

MAYIS • HAZİRAN • TEMMUZ • AĞUSTOS 2022
May • June • July • August

CANİK NEWS

SUPERIOR FIREARMS

3. SAYI / ISSUE

www.canikarms.com

SINIRLARI ZORLAYAN HASSASIYET VE KALİTE

CANİK M2'nin Namluları Fark Yaratıyor

*Precision and Quality that Pushes the Limits:
CANİK M2's Barrels Go Above and Beyond*

**SYS, 70 Milyon Dolarlık Satışla
Dünya Geneline ABD'ye
En Çok Tabanca İhraç Eden
3. Firma Oldu**

*SYS, Third Biggest Pistol Exporter to
the United States of America with
\$70 Million Worth of Sales*



**Sportif Atıcılık: Yüksek
Psikomotor Becerisi,
Refleks ve Daha Fazlası**

*Sport Shooting: High Psychomotor Skills,
Reflexes and More*

SAWUBANA!

CANİK Güney Afrika'da

SAWUBANA!

CANİK in South Africa



**MECANİK Dünyasından
Herkese Merhaba!**

Greetings from MECANİK World!

Türkiye' den Tüm Dünyaya



1 AR-GE
MERKEZİ



TAM OTOMASYONA
SAHİP **3 TESİS**



70 AR-GE
MÜHENDİSİ



YILDA **450.000**
ÜRÜNLÜK ÜRETİM
KAPASİTESİ



650 KİŞİLİK
İSTİHDAM



ALANINDA
TÜRKİYE
İHRACATININ
TEK BAŞINA %75'İ



DÜNYANIN
68 ÜLKESİNE
İHRACAT



ALANINDA AMERİKA'YA
TÜM DÜNYADAN
İHRACATTA
3. EN BÜYÜK FİRMA



ŞİRKET GRUBU VE
TEDARİKÇİLERİMİZ İLE
1.500 KİŞİLİK
EKOSİSTEM



ALANINDA
AMERİKA' DA
3 KEZ YILIN
ÜRÜNÜ ÖDÜLÜ

CEO'DAN | FROM THE CEO



H. Zafer Aral

Samsun Yurt Savunma Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board of Samsun Yurt Savunma

Değerli CANiK Dostları,

Çatı şirketimiz olan Samsun Yurt Savunma (SYS), 1998 yılından beri savunma sanayi alanında faaliyet gösteriyor. Bilinen en tanınmış global markası CANiK olmakla birlikte, ekosisteminde Unidef, Unirobotics, CANiK ACADEMY ve MECANiK şirketleri ve markaları da yer almaktadır. Kurulduğu ilk yıllarda tabanca üzerine çalışmalarına başlayan şirketimiz, daha sonra "uçaksavar" da denilen ağır makineli tüfek üretimi de yapmaya başlamıştır. Yıllık yaklaşık 450 bin adet tabanca üreten CANiK; 1 dakikada 1 tabanca üretiyor. Şirketimiz, dünyada alanında 7'nci büyük firma olup Türkiye tabanca ihracatının yüzde 75'ini tek başına gerçekleştirmektedir. Bununla beraber üretiminin yüzde 95'ini 68 ülkeye ihraç etmektedir.

Hatırlayacağınız üzere, ilk iki sayımızı geride bıraktık. Göstermiş olduğunuz yoğun ilgiden ötürü tüm okurlarımıza ve paydaşlarımıza gönülden teşekkürlerimi sunuyorum. Şimdi CANiK News'un üçüncü sayısı ile karşınızdayız. Bizim için de yepyeni ve farklı bir deneyim olan CANiK News'un bu sayısını da dopdolu bir içerikle sizlere ulaştırabildik.

Bu sayımızda sizlerle bir araya geldiğimiz fuarlara ilişkin bültenlerimizi sizlerle paylaşacağız. Kapak konumuzun da dünyanın en dayanıklı 12.7mm ağır makineli tüfek namlusunu üreten namlu hattımız olduğunu görebilirsiniz. CANiK M2 QCB'nin namlu hattı hakkında detayları siz okurlarımızın beğenisine sunuyoruz.

Yanı sıra CANiK AcademyTM, Unirobotics ve MECANiK markalarımız gibi globalde bizi besleyen alt markalarımızdan haberlere yer vereceğiz. Dr. Bleda Kurtdarcan tarafından hazırlanmış silah kuleleri yazısını da yine bu sayımızda bulabilirsiniz.

SYS ile ilgili diğer haberlerimizle birlikte, sektörümüzden de önemli gelişmeleri siz okurlarımızla bu sayımızda da buluşturabildiğimiz için çok mutluyuz. Yeni sayımızı hazırlarken oldukça heyecanlandık, aslında biz de yeni yeni şeyler öğrendik. Sizlerin de aynı hevesle yeni sayımızı beğeneceğinizi umuyoruz.

Bu vesileyle hepinize keyifli okumalar dilerim. •

Dear CANiK Friends,

Our mother company, Samsun Yurt Savunma (SYS), has been active in defence industry since 1998. Although CANiK is the most well-known global brand of SYS, there are also Unidef, Unirobotics, CANiK ACADEMY and MECANiK companies and brands in its ecosystem. Our company focused on pistols in the first years of its founding, branching off to the so-called "anti-air" heavy machine guns. CANiK is producing a pistol in roughly a single minute, reaching a yearly 450,000 production volume. Our company is the 7th biggest company in the world in its field and makes up 75 percent of all Turkish pistol exports alone. Our company also exports 95 percent of all its production, exporting them to 68 countries.

As you may remember, we left behind our first two issues. I would like to express my heartfelt thanks to all our readers and stakeholders for the great interest you have shown. Now we are here with the third issue of CANiK News. This brand new issue of CANiK News has been a different experience for us, and will be presented to you with amazing content.

In this issue, we will be sharing our press releases regarding the fairs we attended to be close with you. Our cover issue will be on the barrel production line that produces the most resilient .50-cal machine gun barrel in the world, and we will be sharing many details with you with our readers on our barrel production line.

In addition, we will be including news from our subsidiaries like CANiK AcademyTM, Unirobotics, and MECANiK in our issue, along with an article on gun turrets prepared by Dr. Bleda Kurtdarcan.

We are more than happy to bring the news regarding SYS and important developments on our sector to you, our dear readers. We were very excited to prepare this new issue for you, and we learned some important things ourselves. We hope you will enjoy this issue as much as we enjoyed preparing it.

I wish you all a pleasant reading. •



İÇİNDEKİLER | CONTENTS

Sahibi / Owner

Samsun Yurt Savunma (SYS) Genel Müdürü
CEO of Samsun Yurt Savunma
C. Utku ARAL

Genel Yayın Yönetmeni Executive Editor

Gençay GENÇER (Sorumlu/ Responsible)

Yayın Danışmanı Editorial Consultant

Naile BAYRAKTAR

Yayın Kurulu / Editorial Board

Zafer ARAL, İsmet ARAL, Didem ARAL,
Didem AVCI BUDAK

Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor

Ahmet Emre ÖZATA

Editöryal Hizmetler, Grafik Tasarım ve Uygulama Editorial Services and Graphic Design

KasabaWorks

Katkıda Bulunanlar / Contributors

Cem KURTER
Bleda Rıza KURTDARCAN
Sinem UYANIK

Fotoğraflar / Photographs

Ahmet Emre ÖZATA

Çeviri / Translation

KasabaWorks

İdare Yeri / Location

Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Şabanolu 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

Balaban Matbaa & Promosyon

SORUMLULUK REDDİ

Gizli veya başka bir şekilde tabanca bulundurmadan, taşımadan veya kullanmadan önce ülke ve yerel yasalarını kontrol edin. Kanunlar ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkeler gizli veya açık taşımaya izin verirken 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 oluşturmaya 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.

01 CEO'DAN | FROM THE CEO

04 EKOSİSTEM | ECOSYSTEM

MECANİK Dünya'sından Öncelikle Herkese Merhaba... | *Greetings from MECANİK World!*

08 BÜLTEN | BULLETIN

SYS, SHOT Show'da, CANiK M2 QCB Ağır Makineli Tüfek için Yeni İhracat Siparişleri Aldı | *SYS Enjoyed Export Success with Its CANiK M2 QCB in SHOT Show*

14 CANiK ACADEMY | CANiK ACADEMY

Sportif Atıcılık: Yüksek Psikomotor Becerisi, Refleks ve Daha Fazlası | *Sport Shooting: High Psychomotor Skills, Reflexes and More*

16 BÜLTEN | BULLETIN

"Ar-Ge'de Verimliliği En Üst Seviyeye Çıkarmak için Çalışıyoruz" | *"We are Working for Maximizing Efficiency in R&D"*

18 BÜLTEN | BULLETIN

SYS, 70 Milyon Dolarlık Satışla Dünya Genelinde ABD'ye En Çok Tabanca İhraç Eden 3. Firma Oldu | *SYS, Third Biggest Pistol Exporter to the United States of America with \$70 Million Worth of Sales*

24 DR. BLEDA'DAN | FROM DR. BLEDA

Saklanabilen Elektrikli Taret Sistemleri ve Silahlandırılmış Treylerler | *Retractable Concealed Turret Systems and Armed Trailers*

26 SÖYLEŞİ | INTERVIEW

SYS Dış Ticaret Müdürü Didem ARAL:

"CANiK markalı ürünlerimizin kalitesi ve doğru pazarlama stratejilerimiz sayesinde, 2021'de, Türkiye'deki tüm sektörler içerisinde, ihracatını en fazla arttıran 3. firma olduk." | *Didem ARAL, Foreign Trade Manager at SYS:*

"With the quality of our CANiK branded products and our correct marketing strategies, we were the third company that saw biggest export increases in 2021 in all sectors in Turkey."

38 KAPAK KONUSU | COVER STORY

SYS'nin Namılu Teknolojileri, CANiK Silahlarının Performansını Rakipsiz Kılıyor | *Barrel Technologies of SYS Make Its Firearm Peerless*

42 BÜLTEN | BULLETIN

Açık Deniz Karakol Gemilerinin Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonları, Unirobotics İmzasını Taşıyacak | *Unirobotics to Provide Remote-Controlled Stabilised Weapon Stations for Offshore Patrol Vessels*

44 YÖNETİM KATI | MANAGEMENT FLOOR

SYS Strateji, Tasarım, Kalite, Markalaşma ve İhracatla Fark Yaratıyor | *SYS Makes a Difference with Its Efforts in Strategy, Design, Quality, Branding and Exports*

48 GLOBAL | GLOBAL

Sawubona!* CANiK Güney Afrika'da | *Sawubona! CANiK in South Africa*

50 BÜLTEN | BULLETIN

Unidef, Yenilikçi Çözümlerine Silahlı Römork Sistemi'ni Eklledi | *Unidef Added Armed Trailer System to Its Innovative Solutions*

56 HABER | NEWS

Mart Ayında 3 Yurt Dışı Fuarına Katılan SYS, İhracat Atağını Sürdürdü | *SYS Attended 3 Fairs in March, Continuing its Export Drive*



CEO'DAN | *FROM THE CEO*

01



SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*

26



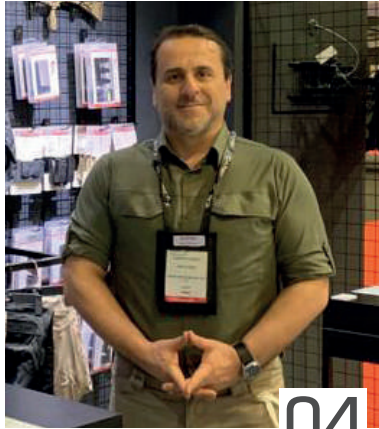
BÜLTEN | *BULLETIN*

08



BÜLTEN | *BULLETIN*

16



EKOSİSTEM | *ECOSYSTEM*

04



DR. BLEDA'DAN | *FROM DR. BLEDA*

24



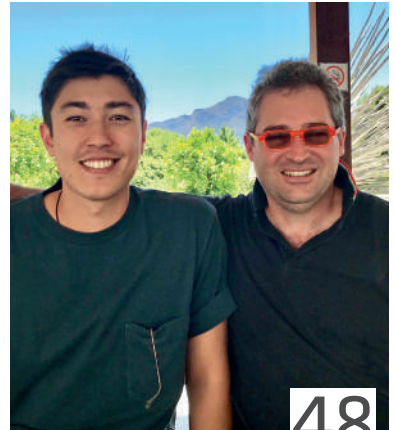
BÜLTEN | *BULLETIN*

42



CANIK ACADEMY | *CANIK ACADEMY*

14



GLOBAL | *GLOBAL*

48

MECANIK Dünya'sından Öncelikle Herkese Merhaba... Greetings from MECANIK World!

Taktik kullanıcılar ile outdoor tutkunlarını tek adreste buluşturan MECANIK, CANiK Global Aksesuar Programı kapsamında geliştirilen 500'den fazla silah aksesuarı ile 50'ye yakın tekstil ürünü çeşitliliğine sahip Mecanik Advanced Apparel grubunu bünyesinde barındıran bir markadır.



M. Murat Yayıcıoğlu
Perakende Yöneticisi
Retail Manager

MECANIK, a brand that brings together tactical users and outdoors enthusiasts, has an extensive product line-up that includes over 500 pistol accessories developed through CANiK Global Accessories Programme and Mecanik Advanced Apparel Group with its nearly 50 pieces of textile offerings.

Bu kapsamda bütün ürünlerimizin bulunduğu bir mağazacılık yapısı ile hem online kanalda hem de fiziksel mağaza konsepti ile hizmet vermekteyiz. Toplamda şu an için Türkiye içerisinde Ankara, İstanbul ve Samsun'da bulunan Canik Store'lar ile 10'dan fazla seçkin poligonda bulunan Canik Corner ve Canik Corner+, müşterilerimizin ve Canik severlerin ürünlerimizi görüp deneyip test edebilecekleri fiziksel mağazalarımız olarak hizmet vermektedir.

Yakın gelecekte halen görüşmeleri devam eden, toplamda 5 farklı ülkede 3 farklı kıtada 8 Canik Store açılışımız ile alakalı da süreçler son hızla devam etmekte ve açılışlar planlanmaktadır.

Şimdi kısaca MECANIK çatısı altındaki çalışmalardan size bahsetmek istiyorum.

Uzun araştırmalar, profesyonel kullanıcıların görüşleri, geribildirimleri, performans testlerinin ardından üzerinde karar verilen ve üretimi onaylanan tüm tekstil ürünlerinin patent aşamalarının ardından kendimize ait tesislerde çok ciddi kalite kontrol süreçleri ile beraber üretilen ve nihai tüketicilerin beğenisine sunulan Mecanik Advanced Apparel, MECANIK markasının "Taktik ve Outdoor Giyim Markası" olarak bu alanda henüz çok kısa sürede var olmasına rağmen çok ciddi atılımlar kaydetmiştir.

Özellikle yurtiçi ve yurtdışında katıldığımız fuarlar,

We are offering our retail services through a framework that includes all our products, both online and in physical stores. In Türkiye, we have dedicated CANiK Stores in Ankara, İstanbul and Samsun, and CANiK Corner and CANiK Corner+ stores in more than 10 prominent shooting ranges, giving our users or potential users the option to see our products and test them if they so desire.

In the near future, we are planning to open 8 CANiK Stores in 5 countries, covering three continents. The talks continue to open these stores, along with all the relevant processes.

I would like to give some insight on the ongoing efforts under MECANIK umbrella.

Mecanik Advanced Apparel, the "Tactical and Outdoor Textile Brand" of MECANIK, offers its products after an intense process that includes long research activities, viewpoints and feedback from expert users, and performance tests, with the products themselves being produced in-house with strict quality assurance testing after they complete their approval processes. Even though the brand has been a very young one, it made great strides in its field.



etkinlikler marka bilinirliğine ciddi katkılar sağlarken bununla birlikte ürünleri alan, deneyen birçok son kullanıcı ve kurum günümüzde en etkili marka iletişim kanallarından biri olan kullanıcı deneyiminin ağızdan ağıza yayılması metodu ile markamızı birçok insan tarafından bilinir bir marka haline getirmiştir.

Diğer ürün grubumuz olan CANiK Global Aksesuar Programı kapsamında geliştirilen aksesuarlarımızda ise yelpaze oldukça geniştir. Optiklerden Kydex tabanca kılıflarına, silah temizlik kitlerinden elektronik atım atış ölçere kadar 500'den fazla silah aksesuarı Canik severlerin beğenisine sunulmaktadır. Bununla beraber bu ürünlerden silahınıza almak istediğinizde tüm bu ürünlerin montaj, bakım, onarım gibi hizmetlerinin değerli misafirlerimize sunulduğu "CANiK TECH" bölümümüz de mağazalarımız içerisinde faaliyet göstermektedir.

Dolayısıyla beğendiğiniz bir ürünü alıp dakikalar içerisinde yetkili teknik personelimize montajını yaptırıp kullanıma hazır hale getirebilmekteyiz.

The fairs and events we attend both in Türkiye and abroad contribute to our brand recognition greatly. In addition, the users and organisations that buy or try our products also makes our brand familiar with many people through word-of-mouth marketing, one of the most effective marketing methods of this day and age.

Our other product group, firearm accessories we develop through CANiK Global Accessories Programme has a very extensive line-up as well. From optics to Kydex holsters, from gun cleaning kits to electronic shot counters, over 500 pistol accessories are offered to CANiK fans. In addition, our CANiK TECH section in our stores offer all required installation, maintenance, and repair services to our esteemed clients when they wish to purchase one of these accessories to their firearm.

As such, we can prepare your gun and its accessory to be ready to use within minutes, after our authorised technical staff installs the product for you.



EKOSİSTEM | ECOSYSTEM



Önemli bir nokta da Canik Store'ların içerisinde verilen hizmet ve görsel şölen diyebiliriz.

En son mimari teknolojiler ile tasarlanan mağazamızda, mimarisinden kullanılan mobilya ve stantlara kadar hepsi tamamen patentli olan sergileme ünitelerimiz ve dizaynımız, müşterilerimizin alışveriş keyfini yaşayıp ürünlerimizle alakalı tüm bilgileri çalışanlarımızdan alabilecekleri gibi aynı anda mağazamızda mücevher edasıyla özenle sergilediğimiz silahlarımız, M2 QCB 12,7 Makinalı Tüfeğimiz, aksesuarlarımız, tekstil ürünlerimiz ve göze hitap eden görsel alanlarımız tam anlamıyla dünya perakende trendleriyle paralel hatta bir adım önde bir yaklaşımla büyük beğeni toplamakta ve insanlar tarafından sadece alışveriş amacı ile değil bir müze havasında gezilip ziyaret edilmektedir. Bu durum bizler için bir gurur kaynağıdır.

Son olarak MECANIK markası olarak amacımız; misafirlerimize daima en iyisini sunmak, ihtiyaçlarını dinlemek, buna uygun çözümleri kendilerine sunarak sınırsız bir müşteri deneyimi elde etmektir.

Sizleri de en kısa sürede Fiziksel ve Dijital Mağazalarımızda misafir etmekten büyük mutluluk duyacağımızı belirtmek isterim. •

Another important part is the service and the visual feast we offer in CANiK Stores.

Our stores were designed with the latest architectural developments and offers a museum-like experience rather than a store with its patented display units and design, the guns that we offer and a display scheme as if they were precious gemstones, our CANiK M2 QCB .50-cal heavy machine gun, our accessories, our textile products, and our visual areas that are especially designed for our clients to be pleasing to their eyes. Our clients also can receive every kind of information on our products from our staff if they wish, while enjoying the shopping experience. Our design and services have been one step ahead of world trends, and appreciated by many, and this fact alone makes us very proud.

Finally, as MECANIK brand, our aim is to provide our clients with the best products, to listen to their needs and offer tailor-made solutions as to give them unmatched customer satisfaction.

I would like to express that we would be more than happy to host you in our physical and digital stores as soon as possible. •



UNIROBOTICS

“ Dynamic Defence Solutions ”

Cooperative Stabilized Systems

The exoskeleton for weapons
integration!

Remote Controlled Weapon Systems

Turn the operator into a
decision-maker!



Remote Controlled Stabilized Electro Optical Systems

Increase your situational awareness
to the highest level

Smart Weapon Systems

Weapon Systems that Keep Pace
with the IoT Age!

www.unirobotics.com.tr

SYS, SHOT Show'da, CANiK M2 QCB Ağır Makineli Tüfek için Yeni İhracat Siparişleri Aldı

SYS Enjoyed

Export Success with Its CANiK M2 QCB in SHOT Show

CANiK ve MECANiK marka ürünleriyle 18-21 Ocak tarihlerinde, ABD'de gerçekleştirilen SHOT Show 2022'ye katılan Samsun Yurt Savunma (SYS), yoğun geçen bir fuarı geride bıraktı. Pek çok ürününü fuar vesilesiyle ABD'de ilk kez sergileyen firma, bunların bir bölümü için de ön siparişler aldı. Bunlardan en önemlisi, SYS'nin yurt dışında ilk kez sergilediği CANiK M2 QCB 12,7 mm'lik ağır makineli tüfeğin ihracatına yönelik olarak aldığı siparişler oldu. Firma, CANiK SFx RIVAL model müsabaka tabancası ve MECANiK marka optik nişangâhın da lansmanını gerçekleştirdi.

Samsun Yurt Savunma (SYS) and its world-famous firearms brand CANiK attended the SHOT Show, an American firearm-oriented expo held between 18-21 January this year, and the company enjoyed a great deal of attention. Many products from the company's extensive line-up were showcased in the USA for the first time, and some even received pre-sales during the fair. CANiK M2 QCB heavy machine gun, chambering the .50 BMG round, was the most important among said pre-sales. The company also made the USA launch of its CANiK SFx RIVAL competition pistol and MECANiK brand optical sights in the fair.

CANiK M2 QCB



SYS ayrıca, CANiK TP9 Elite Combat model tabancasının, CYBERGUN iş birliğiyle geliştirilen airsoft (havalı) versiyonunun lansmanını da fuarda yaptı ve bu ürün için de ön siparişler aldı. Firma, Las Vegas'ta gerçekleştirilen fuardaki standında, 30 bini aşkın ziyaretçi ağırladı.

Asya ve Güney Amerika'ya Makineli Tüfek İhracatında Önemli Adım

SYS açısından fuardaki en önemli gelişme, CANiK M2 QCB ile ilgili gerçekleştirdiği görüşmeler ve aldığı ön siparişler oldu. Firma, silahın ihracatı konusunda; Brezilya, Ekvator Cumhuriyeti, Endonezya, Filipinler, Malezya, Panama ve Paraguay'dan gelen heyetlerle görüştü. Bu görüşmelerin bir kısmı doğrudan son kullanıcılarla bir kısmı da SYS'nin bu ülkelerdeki temsilcileriyle gerçekleştirildi. SYS, görüşmelerin ardından, toplam adedi henüz açıklanmayan ön siparişler aldı.

Siparişlerle birlikte, CANiK M2 QCB'nin Asya ve Güney Amerika'ya ihracatında önemli bir adım atılmış oldu. Bir sonraki aşamada ilgili ülke heyetlerinin Türkiye'ye gelerek silahı ve SYS'nin üretim tesislerini yerinde incelemesi; ardından da ön siparişlerin satış sözleşmesine dönüşmesi bekleniyor.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, bu gelişmeler hakkında şunları söyledi: "SHOT Show aslında bir savunma fuarından daha çok avcılık ve atıcılık konularına odaklanan bir fuar. Bununla birlikte CANiK M2 QCB, ihracat potansiyeli çok yüksek olan bir silah. Ayrıca fuarda temas kurduğumuz yabancı heyetler, silahımızı yakından görmek istediklerini bize bir süredir iletiyorlardı. Biz de bunun için SHOT Show'u bir fırsat olarak kullandık ve silahımızı fuarda sergiledik. Ziyaretçiler de bu silaha çok büyük bir ilgi gösterdi ve bu ilgi, fuar sırasında hızla ön siparişlere dönüştü."

Aral, silahın ihracat potansiyeli hakkında ise şunları söyledi: "12,7 mm'lik ağır makineli tüfekler, dünyada herkesin kullanmak istediği; ancak çok zor ulaşabildiği silahlar. Dünyada bu silahı üretebilen sadece 4 firma var. Uluslararası üreticilerin, bu silahın farklı ülkelere satışı için ihracat lisansı almaları, en az 90 gün ile 270 gün arası sürebiliyor. Hatta bazı durumlarda, özellikle ABD'nin ITAR kısıtlamaları söz konusu olduğunda, izin de alınamayabiliyor. CANiK M2 QCB, hiçbir bileşeni ITAR'a tabi olmayan bir ürün. Devletimizin verdiği izinler doğrultusunda, sipariş aldıktan sonra 45 günde teslimat yapabilecek durumdayız. Bizi öne çıkartan bir diğer konu da silahımızın mevcut silahlardan çok daha üstün bir performansa sahip olması. Dünyadaki pek çok ülke, 12,7 mm ağır makineli tüfeklerin kabul testleri için halen ABD tarafından tanımlanan T.O.P. standardını uyguluyor. CANiK M2 QCB ise bu standardın çok daha ötesinde bir performans sergiliyor."

CANiK TP9 Elite Combat'ın Artık Airsoft Sürümü de Var

SYS, fuarda ilk kez sergilenen CANiK TP9 Elite Combat modelinin airsoft sürümünü, bu alanda geniş bir ürün yelpazesi olan CYBERGUN ile iş birliği yaparak geliştirdi. Ürün, sahip olduğu özelliklerle hobi amaçlı kullanıcılardan ziyade profesyonel airsoft sporcuları göz önünde bulundurularak tasarlandı. Ürün, fuar sırasında ilk kez sergilenmesine rağmen, dünyanın çeşitli yerlerindeki mağazalardan, toplamda 3 bin 600 adetlik sipariş alındı. Bu sayı, silahın seri üretimini gerçekleştirecek olan CYBERGUN'ın 2 aylık üretim kapasitesine denk geliyor.



