

EYLÜL • EKİM • KASIM • ARALIK
September • October • November • December

2022

CANİK NEWS

SUPERIOR FIREARMS

4. SAYI ISSUE

www.canikarms.com

H. ZAFER ARAL'DAN CAHİT ARAL'A

FROM H. ZAFER ARAL TO CAHİT ARAL

*"Türkiye'nin Sanayileşme Atılımı,
Babamın da Yer Aldığı
Jenerasyonla Başladı"*

*"Türkiye's Industrialization
Leap Started with
My Father's Generation"*

CANİK M2 QCB

*Kalifikasyonu Başarı ile Tamamlanan
CANİK M2 QCB Seri Üretime Geçti*

*Passing Qualification Tests
Successfully, CANİK M2 QCB
Starts Mass Production*



Airsoft Silahlar:
Artık Eğlenceden Çok Daha Fazlası
Airsoft Guns: Much More than Leisure

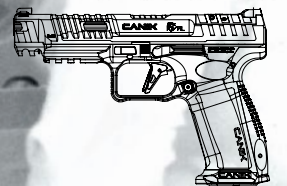
**CANİK Tabancaları ve Chaco Outdoors,
Paraguay Silahlı Kuvvetler Günü
Kutlamalarında Yer Aldı**

*CANİK Handguns and Chaco Outdoors at
Paraguayan Military Anniversary*



**2022
ICA**

INDUSTRY CHOICE AWARDS



CANİK
SUPERIOR FIREARMS

SFX RIVAL

Karadeniz'den Tüm Dünyaya



**70 AR-GE
MÜHENDİSİ**



**DÜNYANIN 69
ÜLKESİNE İHRACAT**



**ALANINDA TÜRKİYE İHRACATININ
TEK BAŞINA %75'İ**



**ŞİRKET GRUBU VE
TEDARİKÇİLERİMİZ İLE
1.500 KİŞİLİK EKOSİSTEM**



**700 KİŞİLİK
İSTİHDAM**



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



**TAM OTOMASYONA
SAHİP 3 TESİS**



1 AR-GE MERKEZİ



**YILDA 450.000 ÜRÜNLÜK
ÜRETİM KAPASİTESİ**



**ALANINDA AMERİKA' DA
4.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,

Samsun Yurt Savunma'nın (SYS) ve küresel markası CANiK'in birçok kritik gelişmeyi geride bıraktığı, çok önemli başarılar elde ettiği bir dönemi geride bırakıyoruz. CANiK News'un 4. sayısında, tüm bu gelişmelerle ilgili ayrıntıları bulacaksınız. Bu sayıyı bizim için çok özel yapan şey ise geleceğe umutla ve heyecanla bakmamızı sağlayan bu gelişmelerin yanında, SYS'nin ve CANiK'in başarısının temellerini atan, rahmetli babam Cahit Aral'ı kapak konusu yapmış olmamız. Bu sayımız, "Geçmişten Aldığımız Cüçle Geleceği Yazdığımızı" tüm dostlarımıza gösterdiğimiz, çok özel bir sayı oldu.

Bir dünya markası haline getirdiğimiz CANiK'le elde ettiğimiz ihracat başarıları, bizi, Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin eldediği verilerde, her yıl üst basamaklara doğru tırmandırıyor. 2021 ihracat rakamlarına göre, hafif silahlar alanında Türkiye'nin en büyük ihracatçısı olduk. Savunma ve havacılık sektörü genelinde ise ilk 10 ihracatçıdan biri olmayı başardık ve Türkiye'nin en büyüklerinin arasına adımımızı yazdırdık. Bununla beraber global pazarlarda dünyanın en büyük 6 hafif silah üreticisi arasında yer aldık.

Şimdiye kadar elde ettiğimiz başarıları birkaç kat daha büyütmemizi sağlayacak CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfeğimizin, Savunma Sanayii Başkanlığı ve son kullanıcılar önünde gerçekleştirilen kalifikasyon testlerini de yine geride bıraktığımız aylarda başarıyla tamamladık. Böylece CANiK M2 QCB, açık ara dünyanın en zorlu kalifikasyon testlerinden başarıyla çıkmış bir ürün haline geldi. Dünyanın en iyi M2'sini tasarladığımızı ve ürettiğimizi, bir kez daha ispat ettik. Önümüzdeki dönemde, CANiK M2 QCB'nin, tüm dünyanın tercihi olacağından ve büyük başarılarla imza atacağından eminiz.

Bu başarılarımızın temelinde ise babam Cahit Aral'ın, önce mühendis sonra sanayici olarak bizlere bıraktığı miras bulunuyor. Babam; Türkiye'de ilkleri başarmış ve patentler almış bir mühendisten sanayiciliğe, oradan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na uzanan kariyeri boyunca, ülkemize çok önemli hizmetlerde bulundu. Biz çocuklarına da "nasıl iyi insan olunur, nasıl iyi mühendis olunur ve nasıl iyi sanayici olunur"u öğretti. Ondan öğrendiklerimizi uygulayarak kurduğumuz ve geliştirdiğimiz; yine ondan gördüğümüz sürekli ilerleme arzusu ile yenilikler getirdiğimiz CANiK markası, yoluna büyük başarılarla devam ediyor. Babamı, bir kez de sizlerin huzurunda rahmetle anıyorum ve sizlere bıraktıkları için şükranlarımı sunuyorum.

