initiative to introduce new customers to the performance and safety that the brand is known for especially the trigger, which remains uncompetitive in its class. To add a unique cultural touch, all catering consisted of vegan cuisine, allowing participants to take part in an "act of merit" alongside the shooting experience.

CANiK DAY Thailand



Küresel Uyum ve Distribütör Bilgi Paylaşımı

Yerel pazar çalışmalarının ötesine odaklanan şirketin kurucu ortakları, distribütörlerin büyük CANiK çatısı altında buluşmasını çok değerli buluyor. Üretim hatlarındaki kalite standartlarını yerinde deneyimleyen ekip, bu süreçte elde edilen bilgi birikiminin sahadaki etkisine inanıyor. Distribütör buluşmalarını güçlü bir fikir alışverişi platformu olarak gören TEPAKORN; fabrikayla küresel partnerleri tek bir vizyonda birleştiren bu başarılı süreçteki emekleri için Sayın Didem ARAL ve ekibine teşekkürlerini iletiyor.

Global Alignment and Distributor Knowledge Exchange

Beyond local market activities, Mr. Veerathep Sachdev and Ms. Malhotra underline the importance of bringing distributors together under the broader CANiK family. Through product knowledge sessions and guided tours of manufacturing facilities, participants gained deeper insight into the company's commitment to quality at every stage. They also reference the value of distributor gatherings as a platform to exchange insights and build a unified network. In this regard, the TEPAKORN team expressed their sincere appreciation to Ms. Didem and her team for their excellence in organizing such a significant global event, which fostered a strong sense of connection between the factory and its global partners.

CANiK DAY Thailand



Sürdürülebilir Strateji: Etkinlikler, Uygulamalı Test ve Stratejik İletişim

TEPAKORN Firearms, sürdürülebilir büyüme stratejisinin temelini sportif atıcılık etkinlikleri ve halkla kurulan kesintisiz bağlar üzerine inşa ediyor. Şirket; önde gelen ateşli silah yayınlarındaki hedefli reklam çalışmaları ve stratejik dijital kampanyalarıyla pazarlama vizyonunu çok daha geniş bir alana yayıyor. Bu hamleler; rekabetçi fiyatlarla sunulan premium kaliteye değer veren seçici kullanıcılara doğrudan ulaşmayı ve CANiK'in güvenilir marka algısını her geçen gün daha da pekiştirmeyi amaçlıyor.

Veerathep Sachdev'e göre Tayland pazarındaki bu ivme; uygulamalı ürün deneyimi, güvenlik odaklı organizasyonlar ve süreklilik arz eden bir iletişimin doğal sonucu. CANiK NEWS olarak, bu sayıya sundukları kıymetli katkılar için TEPAKORN Firearms Ltd. (Tayland) Kurucusu/CEO'su Sayın Veerathep SACHDEV ile Kurucu Ortağı/Genel Müdürü Sayın Sirinthip MALHOTRA'ya teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Ongoing Strategy: Events, Hands-On Testing, and Targeted Marketing

A cornerstone of TEPAKORN Firearms' ongoing strategy is active public engagement through shooting sports events where products are prominently showcased. In addition to event-based exposure, TEPAKORN Firearms implements a comprehensive marketing approach that includes targeted print advertising in leading firearm publications and strategic online campaigns. These initiatives are designed to reach discerning audiences who value premium-quality products offered at competitive pricing reinforcing CANiK's reputation as a trusted brand.

In Mr. Veerathep Sachdev's view, CANiK's growth in Thailand is driven by sustained engagement—combining hands-on product experience, safety-centered events, and consistent communication. CANiK News extends its thanks to Mr. Veerathep SACHDEV and Ms. Sirinthip MALHOTRA of TEPAKORN Firearms for their valuable contributions to this issue.



CANiK DAY Thailand

mecanik

MECANIK
ADVANCED COFFEE

mecanik

BUILT FOR ACTION BREWED FOR LIFE!



www.mecanik.com

SYS GROUP


canik
CANiK
SUPERIOR FIREARMS
canikarms
PRIME
RADIAN
9x19
www.canik.com
SYS
GROUP