C. Utku Aral

Samsun Yurt Savunma Genel Müdürü
Samsun Yurt Savunma General Manager

SYS also launched an airsoft version of its CANiK TP9 Elite Combat model pistol, developed together with CYBERGUN, and received pre-sales for this product as well. The company hosted over 30,000 visitors in its booth.

Machine Gun Exports to Asia and South America Becoming a Reality

The most important development for SYS during the fair has been the company's meetings regarding CANiK M2 QCB and its pre-sales. The company met with delegations from Brazil, Ecuador, Indonesia, Malaysia, Panama, Paraguay, and the Philippines for the export of the weapon. Some of the meetings were with end-users themselves, while the others were with the representatives of the company in said countries. SYS received pre-sales for the weapon after the meetings, however, the amount was not disclosed.

With the meetings, an important step has been taken to export CANiK M2 QCB to Asia and South America. The expected next steps are the delegations visiting Türkiye to see and inspect the weapon and the production facilities, followed by pre-sales turning into sales contracts.

C. Utku Aral, General Manager at SYS shared the following on the developments: "SHOT Show is more of a hunting and marksmanship oriented fair rather than a defence oriented one. However, CANiK M2 QCB is a weapon with outstanding export potential. Furthermore, the delegations we met with during the show had been sharing that they wanted to see the weapon closely. As such, we utilised SHOT Show for this and showcased our weapon in the fair. The visitors paid a great deal of interest to this weapon and this interest quickly turned into pre-sales."

BÜLTEN | BULLETIN



CANiK SFx RIVAL'ın gri (sağda) ve artık "Dark Side" adıyla satışa sunulacak olan siyah modeli (solda).

CANiK SFx RIVAL's grey (right) and black "Dark Side" (left) versions.

TP9 Elite Combat'ın, silahın orijinal tasarımına sadık kalınarak geliştirilen 6 mm'lik airsoft sürümü, hâlihazırda gerçek tabancada yer alan birçok özelliği barındırıyor. Bunlardan bazıları şu şekilde sıralanıyor:

- Optik nişangâh takmaya hazır (optics ready) sürgü
- Tabancanın atışa hazır olduğunu gösteren iğne kurulu göstergesi
- Silent Arms Industries lisanslı susturucu ve kompensatörle uyumlu 14 mm çapında vidalı namlu
- Gerekliğinde şarjör hunisi de takılabilen şarjör yuvası
- Tetik emniyeti
- Düz tetik

Ayrıca basınçlı gazla çalışan bu airsoft modelinde, geri tepme özelliği de bulunuyor. Ürün bu özelliğiyle atıcıya daha gerçekçi bir atış hissi yaşıyor. Ürün, Green Gas olarak adlandırılan gazlarla çalışıyor. Bu tipteki basınçlı gazlar, karbondioksit kırıyasla kullanıcı açısından daha maliyet etkin olmalarıyla öne çıkıyor. Ayrıca bu tip gazlar içerisinde, belirli bir miktar silikon yağı da bulunduğu için atış sırasında tabancanın ilgili kısımları da yağlanıyor ve bu da bakım süreçlerini kolaylaştırıyor.

Aral expressed the following regarding the export potential of the weapon: "12.7 mm calibre heavy machine guns are systems demanded by everyone but reached by the few. Only 4 companies in the entire world can produce this kind of firearm. Acquiring an export licence to sell them, however, may take 90 to 270 days at the very least, and when the USA's ITAR restrictions are taken into account, sometimes that licence is impossible to acquire. No component of CANiK M2 is subject to ITAR restrictions, and as such, if our government gives us the green light, we are able to deliver the first units in 45 days.

Another matter that differentiates us from the rest is our weapon's excellent performance. Most countries in the world utilises T.O.P. standard defined by the USA to accept 12.7 mm heavy machine guns into service. CANiK M2 QCB provides performance far surpassing the requirements set by that standard."

Airsoft Version of CANiK TP9 Elite Combat Debuts

SYS developed the airsoft version of CANiK TP9 Elite Combat, unveiled in the fair for the first time, jointly with CYBERGUN, which has an extensive airsoft product gamut. The product was designed for professional airsoft competitors rather than hobbyists. Even though the product was launched during the fair, 3.600 pieces were ordered from various stores around the world. This amounts to two months' production capacity of CYBERGUN, which will manufacture the airsoft gun.

The 6 mm airsoft version of TP9 Elite Combat was developed to stay true to the original and has most of the features of the real pistol. Such as:

- Optics ready slide
- Striker status indicator
- 14 mm diameter barrel compatible with suppressors and compensators licenced by Silent Arms Industries
- Mag-well compatible grip
- Trigger safety
- Straight trigger

Recoil is one of the features of this airsoft model as well, giving the shooter a more realistic experience. The product works using compressed gas, more specifically, Green Gas. These kinds of compressed gases are more cost-effective compared to the traditional carbon dioxide, and as they contain some silicon lubricants, the relevant parts of the pistol get lubricated with each shot. This, of course, gives the user an easier time in maintenance.



SYS, ABD'de bir süredir satışa olan METE SFT (solda) ve METE SFx (sağda) modellerini de bu ülkedeki bir fuarda ilk kez sergiledi.

SYS, presented its METE SFT (left) and METE SFx (right) pistols, already being offered to the American market, in an American fair for the first time.





SYS, fuara geniş bir ekiple katılım gösterdi.
SYS was a highlight of the fair.

Ürünün satışı SYS'nin temsilcilerinin bulunduğu ülkelerde SYS tarafından, bulunmadığı ülkelerde ise CYBERGUN tarafından yapılacak. Airsoft sporcuları, orijinaline benzer şekilde; siyah, sahra rengi ve çift tonlu olmak üzere 3 ayrı renkte gelen bu modeli, Nisan 2022'den itibaren CANiK'in ve CYBERGUN'ın resmi bayilerinde bulabilecek.

CANiK marka tabancaların airsoft sürümlerinin geliştirilmesi süreci, SYS ve CYBERGUN tarafından, SHOT Show 2020'de atılan imzalarla başlamıştı.

CANiK Store Corner ile Kullanıcıların Tüm İhtiyacı Bir Yerde

SYS açısından fuardaki diğer bir önemli gelişme de "CANiK Store Corner"ların (CANiK Store Köşesi) tanıtımı oldu. SYS, kendi mağaza zinciri CANiK Store'un bir uzantısı şeklinde faaliyet gösterecek olan CANiK Store Corner ile ABD'deki önemli ateşli silah mağazalarıyla hâlihazırda devam eden iş birliğini bir adım öteye taşıdı. CANiK marka tabancalar ve yedek parçalar, ABD'deki mağazalarda uzun yıllardır satılıyordu. CANiK Store Corner ile birlikte, artık CANiK markalı tüm ürünler, söz konusu mağazalardaki özel bir bölümde satılıyor olacak. Bu sayede Amerikalı CANiK marka tabanca kullanıcıları, ihtiyaç duydukları her şeyi tek bir noktadan temin edebilecek.

Müşabaka Atıcıları İçin Yeni Tabanca: SFx RIVAL

SYS, daha önce Türkiye'de ve dünyanın çeşitli yerlerinde satışa sunduğu yeni müşabaka tabancası SFx RIVAL'ın ABD lansmanını, SHOT Show'da yaptı. Ürün, Türkiye'de olduğu gibi ABD'de de gri ve siyah olmak üzere 2 farklı renkte satışa çıkarıldı. Bununla birlikte

The sale of the product will be done by SYS in countries the company has representation, and by CYBERGUN in others. Airsoft competitors will be able to find the pistol following April 2022 in CANiK and CYBERGUN official dealers. The pistol also comes with 3 different colours, black, FDE, and two-tone, just like the original.

The development process for airsoft versions of CANiK brand pistols commenced with the contract signed by SYS and CYBERGUN in SHOT Show 2020.

CANiK Store Corners Increase Coverage

Another important development for the company during the fair was its presentation of CANiK Store Corners. The company advanced its cooperation with important American gun stores with these "Store Corners" that will work as an extension of the company's own CANiK Store chain. CANiK brand pistols and spare parts have been in sale in most American gun stores for a long time. With CANiK Store Corners, all CANiK branded products will be sold in a special booth in the stores. As such, American CANiK customers will be able to find everything they need right there.

SFx RIVAL: Newest Offering for Shooting Competitions

SYS made the USA debut of its new competition pistol SFx RIVAL, already in market in Türkiye and a few other countries, in SHOT Show. The product was offered to the American market in two colours, black and grey, just like in Türkiye. In addition, with the American launch, SYS announced it named the black version of the pistol as SFx RIVAL Dark Side.



TP9 Elite Combat'ın airsoft sürümünün, siyah renkte ve sahra renginde modelleri de mevcut.

Black and FDE versions of the TP9 Elite Combat airsoft pistol are also being offered.

BÜLTEN | BULLETIN



SFx RIVAL'ın üzerine, farklı tipte optik nişangâhlar takılabilir. Fotoğraftaki tabancalar üzerinde, MECANIK marka MO1 Mikro Optik Nişangâh (solda) ve MO2 Optik Nişangâh (sağda) yer alıyor.

SFx RIVAL can be equipped with a variety of optical sights. The photograph depicts the pistol with MECANIK brand MO1 Micro Optical Sight (left) and MO2 Optical Sight (right).

SYS, ABD lansmanı ile birlikte, silahın siyah versiyonunu SFx RIVAL Dark Side olarak adlandırdığını duyurdu.

SFx RIVAL, özel tasarımı yeni gövdesi, kunduz kuyruğu ve tetik korkuluğuyla kullanıcıya yüksek bir ergonomi sunuyor. Tabancanın 90 derecede kırılan hafifletilmiş özel alüminyum tetiği ve şarjör değiştirmeyi kolaylaştıran dahili şarjör hunisi (mag-well) ise saliselerin bile önemli olduğu yarışmalarda, vakit kayıplarının önüne geçiyor. Bununla beraber daha büyük şarjör hunisine ihtiyaç duyanlar için yine kutu içinde harici bir şarjör hunisi de bulunuyor. Bunların yanında ayarlanabilir arka geziyle müsabaka atıcılarının ihtiyaç duyduğu tüm özellikleri kutusundan çıktığı gibi sunan SFx RIVAL, agresif görünümüyle de dikkat çekiyor. SFx RIVAL'ın yeni gövde tasarımı sayesinde kullanıcı, CANiK Punch olarak adlandırılan özel bir aparatla tabancayı, tetik grubu dâhil en ufak parçasına kadar kolaylıkla sökebiliyor.

SFx RIVAL provides ergonomic comfort to its users with its specially designed new frame, beavertail, and trigger guard. The special aluminium trigger that breaks at 90 degrees and its new frame, designed around its mag-well, allows for rapid magazine changes, preventing time losses in competitions where every millisecond counts. The pistol is also equipped with an adjustable rear sight, providing competitors with everything they need out of the box. Moreover, the gun was designed with an aggressive look to attract attention. Finally, with its new frame design, the user can strip the pistol down to its smallest parts including the trigger group using a special tool named CANiK Punch.

Optical Sights of MECANIK also Made a Showing

SYS made the USA debut of its MO1 and MO2 model optical sights, already being sold in Türkiye, in SHOT Show as well.

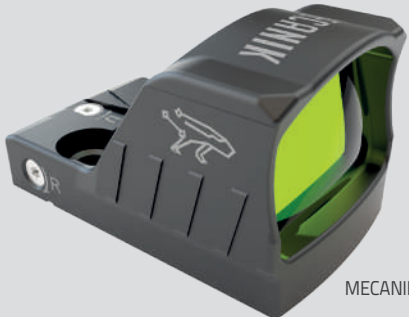
MECANIK brand optical sights make a difference with their superior design and performance. For example, the users can operate the slide easily thanks to the Tactical Concave Face (TCF) feature. In addition, the sights come with strong mounting interfaces, in effect making them a part of the slide rather than just a simple accessory. As such, the users can operate the slide without being worried about damaging the optical sight. Likewise, the serrations on the sides of the sights increase the grip, making it easier to operate the slide.

MECANIK brand sights are equipped with Super LED technology with increased power efficiency, and they have an operational lifetime of 60,000 hours. These products are designed with feedback from expert shooters in various disciplines all around the world, and they are produced with highest technology for the best possible performance and reliability.

METE SFT and METE SFx Bolstered the Ranks

SYS showcased its new CANiK brand METE SFT and METE SFx pistols in a fair for the first time in SHOT Show. The models were first offered to the American market in August 2021, and they already made a significant contribution to the company's exports to the USA.

SYS completed the full-length frame design of its new handguns in its own R&D centre within 18 months and utilised plenty of innovations in this process. As such, the tactical advantages offered by the METE series pistols to armed forces and security forces were further improved with the new METE models.



MECANIK MO1 Mikro Optik Nişangâh
MECANIK MO1 Micro Optical Sight



MECANIK MO2 Optik Nişangâh
MECANIK MO2 Optical Sight

MECANİK'in Optik Nişangâhları da Sahne Aldı

SYS, daha önce Türkiye'de satışa sunduğu MECANİK marka MO1 ve MO2 ve model optik nişangâhların ABD lansmanını da SHOT Show sırasında yaptı.

MECANİK marka optik nişangâhlar, üstün tasarımları ve kullanıcıya sundukları performansla fark yaratıyor. Örneğin, atıcılar, nişangâhların özel tasarımı ön yüzeyini kullanarak tabancalarını kurabiliyor. Bu kabiliyet, Taktik İçbükey Ön Yüz (Tactical Concave Face / TCF) olarak adlandırılan özelliklerle mümkün oluyor. Ayrıca atıcılar, nişangâhların, tabanca kapağının üzerine eklenen ilave bir aksesuardan ziyade, kapağın bir parçası olmasını sağlayan sağlam montaj arayüzleri sayesinde de nişangâha zarar verme endişesi yaşamadan tabancasını kurabiliyor.

Benzer şekilde, nişangâhların yan taraflarında yer alan tırtıklı yüzeyler de kapak üzerindeki kavrama alanını artırarak, kurulumu kolaylaştırıyor. Verimliliği artırılmış Super LED teknolojisiyle donatılan MECANİK optikler, 60 bin saate kadar olan operasyon ömürleriyle dikkatleri üzerine çekiyor. Bu ürünler, dünyanın her yerinden farklı konseptlerde konusunda uzman atıcıların tasarım girdileriyle dizayn ediliyor. En yüksek seviyede performans ve dayanıklılık için yüksek teknolojiyle üretiliyor.

METE SFT ve METE SFx de Sergilendi

SYS, ABD'de 2021'in Ağustos ayında satışa sunduğu CANİK marka yeni tabancaları olan METE SFT ve METE SFx'i de ABD'deki bir fuarında ilk kez sergilemiş oldu. Bu modeller, kısa bir süre önce satışa çıkmış olmasına rağmen, SYS'nin ABD'ye ihracatına önemli bir katkıda bulundu.

SYS, bu iki yeni tabancanın tam boy gövde tasarımını, kendi Ar-Ge merkezinde, yaklaşık 18 aylık bir çalışma ile tamamladı. Bu süreçte, tabancalar üzerine pek çok yenilik uygulandı. Bu sayede, TP9 METE serisinin silahlı kuvvetler ve güvenlik güçlerine sunduğu taktik avantajlar, yeni METE serisindeki özelliklerle bir adım öteye taşındı. Bu yeni özelliklerden bazıları; genişletilmiş optik yatağı ve acil durumlarda tabancanın tek elle kurulmasını sağlayan özel gez ile ergonomiyi arttıran kunduz kuyruğu ve tetik korkuluğu şeklinde sıralanıyor. Ayrıca tabanca, uygun tasarımı kılıflar ile birlikte çok hızlı şekilde kullanılabilir ve gerektiğinde, sahra koşullarında dahi en ufak parçasına kadar sökülebilir.

Tüm bu özellikler, sportif atıcılar ve kişisel savunma amaçlı tabanca kullanıcılarına da daha iyi bir atış deneyimi sunabilecek nitelikte.

Ürünler Büyük İlgi Topladı

Aral, firmanın fuar katılımı hakkında şunları söyledi: "Dünya endüstri devleri arasında Türkiye'yi temsil etmek bizim için büyük bir gurur kaynağı ve başarı göstergesi oldu. Müsabaka tabancamız SFx RIVAL ve ülkemizin milli uçaksavarı CANİK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfeğimizle fuarın yıldızı olduk. TP9 Elite Combat'ın CYBERGUN iş birliğiyle geliştirdiğimiz airsoft versiyonunu da ilk kez sergiliyoruz olmamıza rağmen, 2 aylık üretim kapasitesini dolduracak kadar sipariş almayı başardık. Fuar standımızdaki ABD pazarına sunacağımız yeni ürünlerimizden MECANİK optik nişangâhlarımız da büyük bir ilgi topladı. SFx RIVAL modelimiz ise zaten uzun süredir ABD'de beklenen bir modeldi. Ziyaretçilerimizin, ABD'de yaklaşık 6 aydır satışta olan METE SFT ve METE SFx modellerimize gösterdiği ilgi de bu silahların yakaladığı satış başarısının devam edeceğinin sinyallerini verdi. Fuar süresince kurduğumuz iş bağlantılarıyla pazardaki hareket alanımızı genişlettik. Aldığımız yüksek miktardaki siparişlerin pazardaki faaliyetlerimize nitelikli bir değer kazandıracağını şimdiden söylemek mümkün." •



CANİK SFx RIVAL Dark Side, gri renkli sürümüne benzer şekilde zengin bir kutu içeriğiyle birlikte geliyor.

CANİK SFx RIVAL Dark Side comes with an extensive box content, just like its grey sibling.

Some of these new features are a new beavertail and trigger guard for increased ergonomics, an enlarged optic interface and a special rear sight that allows one hand emergency operation. In addition, the handgun can be drawn very quickly with specially designed holsters and can be field stripped to its smallest parts.

All these features offer a better shooting experience to sports shooters and gun owners for personal and home defence purposes.

Great Public Interest for Company's Products

Aral shared the following on the company's participation in the show: "Representing Türkiye among the industry giants of the world made us proud for sure and presented our successes to the world. We were the star of the show with our national heavy machine gun CANİK M2 QCB and our competition pistol SFx RIVAL. The airsoft version of CANİK TP9 Elite Combat, a joint development with CYBERGUN, was a massive success as well. The product debuted in the fair, yet we received enough orders to fill 2 months' worth of production capacity. Our MECANİK brand optical sights, a new offering to the American market, saw plenty of interest too. As for SFx RIVAL, it was a model long desired in the American market. The interest shown to METE SFT and METE SFx pistols signalled us that the success they saw in the market would continue. We increased our reach with business contacts we made during the fair. It is possible to say the high amount of orders we received will contribute greatly to our activities in the market." •



CANİK SFx RIVAL'ın gri (sağda) ve artık "Dark Side" adıyla satışa sunulacak olan siyah modeli (solda).

The 6mm TP9 Elite Combat airsoft version carries many of the features that are present on the original pistol. The photograph depicts the two-tone version of the pistol.

Sportif Atıcılık: Yüksek Psikomotor Becerisi, Refleks ve Daha Fazlası

Sport Shooting: High Psychomotor Skills, Reflexes and More

2021 yılında kurulan Canik Academy; sadece eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunmakla kalmayıp sportif atıcılık faaliyetleri adına Türkiye’de ilk kez savunma sanayi destekli kurulan Canik Team’in, sportif atış branşında gerçekleşen yurtiçi ve yurtdışı müsabakalarındaki eğitim ve antrenman çalışmalarına desteğini sürdürüyor. 2022 yılında İtalya’da gerçekleşmesi planlanan IDPA European Championship Italy TIER IV maçı için hazırlıklar şimdiden başlamış durumda. Peki, sportif atıcılık nasıl bir önem arz ediyor?



İsmail Dut

Canik Academy Yöneticisi
Manager of Canik Academy

Canik Academy, established in 2021, does not only provide training and consultancy services but also support the match practices and training of Canik Team, founded for the first time in Turkey with the support of the defence industry as a contribution to sport shooting in Turkey as a goodwill gesture, in national and international competitions in this field. Preparations for the IDPA European Championship Italy TIER IV match, planned to be held in Italy in 2022, have already started. So, how important is sport shooting?

Son zamanlarda haberlerini sıkça duyduğumuz "Sportif Atıcılık" tan bahsetmeden önce yakın tarihine gelin biraz daha yakından göz atalım.

Sportif atıcılığın tarihi 15-16. yüzyıla dayanmakla birlikte bilinen en eski tarihi kayıt 1504'te yapılan İsviçre çizimlerinde görülmüştür.

Sosyal altyapısına bakıldığında Sportif Atıcılık, İngiliz Aristokrasisi'nde yüksek sosyal statüyü temsil etmekle birlikte, 1896 Atina Yaz Olimpiyatları'ndan bu yana sportif bir disiplin olarak literatüre geçmiştir. 1906 Yaz Olimpiyatları ile sportif atıcılık alanında tabanca da dâhil edilmiştir.

Bu alandaki ilk büyük girişim, 1907'de, şu an ISSF-Uluslararası Atıcılık Birliği veya şimdiki adıyla Uluslararası Sportif Atıcılık Federasyonu'nun (ISSF) Zürih'te kurulması ile başlamıştır. Akabinde 1950'de Kolombiya'da kurulan Uluslararası Pratik Atıcılık Konfederasyonu (IPSC) ile sportif atıcılıkta sivil kullanıcıları da kapsayan yeni bu oluşumla sadece kullanıcıların atış becerilerini geliştirmekle kalmayıp bu alanda üretilen ateşli silahların üretimindeki gelişime öncülük etmiştir. Dinamik atışlardaki tekniklerin de değişimiyle birlikte 1996 senesinde Uluslararası Defansif Atıcılık Birliği (IDPA) kuruldu. IDPA, ateşli silahların sadece savunma (defansif) disiplini için kullanılan bir araç

Let's take a closer look at its recent history before talking about "Sport shooting", which we have heard about recently.

Sport shooting's origins date back to the 15-16th centuries. The oldest preserved historical record of this activity is found in Swiss drawings made in 1504

Sport shooting was a symbol of high social status among the British aristocracy (Martin 2012). Sport shooting has been an Olympic discipline since the 1896 Summer Olympics held in Athens. At the 1906 Summer Olympics, the competition was extended with the inclusion of pistol duelling.

One of the most significant moments was when in 1907 the International Shooting Union was established in Zurich (the current name, Inter-national Shooting Sport Federation).

Later, International Practical Shooting Confederation (IPSC), established in Columbia in 1950, officially declared the discipline an international sport designed for both uniformed services and civilians by improving shooting skills, and promoting the development of firearm production. As a result of the fact that dynamic (practical) shooting changed its status, in 1996 a new federation called the International Defensive Shooting Association (IDPA) was established in 1996. IDPA did not support the resignation to an exclusively defensive character of the discipline but also, they opposed reducing the use of factory



olmadığını; kişiye özel yenilenebilir ve değiştirilebilir olması gerektiği fikrini desteklemiştir.¹

Sportif atıcılık, kompleks bir spor disiplini olmakla birlikte yüksek derecede motor becerisi kullanımı ve stabilizeyi gerektiren bir alandır. Bu alandaki en temel fiziksel ve mental beceriler ise şöyle sıralanabilir: Nişan alma süresi, tabanca (tutuş) stabilizasyonu, atıştaki isabet, tetik manipülasyonu ve tetik zamanlaması.² Bu açıdan bakıldığında da sportif atıcılık alanı yüksek psikomotor becerisi, fiziksel dayanıklılık, duruş kontrolü, esneklik, dinamik denge, maksimum nefes kontrolü ve ileri düzeyde atış becerisi gerektirmektedir. Böylece, kişilerin iç disiplinlerini geliştirmesinde ciddi bir fayda sağlarken; fiziksel ve mental becerilerinin de önemli ölçüde yükselmesine destek olmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında sportif atıcılık alanındaki gerek etki ve faaliyetler gerekse de ateşli silah kullanıcılarının demografik evrim sürecinden rahatlıkla bahsedilebilmektedir. Kişisel savunma ve performansa dayalı sportif atıcılığın gelişmesiyle silah kullanıcısının profili de daha sosyal, daha kompleks, daha çok ilişki ağını kapsayan dinamikler çerçevesinde dönüşmüştür.³ Ülkemizde de sportif atışa olan ilginin artmasıyla birlikte bu alanda kurulan kulüp ve sporcu sayısı artarak devam etmiş ve düzenlenen müsabaka sayılarında da ciddi bir artış gözlemlenmiştir.

Samsun Yurt Savunma'nın da sportif atıcılık alanındaki bu değişime; müsabaka dünyası için tasarladığı "SFx RIVAL" ve iştiraki olan Canik Academy ile gerçekleştirdiği eğitim ve antrenman desteğiyle Canik Team sporcularının İtalya'da da yanında olmaya devam edecek. •

KAYNAKÇA

- [1] Zwarycz, P. (n.d.). Is shooting a sport? The outline of sport shooting in Poland as a subject matter of the sociology of sport. Retrieved March 24, 2022, from https://www.researchgate.net/publication/350336860_Is_shooting_a_sport_The_outline_of_sport_shooting_in_Poland_as_a_subject_matter_of_the_sociology_of_sport.
- [2] YAPICI, A., BACAK, Ç., ÇELİK, E. (2018). RELATIONSHIP BETWEEN SHOOTING PERFORMANCE AND MOTORIC CHARACTERISTICS, RESPIRATORY FUNCTION TEST PARAMETERS OF THE COMPETING SHOOTERS IN THE YOUTH CATEGORY. European Journal of Physical Education and Sport Science, 4(10), 113-124.
- [3] Boine, C., Segel, M., Ross, C., Flegler, E. W., & Alcorn, T. (2020). What is gun culture? Cultural variations and trends across the United States. Humanities and Social Sciences Communication. Retrieved from <https://www.nature.com/articles/s41599-020-0520-6>

produced firearms in favour of individually adjusted and remade models.¹

Sport shooting, a complex sport discipline, is an area which requires a high degree of motor skill use and stability. The essential physical and mental skills in this area can be listed as follows: aiming time, hand grip strength, shot accuracy, trigger manipulation and trigger timing, posture control.² Therefore, sport shooting requires high psychomotor skills, physical endurance, stance control, flexibility, dynamic balance, maximum breath control and advanced shooting skills. Moreover, while providing a serious benefit in improving the internal disciplines of individuals; it also helps to increase their physical and mental skills significantly. Under consideration of all these, both the effects and activities in the field of sport shooting and the demographic evolution of firearm users can be easily mentioned. Thanks to the development of personal defence and performance-based sports shooting, the profile of the gun user has also transformed within the framework of dynamics that are more social, more complex and involve more network of relationships.³ In fact, the number of clubs established in this field and athletes while increasing the number of competitions, with the increasing interest in sports shooting in Turkey.