CANiK News'un ilk sayısını çıktığından beri göstermiş olduğunuz yoğun ilgi, bizleri, işimizi çok daha iyi yapmak için motive ediyor. Tüm okurlarımıza ve paydaşlarımıza gönülden teşekkürlerimizi sunuyorum. Bu sayımızda, CANiK markamızla elde ettiğimiz başarılar ve yaptığımız fuar katılımlarının yanı sıra her sayımızda yer alan ve artık gelenekselleşen diğer özel bölümlerimizle de karşınızda olacağız.

Bu sayımızı da büyük bir heyecanla hazırladık. Sayımızın içeriğinin, sizleri de aynı şekilde heyecanlandırmasını ve beğeninizi kazanmasını umuyoruz.

Hepinize keyifli okumalar dilerim. •

Dear CANiK Friends,

We are leaving behind a period that Samsun Yurt Savunma (SYS) and its global brand CANiK enjoyed immense success and had many critical developments. You will find details regarding all these developments on this 4th issue of CANiK News. What makes this issue special is my late father Cahit Aral, who laid the foundation of SYS' and CANiK's success, being the cover story for this issue, along with the news and developments that give us hope and inspiration. This is issue an issue where we present all our friends that we "Write the Future with the Strength and Inspiration from the Past".

The export success we achieve with our global brand CANiK carries us ever higher in Turkish Exporter Assembly's data and lists. According to 2021 export data, we were the largest exporter in the small arms category of Türkiye and entered top 10 in defense and aerospace sector, placing our company among the greats in Turkish defense industry. In addition, we were among the 6 largest small arms manufacturers in global markets.

We have successfully completed the qualification tests of our CANiK M2 QCB 12.7 mm heavy machine gun, which will enable us to increase the success we have achieved so far, in front of the Defence Industry Agency officials and end users in the past months. As such, CANiK M2 QCB became a product that passed the toughest qualification tests in the world by a large margin, with flying colors. We are sure that soon CANiK M2 QCB will be the first choice for the whole world and achieve greater success.

Behind all our successes lies the legacy of my late father Cahit Aral, an engineer and industrialist, as he served our country through the ages in his career, starting as an engineer with firsts and patents, being an industrialist later and even making his way to being the Minister of Industry and Trade. He taught us, his children, "How to be a good person, how to be a good engineer, and how to be a good industrialist".

Established and developed by applying what we learned from him, CANiK brand, to which we have brought innovations with the desire for continuous progress we see from my father, continues its way with great success. I commemorate my late father once again before you, dear reader, and I thank him for his legacy.

The attention we enjoy ever since CANiK News was first published motivates us to go even further. I wholeheartedly thank all our readers and stakeholders. In this issue, we will present special sections that became a tradition as well as our fair participations and the successes we achieve with our CANiK brand.

We prepared this issue with great excitement as well. We hope this issue will bring you the same excitement and satisfy you, dear readers.

I wish you all a pleasant reading. •



İÇİNDEKİLER | CONTENTS

01 CEO'DAN | *FROM THE CEO*

04 EKOSİSTEM | *ECOSYSTEM*

Tüm CANİK Severlere Merhaba! | *Greetings from CANİK World!*

06 SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*

SYS Genel Müdürü C. Utku ARAL: "Bugün CANİK markası altında yaptığımız silah tasarımları, bizden çok daha eski birçok dünya markasına ilham kaynağı oluyor. Yapmış olduğumuz tasarımların yanı sıra yarattığımız markalar; hatta özel olarak geliştirdiğimiz renk konfigürasyonları dahi kopyalanıyor." | *C. Utku ARAL, General Manager of SYS: "The firearm designs we make under CANİK brand inspire many global brands, even much older companies than us. In addition to designs we made, brands and even the special color configurations we create are copied, or rather, imitated."*

16 CANİK ACADEMY | *CANİK ACADEMY*

Airsoft Silahlar: Artık Eğlenceden Çok Daha Fazlası | *Airsoft Guns: Much More than Leisure*

20 BÜLTEN | *BULLETIN*

CANİK'in İhracat Yaptığı 69. Ülke Irak Oldu | *CANİK Exports to 69 Countries, Iraq Being the Last*

22 BÜLTEN | *BULLETIN*

2022 CANİK Yaz Festivali | *Annual CANİK Summer Fest 2022*

24 BÜLTEN | *BULLETIN*

SYS'nin ABD'de Ödül Alan Tabancalarına CANİK SFX RIVAL da Katıldı | *CANİK SFX RIVAL Again Joined in the Award-Winning Pistols of SYS in the USA*

26 BÜLTEN | *BULLETIN*

SYS, Eurosatory Sahnesinde CANİK M2 QCB ile Yer Aldı | *SYS Takes Stage at Eurosatory with CANİK M2 QCB*

28 BÜLTEN | *BULLETIN*

CANİK M2 QCB, SEDEC 2022'de Yoğun İlgi ile Karşılandı | *CANİK M2 QCB Receives Great Interest at SEDEC 2022*

30 BÜLTEN | *BULLETIN*

Kalifikasyonu Başarı ile Tamamlanan CANİK M2 QCB Seri Üretime Geçti | *Passing Qualification Tests Successfully, CANİK M2 QCB Starts Mass Production*

32 SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*

Samsun Yurt Savunma Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral: "Brezilya Pazarını Çok Önemliyoruz." | *Didem ARAL, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS: "We attribute great value on the Brazilian Market"*