Samsun Yurt Savunma also contributes to this change in the field of sport shooting; Canik Team will continue to stand by its shooters in Italy with the match practices and training support with Canik Academy, and provides with the "SFx RIVAL" designed for the competition world. •

REFERENCES

- [1] Zwarycz, P. (n.d.). Is shooting a sport? The outline of sport shooting in Poland as a subject matter of the sociology of sport. Retrieved March 24, 2022, from https://www.researchgate.net/publication/350336860_Is_shooting_a_sport_The_outline_of_sport_shooting_in_Poland_as_a_subject_matter_of_the_sociology_of_sport.
- [2] YAPICI, A., BACAK, Ç., ÇELİK, E. (2018). RELATIONSHIP BETWEEN SHOOTING PERFORMANCE AND MOTORIC CHARACTERISTICS, RESPIRATORY FUNCTION TEST PARAMETERS OF THE COMPETING SHOOTERS IN THE YOUTH CATEGORY. European Journal of Physical Education and Sport Science, 4(10), 113-124.
- [3] Boine, C., Segel, M., Ross, C., Flegler, E. W., & Alcorn, T. (2020). What is gun culture? Cultural variations and trends across the United States. Humanities and Social Sciences Communication. Retrieved from <https://www.nature.com/articles/s41599-020-0520-6>.



“Ar-Ge’de Verimliliği En Üst Seviyeye Çıkarmak için Çalışıyoruz” “We are Working for Maximizing Efficiency in R&D”

Samsun Yurt Savunma (SYS) ve CANiK olarak üretimimizin robotik sistemlere entegrasyonuna hızla devam ediyor, Ar-Ge’de verimliliği en üst seviyeye çıkaracak şekilde yeni tasarım fikstürlerimizi üretime dâhil ediyoruz.



Selçuk Temelli
SYS Teknik Müdürü
Technical Director at SYS

As Samsun Yurt Savunma (SYS) and CANiK, we continue the robotic system integration into our products, and we incorporate our new design fixtures in production maximizing efficiency in R&D.

Global savunma sanayinde en çok bilinen Türk savunma şirketi unvanına sahip Samsun Yurt Savunma (SYS) ve CANiK ateşli silahlar markası olarak Ar-Ge’ye büyük önem veriyor ve bu alanda ciddi yatırımlar yapıyoruz.

Şirketimizin temelini oluşturan Ar-Ge kültüründe, hızlı değişen dünyanın gelişmelerini yakından takip ederek, yeni nesil ürün, hizmet ve süreçleri hayata geçirme vizyonumuzu sürdürüyoruz. Ürünlerimizin yüzde 95’ini yurt dışında 68 ülkeye ihraç eden bir şirket olarak, önceliğimiz robotik sistem entegrasyonu ve Ar-Ge’de verimliliğe dayanmaktadır. Üretimimizde robotik sistem entegrasyonuna hızla devam ederken, verimliliği en üst seviyeye çıkaracak şekilde yeni tasarım fikstürlerimizi de üretime dâhil etmeye odaklanıyoruz.

Ar-Ge’den söz ettiğimiz noktada hiç kuşkusuz en değerli varlığımız olan insan kaynağının önemi yadsınamaz. Biz de bu bilinçle kadromuzu ve insan gücümüzü büyütme devam ediyoruz. Ar-Ge sürecinde bir yandan geleceğimizi inşa ediyor, diğer yandan da yeni teknolojiler ve eğitimlerle kadromuzu geliştirmeyi önceliğimiz olarak görüyoruz.

SYS, the most well-known Turkish defence company in the global defence industry, and CANiK as a firearm brand, we attach a great importance to R&D and make significant investments in this field.

In the R&D culture that forms the basis of our company, we maintain our vision of implementing new generation products, services, and processes by following the current developments in the fast-changing world. As a company which export 95 percent of its production to 68 countries, our main priority is based on robotic system integration and R&D productivity. While we continue to integrate robotic systems in our production, we focus on incorporating our new design fixtures into production in a way that will maximize efficiency.

Without any doubt, the most valuable is the human resource. With this awareness, we continue to expand our staff and manpower. While we are building our future in the R&D process, we see it as our priority to develop our staff with new technologies and trainings.

As SYS and our world-famous brand CANiK, we have accomplished many successful projects in 2021. In 2022, we continue our R&D projects at full tilt.



SYS ve dünyaca ünlü markamız CANİK olarak 2021 yılında pek çok başarılı işe imza attık. 2022'de de Ar-Ge projelerimize hız kesmeden devam ediyoruz. M2 ağır makinalı tüfek projemiz kalifiye edilerek seri üretime geçti. Bunun yanı sıra M2 makinalı tüfeğin hızlı versiyonu M2 F de Ar-Ge tamamlanma aşamasına geldi ve ilk prototip üretimleri hayata geçirmek üzereyiz. Şu anda üzerinde çalıştığımız M3 makinalı tüfek projemiz ile M2 makinalı tüfeğimizin etkisini yüzde 90 oranında artırmayı hedefliyoruz. Tabanca projelerimizde de yeni modellerimizin Ar-Ge çalışmaları hızla devam ediyor. Bu yeni model silahlarımızda da tıpkı daha önceki tasarımlarımızda olduğu gibi kullanıcılarımızı yepyeni sürprizlerle buluşturmayı hedefliyoruz. •

Our M2 heavy machine gun project was qualified and started mass production.

Besides, the M2 F, the fast M2 machine gun, the R&D phase has been completed and we are about to implement the first prototype productions.

With our M3 machine gun project that we are currently working on, we aim to increase the impact of our M2 machine gun by 90 percent. In our pistol projects, R&D studies of our new models continue rapidly. Just like our previous designs, we aim to present brand-new surprises to our users in this new model of pistols. •



SYS, 70 Milyon Dolarlık Satışla Dünya Geneline ABD'ye En Çok Tabanca İhraç Eden 3. Firma Oldu

SYS, Third Biggest Pistol Exporter to the United States of
America with \$70 Million Worth of Sales

CANİK ateşli silahlar markasının sahibi Samsun Yurt Savunma (SYS), 2021 yılında yaptığı satışlarla dünya genelinden ABD'ye yapılan tabanca ihracatında 3.lüğe yükseldi. Firma bu başarıyı, tabanca ve makineli tabanca ihracatı toplamına göre yapılan sıralamada, sadece tabanca satışlarıyla elde etti. SYS'nin ABD'ye yaptığı toplam ihracatın tutarı yaklaşık 70 milyon dolar; ihraç ettiği tabanca adedi ise 291 bin adet olarak gerçekleşti.



C. Utku Aral

Samsun Yurt Savunma Genel Müdürü
Samsun Yurt Savunma General Manager

Samsun Yurt Savunma (SYS), parent company of CANİK firearms brand, achieved great success with its exports to the United States of America. The company won third place by export revenue to the USA with only pistol exports, achieving \$70 million export revenue and a total of 291,000 pistols exported, while the category combined pistol and submachine gun revenue.



METE SFT



METE Sfx



ABD'deki Industry Choice Awards (Endüstrinin Tercih Ödülleri) yarışmasında, 2017 ve 2019 yıllarında, Yılın Tabancası ödüllünü, sırasıyla CANiK TP9 Sfx ve CANiK TP9 Elite Combat modelleri kazanmıştı. CANiK marka tabancaların aksesuarları ise 2018'de Yılın En Değerli Silah Aksesuarı ödülünü almıştı.

CANiK TP9 Sfx and CANiK TP9 Elite Combat models won the Handgun of the Year awards in 2017 and 2019 respectively at the Industry Choice Awards (ICA). And CANiK brand accessories won the Value Accessory of the Year award in 2018.

Firmanın ABD'ye 2021'de gerçekleştirdiği ihracatta öne çıkan modeller ise TP9 Sfx, TP9 ELITE SC, METE Sfx ve METE SFT şeklinde sıralandı. Firma, ABD'de Ağustos ayında satışa sunduğu METE Sfx ve METE SFT tabancalarından, yaklaşık 4 ay içerisinde 100 bin adede yakın sattı.

ABD'de, 2 Milyon Adet CANiK Marka Tabanca Var

ABD pazarına 2010 yılında adım atan SYS'nin, bu pazarda sattığı toplam tabanca sayısı da 2 milyon adede ulaştı. Firmanın bu büyük pazara son 2 yılda ihraç ettiği tabanca rakamları ise Tablo 1'deki gibi gerçekleşti.

Sağlam Bir Stratejinin Sonucu

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, firmanın bu başarısı hakkında şunları söyledi: "Hafif silah konusunda ABD'ye yapılan ihracat miktarlarına ilişkin raporlar, her yıl, başta ABD Alkol, Tütün, Ateşli Silahlar ve Patlayıcılar Bürosu (ATF) olmak üzere bir dizi kurum tarafından yayınlanıyor. Biz bu raporlara göre, 2020 sonu itibarıyla tüm dünyadan ABD'ye tabanca ihracatında 4. sırada yer alıyorduk. 3.lük ise Çekya'daydı. 2021'in sonuna geldiğimizde, Çekya'yı geride bırakmayı başardık. Şu anda önümüzde, Avusturya ve Brezilya temsilcileri bulunuyor. Daha önceki dönemlerde İtalyan, Belçika ve Alman temsilcilerini geride bırakmıştık. Bu elbette bizim için büyük bir gurur tablosu."

The most prominent pistol models the company sold were listed as TP9 Sfx, TP9 ELITE SC, METE Sfx and METE SFT. The company sold around 100,000 of its METE Sfx and METE SFT models in just 4 months, with the models launching in August in the American market.

2 Million CANiK Brand Pistols in the Hands of Americans

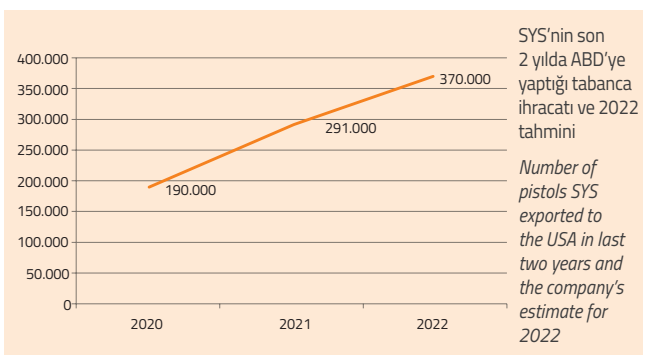
The company took its first steps into the American market in 2010 and achieved 2 million pistol sales according to the latest data. The number of pistols the company exported to the American market in the last two years are listed at Table 1.

Strategy Pays Dividends

C. Utku Aral, General Manager at SYS shared the following on the success of the company: "The reports on small arms exports to the United States of America are published yearly by various organisations, especially Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives (ATF). According to these reports, we were at 4th place on pistol exports, with 3rd place going to Czechia last year. We passed Czechia this year, and companies from Austria and Brazil are ahead of us. We had passed Italian, Belgian and German companies in the past, and of course we are proud of our success."

Tablo 1. SYS'nin son 2 yılda ABD'ye yaptığı tabanca ihracatı ve 2022 tahmini
Table 1. Number of pistols SYS exported to the USA in last two years and the company's estimate for 2022

Yıl Year	İhraç Edilen Tabanca Adedi Number of Exported Pistols
2022	370.000 (Tahmini/Estimated)
2021	291.000
2020	190.000





Aral, bu başarının ardında yatan stratejiyi şu şekilde özetledi: “ABD pazarında uzun yıllardır faaliyet gösteriyoruz ve artık bu pazarı çok iyi anladığımız bir noktaya ulaştık. Amerikalı her bir kullanıcının hangi motivasyonla tabanca satın aldığını çok iyi biliyor ve ürünlerimizi buna göre tasarlıyoruz. Kullanıcılarımız arasında, sportif ya da hobi amaçlı atıcılar da var, silahını kendisini ve evini korumak için taşıyanlar da var. Bunu çok iyi bildiğimiz için her bir ürünümüzü bu kullanıcıların tüm ihtiyaçlarını azami şekilde karşılayacak özelliklerle donatıyoruz. Ayrıca bu pazardaki dinamikleri de çok iyi okuyoruz. Örneğin, ABD pazarı, 2020’in Mart ayında, güvenlikle ilgili kaygılar nedeniyle hızlı bir şekilde tüketim eğilimine girmişti. Ama biz bu eğilimin, 2021’in son çeyreğinde yavaşlayacağını öngörüyoruz. Bu amaçla yeni METE serimizin ilk üyeleri olan METE SFT ve METE SFX modellerini 2021 Ağustos ayında satışa çıkardık. Sadece bu iki modelden son 4 ayda 100 bin adede yakın sattık ve bu sayede sektördeki yavaşlamayı etkilenmeden atlattık. Bir de elbette konunun üretim kapasitesi boyutu var. Eğer üretim kapasitemiz rakiplerimizin gerisinde



Mr. Aral summarised the strategy that led to the successes as follows: “We have been active in the American market for a long time, and we understand it very well now. We know what motivates American users to buy a pistol and we design our products with that in mind. Some of our customers are competition shooters, some of them are getting their pistols strictly for personal and home defence, for example. As we know the trends, we design every single one of our products to meet the needs of our customers as much as possible. We also predict the dynamics in the market very accurately. For example, American market saw a surge of demand starting with March 2020 due to rising security concerns, but we predicted this trend would taper off at the last quarter of 2021. With this in mind, we launched our METE SFT and METE SFX, the first models of our new METE series in August 2021, and we sold approximately 100,000 of just these two models in the last 4 months, avoiding this slowdown completely. There’s also the matter of production potential. If we let our competitors get ahead of us in this regard, we would not be seeing this success right now. As we can produce 450,000 pistols every year, we can easily meet the demands, both real and potential.”

ABD Hafif Silah Pazarı Neden Önemli?

ABD, dünya ülkeleri içerisinde siviller tarafından ateşli silah kullanımının en yaygın olduğu ülke konumunda. İsviçre merkezli Small Arms Survey kuruluşunun yayınladığı bir rapora göre, 2017 itibarıyla dünya üzerindeki yaklaşık 1 milyar adet ateşli silahın 857 milyon adedinin sivillerin elinde bulunduğu tahmin ediliyor. Yine rapora göre, bu miktarın yüzde 45,8’lik bölümüne denk gelen yaklaşık 393 milyon adet ateşli silah ise ABD pazarında yer alıyor.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, ABD pazarının ateşli silahlar sektöründeki önemini ise şu şekilde ifade ediyor: “ABD, dünyadaki en büyük ateşli silah pazarı konumunda. Çünkü burada pek çok sivil, silah sahibi. Hatta pek çok kişinin, genellikle birden fazla silahı bulunuyor. Ayrıca ABD’deki büyük marketlerde bile mühimmat ve silah aksesuarı satıldığını görebilirsiniz. Durum böyle olunca dünyanın en büyük markaları, yeni ürünlerinin uluslararası lansmanını, genellikle ABD’deki fuarlarda yapıyorlar. Haliyle ABD pazarı, büyüklüğü itibarıyla tüm dünyadaki ateşli silah trendlerini belirleyebilecek bir ağırlığa sahip. Bu nedenle burada önemli bir paya sahip olduğunuzda, dünyadaki diğer pazarlara girişiniz de kolaylaşıyor.”

Ahead of Competitors in Both Cost and Performance

Aral expressed the cost and performance of their products were ahead of the competitors and added: “As with every other market, the users in the American market are mostly concerned with two indicators: value and performance. As the users hear about the performance of your pistol not from you, but from the market, you absolutely do not stand a chance if your product is awful. As our CANiK brand pistols are the best in their class, we easily overtake our competitors. We also provide life-long warranty for the satisfaction of our customers without considering the costs for it. As for value, the customer wants to make the most of the money they spend. Having low prices is not enough in this regard. Some entrenched brands have lower sales prices compared to CANiK pistols, but as our users know our quality is unmatched, they pick our products when they consider performance/cost ratios.”

Compatibility with Accessories Yet Another Advantage

Aral, highlights the fact that CANiK brand pistols being compatible with accessories creates yet another advantage in the market: “Our aim is to have our customers not only purchase pistols but customise them to their needs with accessories. As such, we design our pistols in a modular manner compatible with all kinds of accessories. American users also prefer using their pistols with accessories. In addition, we have one of the biggest firearm accessory programmes out there and the biggest accessory companies produce special products for CANiK



CANiK TP9 Elite SC modeli, ABD'de düzenlenen Industry Choice Awards (Endüstrinin Tercihi Ödüülleri) yarışmasında, 2020'de Yılın Gizli Taşıma Özellikli Tabancası ödülünü kazanmıştır.

CANiK TP9 Elite SC has won the Conceal Carry of the Year Award in 2020 Industry Choice Awards (ICA) in USA.



CANiK'in TP9 SFL ve TP9 Elite SC modelleri, ABD'de yayın yapan Ballistics Best dergisi tarafından, sırasıyla 2018 ve 2020 yıllarında, Editörün Seçimi - Kullanışlı/Değerli Tabanca ödülüne (solda) ve Yılın En İyi Yarı Otomatik Kompakt Tabancası ödülüne (sağda) layık görülmüştü.

CANiK's TP9 SFL and TP9 Elite SC models were awarded in 2018 and 2020 with the Editor's Choice - Versatile/Value Pistol award (left) and Compact Semi-Auto Handgun award (right) respectively by the Ballistics Best, US based magazine.

kalsaydı, bu noktaya gelmemiz mümkün değildi. Yıllık üretim kapasitemiz ise şu an itibarıyla yaklaşık 450 bin adet olduğu için pazarda ortaya çıkacak her türlü ihtiyacı karşılayabiliyoruz."

Rakiplerini, Fiyat ve Performansıyları Geride Bırakıyor

Ürünlerinin performans ve fiyatının, bu başarının arkasındaki etmenlerden biri olduğunun altını çizen Aral, şöyle devam etti: "Tüm dünyada olduğu gibi ABD pazarında da kullanıcılar açısından en önemli iki konu, genellikle satın aldığı ürünün performansı ve değeridir. Kullanıcı, tabancasının performansını, sizden değil de piyasadan duyarak öğrendiği için, bu konuda kötüyse hiç şansınız yok. CANiK tabancaları, performans konusunda sınıfının en iyisi olduğu için, bu alanda rakiplerimizi kolaylıkla geride bırakıyoruz. Ayrıca müşterilerimizin mutluluğu için hiçbir masraftan kaçınmadan ömür boyu garanti veriyoruz.

Değer konusunda ise müşteri, verdiği paranın karşılığını tam olarak almak istiyor. Burada sadece fiyatlarının düşük olması da yeterli olmuyor. Bu pazarda, dünyanın bazı köklü markalarının ürünlerinin satış fiyatı, CANiK tabancalarının daha altında. Bununla birlikte, kullanıcılar, CANiK marka bir tabancanın, kalite olarak diğer markaların birkaç gömlek üstünde olduğunu bildiği için, performans/fiyat oranını ön planda tuttuğunda, bizim ürünlerimizi tercih ediyor."

Aksesuarlarla Uyumluluk Fark Yaratıyor

Aral, CANiK marka tabancaların aksesuarlarla uyumluluğunun da bu başarının ardındaki bir diğer faktör olduğunu vurguluyor: "Kullanıcılarımızın sadece tabanca almasını değil, aynı zamanda bu tabancaları kişiselleştirerek kullanmalarını hedefliyoruz. Bu amaçla modellerimizi tamamen modüler şekilde ve her türlü aksesuarla uyumlu şekilde tasarlıyoruz. Amerikalı kullanıcılar da zaten tabancalarını, aksesuarlarla birlikte kullanmayı tercih ediyor. Ayrıca dünyanın en geniş aksesuar programlarından birine sahibiz ve dünyanın en büyük aksesuar firmaları, CANiK marka tabancalara özel aksesuarlar üretiyor. Bunun yanında tabancalarımızın satıldığı paketlerde, genellikle optik nişangâhlar ve kılıflar gibi pek çok ilave aksesuar bulunuyor. Bu paketlerin içeriği ile birlikte değerlendirildiğinde, ürünlerimiz değer anlamında bir adım daha öne geçiyor."

brand pistols. In addition, optical sights and holsters are included in most of our pistol bundles we sell. With all this in mind, our pistols create an even greater value for our customers."

SYS Must Advance Further

Aral expressed they wanted the second place in the pistol exports to the American market and listed their future plans as follows: "We are making a complete renewal of our product line-up with our new models, we are making our weapons smarter, and we are revising our official accessory program to reach every single town in the USA. We also planned even more effective marketing campaigns even though we are one of the best already. We will be seeing these developments as they happen."

The Importance of American Small Arms Market

United States of America is the largest civilian small arms market in the world. According to a report by Small Arms Survey, based in Switzerland, out of 1 billion firearms in the world, 857 million of these belong to the civilians, and the Americans have the largest share with their 393 million firearms claiming a 45.8 percent share.

C. Utku Aral, General Manager at SYS expresses the importance of American small arms market as follows: "The USA is the biggest firearms market in the world. Many American civilians own firearms, and some of them even own more than one. In addition, most large malls in the country offer firearms and ammunition as a part of their offering. With this in mind, it is no surprise for many firearms companies launch their products in the fairs in the USA. American market can easily determine the small arms trend with its sheer size. When you have a large market share there, you can easily reach other markets too."

SYS'nin 2021 Yılında ABD'ye En Çok İhraç Ettiği CANiK Modelleri

SYS'nin 2021 yılında ABD'ye en çok ihraç ettiği CANiK marka tabancalar ve özellikleri kısaca şöyle:

- **METE SFX ve METE SFT:** SYS'nin 2021 yılında pazara sunduğu bu modeller, yeni gövde tasarımlarının yanı sıra çeşitli ilave özellikleriyle öne çıkıyor. Bunlardan bazıları; genişletilmiş optik yatağı, acil durumlarda tabancanın tek elle kurulmasını sağlayan özel gez, ergonomiyi arttıran kunduz kuyruğu ve tetik korkuluğu şeklinde sıralanıyor. Ayrıca tabanca, uygun tasarımı kılıflar ile birlikte çok hızlı şekilde kullanılabilir. Tamamen modüler yeni gövde tasarımıyla kullanıcı gerektiğinde, sahra koşullarında dahi en ufak parçalarına kadar tabancaları sökebiliyor.
- **TP9 SFX:** 2017 yılında Handgun of the Year (Yılın Tabancası) ödülünün sahibi olan bu tabanca, en üst seviye performans hedefleyen sportif atıcılar için özel olarak geliştirildi. Kullanıcılar tarafından istedikleri gibi kişiselleştirilebilen bu model, üretim toleransları çok daha düşük olacak şekilde tasarlanması sayesinde hassas atışları mümkün kılıyor. TP9 SFX, 132 mm'lik namlu uzunluğu ve 210,5 mm'lik toplam uzunluğu ile TP9 serisinin en büyük modeli konumunda.
- **TP9 ELITE SC:** CANiK, Türkiye'de TP9 SUB ELITE olarak satışa sunduğu modeli, çok küçük farklarla ABD'de TP9 ELITE SC adıyla satıyor. 2020 yılında Conceal Carry of the Year (Yılın Gizlik Taşıma Tabancası) ödülü ile ödüllendirilen bu tabancayı Türkiye'nin iğne ateşlemeli ve polimer gövdeli ilk sub kompakt tabancası olarak tanımlayan firma, bu modeli, resmi görev tabancası olarak TP9 SFX tabancasını taşıyan kullanıcıların, küçük ancak etkili bir tabancaya yönelik ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak geliştirdi.

Most Popular CANiK Brand Pistols SYS Exported to the USA

CANiK brand pistols SYS exported the most to the United States of America in 2021 and their features are as follows:

- **METE SFX and METE SFT:** Launched in August 2021 by SYS, these pistols offer many additional features in addition to their redesigned frames, with some of them being an enlarged optical interface, a special rear iron-sight that allows the cocking of the gun with one hand, a new beavertail and trigger guard for enhanced ergonomic comfort. In addition, the pistols can be drawn very quickly with special holsters and can be field stripped to their smallest parts thanks to their redesigned fully modular new frames.
- **TP9 SFX:** This model was developed to offer the greatest performance possible to competition shooters and even received Handgun of the Year award in 2017. Users can easily customise the pistol to suit their own needs, and the pistol offers a much more precise shots with its very tight tolerances. It is the biggest model in the TP9 family, with 132 mm of barrel length and 210.5 mm length in total.
- **TP9 ELITE SC:** Being sold with slight differences in Türkiye as TP9 SUB ELITE, this pistol won Conceal Carry of the Year award in 2020. The company defines the pistol as Türkiye's first polymer-frame striker-fired sub-compact pistol. It was developed in line with the needs of users that were issued TP9 SFX pistol for their service, for them to have a small but powerful pistol as a backup.

TP9 ELITE COMBAT



Hedef, Daha da İlerisi

Bir sonraki hedeflerinin, ABD'ye ihracat yapan firmalar arasında 2.lik olduğunu ifade eden Aral, atmayı planladıkları adımları şöyle sıralıyor: "Yeni modellerle ürün gamımızı tamamen yenileniyoruz; silahlarımızı akıllandırıyoruz ve resmi aksesuar programımızı, ABD'nin her kasabasına ulaşacak şekilde revize ediyoruz. Ayrıca ABD pazarında en iyi pazarlama yapan firmalardan biri olmamıza rağmen 2022 için çok daha etkin kampanyalar planladık. Bunları da önümüzdeki dönemde birlikte izleyeceğiz."