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

CANİK M2 Ağır Makineli Tüfek Ailesine Yeni Bir Üye Katıldı: M2F | *The New Member of CANİK M2 Heavy Machine Gun (HMG) Family Has Arrived: M2F*

38 SÖYLEŞİ | *INTERVIEW*

SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral: "İhracatta başarılı olmanın en önemli unsuru, doğru ürünü kaliteli ve doğru fiyatla doğru pazara satmak." | *Didem ARAL, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS: "The most important factor for export success is offering the right product to right market at right price and quality."*

42 KAPAK KONUSU | *COVER STORY*

H. Zafer Aral'dan Cahit Aral'a "Türkiye'nin Sanayileşme Atılımı, Babamın da Yer Aldığı Jenerasyonla Başladı" | *From H. Zafer Aral to Cahit Aral "Turkey's Industrialization Leap Started with My Father's Generation"*

46 BÜLTEN | *BULLETIN*

UNIROBOTICS'ten Operatörü Desteklemeye Odaklanan Silah Sistemi Çözümleri | *UNIROBOTICS Works on Weapon System Solutions to Support the Operators*

50 YÖNETİM KATI | *MANAGEMENT FLOOR*

SYS Genel Müdürü C. Utku ARAL: "CANİK M2 QCB, Açık Ara Dünyanın En Zorlu Kalifikasyon Testinden Geçti; Bu da En İyi Olduğunun Bir Başka Göstergesi." | *C. Utku ARAL, General Manager of SYS: "CANİK M2 QCB Passed by Far the Toughest Qualification Tests Around the World, Proving Once More that it is Indeed the Best."*

60 GLOBAL | *GLOBAL*

CANİK Tabancaları ve Chaco Outdoors, Paraguay Silahlı Kuvvetler Cünü Kutlamalarında Yer Aldı | *CANİK Handguns and Chaco Outdoors at Paraguayan Military Anniversary*

64 BÜLTEN | *BULLETIN*

Unidef, İlk İhracatını, Bir Avrupa Birliği Ülkesi için Silah Entegrasyonu Yaptı | *Unidef Completed a Project to Integrate Weapons to VIP Protection Vehicles for an EU Country*

68 BÜLTEN | *BULLETIN*

CANİK'in İhracat Atağı Hız Kesmiyor | *CANİK's Nonstop Export Growth*

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

Ahmet Emre ÖZATA, Mine GEDİK

Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor

Ahmet Emre ÖZATA

Editöryal Hizmetler,

Grafik Tasarım ve Uygulama

Editorial Services and Graphic Design

KasabaWorks

Katkıda Bulunanlar / Contributors

Bleda Rıza KURTDARCAN

İsmail DUT

Cem KURTER

Dilan KÖSE

Fotoğraflar / Photographs

Ahmet Emre ÖZATA

Çeviri / Translation

KasabaWorks

İdare Yeri / Location

Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Şabançoğlu 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

Arkadaş Basım ve San. Ltd.Şti.
Macun Mah. 204.Cad No:141 A/3
Yenimahalle /ANKARA
Tel: 0.312 3416310

SORUMLULUK REDDİ

Gizli veya başka bir şekilde tabanca bulundurmadan, taşımadan veya kullanmadan önce ülke ve yerel yasalannızı 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 oluşturmasına ilişkin herhangi bir garanti veya taahhüt vermemektedir. Yasal düzenlemelere uymak tamamen okuyucunun sorumluluğundadır ve Samsun Yurt Savunma Sanayi ve Ticaret A.Ş., makale yazarları veya yayıncılarının makalenin içeriğine ilişkin hiçbir sorumluluğu bulunmamaktadır.

DISCLAIMER

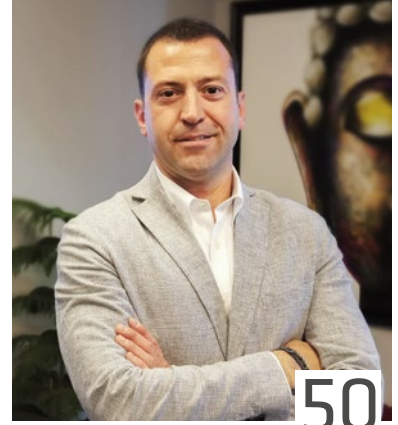
Check your country and local laws before owning, carrying or using a handgun, concealed or otherwise. Laws vary greatly from country to country. Some countries may allow to carry concealed or open, while others do not allow any form of carrying. Some countries do not require permits/licensing, while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



CEO'DAN | *FROM THE CEO* 01



SÖYLEŞİ | *INTERVIEW* 32



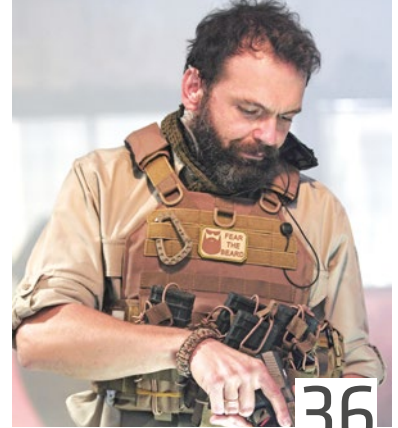
YÖNETİM KATI | *MANAGEMENT FLOOR* 50



BÜLTEN | *BULLETIN* 28



EKOSİSTEM | *ECOSYSTEM* 04



DR. BLEDA'DAN | *FROM DR. BLEDA* 36



BÜLTEN | *BULLETIN* 64



CANİK ACADEMY | *CANİK ACADEMY* 16



BÜLTEN | *BULLETIN* 26

Tüm CANiK Severlere Merhaba!