CANiK M2 Ağır Makineli Tüfek, ABD'de İlk Kez Sergilendi

CANiK'in yurt dışında ilk kez Ocak ayında ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlenen SHOT Show fuarı sırasında tanıttığı CANiK M2 QCB ağır makineli tüfeği ile tüm dünyanın dikkatlerini üzerine topladı. Aral, bu tanıtım sonrası oluşan etkileri şu şekilde yorumladı: "ABD pazarında müşterilerimizin gözünde pozitif bir marka algımız var. Bununla birlikte bu pazardaki kullanıcılar, bizi daha çok CANiK marka tabancalarımızla tanıyorlar. Türkiye'de olduğu gibi ağır makineli tüfekler ve silah sistemleri entegrasyonu konusunda yürüttüğümüz çalışmaları pek bilmiyorlar. CANiK M2 ağır makineli tüfeği ABD pazarında sergilememiz ise buradaki müşterilerimizde CANiK'in marka algısını çok olumlu yönde etkiledi. Bunun etkilerini önümüzdeki dönemde göreceğimize inanıyoruz. Bunun yanı sıra SHOT Show tüm dünya tarafından dikkatle takip edilen bir fuar olduğu için ABD haricindeki tüm pazarlara da M2 QCB'yi duyurmuş olduk." •

CANiK M2 Heavy Machine Gun Showcased in the USA for the First Time

CANiK unveiled its CANiK M2 QCB heavy machine gun at SHOT Show, a fair held in Las Vegas in January, and this development led to the company enjoying attention from all over the world. Mr. Aral commented on the effects of the launch as follows: "We are seen as a positive brand by our American customers, even though they know us from mostly CANiK brand pistols. They do not know we also work on heavy machine guns and weapon integration solutions. When we unveiled our CANiK M2 QCB heavy machine gun in the American market, it made a huge positive impact on our branding there. We think we will see the effects of this surge in the following months. Also, as SHOT Show is a very famous fair followed closely by the entire world, we announced the existence of this heavy machine gun to all other markets." •

www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms



METE^{SFX}

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

Saklanabilen Elektrikli Taret Sistemleri ve Silahlandırılmış Treylerler

Retractable Concealed Turret Systems and Armed Trailers



Dr. Bleda
Rıza Kurtđarcan

Hiç şüphesiz ki James Cameron'un 1986 tarihli bilimkurgu klasiği Aliens filminin en hatıra kalan sahnelerinden biri, ters giden bir görevden sonra köşeye sıkışmış ve kurtarılmayı bekleyen bir grup Birleşik Devletler Koloni Deniz Piyadesi'nin saldırgan uzaylı organizmalara karşı envanterlerinde bulunan UA-571C Remote Sentry Weapons System'ı (ileri nöbetçi silah sistemi) kurmaları ve bunu aktive etmeleridir. Böylece kendilerinden sayıca çok daha fazla olan saldırgan yaratıklarla kesin şekilde kaybedecekleri göğüş göğüş bir çarpışmaya girmek zorunda kalmadan savunma hattını tutmayı başaramışlardır.

1986 yılı yapımı bu kült filmde kurgu olan bu uzaktan komutalı/otonom silahlı nöbetçi sistemleri, bugün artık gerçektir.¹ Unidef, uzaktan komutalı nöbetçi silah istasyonu çözümünü; saklanabilir elektrikli taret sistemi ile donatılmış, silahlandırılmış treyler çözümü olarak sunmaktadır.

Yüksek ateş gücü için M134 döner namlulu makineli tüfek ile donatılan sistemde kullanıcı, yüksek doğrulukta hedef tespit ve teşhis için Meteksan Savunma milimetrik dalga

Without any doubt, one of the most memorable scenes of sci-fi classic Aliens directed by master James Cameron is where the remnants of a squad of U.S. Colonial Marines stranded after a search & rescue mission that went sideways, deploy 2 pairs of UA-571C Remote Sentry Weapons Systems in carefully selected positions to establish a perimeter defense. Once activated, these sentry guns successfully repel an attack by a horde of xenomorphs which, because of their sheer numbers and aggressiveness, would easily overwhelm the marines in close quarter combat. They hold the perimeter to the last bullet and give the marines a chance to fight another day.

These remotely controlled/autonomous sentry guns of science fiction have become science-fact today.¹ Indeed, Unidef now offers a remote-controlled sentry gun system in the form of armed and armored trailer, housing an electrical retractable turret.

The designed system is equipped with a M134 rotary barrel 7,62mm machine gun with a very high rate of fire. The

¹ İnsan kontrolünde olmaksızın, kendi başına hedef seçimi yapan ve bunlara angaje olan otonom silah sistemleri, günümüzde teknolojik açıdan mümkündür. Bununla birlikte konu etik ve hukuki açıdan çok tartışmalıdır. Bu yüzden devletler günümüzde otonom silah sistemlerine yönelik teknolojiler geliştirmekle beraber ancak çok sınırlı şartlarda bu sistemleri kullanmaktadır.

¹ Even though the autonomous weapon systems which can select its targets and engage them without any human intervention is technologically possible, ethical and legal dimensions of autonomous targeting are very controversial. That is why States prefer to use this kind of systems only in very limited conditions.



Prototip sistem IDEF 2021 standında sergide / Prototype of UNIDEF armed trailer

kara radarı ile termal bir kameradan yararlanmaktadır. Bu silah ve sensör paketi, düşük bir profil sergilemek ve çevresel şartlardan korunmak üzere taktik tekerlekli araçlarla çekilerek istenilen yerde konuşlandırılabilir şekilde tasarlanan zırhlıdırılmış bir treyler içerisine saklanacak ve kullanım anında yükseltilecek şekilde yerleştirilmiştir. Sistem 6 saniyede saklama konumundan atış konumuna gelmektedir. Silah istasyonu 60 derece/saniye dönüş hızına, 45 derece maksimum yükseliş, 25 derece maksimum alçalış açısında sahiptir.

MIL-STD-810G uyumlu uzaktan kumanda paneli aracılığıyla sistem, kablo ile maksimum 100 m uzaktan komuta edilebilmekte, böylece kullanıcı güvenli bir yerden izleme ve angajman yapabilme imkanına sahip olmaktadır. Bununla birlikte gerektiği hallerde treyler içinden silaha erişim mümkündür ve silah manuel olarak da kullanılabilir.

Nöbetçi silah konseptinde kendi akıllı güç kaynağını ve yeterli cephaneyi taşıyan, kendi kendine yeterli treyler, her görev ve ihtiyaca göre farklı sensör ve silah sistemleri ile yine kendi kendilerine yeterli olacak şekilde donatılabilmektedir.

Çok kısa bir zaman içinde Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine girmek üzere hazırlanan kolay konuşlandırılabilir bu sistem seferi kuvvetlere, ileri üslere ve sınır koruma birliklerine ihtiyaç duydukları perimetre savunma ve gözetleme görevlerini daha az personelle ve daha etkin şekilde icra etme imkânı sunmaktadır. Her koşulda ve her tehdit ortamında... Uzaylılara karşı bile! •

operator uses the sensor suite comprised of a Meteksan Defence millimeter wave perimeter surveillance radar and a thermal camera w/ laser rangefinder to detect, identify and engage the target with high accuracy. The sensor suite and the weapon are stored within the armored trailer - which can be towed by tactical wheeled vehicles - in order to keep a low profile and protect them as much as possible from the elements. Once the trailer is positioned, the search radar is erected. Should it detect a suspicious contact, weapon system is raised in 6 seconds to identify and engage it, if necessary. Weapon station has a rate of turn of 60 deg/s, with a maximum elevation of 45 deg., and a maximum depression of 25 deg.

The whole system is remotely controlled via MIL-STD-810G compliant wired remote command panel which allows the operator to be positioned in a safe location up to 100 m away from the trailer. In any case, the operator can get inside the trailer and manually control the gun.

Beside the weapon and the sensor suite, the armored trailer contains a sizeable amount of ammo, and it is self-sufficient thanks to its smart power source. Its sensor and weapon suite can be configured according to the demands of specific missions and conditions.

The highly deployable system, which is being readied to come into service with the Turkish Armed Forces, will especially play an important role in the border protection as well as in the perimeter security of FOBs and outposts established by any expeditionary force. It will pull guard duty safely, effectively and efficiently under the most adverse conditions, against any kind of threat - even against aliens from outer space! •

SYS Dış Ticaret Müdürü Didem ARAL:

“CANiK markalı ürünlerimizin kalitesi ve doğru pazarlama stratejilerimiz sayesinde, 2021’de, Türkiye’deki tüm sektörler içerisinde, ihracatını en fazla arttıran 3. firma olduk.”

Didem ARAL, Foreign Trade Manager at SYS:

“With the quality of our CANiK branded products and our correct marketing strategies, we were the third company that saw biggest export increases in 2021 in all sectors in Turkey.”

Son yıllarda ihracat alanında elde ettiği başarılarla gündemden düşmeyen Samsun Yurt Savunma (SYS), bu alandaki performansını, 2021 yılında da sürdürdü. 2021’de 6 yeni ülkeyi daha müşteri portföyüne ekleyen firma, toplamda 103 milyon dolarlık ihracat yaptı.

Bu rakamlar, SYS’yi, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, 2021’de, Türkiye’deki tüm sektörler içerisinde, ihracatını en fazla arttıran 3. firma konumuna taşıdı. SYS, yine geçtiğimiz yıl, CANiK M2 QCB ağır makineli tüfeğin ilk örneklerini de yurt dışındaki kullanıcılara teslim etti. Firmanın 2021 yılındaki ihracat başarılarını ve yurt dışı pazarlama stratejilerinin detaylarını, SYS Dış Ticaret Müdürü Didem Aral’dan dinledik.



Didem Aral

SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi
Foreign Trade Manager at SYS

Samsun Yurt Savunma (SYS), a company that has been on the headlines with its export successes, continued its performance in 2021 as well. The company added 6 more countries to its export portfolio in 2021 and enjoyed an export revenue of \$103 million in the same year. These numbers made the company the third by biggest increases in export revenues in all sectors according to the data from Turkish Exporters' Assembly (TİM). SYS also delivered its CANiK M2 QCB heavy machine gun to its clients abroad for the first time last year. Didem Aral, Foreign Trade Manager at SYS shared the export successes of the company in 2021 and details of its international marketing efforts in this interview.

Didem Hanım, SYS, 2021 yılında ihracat alanında neler yaptı? Okuyucularımız için özetleyebilir misiniz?

Didem ARAL: 2021 yılı, 2020’de başlayan COVID-19 salgınının etkilerinin devam ettiği bir yıl olsa da ihracat çalışmalarımıza ara vermeden devam ettik. Hatta bu durumun yarattığı olanaklardan da yararlandık. 6 tanesi bizim için tamamen yeni olan 32 ülkeyi, ürünlerimizin kullanıcıları arasına dâhil ettik. Bunlar arasında, özellikle Brezilya gibi yıllardan beridir giriş

Mrs. Aral, what did SYS do in 2021 regarding exports? Can you give us a summary?

Didem ARAL: Even though 2021 was a year under the effects of pandemic that started in 2020, we never stopped our export efforts. We even took the opportunities this situation created. We exported to 32 countries, with 6 of them being completely new to us. Brazil was among them too, a tough market we have been trying to get into for years. In addition,

SYS'nin 2021'de ihracatını gerçekleştirdiği ürünler arasında MECANIK marka MO1 (solda) ve MO2 (sağda) optik nişangâhlar gibi aksesuarlar da bulunuyor.

SYS managed to export MECANIK brand accessories such as MO1 (left) and MO2 (right) optical sights in 2021.



CANIK METE SFT

yapmaya çalıştığımız çok zorlu bir pazar da yer aldı. Ayrıca 8 ayrı yabancı devlet kurumunu daha kullanıcı portföyümüze kattık. 2021'de sattığımız tabanca sayısı 327 bin adet; toplam ihracat gelirimiz ise 103 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Bu rakamları, geçtiğimiz yılki ihracat performansınız ile kıyasladığınızda nasıl bir tablo ortaya çıkıyor?

Didem ARAL: Geçtiğimiz seneye kıyasla ihracatımızı arttırdığımızı memnuniyetle söyleyebilirim. Malumunuz COVID-19 salgını, tüm sektörleri olumsuz yönde etkiledi. Ancak ABD'deki hafif silah pazarında, çok farklı bir durum yaşandı. Hem Amerikan halkının güvenlik kaygılarının artmış olması hem de çeşitli politik gelişmeler, buradaki insanları silah almaya yöneltti. Bunlar arasında, hayatında ilk kez silah alan pek çok insan da vardı. Elbette salgın sürecinde neler olabileceğini öngörme şansımız yoktu. Fakat üretim kapasitemizin 2020-2021 yıllarında 450 bin adede ulaşmış olması sayesinde, pazarda oluşan yüksek talebe kolaylıkla karşılık verebildik. Bunun yanında ABD pazarının 2021 sonuna doğru küçüleceğini tahmin ediyorduk ve kullanıcıların nabzını çok iyi tuttuğumuz için tahminlerimizde de yanılmadık. Bu süreci de doğru stratejilerle lehimize çevirmeyi başardık.

İhracat Başarısı, Savunma Sektörünün Ötesine Geçti

İhracat rakamlarınızı, Türk savunma ve havacılık sektörü açısından baktığınızda nasıl yorumluyorsunuz?

Didem ARAL: Tabanca alanında Türkiye'nin ihracatının %80'ini tek başımıza yapıyoruz. Bu konuda zaten uzun süredir lider konumdaydık. Ancak 2021'de, ihracat alanında önemli bir başarının altına daha imza attık. CANİK markalı ürünlerimizin kalitesi ve doğru pazarlama stratejilerimiz sayesinde, Türkiye'deki tüm sektörler içerisinde, 2021'de, ihracatını en fazla arttıran 3. firma olduk. Bu rakamları ortaya koyan araştırmalar, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından yapıldı ve bunun sonuçlarına göre, ihracat konusundaki başarılarımızı, savunma sektörünün ötesine taşımış olduk. Tabii bunlar bizim için sürpriz olmadı; çünkü tüm faaliyetlerimizi, büyük bir vizyonun parçası olarak

we added 8 foreign state organisations to our client portfolio. We sold 327,000 pistols in 2021, while enjoying \$103 million of export revenue.

When you compare these numbers with last year, what do you see?

Didem ARAL: *I can gladly say we increased our exports compared to the last year. As you know, COVID-19 pandemic impacted every sector negatively. However, small arms sector in the United States was different. Both the political situation and increased security concerns encouraged the populace to buy weapons. Many among them were first time firearms users. Of course, we had no ability to predict what could happen in the pandemic conditions. However, our production potential reaching 450,000 per year in 2020-2021 gave us a chance to easily meet the increased demand. In addition, we made a forecast that the American market would shrink towards the end of 2021, and as we have our finger on the pulse of our users, we were not wrong in our forecast. We were able to successfully utilise this situation for our benefit as well.*

Export Success Advanced Beyond Defence Sector

How do you evaluate your export numbers when you consider them in the framework of Turkish defence and aerospace sector?

Didem ARAL: *We are exporting 80 percent of all Turkish pistols that do get exported. We have been a leader in this field for a long time. However, we also achieved an important milestone in 2021. With the quality of our CANİK branded products and our correct marketing strategies, we were the third company that saw biggest export increases in 2021 in all sectors. The surveys that proved these numbers were done by Turkish Exporters' Assembly (TİM), and according to their data, we advanced our export successes beyond defence sector. Of course, this was not a surprise for us, as we execute all*

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



yürütüyoruz. Bu başarıyı bekliyorduk. Yine aynı raporda tüm sektörlerde ilk bin ihracatçı sıralamasında da 600 sıra birden yükselerek 386. olarak yer aldık.

Okuyucularımız için bu vizyonunuz hakkında biraz detay verebilir misiniz?

Didem ARAL: Kurulduğumuz günden itibaren, ihracat odaklı bir firma olduk. Çünkü herkesin bildiği üzere bizim sektörümüzde ihracat olmadan, sadece yurt içine bağımlı kalarak ayakta kalmanız imkânsız. Biz de bunu göz önünde bulundurarak 5 yıllık dönemleri kapsayan projeksiyonlar oluşturuyoruz. Bu projeksiyonlar hazırlanırken yönetim kurulu üyelerimizden, bu konularda uzman çeşitli danışmanlara kadar pek çok insanın katkıları oluyor. Tüm Ar-Ge, tasarım, üretim ve pazarlama stratejilerimizi de bu projeksiyonları temel alarak hazırlıyoruz. Bu stratejileri de istikrarlı bir şekilde takip ediyoruz. Burada da ekip arkadaşlarımız devreye giriyor. Sonuçta vizyonu ve stratejiyi üst yönetim belirliyor; ama bunları takip edebilecek bir ekibiniz yoksa olmaz. Biz de bunun bilinciyle çok yetenekli insanlardan oluşan departmanlar kurduk. Bu departmanlarımız, tüm faaliyetlerini bir ahenk içerisinde yürütüyor ve kimse birbirinin ayağına dolanmıyor. Bu vizyon sayesinde de bugün, gelirlerinin yüzde 75'ini ihracattan elde eden ve Türkiye'nin tabanca ihracatının %80'ini tek başına yapan bir firma haline geldik.

CANiK M2, aynı zamanda platform üstünde kullanılan bir silah olduğu için bu ürünümüzle birlikte aslında entegrasyon projeleri için de müşterilerimizle görüşüyoruz. Bildiğiniz gibi iştiraklerimizden Unidef, silah sistemi entegrasyonu konusunda önemli hizmetler sunuyor. Dolayısıyla müşterilerimize, hem silahı hem de bunun ilgili kara, deniz ya da hava platformlarına entegrasyonuna yönelik projeleri bir arada teklif ediyoruz. Bu da bizim açımızdan önemli bir avantaj.

our activities as a part of a great vision. We expected this success. In the same report, we jumped 600 ranks in one year in the top 1000 exporters list, reaching 386th place.

Could you share some details on your vision for our readers?

Didem ARAL: *Ever since we were founded, we have been an export-oriented company. As everyone knows, a company cannot sustain itself just with the internal market in our sector. As such, we create 5-year projections, with many people contributing to them, from Members of our Executive Board to consultants that are experts in their field. We prepare all our R&D, design, production, and marketing strategies based on these projections. We then follow our strategies consistently and closely. Our staff members come into play at this stage. The upper management determines the vision and strategy, however, without a staff to follow them, they are of no use. As such, we created various departments with very talented people. Our departments work harmoniously, and no one gets in each other's way. With this vision, we were able to become a company that has 75 percent of all its revenue from exports and a company that exports 80 percent of all Turkish pistols that do get exported.*

All our efforts are a part of this vision. None is based on luck, be it a lucky bid or a fortunate project. We were able to learn from the bids we did not win, for example, to be in our current position.

Could you please give us an example on learning from the bids you did not win?

Didem ARAL: *Of course, CANiK TP9 METE is one the best examples I can give you. Our METE model that won the Turkey's Authentic Domestic Pistol Project by the Presidency of Defence Industries (SSV) came about after a bid we competed by Danish Police, years*

www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms

CANiK M2 QCB



SÖYLEŞİ | INTERVIEW

CANIK SFX RIVAL



Tüm çalışmalarımız, böyle bir vizyonun parçası. Hiçbiri şans eseri kazanılmış bir ihalenin ya da denk gelen bir projenin sonucu değil. Bu noktaya adım adım, kazanamadığımız ihalelerden bile dersler çıkararak geldik

Kazanamadığınız ihalelerden ders çıkarma konusunu örnek vererek açıklayabilir misiniz?

Didem ARAL: Bunun en güzel örneklerinden biri, CANIK TP9 METE serimizdir. Savunma Sanayii Başkanlığımızın (SSB) başlattığı Özgün Yerli Tabanca Geliştirme (ÖYTG) Projesi'nde galip gelen METE modelimiz, aslında bu ihaleden birkaç yıl önce yarıştırdığımız Danimarka Polis Teşkilatı'nın bir ihalesinin ardından ortaya çıktı. Evet, Danimarka'daki ihalede son ikiye kalmamıza karşın ipi diğer global rakibimiz göğüsledi; ancak biz de elimiz boş dönmedik. Bu ihale, bize çok önemli bir vizyon kattı. Bu sayede ÖYTG Projesi başlatıldığında, hazırlıklarımızı hızlıca tamamlayarak prototipimizi ortaya koyduk. Hatta vizyonumuz sayesinde kullanıcıyı yönlendirdik ve METE modellerinde yer alan birçok modern özellik, bizim sayemizde proje isterlerine dâhil edildi. Sonuçta her ihaleye kazanma hedefiyle katılıyoruz; ancak hepsinden galip çıkacağız diye bir kaide de yok. Burada önemli olan, doğru dersleri alabilmek. Nelson Mandela'nın "Ben asla kaybetmem. Ya kazanırım ya da öğrenirim." şeklinde meşhur bir lafı vardır. Biz de SYS'de daima bu düsturla hareket ediyoruz.

Pazarın Nabzını Tutmak

Bir de pazarın nabzını tutmaktan bahsetmişsiniz. Bu söylemi biraz daha açabilir misiniz?

Didem ARAL: Bu işin sırrı, aslında biraz da bu sektördeki kullanıcı kitlesini çok iyi tanımaktan ve bu insanları anlamaktan geçiyor. Atıcılık işiyle uğraşan ve tabanca kullanan insanların, genellikle benzer alışkanlıkları vardır. Örneğin, dış mekan aktivitelerine, taktik kıyafetlere, kaliteli kahveye ve et yemeklerine ilgi duyarlar. Kadın-erkek fark etmeksizin bu böyledir. CANIK tabancalarının ve MECANIK ürünlerinin kullanıcı kitlesi de bu insanlardan oluşuyor.

before Turkey's Indigenous Handgun Development Project was a reality. We were the runner up in that Danish bid, but we did not come back empty handed. This bid gave us a very significant vision. As such, when Turkey's Indigenous Handgun Development Project was commenced, we quickly finished our preparations and came up with a prototype. Furthermore, with our vision, we even guided the end-user, and many modern features in our METE pistol were included in the project requirements. We of course take part in the bids in order to win them, but it is not required by law to win them all. The important thing is learning the right lessons. A famous quote by Nelson Mandela says, "I never lose. I either win or I learn." We, as SYS, always advance with this in mind.

Close to Users

You mentioned having a finger on the pulse of your users. Can you explain this a bit more?

Didem ARAL: The key factor in this is knowing and understanding our target demographics, especially in a sector like ours. Marksmanship hobbyists and pistol users have some similar habits, like enjoying outdoors activities, tactical clothes, quality coffee and meat-based meals. Whether the person in question is a man or a woman, it is like this. The target demographics for

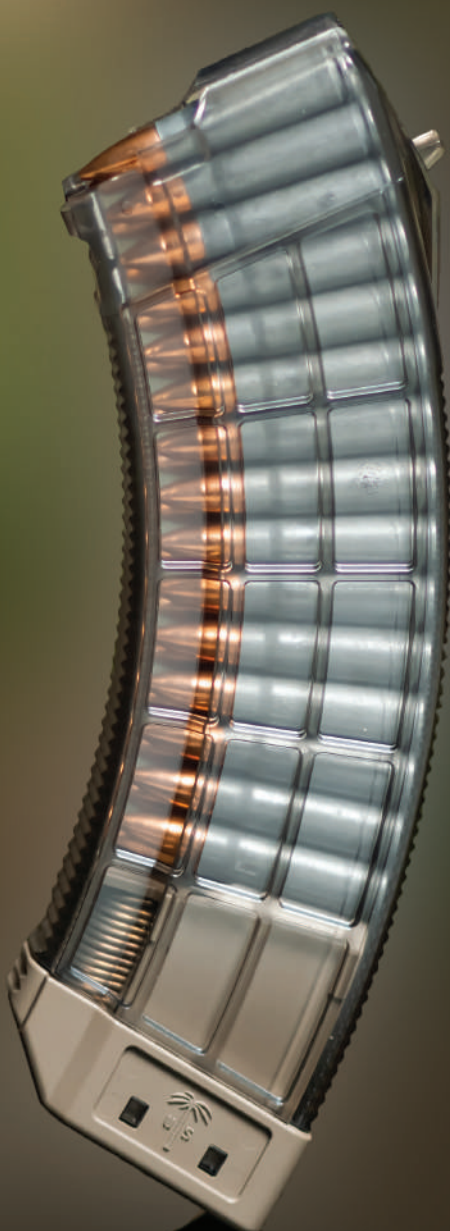
CANIK M2 is a weapon that is also used as a part of various platforms, and as such, we are talking with our clients on integration projects. As you know, Unidef, one of our subsidiaries, provides important weapon integration services. We are able to offer both the weapon and projects aimed at integrating the weapon on land, sea or air platforms at the same time, giving us an advantage.

AHEAD OF THE CURVE



**WEATHER
ANY
STORM**

**ALL NEW
AK30R POLY FDE**



USPALM.COM

FOLLOW @USPALM :



SÖYLEŞİ | INTERVIEW

© MSI Dergisi/ © MSI TDR



Kendi bünyesinde bir entegre lojistik departmanı (ELD) kuran SYS, kullanıcıların bakım konusundaki ihtiyaçlarını da gözetiyor ve buna yönelik olarak yedek parçalar ve bakım kitleri hazırlıyor. Fotoğraflarda, firmanın, dünyadaki tüm M2 ağır makineli tüfekleriyle birlikte kullanılabilecek şekilde tasarladığı bakım kiti (sağda) ve master kiti (solda) görünüyor.