Greetings from CANiK World!

Yepyeni bir mağazacılık anlayışı ile perakendeye farklı bir bakış açısı getiren, kendine özgü tasarımları ile birçok farklı segmentte yüzlerce farklı ürünü ve hizmeti beraberinde sunan bir konseptten bahsetmek istiyorum sizlere...



M. Murat Yaşcıoğlu
Perakende Yöneticisi
Retail Manager

I would like to tell you about a concept that brings a different perspective to retail with a brand-new understanding of merchandising and offers hundreds of different products and services in many different segments with its unique designs...

Temelleri 2019 yılı öncesinde atılan ve ön hazırlıkları tamamlandıktan sonra hayata geçirilmesi yönünde karar alınan bir projedir CANiK Store...

2020 yılının ortalarında yapılan fizibilite sonucunda, CANiK severlerin ve tüm outdoor ve taktik kullanıcıların ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak üzere bu projeye evet dedik. Daha önceden belirlediğimiz konseptimiz doğrultusunda yapılan mağaza tasarımı ve mimari çalışma doğrultusunda fiziki mağaza hazırlıklarımızı tamamladık.

İnşaat ve belirlediğimiz yerleşim planı ve dizilime uygun olarak yapılan mağaza dekorasyon aşamalarının ardından mağazalarımızı hizmete açtık. Böylece, mağazamızda vakit geçiren misafirlerimizin vakitlerini en etkin şekilde kullanarak en iyi deneyimi yaşayabilecekleri bir konsepti hayata geçirdik.

Türkiye’de ve dünyada CANiK Store ‘u tüm rakiplerinden ayırtıran en önemli özelliğin, aynı anda yüzlerce ürünün ve farklı birçok hizmetin bir arada bulabilmesi olduğunu söyleyebilirim.

Bunu, bir örnekle açıklamak isterim: Mağazamıza girdiğiniz andan itibaren deneyimli ve eğitilmiş, konusundaki uzman olan arkadaşlarımızın güler yüzü ve sıcak gülümsemesi sizleri karşılıyor. İhtiyacınız olan ürünü birlikte konuşup değerlendirdikten sonra en iyi alternatifleri bünyesinde barındıran CANiK Global Aksesuar Programı’ndan, sayısı toplamda 600’ün üzerinde aksesuara ilave olarak 50 SKU ve beden ve renk kırılımları ile beraber 400’e yakın opsiyona sahip MECANiK Advanced Apparel grubumuzdan ürünleri sizlere sunuyoruz.

En önemlisi ise masa üstü stantlarda, aksesuarlarımız ile donatılmış CANiK silahlarımızı incelerken “Hangi aksesuarları silahıma

CANiK Store is a project whose foundations were laid before 2019 and later it was decided to be actualized after the preliminary preparations were completed...

As a result of the feasibility studies carried out in mid-2020, we approved the project in order to best meet the needs of CANiK fans and all outdoor enthusiasts and tactical users. In line with our previously determined concept, we have completed our physical store preparations parallel with the store design and architectural work.

We brought our stores into service after the construction and store decoration stages, which were made in accordance with the layout and pre-determined arrangements. Thus, we have implemented a concept where our guests in our stores can have the best experience by using their time in the most efficient way.

I can confidently say that the most important feature that distinguishes CANiK Store from all its competitors in Türkiye and around the world is that you can find hundreds of products and many different services in the same place at the same time.

I would like to explain this with an example: From the moment you enter our store, our experienced, trained, and subject-matter-expert friends welcome you with friendly and smiling faces. After discussing and evaluating the product you need together, we offer you products from the CANiK Global Accessory Program, which includes the best alternatives and more than 600 accessories in total. Additionally, with 50 SKUs and nearly 400 options, including size and color breakdowns, MECANiK Advanced Apparel group is at your service.



alabilirim?" sorusunun en iyi cevabını, birebir görebiliyorsunuz. Aynı zamanda almayı planladığınız CANiK silah modellerimizin tamamını da görebiliyor, onlara dokunabiliyor ve silahlar hakkında her türlü teknik bilgiyi öğrenebiliyorsunuz.

Peki, başka ne deneyimleri yaşayacaksınız? Silahınıza karar verdiniz, onu satın aldınız, aksesuarları da seçtiniz ve silahınıza bu aksesuarların takılmasını istiyorsunuz. O zaman sizi mağazalarımız içerisinde yer alan CANiK Tech alanında misafir ediyoruz. Silahınıza aksesuarlarınız takılırken, siz de size ikram edeceğimiz kendi üretimimiz ve markamız olan MECANiK Coffee çeşitlerimizin tatlarının keyfine varıyorsunuz. Mağazalarımızın içerisinde bulunan kafe bölümümüzde sadece sizi değil, kıymetli ailelerinizi ve sevdiğinizleri de bu deneyimi yaşamaya davet ediyoruz. Evet, şartırtıcı değil mi?

CANiK Severleri müşteri olarak görmeyen, şirketin bir parçası, evinin bir misafiri olarak gören, perakende noktasında yaşanabilecek azami müşteri deneyimini sunmayı ve azami müşteri memnuniyetini sağlamayı amaçlayan CANiK Store'ları siz henüz ziyaret etmediniz mi?

CANiK Store'da görüşmek üzere... •



Most importantly, while examining our CANiK handguns equipped with our accessories on the tabletop stands, you can find one-by-one the best answer to your question: "Which accessories should I install on my pistol?" At the same time, you can see, touch and receive all kinds of technical information about all of our CANiK handgun models that you are planning to buy.

So, what other experiences will you live? Once you have decided about your pistol, bought it, chosen the accessories and you would like these accessories to be installed on it. Then, let us host you in the CANiK Tech area in our stores. While your accessories are installed on your handgun, we offer you to enjoy the tastes of MECANiK Coffee, our own production and brand. Not only we invite you, but also your precious families and beloved ones to experience this pleasure in our café section in our stores. Yes, surprising, isn't it?

Haven't you yet visited CANiK Stores, which does not see CANiK fans as customers, but as a part of the company, a guest at home, and aim to provide the maximum customer experience to ensure maximum customer satisfaction at a retail point?

See you at a CANiK Store soon... •



SYS Genel Müdürü C. Utku ARAL:

“Bugün CANİK markası altında yaptığımız silah tasarımları, bizden çok daha eski birçok dünya markasına ilham kaynağı oluyor. Yapmış olduğumuz tasarımların yanı sıra yarattığımız markalar; hatta özel olarak geliştirdiğimiz renk konfigürasyonları dahi kopyalanıyor.”

C. Utku ARAL, General Manager of SYS:

“The firearm designs we make under CANİK brand inspire many global brands, even much older companies than us. In addition to designs we made, brands and even the special color configurations we create are copied, or rather, imitated.”

CANİK; ürünleri, markaları, ulaştığı üretim adetleri ve ihracat başarılarıyla sektörün öne çıkan oyuncularında yer alıyor. Firmanın bu başarılarının arkasında ise kalite kavramı altında toparlanabilecek yaklaşımlar, süreçler ve stratejiler bulunuyor. İş Mükemmelliği ve Yönetim Sistemleri Danışmanı, Mentor Yük. Müh. Zeynep Karel tarafından hazırlanan söyleşide, SYS Genel Müdürü C. Utku Aral; bu yaklaşımlarını, süreçlerini ve stratejilerini, anlattı.



C. Utku Aral

Samsun Yurt Savunma Genel Müdürü
Samsun Yurt Savunma General Manager

CANİK is among the leading companies of the sector with its products, brands, production volume and export successes. Behind all these successes lie approaches, processes, and strategies that can be described under “quality”. In this interview, prepared by Engineer MSc. Zeynep Karel, Mentor and Business Excellence and Management Systems Consultant, interviewed C. Utku Aral, General Manager of SYS regarding these approaches, processes, and strategies.

Zeynep Karel
zeynep@zeynepkarel.com

Zeynep KAREL: Utku Bey, CANİK, her yıl yüzbinlerce tabanca üretiyor. Bunlar, silahlı kuvvetler ve güvenlik güçleri tarafından yoğun olarak kullanılıyor; ayrıca dünyanın en büyük pazarı ABD başta olmak üzere birçok ülkeye ihraç ediliyor. Tabanca gibi, hem güvenilir hem emniyetli hem de yüksek performanslı olması gereken bir ürünü, bu kadar çok sayıda, kalitesinden ödün vermeden, seri olarak üretip tüm kullanıcıları memnun etmek, ancak mükemmel bir kalite anlayışı ile mümkün olabilir diye düşünüyorum. Bu kalite anlayışınızı bize açıklar mısınız; nasıl bir yapılanma ile nasıl bir yöntem uyguladınız? Kurduğunuz ve uyguladığınız yönetim sistemleriniz nelerdir?

Zeynep KAREL: Mr. Aral, CANİK produced hundreds of thousands of pistols every year. These are highly demanded by military and law enforcement, along with being exported to many countries like the USA, which is the largest firearms market in the world. I think an excellent quality approach is vital to produce products like pistols that require reliability, security, and performance in these production volumes and to satisfy all your users. Can you please explain your quality approach? What kind of structure and method did you use? What are the management systems you build and execute?



CANİK, CANİK M2'nin tasarım, kalifikasyon ve endüstriyel süreçlerini 3,5 senede tamamladı.

CANİK completed the design, qualification, and industrialization processes for CANİK M2 QCB in 3.5 years.

C. Utku ARAL: Sizin de belirttiğiniz gibi ürünü tasarlamak kadar ürünün endüstriyel olması da büyük önem arz ediyor. CANİK'i başarılı bir silah fabrikası yapan etmenler arasında öne çıkanları; kullanıcıyı analiz edip ihtiyacını doğru tanımlamamız; bu ihtiyacı karşılayan ürünü tasarlamamız; ürünleri yüksek adette standart ve seri şekilde üretmemiz ve ürünlerin standart olması sebebi ile en iyi lojistik hizmeti vermemiz olarak sıralayabilirim.