SYS has set up an integrated logistics department in its organisation and considers the maintenance needs of its users, producing spare parts and maintenance kits in line with said needs. The photographs present the company's M2 Maintenance Kit (right) and gauging kit (left), able to be used on all M2 heavy machine guns around the world, not just the company's own.

Biz de bu kitlenin ve bu kültürün bir parçasıyız ve buradaki trendleri doğru okumak ve pazarın nabzını tutmak bizim için zor değil.

Zorlu Pazarlar için İnovatif Stratejiler

2021'de Brezilya pazarına giriş yaptığınızı ve bunu, çok zorlu bir mücadelenin ardından başardığınızı ifade ettiniz. Bu konuyu biraz daha detaylandırır mısınız?

Didem ARAL: Evet bu, 2021'de, ihracat alanındaki en önemli icraatlarımızdan biriydi. En büyük rakiplerimizden biri olan Taurus'un ana vatanı olan bu ülkeye satış yapabilmek için uzun yıllardır çabalıyorduk. Hatta Brezilya Silahlı Kuvvetlerinin çok büyük hacimli bir ihalesinde yarışlıyorduk. Ancak dediğim gibi burası Taurus'un da ana vatanı olduğu için süreç bizim için oldukça zorlu ilerliyordu. Ayrıca burası, dünyanın geri kalanından çok daha farklı bir pazardı. Dolayısıyla sadece ürün kalitemizle burada istediğimiz başarıyı yakalamanın zor olacağını gördük. Biz de bunun için inovatif pazarlama stratejileri geliştirdik. Örneğin, doğrudan silahlı kuvvetlerin büyük çaplı bir ihalesini alarak pazara giriş yapmak yerine, önce perakende olarak satış yapmaya yöneldik. Sonuçta ateşli

CANiK brand pistols and MECANIK products is these very people. We are a part of this community, this culture, and taking the pulse of the market is not difficult for us.

Innovative Strategies for Tough Markets

You mentioned you were finally able to enter Brazilian market after a very intense struggle. Share some details with us if you can?

Didem ARAL: Yes, this was one of our achievements in 2021 and we are proud of it. We have been trying our best to sell to this country, the home country of one of our biggest rivals, Taurus. We even competed in a large bid by Brazilian Armed Forces, but as I said, Brazil is the birthplace of Taurus and as such, this bid was advancing slowly and painfully for us. In addition, this market is a very different one compared to the rest of the world. As such, we saw we couldn't be as successful as we wanted by just our product quality. We developed innovative marketing strategies to deal with that. For example, we focused on selling retail first rather than winning a bid by armed forces to enter the market. After all, people purchasing pistols from firearms sellers include military personnel or police members. We discovered we could introduce our quality products to the populace like this. Another difficulty this market provided was our target demographic not speaking English, mostly. This led us to do all our marketing activities in Brazil in Portuguese. At the end, our strategies bore fruit, and we did our first delivery to this country.

Apart from Brazil, which countries met with your products for the first time in 2021?

Didem ARAL: I can list these five countries as Guyana, Mali, Papua New Guinea, Serbia and Togo. We exported

SFx RIVAL müsabaka tabancamız ile yeni görev tabancası ailemiz METE'nin Sfx ve SFT modelleri en çok öne çıkan ürünlerimiz oldu. MECANIK marka aksesuarlarımızın ve taktik tekstil ürünlerimizin de ilk ihracatlarını 2021'de yaptık. Yurt dışı satışlarına yıl sonuna doğru başladığımız bu ürünlerle ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık. Hatta bu ürünler pazara girişleriyle birlikte o kadar dik bir ivme yakaladılar ki; 2022'de çok daha büyük hacimli satışları olacağına inanıyoruz.



SYS, hem taktik hem de dış mekân kullanımı için üretilen ve aralarında özel olarak tasarlanmış mont ve pantolon gibi sivil görünümlü kıyafetlerin de yer aldığı MECANIK marka ürünlerin ilk ihracatını 2021'de yaptı.

SYS exported its MECANIK brand products that offer many tactical advantages to the user, including specially designed jackets and trousers that look like civilian clothes for the first time in 2021.

silahlar mağazalarından tabanca alanların arasında, farklı ihtiyaçlara yönelik olarak alım yapan asker ve polis kullanıcılar da oluyor. Biz de yerel halkı, ürünlerimizin kalitesiyle ilk olarak bu şekilde buluşturabileceğimizi keşfettik. Bir de bu pazarın en büyük zorluğu, hedef kitlemiz olan yaş grubundaki insanların genellikle İngilizce konuşmamasıydı. Bu da bizi, Brezilya'da yürüteceğimiz her türlü pazarlama kampanyasını, doğrudan Portekizce yapmaya yönlendirdi. Neticede uyguladığımız stratejiler başarılı oldu ve bu ülkeye ilk sevkiyatımızı yapmayı başardık.

Brezilya'nın haricinde, 2021'de ilk kez satış yaptığınız diğer ülkeler hangileriydi?

Didem ARAL: İlk kez ihracat yaptığımız diğer 5 ülkeyi; Guyana, Mali, Papua Yeni Gine, Sırbistan ve Togo şeklinde sıralayabilirim. Bu ülkelerin hepsine farklı modellerde tabanca ihraç ettik. İlave olarak Togo'ya, CANiK M2 QCB ağır makineli tüfek ihracatımız da olacak. Ayrıca Sırbistan'da, CANiK Store mağaza zincirimizin ilk yurt dışı şubesini açma konusunda çalışmalarımız devam ediyor.

İhracat çalışmalarınızda özel olarak öne çıkan bir ürününüz oldu mu?

Didem ARAL: SFx RIVAL müsabaka tabancamız ile yeni görev tabancası ailemiz METE'nin SFx ve SFT modelleri en çok öne çıkan ürünlerimiz oldu. MECANIK marka aksesuarlarımızın ve taktik tekstil ürünlerimizin de ilk ihracatlarını 2021'de yaptık. Yurt dışı satışlarına yıl sonuna doğru başladığımız bu ürünlerle ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık. Hatta bu ürünler pazara girişleriyle birlikte o kadar dik bir ivme yakaladılar ki; 2022'de çok daha büyük hacimli satışları olacağına inanıyoruz.

Bizim açımızdan bir başka önemli gelişme, CANiK M2 QCB 12,7 mm'lik ağır makineli tüfeğimizi, yurt dışındaki yabancı kullanıcılara ilk kez teslim etmemiz oldu. Esas önceliğimiz yurt içindeki kullanıcılarımızın ihtiyaçları olduğu için şu ana kadar M2'den küçük miktarlarda teslimat gerçekleştirdik;

pistols of various models to all these countries. In addition, we will be exporting our CANiK M2 QCB heavy machine gun to Togo, while our efforts continue to open our first CANiK Store abroad, in Serbia to be precise.

What kind of products gained prominence in your export efforts, if any?

Didem ARAL: *Our most prominent products were the SFx RIVAL competition pistol and models from our new service pistol family, METE, SFx and SFT to be precise, in this regard. We also exported our MECANIK brand accessories and tactical textile products for the first time in 2021. We received very positive feedback on the products I have just mentioned, even though our sales abroad commenced towards the end of the year. They actually gained so much momentum after launching so that we believe 2022 will bring much larger sales volumes for these.*

Another important development for us was our first deliveries of our .50 Cal. CANiK M2 QCB heavy machine guns to foreign users. As our priority is on our domestic users and their needs, we made deliveries in small

Our most prominent products were the SFx RIVAL competition pistol and models from our new service pistol family, METE, SFx and SFT to be precise, in this regard. We also exported our MECANIK brand accessories and tactical textile products for the first time in 2021. We received very positive feedback on the products I have just mentioned, even though our sales abroad commenced towards the end of the year. They actually gained so much momentum after launching so that we believe 2022 will bring much larger sales volumes for these.

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



ancak şu an son hazırlıkları devam eden yurt içi ihtiyaçlarını tamamladıktan sonra hızlı bir şekilde yurt dışı siparişlerimizin teslimatlarına başlayacağız.

M2, Entegrasyon Projelerini de Beraberinde Getirecek

CANiK M2 ağır makineli tüfek, ihracat çalışmalarınızı nasıl etkiliyor?

Didem ARAL: Bu silah, bizim için çok yeni fırsatların kapılarını açıyor. Ancak bu durum, sadece ürün gamımızın genişlemesinden ve yeni bir alana adım atmamızdan kaynaklanmıyor. Çünkü tabanca ve makineli tüfek, her ne kadar farklı ürünler olsalar ve farklı kullanıcı kitlelerine hitap etseler de bu iki ürün birbirini destekliyor. Örneğin, bazı pazarlara ilk olarak tabanca satarak giriyoruz; ancak daha sonra aynı kullanıcı ağır makineli tüfeğimizi de denemek istiyor. Ya da tam tersine, bazı kullanıcılarla da ilk teması ağır makineli tüfek üzerinden kuruyoruz; ancak daha sonra onlara tabanca da satıyoruz. Bir de tabii CANiK M2'nin çok büyük avantajları var. Özellikle içerisinde ABD'nin Uluslararası Silah Ticareti Düzenlemeleri'nden (ITAR) kaynaklı kısıtlamalara tabi herhangi bir bileşenin bulunmaması, ürünün yurt dışına satışını çok kolaylaştırıyor. Ürünün seri üretimine de başladığımız için siparişin ardından çok hızlı teslimat yapabilecek bir noktaya geldik.

CANiK M2, aynı zamanda platform üstünde kullanılan bir silah olduğu için bu ürünümüzle birlikte aslında entegrasyon projeleri için de müşterilerimizle görüşüyoruz. Bildiğiniz gibi iştiraklerimizden Unidef, silah sistemi entegrasyonu konusunda önemli hizmetler sunuyor. Dolayısıyla müşterilerimize, hem silahı hem de bunun ilgili kara, deniz ya da hava platformlarına entegrasyonuna yönelik projeleri

Dünyada rekabet halinde olduğumuz pek çok firma, ihracat projeleri söz konusu olduğunda, tek seferde satış yaparak arkasını dönüp gidiyor. Bunun yanında biz, bir proje daha iş geliştirme aşamasındayken kullanıcılarımızın uzun vadeli ihtiyaçlarını göz önünde bulunduruyoruz. Örneğin, ilgili kullanıcı uzun vadede hangi yedek parçalara ihtiyaç duyar, onların bakım faaliyetlerini kolaylaştırabilmek için hangi mastarları önerebiliriz, onlara hangi bakım eğitimlerini vererek bakım verimliliklerini arttırabiliriz bunları düşünüyoruz.

volumes of our M2 so far, however, as we get ready to complete the deliveries for our domestic users, we will start delivering for our foreign clients rapidly.

CANiK M2 Will Lead to Integration Projects

How did CANiK M2 effected on your export efforts?

Didem ARAL: This weapon opens many new horizons for us, but it is not only caused by a widened product gamut or us expanding to a new market. Pistols and machine guns, however different they are or aimed at different users, support each other. For example, we enter some markets with our pistols, and the user then wants to try our machine guns, or vice versa, some of our first contacts happen because of our heavy machine gun, then we are able to sell pistols too. Of course, CANiK M2 has pretty important advantages too. For example, it doesn't contain any parts subject to the USA's ITAR regulations, and as such, it can be easily exported to foreign markets. As we started the mass production of the weapon, we are now in a position to deliver very quickly after receiving orders.

CANiK M2 is a weapon that is also used as a part of various platforms, and as such, we are talking with our clients on integration projects. As you know, Unidef, one of our subsidiaries, provides important weapon integration services. We are able to offer both the weapon and projects aimed at integrating the weapon on land, sea or air platforms at the same time, giving us an advantage.

Continued Relations a Must for Exports

How did the pandemic affect your export efforts in markets other than the USA?

Didem ARAL: COVID-19 pandemic negatively affected our export efforts in all markets, except the American market. However, we used this time as an opportunity to strengthen relations with our local representatives in other countries and get to know them better, as we consider them as a part of our family. Relations in the export markets are built on trust, they are rather sensitive markets. As such, even though our project in relevant countries grinded down to a halt we continued our regular meetings. We were able to sow the seeds of many new projects in these countries and I believe we will enjoy the fruits of this particular labour in the near future. For example, we were doing our best to meet the needs of various organisations in Bangladesh for about 12 years. Our efforts paid off with the work of our local partners. As you know, CANiK is the national pistol for Bangladeshi Land Forces. We standardised this a few years ago. With a bid we won in March 2022 regarding 8 thousand pistols, we also entered the inventory of Bangladesh Police.

Integrated Logistics Support for Small Arms

SYS is a company that also focuses on spare parts and training. Does this contribute to your exports?

bir arada teklif ediyoruz. Bu da bizim açımızdan önemli bir avantaj.

İhracatta İlişkilerin Sürekliliği Şart

Salgın süreci, ABD haricindeki pazarlarda ihracat faaliyetlerinizde nasıl bir etki yarattı?

Didem ARAL: COVID-19 salgını, ABD haricindeki diğer tüm pazarlarda ihracat faaliyetlerimizi aslında olumsuz etkiledi. Ancak biz bu süreci, ailemizin bir parçası olarak gördüğümüz yabancı ülkelerdeki yerel temsilcilerimizle ilişkilerimizi kuvvetlendirmek ve onları daha yakından tanımak için bir fırsat olarak kullandık. İhracat pazarları, ilişkilerin güven üzerine inşa edildiği hassas pazarlar. Dolayısıyla ilgili ülkelerdeki projeler durma noktasına gelmiş de olsa onlarla rutin toplantılarımız sürdürdük. Bu sayede ilgili ülkelere yönelik farklı projelerin tohumlarını attık ve temsilcilerimizle bağlarımızı kuvvetlendirdik. Bu çalışmalarımızın da meyvelerini önümüzdeki dönemde toplayacağımıza inanıyorum. Örneğin, Bangladeş'teki çeşitli kurumsal kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yaklaşık 12 yıldır yoğun çaba harcıyorduk. Bu çabalarımız, yerel partnerlerimizin de desteğiyle sonuçlarını vermeye başladı. Bildiğiniz gibi CANiK Bangladeş Kara Kuvvetlerinin Milli tabancasıdır. Bunu zaten uzun yıllar önce standartlaştırmıştık. Şimdi ise Mart 2022'de kazanmış olduğumuz 8 bin tabancalık ihaleyle Bangladeş Polis Teşkilatının da envanterine girmiş olduk.

Hafif Silahta Entegre Lojistik Destek Yaklaşımı

SYS, yedek parça ve eğitim gibi konuları da ön planda tutan bir firma. Bu yaklaşımınızın ihracat faaliyetlerinize katkıları oluyor mu?

Didem ARAL: Bugün dünyadaki pek çok kullanıcının en büyük sıkıntısı, yurt dışından aldıkları silahlarla ilgili, ilerleyen dönemlerde yedek parça bulamamaları, muhataplara ulaşamamaları ve ihtiyaç duydukları eğitimleri alamamaları. Çünkü, dünyada rekabet halinde olduğumuz pek çok firma, ihracat projeleri söz konusu olduğunda, tek seferde satış yaparak arkasını dönüp gidiyor. Bunun yanında biz, bir proje daha iş geliştirme aşamasındayken kullanıcılarımızın uzun vadeli ihtiyaçlarını göz önünde bulunduruyoruz. Örneğin, ilgili kullanıcı uzun vadede hangi yedek parçalara ihtiyaç duyar, onların bakım faaliyetlerini kolaylaştırabilmek için hangi masterları önerebiliriz, onlara hangi bakım eğitimlerini verirsek bakım verimliliklerini arttırabiliriz bunları düşünüyoruz. Eğitim üzerine odaklanan CANiK Academy markamız, biraz da bu felsefenin sonucu olarak ortaya çıktı. Yine bu yaklaşımımızın bir uzantısı olarak da 2021 yılında kendi bünyemizde bir Entegre Lojistik Destek (ELD) departmanı kurduk. Türkiye'de hafif silah sektöründe bunu yapan ilk firmayız. Eminim ki dünyada bile bu vizyona sahip çok az firma vardır.

2023 İhracat Hedefi 200 Milyon Dolar

SYS'nin 2022 ve 2023 yıllarındaki ihracat hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

Didem ARAL: 2022 yılında, ABD'deki iştirakimiz CANiK USA'nın yeni üretim tesisi faaliyete geçecek. Bu tesis, ABD'ye doğrudan ihraç etme şansımız bulunmayan çeşitli modellerin üretimini üstlenecek; ancak tabanca parçalarının bir kısmını,



SYS, CANiK Academy bünyesinde, son kullanıcıya yönelik bakım eğitimleri de veriyor. CANiK Academy'nin faaliyetleri ise firmanın ihracat faaliyetlerini destekliyor.

SYS provides maintenance training aimed at the end-user within its CANiK Academy brand. CANiK Academy's activities support SYS' export efforts.

Didem ARAL: Many users around the world suffer from not being able to find spare parts, being unable to reach relevant contacts or not being able to get training on the weapons they purchased from abroad. Many of our competitors around the world deliver the weapons and leave in their export projects. On the other hand, we also consider long term needs of our users even in business development stage. For example, which kinds of spare parts will be needed, which gauging tools can be offered to ease their maintenance processes, what kind of maintenance training will increase their efficiency in this regard, are some of the questions we ask ourselves. Our CANiK Academy brand, focusing on training, came about after a vision similar to this. We also set up an Integrated Logistics Department in our organisation, and we are the first Turkish small arms company to do so. I am sure our rivals around the world with a vision like ours are limited.

Export Target for 2023: \$200 Million

Can you give us some idea of export goals of SYS in 2022 and 2023??

Didem ARAL: In 2022, our subsidiary in the United States of America, CANiK USA will have a new production facility

Many of our competitors around the world deliver the weapons and leave in their export projects. On the other hand, we also consider long term needs of our users even in business development stage. For example, which kinds of spare parts will be needed, which gauging tools can be offered to ease their maintenance processes, what kind of maintenance training will increase their efficiency in this regard, are some of the questions we ask ourselves.

SÖYLEŞİ | INTERVIEW

SYS'nin 2021 İhracat Performansı

- İhracattan elde edilen ciro: 103 milyon dolar
- İhracat yapılan toplam ülke sayısı: 32
- İlk kez ihracat yapılan ülke sayısı: 6
- İlk kez ihracat yapılan ülkeler:
 - Brezilya
 - Guyana
 - Mali
 - Papua Yeni Gine
 - Sırbistan
 - Togo
- Kullanıcı portföyüne eklenen resmi devlet kurumu sayısı: 8
- İhracatı yapılan silah sayısı: 327.000
- 2021 yılında öne çıkan ürünler:
 - CANiK M2 QCB ağır makineli tüfek
 - CANiK SFx RIVAL müsabaka tabancası
 - CANiK METE SFx görev tabancası
 - CANiK METE SFT görev tabancası
 - MECANIK marka aksesuarlar
 - MECANIK marka taktik tekstil ürünleri

Export Performance for SYS' in 2021

- Export revenue: \$103 million
- Total number of countries exported to: 32
- First time countries exported to: 6
- First time countries:
 - Brazil
 - Guyana
 - Mali
 - Papua New Guinea
 - Serbia
 - Togo
- Governmental organisations added to clientele: 8
- Total weapons exported: 327.000
- Prominent products in 2021:
 - CANiK M2 QCB heavy machine gun
 - CANiK SFx RIVAL competition pistol
 - CANiK METE SFx service pistol
 - CANiK METE SFT service pistol
 - MECANIK brand accessories
 - MECANIK brand tactical textile products

yine biz tedarik ediyor olacağız. Bu tesisteki en önemli hedefimiz, CANiK kalitesinden ödün vermeden üretime devam edebilmek olacak. Üretim kalitemizden emin olduktan sonra da seri üretime başlayacağız.

ABD pazarında Mart ayında başlayan düşüşle birlikte biz de enerjimizi diğer pazarlara yönlendiriyoruz. Bu kapsamda da dünya genelinde çok sayıda fuara katılacağız. Bu ülkelerdeki çalışmalarımız da elbette fuarlarla sınırlı kalmayacak.

Bunun yanında satış anlaşmalarını daha önce tamamladığımız projelerimizin test ve kabul faaliyetleri, 2022'de de devam edecek. Kabul testlerine girecek ürünlerimiz arasında, 2021'de olduğu gibi CANiK M2 QCB de olacak. Burada, aynı ülkelerde tabanca alanında daha önce katıldığımız ihalelerde elde ettiğimiz tecrübelerin bize çok büyük katkısı olacağına inanıyoruz. Ayrıca 2022'nin 2. yarısında, yeni ürün anlamında küçük bir sürprizimiz olacak.

Rakamlardan bahsetmek gerekirse de 2022'de ihracat alanında büyümeye devam edeceğiz ve yine 150 milyon doların üzerinde ihracat yapmayı hedeflemekteyiz. Ancak ihracat alınındaki esas atılımımız, salgın sürecinin tamamen sonlanacağını tahmin ettiğimiz 2023 yılında olacak. 2023 için ihracat hedefimiz de 200 milyon dolar.

SYS Dış Ticaret Müdürü Didem Aral'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. •

operational. This facility will deal with production of models we would not be able to export to the USA, but we will be supplying some of the pistol parts even then. Our most important goal with this facility is producing without compromising on our famous CANiK quality. After we are sure the production quality is up to par, we will commence mass production.

As of March, the American market has been cooling down, and we are focusing our energy to other markets instead. We will be attending many international fairs around the world for this reason. Of course, our efforts will not be limited to just attending fairs in these countries.

In addition, the testing and acceptance processes of the projects we completed sales agreements for will continue in 2022 as well. As with 2021, the acceptance tests will include CANiK M2 QCB. We think the experience we gained in the pistol bids in these countries will give us an edge. We will also have a small surprise in the second half of 2022, regarding new products.

Numbers-wise, we will be growing our exports in 2022 and we aim to export more than \$150 million again in this year. However, our great leap forward will come in 2023 as we predict pandemic conditions will fully cease. Our export target for 2023 is \$200 million.

We would like to thank Didem Aral, Foreign Trade Manager at SYS for taking the time to answer our questions, and for providing us with such valuable information. •

www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms



METE^{SFT}

SYS'nin Namlu Teknolojileri, CANiK Silahlarının Performansını Rakipsiz Kılıyor

Barrel Technologies of SYS Make Its Firearm Peerless

CANiK M2 serisi 12,7 mm'lik uçaksavar ağır makineli tüfeklerimizin başarısının arkasında yatan etmenlerden biri de bu silahların namlularında kullandığımız teknolojiler. Hem malzeme hem boyama ve kaplama hem üretim hem de kalite kontrol alanlarında geliştirdiğimiz özgün teknolojilerimiz, dünyanın en iyi M2 namlusunu ortaya koymamızı sağladı.

Another factor that makes our CANiK M2 .50-cal machine guns peerless is the technologies we use in their barrels. The technologies we developed in materials, coating, production, and quality assurance made possible for us to create the best M2 barrel in the world.

Samsun Yurt Savunma olarak, yaklaşık 3 yıllık bir Ar-Ge çalışmasının ardından CANiK M2 serisi 12,7 mm'lik uçaksavar ağır makineli tüfeklerimizin seri üretimine başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu silahları istenilen standartlarda üretebilmek, bizim için zorlu bir yolculuk oldu. Ancak zoru başarmayı seven bir firma olarak bununla yetinmedik ve yaptığımız çalışmalar sayesinde bu silahın performansını NATO standartlarının ve kullanıcı beklentilerinin çok daha ötesine taşıdık. Bu noktada özellikle silahın namlusunun üretimi için dünyada bir benzeri daha olmayan teknolojiler geliştirdik.

As Samsun Yurt Savunma (SYS), we are proud to have commenced the mass production of our CANiK M2 .50-cal machine guns after 3 years of R&D efforts. It was a long, hard journey for us to produce these firearms in desired standards. However, as a company that enjoys the challenge, we were not merely satisfied with desired standards, and with our efforts, we made the gun perform much better than NATO standards and user expectation. We developed one-of-a-kind technologies for this, especially for the production processes of the barrels.



Bu teknolojiler sayesinde, silahın son kullanıcı elindeki performansına en çok etki eden parçalarından biri olan namlusuna, muadili silahların çok ötesinde kabiliyetler kazandırdık. Örneğin namlunun atım ömrünü, bu tip silahlardan standart olarak beklenen 10.000 atım yerine 20.000 atıma çıkardık. Silahın standart mühimmatla isabet kabiliyetini ise 6 MOA'nın altına indirdik. Ayrıca uyguladığımız kaplama yöntemleriyle namlunun korozyon gibi çevresel etkilere karşı direncini rakiplerinde olmayan bir seviyeye ulaştırdık. Tüm bunları 40 milyon lira değerinde Ar-Ge çalışması ve 250 milyon liralık yatırım sayesinde mümkün kıldık.

Malzeme ve Kaplama Teknolojilerinde İlkler

Yerince iyi olmayan malzeme kullanarak iyi bir ürün üretemeyeceğimizin bilinciyle tüm sürece öncelikle malzeme bilimlerine ve teknolojilerine odaklanarak başladık. Bunun için içerisinde belirli minerallerin özel oranlarda yer aldığı bir malzeme reçetesi hazırladık ve ideal bir namlu hammaddesi elde ettik. Bu malzemeyi Türkiye'de ilk kez CANİK için özel olarak ürettirdik ve SYS'nin ekosistemini kullanarak tedarik ettik. Bu hammadde reçetesi, bildiğimiz kadarıyla dünyada da bir ilk.

Namlu üretimi konusundaki bir diğer önemli teknoloji ise kaplama idi. Bu konuda da yoğun çalışmalar yaptık ve silahın pek çok özelliğini üst seviyeye taşıyacak bir kaplama teknolojisi geliştirdik. Namlu dışı için ayrı bir boyama yöntemi, namlu içi için de ayrı bir kaplama tekniği kullandık. Boyama ve kaplama sırasında kullanılan kimyasalların bileşenlerini de yine özel Ar-Ge çalışmalarımız ile kendimiz belirledik. Bu sayede, silahın performansını iyileştirmenin yanında, özellikle korozyon gibi çevresel etkilere karşı dayanıklılığını da büyük oranda arttırdık. Bu noktada özellikle namlu içinin hassas şekilde ve tam olarak istenilen kalınlıkta kaplanabilmesi, üstesinden gelmemiz gereken en büyük zorluk oldu. Çünkü namlunun iç bölümü, aynı zamanda mermi ile etkileşime girdiği yerdir. Bu bölümün gereğinden fazla veya az kaplanması ise pek çok problem yaratabilir. En doğru değerlere ulaşarak sahada en iyi performansı gösteren namluyu ortaya koyduk.

Tabancadan Gelen Tecrübe M2 Namlularına da Yansıdı

Tabanca seri üretimi konusundaki tecrübelerimiz, M2 namluları konusunda bize çok yardımcı oldu. Evet, prototip bir silahı, üzerinde aylarca çalışarak, istediğiniz özelliklerde ve kusursuz biçimde çalışacak şekilde üretebilirsiniz. Ancak M2 ağır makineli tüfek seviyesinde bir silahtan, aynı standartlarda ve yüksek performansa sahip olacak şekilde seri olarak üretmek istiyorsanız, çok ciddi üretim teknolojilerine sahip olmalısınız. Tüm dünyada kalitesiyle tanınan CANİK tabancalarından yılda 450.000 adet üretme kapasitesine sahibiz. Bunun yanında, savunma ve havacılık sanayisi için çok düşük toleranslı özel parçaları imal ediyoruz. Tüm bunlar bize, CANİK kalitesinden ödün vermeden yüksek performanslı CANİK M2 ağır makineli tüfeklerden yılda 3.000 adet üretebilecek tecrübeler kattı.

Kalitede Standartları Zorluyoruz

Üretimde kullandığımız yüksek teknoloji anlayışını, kalite süreçlerimize de birebir yansıtıyoruz. Bunun için bir kalite zinciri uyguluyoruz. Namlusundan gövdesine, tetiğinden nişangâhına ürettiğimiz tüm parçalar, %100 kontrolden geçiyor. Bu kadar yüksek rakamlarda üretim yaparken bunu başarmak kolay değil. Bunun için kalitesi ve ölçülerinden emin olduğumuz ve imalat yöntemlerinde "master" olarak adlandırılan özel kalıplar kullanıyoruz, bildiğiniz gibi CANİK dünyada kendi masterları tasarlayan ve üreten ender

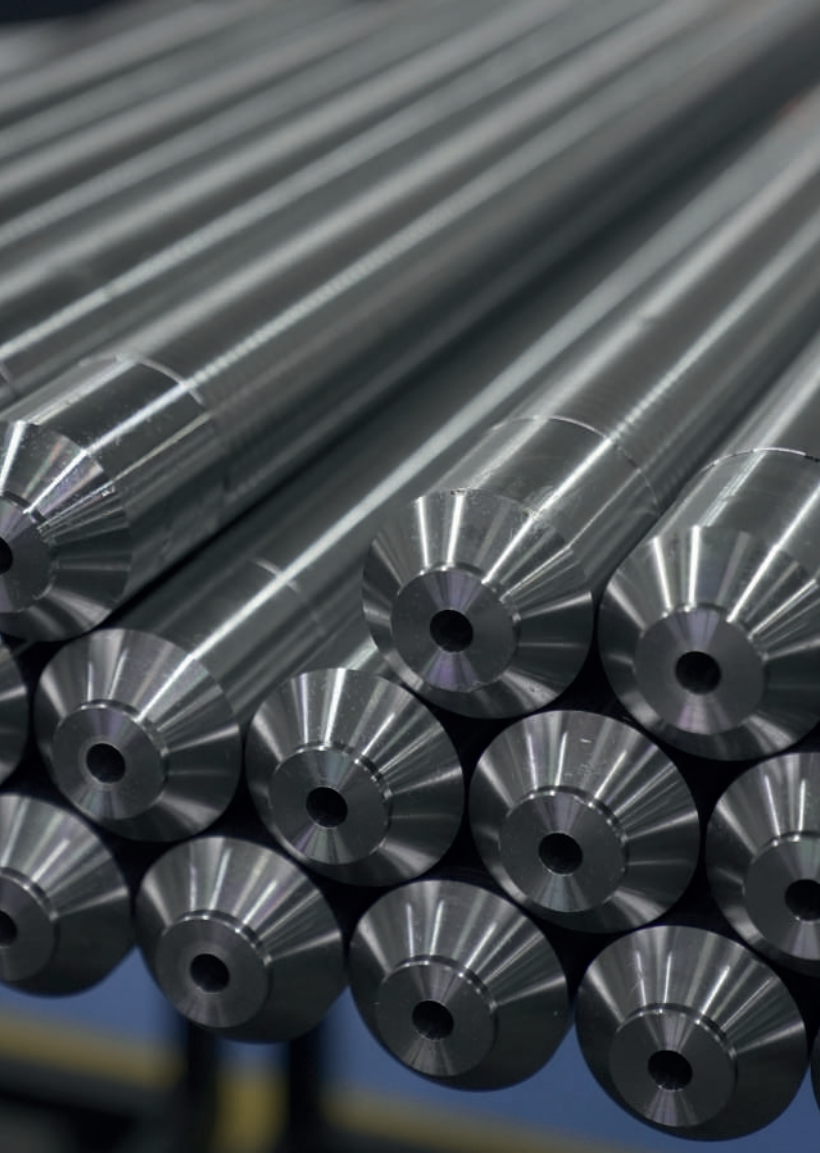


With these technologies, we were able to enhance the barrel, one of the most crucial parts of the gun for the performance of the gun, far above and beyond its competitors. For example, we doubled the barrel life cycle from expected 10,000 shots to 20,000 shots. We increased the precision of the firearm, making it achieve better results than 6MOA with standard ammunition. In addition, with our coating technologies, we increased the resistance of the barrel to the environmental conditions, especially corrosion resistance, to a level unmatched by any of our competitors. We were able to achieve these results with \$250 million investments and \$40 million R&D efforts.

Firsts in Materials and Coating Technologies

We knew we would not be able to produce a good quality product with deficient materials, and as such, we started focusing on material sciences and technologies first. We developed a special material recipe that included certain minerals in specific ratios, and we created an ideal raw material for barrels. We had this special material produced for the first time in Türkiye and only for CANİK, and we procured it using SYS' ecosystem. As far as we know, this recipe is a first in the world as well.

KAPAK KONUSU | COVER STORY



silah üreticilerindendir, ardından seri üretimden çıkan tüm parçaları da bu masterlar ile kontrol ediyoruz. Bu masterların ölçülerinin doğruluğunu ise havacılık alanında kullanılacak kadar hassas olan ve yüz binlerce dolar yatırım yaparak satın aldığımız 3 boyutlu ölçüm cihazları ile sağlıyoruz. Dolayısıyla ölçüm cihazlarımız masterları kalibre ediyor, masterlarımız ise parçalarımızın hassasiyetini doğruluyor. Dünyaca ünlü CANiK kalitesini bu şekilde sağlıyoruz. Bu kalite süreçleri tüm ürünlerimizde standart olduğu için ürettiğimiz namlular da bu kaliteden nasibini alıyor. Kalitenin insanla başladığının çok iyi farkındayız. Bu nedenle namlularımızın aynı kalitede üretilmesi noktasında da yine personelimizin tecrübelerinden yararlanıyoruz.

Ayrıca, Türkiye'de başka hiçbir hafif silah markasında olmayan bir anlayış uygulayarak, ürettiğimiz tüm parçaları manyetik yöntemlerle çatlak kontrolüne tabii tutuyoruz. Böylece parçaların bir nevi röntgenini çekerek, içlerinde gözle görülemeyen kusurlar olup olmadığını anlayabiliyoruz. Ayrıca saha şartlarında kullanılmak üzere ürettiğimiz silahları da yine aynı şartlarda test ediyoruz. Örneğin bir M2 namlusunu, yoğun

Coating is another important technology for the production process of the barrels. We also worked tirelessly on coating technologies and developed our own special technologies to push the quality of the firearm to the next level. We used a different painting method for the outside of the barrel and a different coating method for the inside. After a thorough R&D process, we selected the chemicals to be used in coating and painting processes. Thanks to our efforts, we were able to both increase the performance of the firearm and its resistance to environmental conditions like corrosion. Coating the inside of the barrel in the specified thickness precisely was the biggest challenge we faced in this process. The inside of the barrel is the place the bullet interacts with the gun. Coating thicker or thinner than it needs to be might lead to many problems. We managed to get the precisely the values we needed and made the barrel with the best performance.

Experience from Pistols Contributed to M2 Barrels

The experience we had on mass producing pistols contributed greatly to us for making M2 barrels. It is true that you could manufacture a prototype firearm with all the bells and whistles you want that works perfectly after working for months on it. However, if you want to mass produce a firearm like M2 heavy machine gun, if you want to have a consistent standard and very high performance for this mass production, you must have important production technologies. For our world famous CANiK pistols, we have an annual production capacity of 450,000. In addition, we produce special parts with very tight tolerances for defence and aerospace industry. All this made possible for us to produce 3,000 of CANiK M2 heavy machine guns every year without compromising on our CANiK quality.

Experience from Pistols Contributed to M2 Barrels

The experience we had on mass producing pistols contributed greatly to us for making M2 barrels. It is true that you could manufacture a prototype firearm with all the bells and whistles you want that works perfectly after working for months on it. However, if you want to mass produce a firearm like M2 heavy machine gun, if you want to have a consistent standard and very high performance for this mass production, you must have important production technologies. For our world famous CANiK pistols, we have an annual production capacity of 450,000. In addition, we produce special parts with very tight tolerances for defence and aerospace industry. All this made possible for us to produce 3,000 of CANiK M2 heavy machine guns every year without compromising on our CANiK quality.

Pushing the Standards in Quality

We also make sure our quality processes are utilising the highest technologies like our production processes. Every single part we produce, from barrel to body, from trigger to sights, are controlled completely. It is not easy to achieve this with our production volumes. We use special moulds called "gauges" in our production processes as we are sure of their dimensions. CANiK is one of the few firearm manufacturers that design and produce its own gauges. We control every part we manufacture with these gauges as well. To ensure the gauges are of correct size, we use 3D measurement devices that are sensitive enough to be used in aviation, and we made an investment worth hundreds of thousands of dollars for them. In short, our measurement devices check our gauges, our gauges check our parts, and we provide our world famous CANiK quality with that process. As all our parts go through this QA process, this obviously includes the barrels. We are aware that quality starts with people. As such, we also utilise the experience

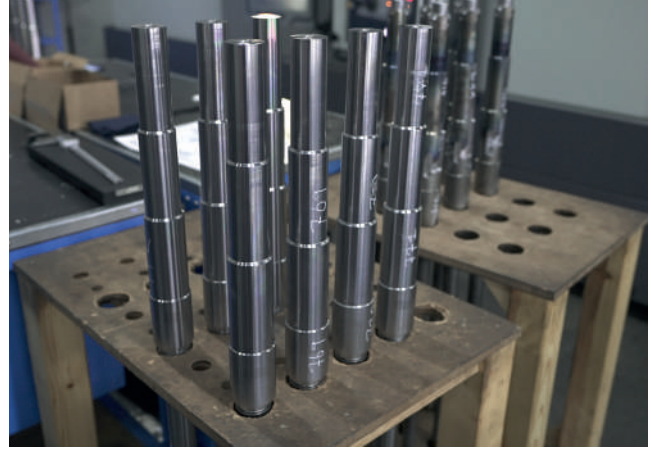


şekilde korozyona tabi tutuyoruz. Bunun için namluları, bir hafta boyunca özel bir test kabineye sokuyoruz. Bu kabin içerisinde namluları yoğunlaştırılmış bir şekilde tuz sisine tabi tutuyoruz. Bu sayede namluların 20 yılda maruz kalacağı korozyon şartlarını 1 haftada test ediyoruz.

Kusursuz Parçalarla Kusursuz Çalışma

Günümüzde herhangi bir tipteki makineli tüfek için en önemli beklentilerden biri de silahın hızlı değiştirilebilir namlu yani QCB özelliğine sahip olmasıdır. Özellikle M2 söz konusu olduğunda, bu silahın ortaya çıktığı 1930'lu yıllarda, üretim teknolojileri henüz çok ileri değildi ve imalat toleransları çok yüksekti. Bu nedenle silah her takılıp söküldüğünde, düzgün ve emniyetli şekilde çalışabilmesi için namlu ve mekanizma arasındaki boşluk olarak tanımlanan 'headspace' ayarının ve iğnenin kapsüle çarpacağı anı belirleyen zamanlama ayarlarının tekrar yapılması gerekiyordu. Bu ayarlar namlusu gövdesine sabit bir silahta fabrika çıkışlı olarak yapıldığı için kullanıcı tekrar uğraşmak zorunda değildi.

QCB teknolojisi ise bu durumu ortadan kaldırdı ve namluların çok seri bir şekilde değiştirilebilmesinin önünü açtı. Biz de M2'yle ilgili çalışmalara başladığımızda sahip olduğumuz CANİK üretim kalitesi sayesinde QCB standartlarında namluları üretebileceğimizi biliyorduk. Bu nedenle QCB uyumlu bir silah geliştirmenin ötesinde çok daha düşük üretim toleranslarına ulaşmayı hedefledik. Bunu da başardık ve ateşlediği her fişekte saat gibi çalışan bir silah ortaya çıkardık. •



of our employees to ensure a consistently high quality when we produce barrels.

In addition, we utilise a concept that is only exclusive to us in all the firearm manufacturers in Türkiye: We use magnetic methods to detect any possible cracks in every single part we produce. We see if a part is defective or not within, as if we were using x-rays for a patient. In addition, we test the firearms in field conditions if we produce them for the field conditions. For example, we utilise a special test chamber to test the barrels for corrosion, using a dense salt spray. We are able to test 20 years' worth of corrosion conditions in just one week and that is precisely what we do.

Seamless Operation with Clockwork Parts

One of the most important features expected from a modern machine gun is the ability to change barrels quickly (QCB). As M2, as a firearm, dates to 1930s and the production technologies back then were not very advanced, its parts were produced with loose tolerances. As such, headspace and timing setting was crucial for safe and good operation for the firearm. These settings were done on the factory for a fixed barrel firearm and the end user would not have to deal with setting these in field conditions.

QCB technology changed all of that, allowing the barrels of machine guns to be changed very quickly. When we started working on M2, we knew we would be able to produce barrels in line with QCB standards thanks to our famous CANİK production quality. As such, we aimed to go beyond developing a firearm with QCB standards, to achieve the tightest tolerances we can. We accomplished what we set out to do, creating a firearm that works like clockwork. •



Açık Deniz Karakol Gemilerinin Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonları, Unirobotics İmzasını Taşıyacak

Unirobotics to Provide Remote-Controlled Stabilised Weapon Stations for Offshore Patrol Vessels

Deniz Kuvvetleri Komutanlığı için ASFAT A.Ş. ana yükleniciliğinde inşa edilecek Açık Deniz Karakol Gemilerinde kullanılacak Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonlarını, Unirobotics sağlayacak. Unirobotics, söz konusu silah istasyonlarının geliştirilmesi, üretilmesi ve gemilere entegrasyona hazır halde teslimatını kapsayan sözleşmeyi, 1 Ekim 2021'de, HAVELSAN ile imzaladı. HAVELSAN ise Açık Deniz Karakol Gemisi Projesi'nde, ana yüklenici ASFAT AŞ'nin, görev sistemlerinden sorumlu alt yüklenicisi olarak yer alıyor.



Ömür Baç

Unirobotics Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü
Founding Partner and General Manager at Unirobotics

The Remote-Controlled Stabilised Weapon Stations to be used in Offshore Patrol Vessels that will be constructed by ASFAT for Turkish Naval Forces Command will carry Unirobotics' signature. The contract to develop said weapon stations, along with producing them and prepare them for integration into vessels was signed between Unirobotics and HAVELSAN on 1 October 2021. HAVELSAN is a subcontractor for said Offshore Patrol Vessel project under main contractor ASFAT, responsible for mission systems.

Unirobotics ile HAVELSAN arasındaki iş birliği, yaklaşık 1,5 yıldır devam eden çalışmalara dayanıyor. Unirobotics'in geliştireceği Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonu, Açık Deniz Karakol Gemisi Projesi kapsamında HAVELSAN'ın verdiği teklifte, ilk aşamadan beri yer aldı.

Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonu'nun Ar-Ge, tasarım ve kalifikasyon süreçlerinin tamamlanmasının ardından, 2023 yılında, kullanıma hazır bir ürün haline gelmesi planlanıyor.

Unirobotics, imzaladığı sözleşme kapsamında, ilk aşamada, 2 gemide kullanılacak toplam 4 adet sistemi teslim edecek. Bu çalışmanın devamında, inşa edilecek diğer Açık Deniz Karakol Gemileri için de sipariş alınması gündeme gelebilecek.

Yerlilik Oranı Yüzde 100'e Yaklaşacak

Unirobotics'in silah istasyonunda, 12,7 mm'lik CANİK M2 ağır makineli tüfek kullanılacak. Silah istasyonunun elektro-optik sistemleri, motorları, yazılımı ve silahı gibi ana bileşenlerinin de yurt içinde ve özgün olarak geliştirilmesi sonucunda, yüzde 100'e yakın bir yerlilik oranına ulaşılması hedefleniyor.

The cooperation between Unirobotics and HAVELSAN is based on their joint efforts that started approximately 1.5 years ago. The Remote-Controlled Stabilised Weapon Station, to be developed by Unirobotics, was included in the bid HAVELSAN gave for the Offshore Patrol Vessel project.

After the R&D, design, and qualification processes for the Remote-Controlled Stabilised Weapon Station conclude, the product is expected to be ready for service by 2023.

Unirobotics will deliver four systems for two vessels in the first phase, according to the contract. After this first phase is completed, the system could be ordered for further production of other Offshore Patrol Vessels.

Almost 100 Percent Domestic Product Ratio

CANİK M2 heavy machine gun will be used for Unirobotics' weapon station. The electro-optical systems, motors, software, and even the weapon itself are domestically developed indigenous projects, and as such, a domestic product ratio of around 100 percent for the station is one of the goals for the project.



Unirobotics, Platform Entegrasyonu Çalışmalarına Deniz Platformlarını Ekliyor

Unirobotics, platformlara entegre edilecek silah sistemlerinin daha etkin bir şekilde kullanılabilmesi için yenilikçi mekatronik sistemleri geliştirmek amacıyla 2020 yılında kuruldu. Unirobotics'in çalışmalarının odağında, silah sistemlerinin operatörlerine yardımcı olacak, onlara destek verecek akıllı mekanizmalar geliştirmek bulunuyor. Çalışmalarını; stabilize sistemler, silah sensörleri ve yazılım alanlarında sürdüren Unirobotics'in görev aldığı projeler ve çalışmalar arasında; Stabilize Silah Mesnedi Projesi, Unidef ve Aeros ortaklığında yürütülmekte olan, hava platformları için BOMBUS Silah Podu'nun geliştirilmesi ve CANİK marka tabancalara yönelik "akıllı silah" (IoT silah) çalışmaları bulunuyor.

Unirobotics'i Bir Üst Seviyeye Taşıtacak Proje

Unirobotics Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Ömür Baç, imzaladıkları sözleşmenin, firmanın gelişiminde önemli bir kilometre taşı temsil ettiğini vurguluyor: "Unirobotics, genç ama yenilikçi ve alanında uzman bir firma. Kısa sürede kara, deniz ve hava platformlarında kullanılan farklı sistemleri ya da bunların alt bileşenlerini geliştirdiğimiz projelerde kullandık ve bunlarda önemli aşamalar kat ettik. Açık Deniz Karakol Gemisi Projesi'nde de HAVELSAN ile teklif aşamasından itibaren iş birliği yaptık ve modern muharebe sahasının gereksinimlerini karşılayacak, özgün ve çok yüksek yerlilik oranına sahip olacak bir sistemi kurguladık. Şimdi, iddialı bir takvimde, son kullanıcının da takdirini kazanacağına inandığımız bir çözümü ortaya koyacağız. Bu projenin, Unirobotics'i bir üst seviyeye taşıyacağını biliyoruz. Birlikte yola çıktığımız HAVELSAN ve ASFAT'a, Unirobotics'e güvendikleri için şükranlarımızı sunuyoruz."•

Açık Deniz Karakol Gemisi

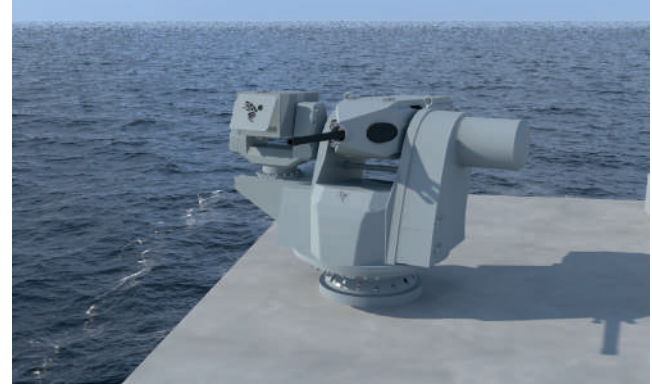
Açık Deniz Karakol Gemisi, ASFAT tarafından, Açık Deniz Karakol Gemisi (ADKG) Projesi kapsamında tasarlandı. Projede kritik tasarım aşaması tamamlandı ve ilk geminin inşasına, 8 Nisan'da başlandı.

Açık Deniz Karakol Gemisi'nin temel görevleri; istihbarat, gözetleme ve keşif (İGK), arama-kurtarma, terörizmle mücadele, denizde denetim harekâtı ve deniz özel harekâtı olarak sıralanıyor.

Gemi, ikincil görevleri kapsamında ise deniz hava harekâtı, elektronik ve akustik harp, kara bombardımanı, asimetrik tehditlere karşı savunma, deniz nakliyatının korunması, amfibi harekât kapsamında destek ve eğitim görevlerini üstlenebilecek.

Geminin sensörleri ve silahları, şöyle sıralanıyor:

- Arama ve Hedef Tespit Radarı
- A/K Radarı
- Seyir/LPI Radarı
- Elektronik Destek Sistemi
- Sonar
- TACAN
- 76 mm Top
- 2x12,7 mzm Makineli Tüfek (E/O Kabiliyeti)
- Chaff Aldatıcı



Unirobotics Adds Naval Platforms to its Platform Integration Efforts

Unirobotics was founded to develop innovative mechatronic systems to further increase the effectiveness of weapon systems to be integrated into various platforms. Unirobotics' focus is developing smart mechanisms to support the operators of various weapon systems. The company has been focusing its efforts on stabilised systems, weapon sensors and software for this aim, and was involved in projects such as Active-Balanced Weapon Mount Project, development of BOMBUS Gun Pod, a joint development between Unidef and Aeros, and smart weapon (IoT weapon) projects for CANİK brand pistols.

Project to Advance Unirobotics to the Next Level

Ömür Baç, Founding Partner and General Manager of Unirobotics highlighted that the contract they signed was a milestone for the company: "Unirobotics is a young but innovative company expert in its field. We used various systems in land, sea, and air platforms, or their subcomponents in our projects and we made quite a bit of progress in these. In the OPV Project, we cooperated with HAVELSAN since the beginning and imagined an indigenous system with a very high national product ratio that can meet the challenging demands of modern battlefields. We will present a solution that will be appreciated by the end-user in a very ambitious timeline. We know this project will carry Unirobotics to a new level. We thank HAVELSAN and ASFAT for believing in Unirobotics."•

Offshore Patrol Vessel

The Offshore Patrol Vessel was designed by ASFAT within the OPV project. The critical design phase for the project concluded, with the construction of the first vessel being commenced on 8 April.

The primary duties of the Offshore Patrol Vessel are intelligence and surveillance, search and rescue, counterterrorism, marine control, and special force operation missions. The ship can also undertake a variety of secondary missions, including anti-air warfare, electronic warfare, naval gunfire support, protection against asymmetric threats, protection of maritime commerce, support for amphibious operations and training missions.

The sensors and weapons of the vessel are listed as follows:

- Search and Designation Radar ■
- Fire Control Radar ■
- Navigation/LPI Radar ■
- Electronic Support Measures ■
- Sonar ■
- TACAN ■
- 76 mm Cannon ■
- 2x12,7 mm Machine Guns (w/ electro-optical capabilities) ■
- Chaff Decoys ■

SYS Strateji, Tasarım, Kalite, Markalaşma ve İhracatla Fark Yaratıyor

SYS Makes a Difference with Its Efforts in Strategy, Design, Quality, Branding and Exports

Samsun Yurt Savunma (SYS), rekabetin çok yoğun yaşandığı bir sektörde, dünya çapında faaliyet gösteriyor ve önemli başarılar elde ediyor. Bu başarının arkasında ise SYS'nin strateji, tasarım, kalite, markalaşma ve ihracat alanlarındaki çalışmaları yer alıyor.



© SYS

Samsun Yurt Savunma (SYS) achieves worldwide success in a sector that is very competitive, thanks to its efforts in strategy, design, quality, branding, and exports.

CANİK Markasına Özel Ürünler

SYS, bugün sektörü yönlendiren ve takip edilen bir konuma geldi. Aral, bu konuda şunları söylüyor: "CANİK markası altında yapılan silah tasarımları, dünya genelinde köklü firmalara da feyz oluyor. SYS'nin tasarımlarının kopyalanmasına ek olarak, yarattığı markalar, hatta özel olarak geliştirdiği renk konfigürasyonları dahi kopyalanmaya başlandı. Bugün alanında öncü olan aksesuar, kaplama ve optik firmaları CANİK için münhasıran ürünler geliştiriyor. Mesela Cerakote, "CANİK Rival Grey" adında bir rengi, SYS'nin isteklerine göre sadece CANİK için geliştirdi ve bu rengi başka hiçbir üreticiye satmıyor. Yine birçok kılıf, kompensatör, susturucu, fener üreticisi firma sadece CANİK'e uygun ürünler geliştiriyor."