Firmamız, 1998 yılında savunma alanında faaliyet göstermeye başladığında, bünyesinde sadece Ar-Ge Tasarım Ekibi ve Ar-Ge Prototip Atölyesi mevcuttu. 2 sene boyunca, sadece ürün geliştirme, prototipleme ve kalifikasyon faaliyetleri icra ettik. O dönemlerde Türkiye'de, endüstriyel için gerekli olan bağlantı aparatları, özel tasarım kesici takım ve ölçüm için gerekli master tasarım ve imalat altyapısı bulunmadığından, tüm bu çalışmaları bünyemizde yapmak durumunda kaldık. Tabii bu durum, ilgili alanlarda uzmanlaşacak kadro yatırımlarını daha sürecin başında yapma ihtiyacını doğurdu.

Üretim izin belgesi süreçlerinin başlaması için ilk etapta Tesis Güvenlik Belgesi süreçleri tamamlandı. Daha sonra,

C. Utku ARAL: As you have shared, making a product industrial is as much important as designing the product. What makes CANİK as a successful firearms manufacturer are the followings: determining the needs by user persona, designing the products that meet these needs, producing these products in high quantities in mass production, and offering the best logistical support as our products are standardized.

Our company only had an R&D Design Staff and R&D Prototyping Workshop in 1998, when we started being active in defense industry. We only worked on product development, prototyping, and qualification activities for 2 years. At that time, there were no connection apparatus, advanced cutting tool system, gauge and manufacturing infrastructure driving for industrialization in Türkiye, we had to carry out all these works in-house. Of course, this meant that we had to invest in the staff what would specialize in the relevant areas from the get-go.

To commence manufacturing licenses and permits processes, we first completed Facility Security Clearance Certificate

CANİK, ABD'de "Choose Your RIVAL" isimli bir sosyal medya çalışması yürütüyor. Bu faaliyette, sektörde çokça takip edilen, taktik veya spor atıcılığına ilgi gösteren bireyler, kendi açlarından yapılması zor; ama güvenli bir atışı SFx RIVAL model tabanca ile gerçekleştiriyor ve aynı hareketleri yapmalarını istedikleri kişiye ya da rakiplerine kanallarından meydan okuyorlar.



CANİK runs a social media campaign in the USA titled "Choose Your RIVAL". In this campaign influencers who are interested in tactical shooting or sports shooting are taking a difficult but safe shot using a SFx RIVAL model pistol and then through their social media channels, challenging their rivals or people whom they wish to see taking the same shot.

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



ISO (International Organization for Standardization) standartlarına yönelik kalite yönetim sistemini kurduk. Yine 2000'li yılların başında, kurumsal kaynak planlama (ERP) yatırımlarına başladık. Beraberinde AQAP-2110 gereksinimlerini karşılayan kalite yönetim sistemini de uygulamaya aldık.

O dönemlerde uzun namlulu silahların özel sektör tarafından üretilmesi yasaklı olduğundan, başlangıçta Türkiye'nin en büyük savunma şirketi konumunda olan MKEK ile çalışma kararı aldık. O yıllarda bu çalışmaların bize en büyük katkısı, kendi tasarladığımız ürünlerin haricinde bir müşteriye hizmet vermemiz ve dış bir kurum tarafından denetlenmemiz oldu. Daha sonra TUSAŞ ve Roketsan için üretimler yapmaya başladık ve daha ileri kalite süreçlerini uygulamaya koyduk. AS9100'ün kalite gereksinimlerini çok kısa bir zamanda uygulamaya başladık.

Geçtiğimiz yıl da önemli bir karar verdik ve tüm ERP altyapımızı, Microsoft FO / Dynamics 365 üzerinde tekrar inşa etmeye başladık. Bugün Türkiye'deki bu kadar kapsamlı ERP altyapısına

CANiK, bir yandan gelecek için hazırlanırken diğer yandan bugün yapacaklarını başarılı bir biçimde tasarlayıp uyguluyor. Bunun gerekliliğini çok iyi özümsemiş durumdasınız. Tüm bunlarla birlikte sizin sürdürülebilir bir değer ve gelecek yaratma hedefiniz için gerçekleştirdiğiniz tüm faaliyetlerinizin, yurt içi ve yurt dışı büyük başarılarınızın, tüm okuyucularımıza ilham vereceğinden eminim.

CANiK prepares for the future and designs and executes what it must do for the present successfully. You have internalized these points very well. I am sure all your activities you execute for creating a sustainable value and future along with your successes both in Türkiye and abroad will inspire all our readers.

processes. Then, we built a quality management system for International Organization for Standardization (ISO) standards. Again, in early 2000s, we started investing in enterprise resource planning (ERP) and we also built a quality management system in line with AQAP-2110 requirements.

At that time, now that no private company was allowed to produce long barreled firearms in Türkiye, we decided to be a partner with the largest Turkish defense company, MKEK. During that period, the most important milestone for this partnership was to provide service for another user other than the ones we were designing and us getting and to be audited by an external organization.

Then, we started producing for Turkish Aerospace and Roketsan and commenced more advanced quality processes. We started applying for the quality requirements for AS9100 in a very short period of time.

We also took an important decision last year and started rebuilding our ERP infrastructure on Microsoft FO / Dynamics 365. We are among the very few Turkish companies with such a comprehensive ERP infrastructure. The reason why we are investing millions of dollars into this infrastructure is the opening of our new factory in West Palm Beach, Florida, at the end of 2022 with a production volume of 150,000. Thanks to our new ERP infrastructure, we will be able to manage human resources and finances from a central point even though our facilities are at various geographic locations.

Zeynep KAREL: *What kind of differences do production volumes create in quality systems?*

C. Utku ARAL: *The biggest difference between small arms and other defense products is that small arms can still be sold to civilian users and thereby being produced in larger volumes.*

CANiK has a production volume of 450,000 pistols and 2,500 machine guns per year in its factories in Türkiye. As far as seen from these figures, the quality management for pistols and machine guns cannot be the same. CANiK uses serial production methods aimed at high production volumes for its pistols, however, we use as much CMM, photonic and robotic measurement systems as much as possible for machine guns. For the methods used in pistol production, calibration is crucial and even the smallest problems in measurement devices can lead to large losses.

A Brand Whose Products are Followed and Imitated

Zeynep KAREL: *How did the developments you have mentioned affect your company culture? What were your priorities when you were first determining your strategic goals and targets, establishing your corporate ethics, and then managing them?*

C. Utku ARAL: *As CANiK, we took great strides in becoming a global brand since 2010. These steps were successful with God's willing and gave our staff a confidence boost. The success we gained in the USA, the bids we won around the world and the contracts we signed also increased the trust of our partners to us.*

This made us an actor that is followed by many others as well as one of the leading players. The firearm designs we make

sahip az sayıdaki firmalardan biriyiz. Milyonlarca dolarlık bu yatırımı yapıyor olmamızın en büyük sebebi, 2022 sonunda faaliyete başlayacak ve yıllık 150.000 tabanca üretim kapasitesine sahip olacak West Palm Beach, Florida'daki yeni fabrikamızın açılıyor olmasıdır. Yeni ERP altyapımız sayesinde, farklı coğrafi konumlarda tesislerimiz olsa da insan kaynakları ve muhasebe gibi konuları tek noktadan yönetebileceğiz.

Zeynep KAREL: Seri üretim hacimleri kalite sistemlerinde nasıl bir fark yaratıyor?

C. Utku ARAL: Hafif silah ve diğer savunma ürünleri arasındaki en önemli fark, hafif silahın sivil kullanıcıya da satışının yapılması ve bu nedenle yüksek adetlerde üretilmesidir. CANiK, Türkiye'deki fabrikalarında, yılda 450.000 adet tabanca ve 2.500 adetlik makineli tüfek üretim kapasitesine sahip. Rakamlardan da anlaşılacağı gibi tabanca ve makineli tüfek üretimlerindeki kalite yönetiminin aynı olması mümkün değil. CANiK, tabanca için yüksek üretim hacimlerine yönelik seri üretim metodlarını kullanırken makineli tüfek için ise olabildiği kadar CMM, foto ve robotik ölçüm sistemleri kullanıyor. Tabanca için kullanılan metodlarda, kalibrasyon faaliyeti çok önemlidir ve ölçü aletlerindeki yaşanabilecek problemlerden ötürü büyük kayıplar verilebilir.

Yaptıkları Takip Edilen ve Kopyalanan Marka

Zeynep KAREL: Anlattığınız gelişmeler, kurum kültürünüzü nasıl etkiledi? Stratejik amaçlarınızı ve hedeflerinizi belirlerken, şirket değerlerinizi oluştururken ve yönetirken öncelikleriniz neler oldu?

C. Utku ARAL: CANiK olarak, 2010 yılından bu yana, dünya markası olma yolunda büyük adımlar atmaya başladık. Tüm bu adımlar da Allah'ın izniyle başarıyla sonuçlandı ve ekipte önemli bir özgüven kazanımı oldu. ABD'de kazanılan başarılar, dünyanın dört bir tarafında alınan ihaleler ve imzalanan sözleşmeler, bizlerin yanında iş ortaklarımızın da bize olan güvenini arttırdı.

Bu durum, bizi sektörü yönlendiren ve sektörde takip edilen bir oyuncu konumuna getirdi. Bugün CANiK markası altında yaptığımız silah tasarımları, bizden çok daha eski birçok dünya markasına ilham kaynağı oluyor. Yapmış olduğumuz tasarımların yanı sıra yarattığımız markalar; hatta özel olarak geliştirdiğimiz renk konfigürasyonları dahi kopyalanıyor.

Bugün alanında öncü olan aksesuar, kaplama ve optik firmaları, CANiK için münhasıran ürünler geliştiriyor. Mesela Cerakote "CANiK Rival Grey" adında bir rengi, bizim isterlerimize uygun olarak geliştirdi ve başka hiçbir üreticiye satışını yapmıyor. Yine birçok kılıf, kompensatör, susturucu ve fener üreticisi firma, sadece CANiK'e uygun ürünler geliştiriyor.

CANiK, çok sağlam etik değerlere sahip. Kısa yoldan hiçbir iş yapmaya çalışmadık. Basamakları adım adım; ama sağlam adımlarla çıktık. Sahip olduğumuz değerlerin başında, dürüstlük geliyor. Firma olarak asla yapamayacağımız veya yapmayacağımız bir işi yaparız deyip de başta ülkemiz olmak üzere hiçbir ülkenin zaman ve kaynak kaybetmesine sebep olmadık. Yer aldığımız hiçbir ihalede, kanuna aykırı işlem yapmaya çalışmadık. Savunma Sanayii Başkanlığının (SSB) başlattığı; ama firmamızın stratejisi içinde yer almayan bir projeye girip de firma stratejimizi bozmadık.



under CANiK brand inspire many global brands, even much older companies than us. In addition to designs we made, brands and even the special color configurations we create are copied, or rather, imitated.