Exclusive Products for CANİK Brand

SYS has become a company that is followed by many and even a company that guides the sector. Mr. Aral shared the following: "The pistol designs done under CANİK brand set an example for even the oldest of companies in our sector. Not only our design features get imitated around the world, but also the brands we create, even the colour configurations have seen imitations. Today, many leading accessory, plating, and optical sight companies produce products specifically for CANİK. For example, Cerakote developed a colour named "CANİK Rival Grey" in line with SYS' requests for only CANİK and does not provide other manufacturers with this colour. Again, many companies that produce holsters, compensators, suppressors, flashlights etc. produce products fit for CANİK only."

Üretim Adedine Özel Kalite Anlayışı

SYS'nin ve CANiK markasının başarısının arkasındaki bir diğer etmen, SYS'nin ürün endüstriyelmesi konusundaki tecrübesi ve altyapıları. Ürünü tasarlamak kadar ürünün endüstriyelmesi de büyük önem arz ediyor. Ürünleri yüksek adette standart ve seri şekilde üretebilmek, aynı zamanda en iyi lojistik hizmeti verebilmenin de önünü açıyor.

Aral, üretim faaliyetlerine yansıttıkları anlayışı, şöyle anlatıyor: "Hafif silah ve diğer savunma ürünleri arasındaki en önemli fark, hafif silahın sivil kullanıcıya da satılabilmesi; bu sayede de yüksek adetlerde üretilmesi. SYS, şu anda Türkiye'deki fabrikalarında yılda 450.000 adet tabanca ve 2.500 adet makineli tüfek üretim kapasitesine sahip. Rakamlardan da anlaşılacağı gibi tabanca ve makineli tüfek üretimlerindeki kalite yönetiminin aynı olması mümkün değil. SYS, tabanca için en yüksek hacmi sağlayacak seri üretim metotlarını kullanırken makineli tüfek için ise olabildiği kadar CMM, foto ve robotik ölçüm sistemleri kullanıyor."

Faaliyetlerinin kapsamının genişlemesi ve dünya çapında ulaştığı nokta, SYS'nin, 2020 yılında bir "strateji departmanı" kurması gerekliliğini ortaya çıkarttı. Bu departman, SYS'nin faaliyet alanlarında dünyadaki gidişatı takip ediyor ve gelecekteki ihtiyaçları tanımlıyor. Aynı zamanda dünya genelinde, konferans ve çalıştay gibi etkinliklere katılıyor. SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, tüm stratejik kararları, Strateji Departmanı'nın analizleri ışığında verdiklerini vurguluyor.

SYS Tasarımı Ürünler, Ödüllere Doymuyor

SYS'yi başarılı bir silah fabrikası yapan en önemli etkenlerden biri, kullanıcıyı analiz edip ihtiyaçlarını tanımlayabilmesi ve bu ihtiyaçları karşılayan ürünleri tasarlayabilmesi. Aral, tasarım konusundaki kabiliyetlerini "SYS'nin CANiK markalı tabancalarının ve aksesuarlarının bugüne kadar aldığı ödüller, tasarım kabiliyetlerimizin ulaştığı noktanın en güzel ispatı" sözleriyle anlatıyor. Bu ödüller, şöyle sıralanıyor:.

- CANiK TP9 Elite SC modeli, ABD'de düzenlenen Industry Choice Awards (Endüstrinin Tercih Ödülleri) yarışmasında, 2020'de Yılın Gizli Taşıma Özellikli Tabancası ödülünü kazandı.
- ABD'deki Industry Choice Awards (Endüstrinin Tercih Ödülleri) yarışmasında, 2017 ve 2019 yıllarında, Yılın Tabancası ödülünü, sırasıyla CANiK TP9 SFX ve CANiK TP9 Elite Combat modelleri kazandı. CANiK marka tabancaların aksesuarları ise 2018'de Yılın En Değerli Silah Aksesuarı ödülünü aldı.
- CANiK'in TP9 SFL ve TP9 Elite SC modelleri, ABD'de yayın yapan Ballistics Best dergisi tarafından, sırasıyla 2018 ve 2020 yıllarında, Editörün Seçimi – Kullanışlı/Değerli Tabanca ödülüne ve Yılın En İyi Yarı Otomatik Kompakt Tabancası ödülüne layık görüldü. •

ERP Konusunda da Öncü

SYS 2021 yılında önemli bir karar verdi ve tüm kurumsal kaynak planlaması (ERP) altyapısını Microsoft FO / Dynamics 365 olarak tekrar inşa etmeye başladı. Böylece SYS, bugün Türkiye'de bu kadar kapsamlı bir ERP altyapısına sahip nadir firmalardan biri haline geldi. SYS'nin milyonlarca dolarlık bu yatırımı yapıyor olmasının en büyük sebebi ise; West Palm Beach, Florida'da 2022 sonunda faaliyete başlayacak ve ilk etapta yıllık 150.000 tabanca kapasitesine sahip olacak yeni fabrikası.

Different Quality Processes for Different Quantities

Another factor for the success of SYS and CANiK enjoy is the experience of SYS with the industrialisation of a product and its infrastructure. Industrialisation is as important as design of the product. The ability to manufacture products in high quantities rapidly with consistent standards also allows for the best possible logistics services.

Mr. Aral explains the company's perspective on the production activities with the following words: "The most important difference between small arms and other defence products is that small arms can be sold to civilian users as well, leading to higher production numbers. SYS has the capacity to produce 450,000 pistols and 2,500 machine guns yearly in its Turkish factories. As can be seen from these numbers, the quality management for pistols cannot be the same for machine guns. SYS uses the serial production methods for maximum production volumes for pistols, while it uses as much as CMM, photographic and robotic measurement systems for machine guns."

As SYS has grown and expanded, both nationally and internationally, the need for establishing a strategy department became clear in 2020. This department observes the trends around the world within the fields SYS is active and determines future needs, while joining international conferences and workshops. C. Utku Aral, General Manager at SYS, highlights the fact that the company takes all strategic decisions considering the analyses of the Strategy Department.

Awards-Hunter Products by SYS

One of the most important factors making SYS a successful firearms company is its ability to analyse the user and determine the user's needs, along with designing products to meet these needs. Mr. Aral expresses the design capabilities of the company with the following words: "The awards received by SYS' CANiK branded pistols, and their accessories is the greatest proof of our achievements in design". These awards are listed as follows:

- CANiK TP9 Elite SC model won the Concealed Carry Pistol of the Year in the 2020 Industry Choice Awards, held in the USA.
- CANiK TP9 SFX and CANiK TP9 Elite Combat models won the Handgun of the Year awards in 2017 and 2019 respectively at the Industry Choice Awards (ICA). And CANiK brand accessories won the Value Accessory of the Year award in 2018.
- CANiK's TP9 SFL and TP9 Elite SC models were awarded in 2018 and 2020 with the Editor's Choice – Versatile/Value Pistol award (left) and Compact Semi-Auto Handgun award (right) respectively by the Ballistics Best, US based magazine. •

A Pioneer in ERP

SYS took an important decision in 2021 to rebuild all its ERP infrastructure based on Microsoft FO / Dynamics 365, being one of the few companies in Türkiye to have such a comprehensive ERP infrastructure. The biggest reason why SYS is investing millions of dollars in ERP is its new factory in West Palm Beach, Florida, expected to be fully operational by the end of 2022 with an initial production volume of 150,000 pistols.

YÖNETİM KATI | MANAGEMENT FLOOR

Her Biri Kendi Alanında Uzmanlaşan Markalar

SYS, bugün, çok güçlü bir markalaşma stratejisi uyguluyor. Bu yaklaşımı sayesinde, dünyanın önde gelen firmalarıyla uluslararası arenada kolaylıkla rekabet edebiliyor.

SYS, uluslararası rekabette güçlü olabilmek için her biri kendi alanında uzmanlaşan markalar yaratıyor. Bunlardan CANiK, tabanca ve makinalı tüfek gibi son ürünlere odaklanıyor. Bunun haricinde aksesuar, taktik eğitim, temel atıcılık eğitimi ve bakımçı eğitimi gibi diğer her şey, farklı markalar altına yer alıyor. Bağımsız birer şirket gibi çalışan bu markaların her birinin kendi personelleri bulunuyor. Aral, markaları nasıl kullandıklarını, "SYS, stratejik olarak hedeflediği bir şeyi, belirli bir markaya görev olarak vererek, hedeflerini gerçekleştirebiliyor." sözleriyle anlatıyor.

SYS'nin diğer markaları; MECANiK, CANiK Tech, CANiK Academy, CANiK News, CANiK Team, CANiK Smart ve CANiK App olarak sıralanıyor.

Unidef ve Unirobotics, SYS'nin Ürünlerine Değer Katıyor

SYS'nin ortak girişimleri Unidef ve Unirobotics, CANiK M2 makineli tüfeğinin kara, deniz ve hava platformlarına entegrasyonu için önemli projeler yürütüyor. Aktif Dengeleyicili Silah Mesneti, Silah Podu, Çift Silahlı Hava Savunma Mesneti gibi projelerin hepsi bitme aşamasına geldi.

İhracatta Sektörünün Lideri

SYS, bugün üretiminin yüzde 95'ini ihracat pazarları için yapıyor. SYS'nin ihracat başarısı, Türkiye'de, sadece tabanca alanında değil, tüm namlulu silahlar alanında öne çıkıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin ihracatı geçen yıl yüzde 32,9 artarak 225 milyar 367 milyon 676 bin dolara ulaştı. Savunma ve havacılık sanayisi ise yıllık yüzde 41,5'lik ihracat artışıyla Türkiye ortalamasının üzerinde bir performans gösterdi. SYS, bu ortamda, 2020 yılı verilerine göre yapılan bir çalışmanın sonunda, Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği tarafından Namlu Silahlar Kategorisi'nde En Büyük İhracatçı ödülüne layık görüldü. SYS, 2021 yılında da ihracatını dolar bazında yüzde 40 arttırdı ve yine Namlu Silahlar Kategorisi'nde En Büyük İhracatçı oldu.

SYS, ayrıca, savunma ihracatında, tüm ürün kategorilerine göre yapılan sıralama da ilk 10 firma arasında yer alan tek silah üreticisi konumunda.

Aral, ihracata bakışlarını ve geleceğe dair hedeflerini şöyle ifade ediyor: "SYS'nin ana stratejisi her zaman ihracat oldu. Türkiye'nin ihtiyaçları belirli adetlerle kısıtlı olduğu için sektörün ihracat yapması çok önemli ve kritik. Savunma sanayisinin katma değeri yüksek olduğundan yapılan ihracatın da Türkiye'nin ekonomisine büyük katkıları bulunuyor. Bugün hafif silah alanında Türkiye'de gerekli tüm projeler açıldı ve çoğunluğu tamamlandı. Bundan sonrasında yerleştirilen ürünler üzerinde kullanıcılardan gelen geri bildirimler ve rekabet sebebi ile iyileştirmeler yapılarak tercih edilmeleri sağlanmaya çalışılacak. Hafif silah alanındaki iyileştirmelere ek olarak, orta kalibre alanında da yapılacak geliştirmeler önemli olacak. SYS de bu geleceğe şimdiden hazır."

Specialised Brands for Every Field

SYS is focusing on its branding strategy these days as well, giving the company an opportunity to easily compete in the international markets with the most prominent rivals.

SYS is creating specialised brands to strengthen its international competitiveness. One such example is CANiK, focusing on end products like machine guns and pistols. Likewise, accessories, tactical training, basic marksmanship training, armourer training and other services and products are under different brands. The brands operate as if they were independent companies, with their own staff. Mr. Aral expressed the following on how they utilise the brands: "SYS can delegate its strategic goals to their relevant brands to achieve them." The other brands of SYS are listed as follows: MECANiK, CANiK Tech, CANiK Academy, CANiK News, CANiK Team, CANiK Smart and CANiK App.

Unidef and Unirobotics Enhance SYS' Products

SYS' joint ventures Unidef and Unirobotics are running important projects to integrate CANiK M2 heavy machine gun to land, sea, and air platforms. Active Stabilised Weapon Mount, Gun Pod, Twin Gun Air Defence Mount are some of the projects that in their conclusion phase.

Leading the Sector in Exports

Today, ninety-five percent of all the products SYS produces are for the export market. The export success of SYS within the Turkish companies is not limited to pistols, but rather all small arms. According to the data published by Turkish Exporters' Assembly, total exports for Türkiye increased by 32,9 percent last year, reaching \$225,367,676,000. Defence and aerospace sector, with its 41.5 percent increase, was trending higher than Turkish average for the same year. After a survey by Defence and Aerospace Industry Exporters' Association done with 2020 export data, SYS was given the Largest Exporter award for the Small Arms Category. SYS increased its exports by 40 percent in dollars in 2021, again winning the Largest Exporter award for the Small Arms Category.

SYS is also the only small arms exporter in top 10 companies that are exporting defence and aerospace products.

Mr. Aral shares their view on exports and their future goals as follows: "SYS' main strategy was set as exports from day one. As Turkish market has its limitations in volume, it is necessary for the sector to export. Defence industry has a high added value as well, with exports contributing to national economy considerably. As of today, Türkiye has started all necessary projects for small arms, with most of them concluding successfully. Feedback from the users and competitiveness will now shape the development, with incremental upgrades for domesticated products in this sector hopefully making users choose them. In addition to said upgrades in small arms, the upgrades for medium calibre weapons will be important as well. SYS is already prepared for this future."

IT JUST KEEPS GOING!

16" 1:10 CHROME-MOLY 4150 STEEL BARREL

BAYONET LUG & CLEANING ROD

AR 4 B

BULGED/FORGED FRONT TRUNNION



1.5MM HEAT TREATED STAMPED RECEIVER

EXTENDED T-SHAPE MAGAZINE CATCH

RAK-1 ENHANCED TRIGGER GROUP

ENHANCED SAFETY SELECTOR & REAR BOLT HOLD OPEN

OPTIC READY SIDE-MOUNT

AMERICAN HARDWOOD FURNITURE



**CENTURY
ARMS**

LIMITED LIFETIME WARRANTY

MADE IN THE USA

CENTURYARMS.COM

FOLLOW @CENTURYARMS :

Sawubona!* CANiK Güney Afrika'da

Sawubona! CANiK in South Africa



© BOSRUS



David Hiten

Bosphurus Genel Müdürü (sağda) ve oğlu Wen (solda)
Bosphurus' Company Director, (right), and his son, Wen (left)



Silah kültürü, insanın güvenilir bir silahın altın gibi değerli olduğunu anladığı Safari ülkesi Güney Afrika'da çok derin köklere sahiptir. Ne seçtiğiniz silahtan şüphe etmek için zamanınız vardır ne de boşa harcayacak süreniz. Silah, Afrika topraklarında hayat memet meselesidir. Birçok profesyonel avcının kendi yaraladığı manda tarafından öldürüldüğü bu topraklar, Rigby ve Mauser'in kendini kanıtladığı yerdir.

Afrika'da saygı, uzun yıllar sonunda kazanılır. CANiK bu ortama doğal olarak uyum sağlıyor ve daha fazla Afrika ülkesi, CANiK'in sunduğu yüksek kalite ve detaylara gösterilen tavizsiz dikkati ilk elden öğreniyor. CANiK, temsilcisi ve distribütörü olan Bosphurus Pty. Ltd. (ticari adıyla BOSRUS) bünyesinde ona tahsis edilmiş bir showroom ve satış ekibine sahip. Güney Afrika'nın finans merkezi Sandton'a yakın olan Kyalami'de bulunan BOSRUS, hem Güney Afrika'daki hem de komşu ülkelerdeki müşterilere, "CANiK'in büyüğü"nü deneyimleme şansı sunan özel showroom'da hizmet vermektedir.

BOSRUS, CANiK'le ne zamandan beri ilgileniyor?

Bosphurus Genel Müdürü David Hiten ve oğlu Wen, 2017'den beri Samsun Yurt Savunma (SYS) ile çalışıyor. Kolluk kuvvetleri, özel silahlı güvenlik ve profesyoneller için mükemmel bir seçim olarak TP9 SF Elite'i öne çıkan modellerden biridir. Özellikle güvenlik şirketleri, bu tabanca kendilerine tanıtıldıktan hemen sonra kullanmaya başladılar. Tüm CANiK'lerde olduğu gibi bu tabancada güvenilirliğini ve bakım kolaylığını defalarca ispatladı. Tabi bu durum siparişleri arttırdı. Ürünleri deneyimleyen herkes, CANiK'in mükemmel ergonomisi ve harika tetikleriyle akıllı bir tercih olduğunu görüyor.

BOSRUS CANiK konusunda neden bu kadar tutkulu ve bu, pazarınızdaki iş stratejiniz için ne anlama geliyor?

SYS'nin, METE ve RIVAL gibi ürünleri ortaya çıkaran gelişmiş araştırma ve geliştirme programını gördüğünüzde, stratejik kararlar almak için size güven veren bir ortak olduğunu anlıyorsunuz. Birlikte, bugün pazarımıza kaliteden ödün vermeyen bir ürün sunabilir ve yarın müşteri beklentilerini aşabiliriz. Bu gerçekten paha biçilemez bir ortaklık.

* Zulu dilinde "Merhaba!"

Gun culture runs deep in South Africa, the land of Safari, where a man understands that a reliable firearm is like gold. There's no time to doubt your tool of choice, not a moment to spare, it's life or death in the African bush. The proving grounds of Rigby and Mauser, where many a professional hunter has also been hunted by his wounded Buffalo.

Respect is earned in Africa over many years. CANiK is a natural fit in this environment and more African countries are learning first-hand of the high quality and uncompromising attention to detail that CANiK offers. Now in South Africa CANiK has a dedicated showroom and sales team within the exciting distribution channel that is Bosphurus Pty. Ltd. (t/a BOSRUS). Based in Kyalami close to Sandton, the financial heart of South Africa, BOSRUS has a private showroom that offers clients both in South Africa and neighbouring countries a chance to experience some of the great Turkish CANiK magic.

How long has BOSRUS had CANiK in its sights?

Bosphurus' Company Director, David Hiten, and his son, Wen, have had association with Samsun Yurt Savunma since 2017 and have pioneered the TP9 SF Elite as a perfect fit for security services and professionals. After introducing them to security companies who rely on these firearms, orders for CANiK pistols have been increasing rapidly as they have proven most reliable and easy to maintain. Everyone who experiences the products find that CANiK is a smart business choice with excellent ergonomics and great triggers to boot.

Why is BOSRUS passionate about CANiK and what does this mean for your business strategy in your market?

When you see an advanced research and development program that brings out products like the METE and RIVAL, Samsun Yurt Savunma has proven to be a partner that gives us confidence to make strong strategic business decisions. Together, we can deliver an uncompromising product into our market today, and exceed client expectations tomorrow. That is gold.



Bize biraz aile şirketinizden bahseder misiniz?

Bir aile şirketi olarak, SYS'deki tüm ekibin adanmışlığıyla güçlü bir şekilde özdeşleşiyoruz ve bu kurumsal kültürü Afrika'ya taşımaya kararlıyız. Kuşaklardan kuşaklara aktarılan ilişkiler kurmaya, bu ortaklıkların karşılıklı güvenle büyümesine izin vermeye ve gelecek neslin başarısına yatırım yaptığımız fikrine inanıyoruz. CANiK Genel Merkezi'nde kiminle muhatap olduysak, kendini, bizim gerekli tüm desteği aldığımızdan emin olmaya adanmışlığı defalarca deneyimledik. CANiK özünde ürünlerine ve müşterilerine derinden bağlı, büyük bir aile. Kendimizi bu felsefeyle yakından özdeşleştiriyor ve fikirlere, insanlara ve geleceğe yatırım yapan SYS'nin hikâyesinden ilham alıyoruz.

BOSRUS Güney Afrika'daki CANiK müşterileri için neler planlıyor?

Rekabetçi bir fiyat sunarken ürünlere yönelik eğitim yoluyla müşterileri kazanmayı hedefliyoruz. Bu, Güney Afrika genelinde servis merkezlerinin kullanıma sunulmasını ve garanti kapsamındaki parçaların bulunabilir olmasını da içeriyor. Aksesuarların ulaşılabilir olması da bu planda kritik bir rol oynuyor. Bayilerimize kapsamlı bir kılıf, şarjör ve aksesuar kataloğu sunma fırsatı, CANiK'e avantaj sağlayacak. Bugün piyasaya baktığımızda, mevcut en heyecan verici ve gelişmiş platformlardan birinin şüphesiz CANiK olduğunu görüyoruz. BOSRUS, bu içerikleri Güney Afrika'daki ve daha geniş bölgedeki bayilere sunmaya odaklanıyor. Bu ağız sulandıran tabancalar menüde bulunuyor ve bizim her zevke uygun bir seçeneğimiz var.

Sabırsızlıkla beklenen bir diğer heyecan verici etkinlik ise 22-24 Nisan'da, Güney Afrika Johannesburg'daki Gallagher Malikânesinde düzenlenecek olan Huntex 2022 fuarı. CANiK, fuara heyecan verici bir tabanca sergisi ile katılıyor. BOSRUS, bunu gerçeğe dönüştürmek için SYS'nin desteğine sahip olmaktan çok onur duyuyor ve Sayın Didem Aral ve Sayın Ahmet Demirli'yi Güney Afrika'ya ağırlamayı dört gözle bekliyor. CANiK hayranları, "Üstün Ateşli Silahlar"ın tam bir tanıtımını bu fuarda görecekler. HUNTEX'de görüşmek üzere! Salon 2 Stant 212. •



Can you tell us a little about your family run business philosophy?

As a family business, BOSRUS identifies strongly with the dedication of the entire team at Samsun Yurt Savunma and we are committed to bringing this corporate culture to Africa. We believe in building relationships that span generations, letting these partnerships grow with mutual trust and the idea that we are investing in the success of the next generation. Our experience has been that whoever we have dealt with at CANiK HQ has been absolutely committed to making sure that we have all the support necessary. CANiK, in essence, is big family with deep commitment to their products and customers. We identify closely with this philosophy and are inspired by the story of Samsun Yurt Savunma, a company that invests in ideas, people and the future.

What has BOSRUS planned for CANiK customers in South Africa?

We aim to win over customers through education on the products while providing a competitive value proposition. This will include rolling out service centers and warranty parts availability throughout South Africa. Availability of accessories also plays a critical role in this plan. The opportunity to offer our resellers a comprehensive catalog of holsters, magazines and add-ons gives CANiK the edge. When we look at the market today we see that one of the most exciting and advanced platforms available is undoubtedly CANiK. BOSRUS is focused on putting these ingredients into the hands of resellers in South Africa and the wider region. This mouthwatering pistol is on the menu and we have something for all tastes.

Another very exciting event to look forward to on 22-24th April is the Huntex 2022 show at Gallagher Estate in Johannesburg, South Africa. CANiK is attending with an exciting display of pistols. BOSRUS is very privileged to have the support of SYS to make this a reality and we look forward to welcoming Ms Didem Aral and Mr Ahmet Demirli to South Africa. Fans of CANiK will see a full display of Superior Firearms. See you there! Hall 2 Stand 212. •



Unidef, Yenilikçi Çözümlerine Silahlı Römork Sistemi'ni Eklledi

Unidef Added Armed Trailer System to Its Innovative Solutions

Unidef, son kullanıcıların gelişen ve farklılaşan ihtiyaçlarını karşılamak için sunduğu çözümlere, yenilerini ekleyerek gelişimini sürdürüyor. Firma, Türkiye'de bir son kullanıcının ihtiyacı doğrultusunda tasarladığı Silahlı Römork Sistemi'ni (SRS), başarılı atış testleri gerçekleştirmiş, olgun bir sistem olarak kullanıma hazır hale getirdi.

Unidef continues to grow as it adds new solutions to its portfolio to meet the developing and diversifying needs of end users. The company designed Armed Trailer System (ATS) in line with the needs of a Turkish end-user and developed it to be a mature system that successfully completed firing tests.



SRS, ilk atış testini, 30 Eylül 2021'de, Ankara'da başarıyla tamamladı. / ATS completed its first firing test in Ankara on 30 September 2021 with flying colours.

Unidef, SRS çözümünü, son kullanıcıların sahadaki ihtiyaçlarını göz önüne alarak tasarladı. Son kullanıcıları dinleyen Unidef, araç üzerine entegre edilen silah kuleleri ile ilgili iki hususun öne çıktığını gördü. Bunlardan ilki, bu silah kulelerinin kullanımının, aracın ve içindeki personelin ana işlevi haline gelmesi; aracın ve personelin başka görevler için kullanılamaması. İkinci husus ise silah kulesinin araç üzerinde sürekli görünür halde olmasının, kuleyi ve aracı, karşı tarafın ilk hedefi haline getirmesi ve çatışmalarda ciddi bir baskı altına alınmasına yol açması.

Unidef developed its ATS solution for the needs of the end-users in the field. The company listened to end-users and observed that two particular concerns were coming up often for the armed turrets mounted on vehicles: Usage of said turret becoming the main duty of the personnel in the vehicle, making them unable to take on other duties and the armed turret being visible all the time making the vehicle and turret the first target of the opposing force, leading to vehicle being under suppressive fire.



SRS, Unidef'in, uzaktan kumandalı ve platform içerisine katlanabilir silahlı taret (AAT) sistemi üzerinde şekillendirildi.
ATS was based on Unidef's remote controlled gun turret (AAT), which can also be folded into the platform.

Sabit yapılarda kullanılan silah kuleleri de görünür olduğu için, çatışmalarda, araç üzerindeki kulelere benzer bir baskı görüyor. Ayrıca bu sistemler, farklı bir konuma taşınmıyor.

Çözüm: SRS

Unidef, bu tespitlerden ve son kullanıcının ihtiyaçlarından hareketle SRS çözümünü ortaya koydu. Bu çözüm, Unidef'in, uzaktan kumandalı ve platform içerisine katlanabilir silahlı taret (AAT) sistemi üzerinde şekillendirildi. Böylece, kullanıcı ihtiyaçları öngörülerek tasarlanmış, tamamen askeri standartlarda üretilmiş ve zırh koruması olan bir çözüm ortaya çıktı.

SRS, hızlı bir şekilde ihtiyaç olan yere konuşlandırılıp göreve hazır hale getirilebiliyor. SRS'nin silah kulesi, katlı halde, tamamen römork içerisinde kalıyor ve çevresel dış etkenlerden ve olası saldırılardan korunuyor. Kule, güvenli bir mesafeden kablolu veya kablosuz olarak uzaktan komuta edilebiliyor. Sistem, tek bir personel tarafından kullanılabilir. Ayrıca, içerdği akıllı güç paketleri ve enerji üretim elemanları ile ihtiyacı olan enerjiyi kendisi üretebiliyor.

SRS, görev profiline göre ihtiyaç duyulacak farklı alt sistemlerin (radar, kamera, öldürücü olmayan silahlar, karıştırıcı vb.) kolaylıkla entegre edilmesine olanak sağlayan bir yapıda tasarlandı. Personel taşıma amaçlı olmayan römorkun iç donanımının düzeni, üzerindeki sistem elemanlarının en ideal şekilde yerleştirilmesine de olanak sağlıyor.



Atış testinde, SRS, operatörün silah üzerinde yer alan elektro-optik sistemden gelen görüntüyü kullanarak silahı hassas bir şekilde hedefe yönlendirmesinin ardından hedefi ateş altına aldı.
SYS, presented its METE SFT (left) and In the firing test, ATS successfully hit its target after its operator used the video feed from the electro-optical system to precisely guide the gun to the target.

As the gun turrets in fixed structures are visible, they might come under suppression similar to those may be received by vehicle mounted turrets. In addition, these systems cannot be redeployed.

Solution: ATS

Unidef developed its ATS solution after these observations, in accordance with the needs of the end-user. This solution was based on Unidef's remote controlled gun turret (AAT), which can also be folded into the platform. As such, a solution that was designed for the needs of the user, produced in line with military standards, and protected with armour was created.

ATS can be quickly deployed where needed and prepared to be mission ready. The turret is housed in the trailer, folded down, and protected from the elements and possible attacks. The turret can be controlled remotely, both using wired and wireless connections and can be operated by just a single person. Furthermore, the system can generate its own power with the included smart power packs and power generators.

ATS was designed in a modular architecture that will allow easy integration of various subsystems (e.g., radar, camera, less lethal guns, jammer, etc.) that might be required for different missions. The internals of the trailer were designed for ideal placement of the systems as it was not intended to carry any personnel.



SRS, çeşitli fuarlarda katılımcıların ilgisine sunuluyor. / ATS is presented to the general public in various fairs.

SRS, kullanıcının, ihtiyaç duyduğu her yere götürebileceği ve kendi başına çalışabilen bir sistem olarak öne çıkıyor. Sistem, özellikle ileri üs bölgelerinde ve sınır güvenliğine yönelik faaliyetlerde tespit, teşhis, gözetleme, uyarma, caydırma ve gerekirse etkisiz hale getirme gibi birçok görevi yerine getirebiliyor. Kompakt olması ve bir yerden başka bir yere çok hızlı bir şekilde taşınarak konuşlandırılabilmesi sayesinde, meskûn mahal görevlerinde de rahatlıkla kullanılabilir.

SRS, İlk Atış Testi Sınavını Heyetler Huzurunda Verdi

SRS, ilk atış testini, 30 Eylül 2021'de, Ankara'da başarıyla tamamladı. Teste, yurt içinden ve yurt dışından heyetler de katıldı.

SRS üzerinde yer alan tüm bileşenlerin, uzaktan kumanda yöntemi ile kontrol edildiği testin senaryosu kapsamında, ilk önce, Meteksan Savunma'nın Retinar PTR-X Çevre Gözetleme Radarı, yaklaşık 640 metre mesafede bulunan hareket halindeki hedefi tespit etti. Ardından, römork içerisinde katlı şekilde bulunan silahlı taret sistemi açılarak kullanıma hazır hale geldi. Retinar PTR-X tarafından tespit edilen hedefin bulunduğu istikamete doğru otomatik olarak yönlendirilen silah, operatör komutunu beklemek üzere durdu. Operatör, silah üzerinde yer alan elektro-optik sistemden gelen görüntüyü kullanarak, silahı hassas bir şekilde hedefe yönlendirdi. Ardından ateş altına alınan hedef, başarılı bir şekilde vuruldu. •

ATS is distinguished as an autonomous system, able to be deployed anywhere and everywhere the end-user needs. The system was developed with forward bases and border security applications in mind, able to carry out various missions, such as detection, identification, warning, deterrence and if required, neutralization of threats. As it is a compact and easily and quickly re-deployable system, it can also easily be used for missions in urban environments.

ATS Passed Its First Firing Test, Attended by Delegations

ATS completed its first firing test with success on 30 September 2021. Delegations from abroad as well as from Turkey joined the firing test, which took place in Ankara.

All the subsystems on the ATS were remote controlled when the firing test started. In accordance to the test scenarios, first, the Retinar PTR-X Perimeter Surveillance Radar from Meteksan Defence detected the moving target from a distance of about 640 metres. Then, the gun system which was housed inside of the trailer popped out from its hatch, ready to be used. The minigun was directed automatically to the heading of the target, which was given to it by Retinar PTR-X, and then stopped to wait for any commands from the operator. The operator then aimed the gun system at the target precisely using the video feed from the electro-optical system housed on the turret and opened fire. The target was hit successfully. •



**Teknolojinin vadettiklerini
kuvvet çarpanına dönüştürüyoruz.**

GÖREVE ÖZEL ÖZGÜN SİLAH ENTEGRASYONU ÇÖZÜMLERİ

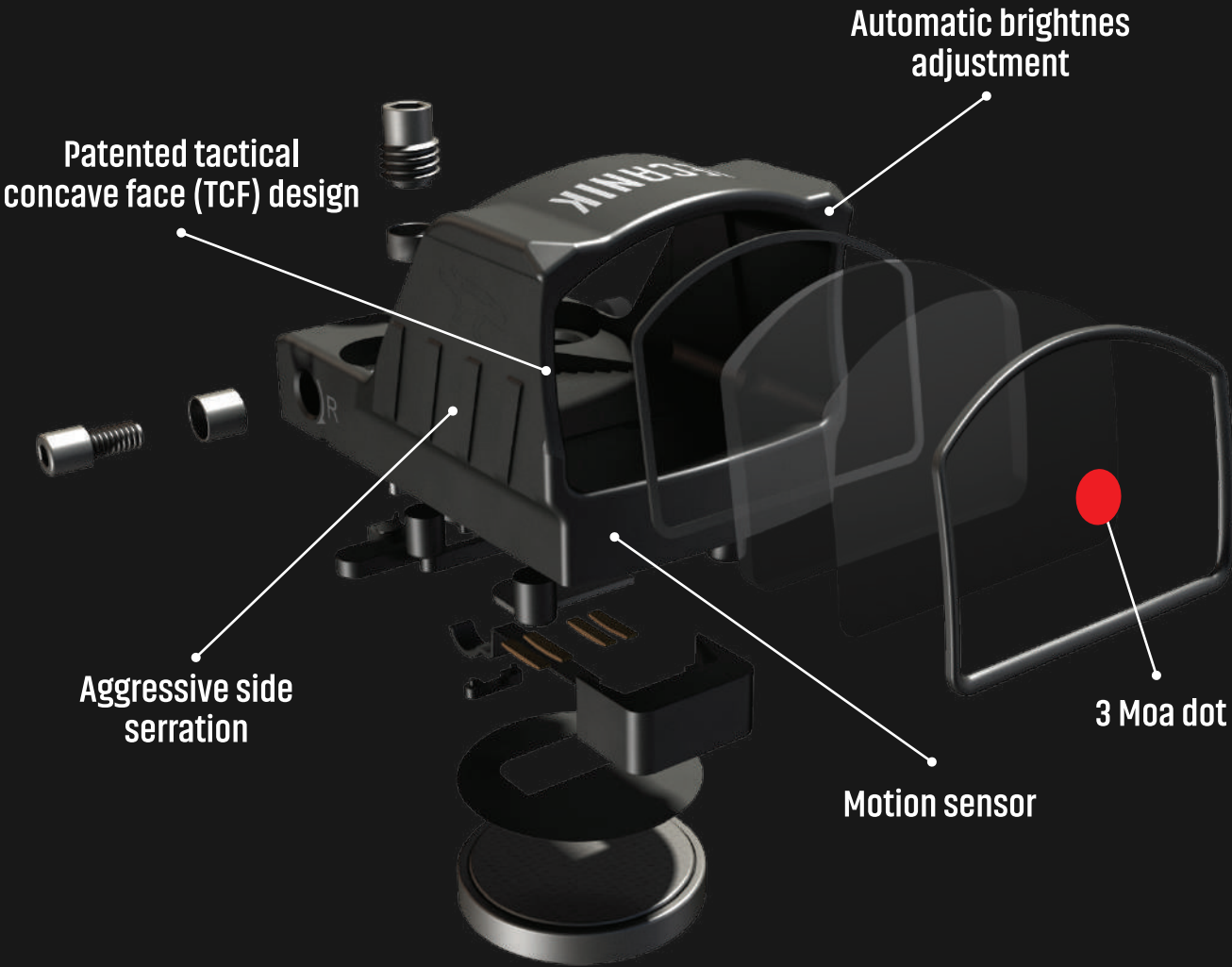
**What technology promises
we turn it into force multiplier.**

MISSION SPECIFIC INDIGENOUS WEAPON INTEGRATION SOLUTIONS



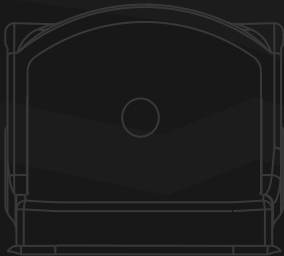
Uzaktan Kumandalı ve Platform İçerisine Katlanabilir Silah Tareti
Remote Control Retractable Turret System

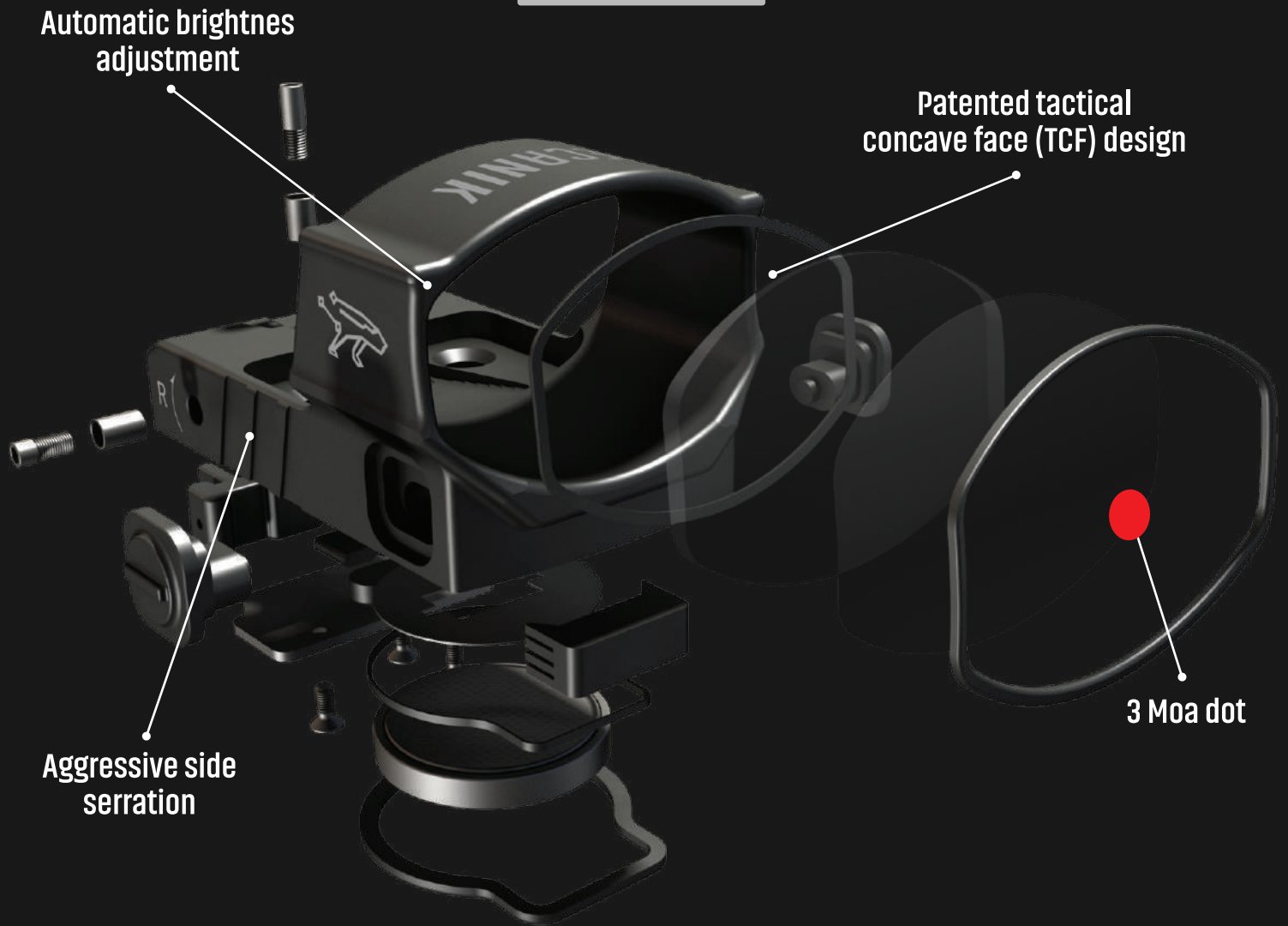
www.unidef.com.tr



M01 MICRO REFLEX SIGHT

- 3 MOA
- AUTO BRIGHTNESS
- IPX7 WATERPROOF RATING
- SHOCK RESISTANT
- SHAKE AWAKE
- AUTO ON - OFF
- PARALAX FREE
- TACTICAL CONCAVE FACE
- CR2032 UP TO 60,000 HRS AT LOW





M02 VERSATILE REFLEX SIGHT



3 MOA



USER - CONTROL
BRIGHTNESS



IPX7



SHOCK
RESISTANCE



PARALAX FREE



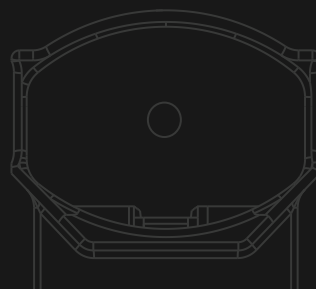
TACTICAL
CONCAVE
FACE



CR2032
UP TO 60,000
HRS AT LOW



MANUAL
ON - OFF
10 (2NV+8DL)
SETTINGS



Mart Ayında 3 Yurt Dışı Fuarına Katılan SYS, İhracat Atağını Sürdürdü

SYS Attended 3 Fairs in March, Continuing its Export Drive

Mart ayında, yurt dışında düzenlenen 3 fuara katılan Samsun Yurt Savunma, bu fuarlardan ihracat haberleriyle döndü. Bunlardan, Almanya'da düzenlenen 2 tanesinde toplam 12 binin üzerinde ziyaretçi ağırlayan ve 50'si Avrupalı, 90 farklı ateşli silah distribütörü ile görüşmeler yapan SYS, 20'ye yakın anlaşmanın da altına imza attı. SYS, Malezya'da düzenlenen fuar sırasında ise CANiK M2 QCB'nin Malezya Kara Kuvvetleri envanterine girdiğini duyurdu; ayrıca, Kuala Lumpur'da, CANiK Store mağazacılık zincirinin bir şubesinin açılması için de proje başlattı.

Samsun Yurt Savunma attended 3 international fairs in March and made successful export connections. Two of said fairs were held in Germany, and the company hosted over 12,000 visitors in them, along with meeting with 90 small arms distributors of which 50 being based in Europe. The company signed almost 20 contracts in these two fairs. As for the fair held in Malaysia, SYS announced its CANiK M2 QCB was adopted by Malaysian Land Forces and started a project to open a branch of its CANiK Store retail chain in Kuala Lumpur.

Tüm Fotoğraflar © SYS



C. Utku Aral

SYS Genel Müdürü firmanın Enforce Tac 2022 standında sergilediği CANiK M2 QCB ağır makineli tüfekte birlikte.
General Manager at SYS along with the company's CANiK M2 QCB heavy machine gun during Enforce Tac 2022.

All Photographs © SYS



Didem Aral

SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi
Foreign Trade Manager and Member of Executive Board at SYS



SYS'nin DSA 2022 standı, çok sayıda ülkeden heyetlerin ilgi odağı oldu.
SYS hosted many delegations from other countries in its DSA 2022 booth.

İlk olarak, 1-2 Mart tarihlerinde Almanya'nın Nürnberg şehrinde düzenlenen Uluslararası Kolluk Kuvvetleri, Güvenlik ve Taktiksel Çözümler Fuarı'na (Enforce Tac) katılan SYS, ardından da 3-6 Mart tarihlerinde aynı şehirdeki Avcılık, Atıcılık ve Silah Fuarı'na (IWA Outdoor Classics) katılım sağladı. Firma, 28-31 Mart tarihleri arasında ise Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur'da bir arada düzenlenen DSA-NATSEC 2022 fuarlarında da boy gösterdi.

SYS, bu fuarlarda; CANiK marka tabancalarını, CANiK M2 QCB ağır makineli tüfeğini, MECANiK marka silah aksesuarları ve taktik tekstil ürünlerini sergiledi. SYS'nin stantlarında, iştirakleri Unidef ve Unirobotics'in ürünleri de yer aldı

Yılın İkinci Durağı Nuremberg, İhracat Sözleşmelerine Sahne Oldu

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, Enforce Tac ve IWA fuarlarıyla ilgili şu bilgileri verdi: "2022'ye, ABD'nin Las Vegas kentinde gerçekleştirilen SHOT Show fuarı ile merhaba demiştik. Bu bizim için yılın ilk fuarıydı. Ardından, Almanya'daki Enforce Tac 2022 ve IWA 2022 fuarlarında yerli ve milli marka olarak ülkemizi başarıyla temsil ettik. Bu fuarlardan özellikle Enforce Tac'te yerli ve milli bir silah olan CANiK M2 QCB 12,7 mm'lik uçaksavar ağır makineli tüfeğimizi büyük bir gururla sergiledik. Hem yeni tabancalarımızı hem de ateşli silah aksesuarı ve outdoor markamız MECANiK ürünlerimizi vitrine çıkardık. CANiK'in titiz bir Ar-Ge çalışması sonucu tasarladığı yeni müsabaka tabancası SFx RIVAL da sportif atıcılara daha iyi bir atış deneyimi sunan özellikleriyle tüm ilgiyi üzerine topladı. Optik nişangâhlar, taktik fenerler, balistik koruyucu ürünler, tekstil ürünleri ve taktik bıçaklar gibi ürünler de fuarda sektör temsilcileri ve meraklılarla buluştu. Her iki fuarda yüksek miktarda satış, ön anlaşma ve teklife imza attık... Katılımcılar

SYS first attended Enforce Tac, held in Nürnberg on 1-2 March and then participated in IWA Outdoor Classics, held in the same city between 3-6 March. The company then attended the DSA-NATSEC 2022 fair, held in Kuala Lumpur between 28-31 March.

SYS showcased its CANiK brand pistols, CANiK M2 QCB heavy machine gun, MECANiK brand firearm accessories and tactical textile products. Unidef and Unirobotics, subsidiaries of SYS, also presented their products in SYS' booths.

Second Stop for the Year, Nürnberg, Was the Grounds for Export Successes

C. Utku Aral, General Manager at SYS has shared the following regarding Enforce Tac and IWA fairs: "We greeted 2022 with the SHOT Show fair, held in Las Vegas. This was the first fair of the year for us. We represented our country as a national and domestic brand in the following fairs as well, Enforce Tac 2022 and IWA 2022, both held in Germany. We presented our national heavy machine gun, CANiK M2 QCB with pride in Enforce Tac. We showcased both our new pistols and our products under MECANiK brand that deals with firearm accessories and outdoors textiles. CANiK's new competition pistol, SFx RIVAL, was developed through an intensive R&D process and as a reward for these efforts, enjoyed a great deal of attention. Products like optical sights, tactical flashlights, ballistic protection products, textile products and tactical knives were offered to sector representatives and enthusiasts. We had plenty of



ağırlıklı olarak Avrupa, Güney Amerika ve Afrika ülkelerinden geldiler. Çoğunlukla CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makinalı tüfek, tabanca ve aksesuar satışı gerçekleştirdik. Ekosistemimizde yer alan MECANIK, CANiK ACADEMY, Unidef ve Unirobotics için de önemli anlaşma ve ön anlaşmalar imzaladık.”

Malezya, CANiK M2 QCB'yi Tercih Etti

SYS, DSA-NATSEC 2022 fuarlarında açtığı standta, Malezya ve çeşitli bölge ülkelerden 20'nin üzerinde delegasyon ağırladı.

sales, booking notes, and bids in both fairs. Most of our visitors were from Europe, South America and Africa. We mostly sold CANiK M2 QCB, pistols, and their accessories. We signed important MoUs and contracts for MECANIK, CANiK ACADEMY, Unidef and Unirobotics as well.”

Malaysia Picked CANiK M2 QCB

SYS hosted over 20 delegations from Malaysia and nearby countries at its booth in DSA-NATSEC 2022, along with enjoying 25 thousand visitors in the fair. CANiK M2 QCB was adopted by a Malaysian end user as a part of land vehicles produced by an unnamed Turkish company shortly before the fair. SYS had the delivered the heavy machine guns in question to the land vehicle produced before.

Unidef attended the fairs in Malaysia with SYS and presented its own development, BOMBUS gun pod. The product drew the attention of Malaysian Air Force along with countries in the region. In addition, Unidef commenced initial talks with regional countries, getting full marks for its tailor-made integration solutions and precision engineering.

SYS also presented its MECANIK accessory brand and CANiK Store retail chain in the fair. The company also took the first steps for a project that will see a CANiK Store open in Kuala Lumpur.

Didem Aral, Foreign Trade Manager and Member of Executive Board at SYS has shared the company passed the fair with flying colours and added: “We are pleased with the presence of, and cooperation opportunities Turkish defence industry enjoyed all around the world in the recent years. As CANiK, we are continuing to represent our country with our firearm exports, the talks we hold, and more. The projects we have in Malaysia are good examples of this. There are strong political



SYS, IWA sırasında çok sayıda görüşme gerçekleştirdi ve çeşitli ihracat sözleşmelerinin altına imza attı. SYS held many talks during IWA and signed various export contracts.



Ayrıca firmanın standı, 25 bine yakın ziyaretçi ile fuarın uğrak noktalarından biri oldu. CANİK M2 QCB ise Malezyalı bir son kullanıcının envanterine, fuardan kısa bir süre önce ve bir Türk firması tarafından üretilen kara araçlarına entegre edilmiş şekilde girdi. SYS, ilgili silahları, kara aracı üreticisine daha önceki bir tarihte teslim etmişti.

Unidef de Malezya'daki fuarlara SYS ile birlikte katıldı ve kendi geliştirdiği BOMBUS silah podunu (gun pod) sergiledi. Ürün, Malezya Hava Kuvvetleri'nin ve birçok bölge ülkesinin dikkatini çekti. Ayrıca, bölge ülkeleriyle ön görüşmelere başlayan Unidef'in kullanıcıya özel entegrasyon çözümleri ve titiz mühendislik anlayışı da otoritelerden tam not aldı.

SYS fuarda, MECANİK aksesuar markasının ve CANİK Store mağaza zincirinin tanıtımını da gerçekleştirdi. Firma, Kuala Lumpur'da CANİK Store'un şubesinin açılması için projelendirme süreciyle ilgili ilk adımlarını da fuar sırasında attı.

Fuar boyunca CANİK markasının çok başarılı bir sınav verdiğini belirten SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, şunları söyledi: "Türk savunma sanayisinin son dönemde dünyanın çeşitli bölgelerinde gerçekleştirdiği somut iş birliği projelerinden ve mevcudiyetlerinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Biz de CANİK olarak gerek yaptığımız görüşmeler gerekse silah ihracatımızla ülkemizi dünyada gururla temsil etmeye devam ediyoruz. Malezya'da gerçekleştirdiğimiz projeler de buna güzel bir örnek teşkil ediyor. Türkiye ve Malezya arasında güçlü siyasi ve ticari ilişkiler var. Savunma sanayii alanındaki yeni iş birlikleriyle bunu daha da ileriye taşımak için elimizden gelen her desteği sunmaya hazırız."

SYS Hız Kesmeyecek

SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, önümüzdeki dönemle ilgili de şunları kaydetti: "Nisan ayında da Şili ve Filipinler'de fuar serimize devam edeceğiz. Bu yıl dünyanın 5 kıtasında 17 fuara katılım sağlamayı ve önemli iş birliklerine imza atmayı planlıyoruz." •

and commercial links between Türkiye and Malaysia. We are ready to do whatever is needed to further strengthen these links with new cooperation opportunities in defence industry."

SYS Will Not Slow Down

Didem Aral, Foreign Trade Manager and Member of Executive Board, has also commented about future plans: "We will continue our fair chain with Chile and the Philippines in April. We plan to attend 17 fairs in 5 continents and find significant cooperation opportunities." •



www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms

M01 MECANIK RED-DOT



M02 MECANIK RED-DOT

MEET YOUR MATCH
SFX RIVAL

www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms



TP9 ELITE-S COMBAT

www.canikarms.com

CANiK
SUPERIOR FIREARMS

[f](#) [t](#) [@](#) /canikarms



TP9 SUB ELITE CS

CANiK ADVANCED SIGHT SYSTEM