Today, leading accessory, coating and optics companies develop products specifically for CANiK. For example, Cerakote developed a color named "CANiK Rival Grey" in line with our demands and does not sell that color to any other user. Besides, many companies that produce holsters, compensators, suppressors, and flashlights develop special products suitable only for CANiK.

CANiK, çok sağlam etik değerlere sahip. Kısa yoldan hiçbir iş yapmaya çalışmadık. Basamakları adım adım; ama sağlam adımlarla çıktık. Sahip olduğumuz değerlerin başında, dürüstlük geliyor. Firma olarak asla yapamayacağımız veya yapmayacağımız bir işi yaparız deyip de başta ülkemiz olmak üzere hiçbir ülkenin zaman ve kaynak kaybetmesine sebep olmadık. Yer aldığımız hiçbir ihalede, kanuna aykırı işlem yapmaya çalışmadık. Savunma Sanayii Başkanlığının (SSB) başlattığı; ama firmamızın stratejisi içinde yer almayan bir projeye girip de firma stratejimizi bozmadık.

CANiK has strong and resilient ethics. We never tried to take shortcuts. We advanced one step at a time, but we advanced steadily. The most important of our company values is honesty. We never took a work we couldn't or wouldn't handle, so that neither us nor our country would lose time or valuable resources. We never even consider doing anything illegal in our bids. We never spoiled our company strategy by entering a project that was not in line with our company strategies, even if that project was commenced by Defence Industry Agency (SSB).

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



CANiK Academy, dünya genelinde eğitimler veriyor.
CANiK Academy offers training across the globe.

Zeynep KAREL: Bahsettiğiniz bu konulara, tüm kalite eğitimlerimde mutlaka yer veririm. Temeli çok iyi oluşturmak gerekiyor ve bunu yaparken de alan uzmanlığı çok önemli. Temel o kadar iyi ve sağlam olmalı ki üzerine ilavelerinizle çökmesin, yıkılmasın ve aksine daha da güçlenerek büyüsün. Basamakları atlayarak değil uzman olduğunuz konularda emin ve sağlam adımlarla ilerlemek, sizi uzun vadede sağlam temelli, güçlü ve kalıcı yapar. Aynı zamanda güçlü bir marka yaratmanıza destek olur ve sürdürülebilir olmanızı sağlar. Tüm bunlar da yarattığınız markanın gücü olur.

Geliştirdiğiniz ve ürettiğiniz her bir silahın, sektörde CANiK'e büyük başarılar sağladığını görüyoruz. Bu başarılarla imza atarken hangi konularda çok kolay ilerlediniz; hangi konularda zorluklar yaşadınız?

C. Utku ARAL: Bünyemizde bir strateji departmanı bulunuyor. Bu departman, savunma alanında dünyadaki gelişmeleri takip ediyor ve gelecekteki ihtiyaçları tanımlıyor. Dünya genelinde bu konulardaki çalıştaylara katılım gösteriyor. Yaptığımız üretimin yüze 95'i, ihracat pazarlarına yönelik. Diğer bir deyişle CANiK, sadece Türkiye'nin ihtiyaçlarını karşılamak için kendini konumlandırmış bir firma değil.

Ürün geliştirme konusunda bir örnek vermem gerekirse 12,7 mm makineli tüfek geliştirmek için SSB'ye başvurumuzu, 2012 yılında ASELSAN ile beraber yaptık. Hiçbir maddi destek istemeden yapmış olduğumuz başvurunun ardından, Milli Savunma Bakanlığından alınması gereken Üretim İzin Belgesi süreçlerini başlattık. 2017 yılına kadar SSB'nin projeyi açması için beklemek durumunda kaldık ve o zamana kadar da tarafımıza Teklife Çağrı Dosyası gönderilen tabanca tedariki haricinde hiçbir projeye girmedik. Stratejimizin parçası olan projeyi, ancak 2018 yılında SSB ile imzalayabildik. Bu uzun sürecin akabinde de projenin tasarım, kalifikasyon ve endüstriyelleşme süreçlerini 3,5 senede tamamladık.

Tabanca alanında göstermiş olduğumuz başarılar, makineli tüfek konusunda, hem bizde hem de son kullanıcıda büyük beklentiler doğurdu. Bu beklentinin haklı olduğunu göstermek için de ekip olarak çok çalıştık. Sadece Ar-Ge ekibimiz değil, kalite kontrol, üretim mühendisliği, dijital, iş geliştirme, entegre lojistik destek ekiplerimizin projeye önemli katkıları oldu. Sadece silahı geliştirmekle kalmadık; bir kullanıcının bu silah ile talep edeceği

CANiK has strong and resilient ethics. We never tried to take shortcuts. We advanced one step at a time, but we advanced steadily. The most important of our company values is honesty. We never taken on a project we couldn't or wouldn't handle, so that neither us nor our country would lose time or valuable resources. We never even consider doing anything illegal in our bids. We never spoiled our company strategy by entering a project that was not in line with our company strategies, even if that project was commenced by Defence Industry Agency (SSB).

Zeynep KAREL: *I always include the points you have touched in all my quality trainings. Fundamentals are crucial and subject matter expertise is again, very important. The foundation must be so good and solid that it does not collapse or break down with your additions, and on the contrary, grows stronger. Walking slowly but steadily in your expertise makes you strong, sustainable, and stand against the test of time, along with helping you create a strong brand. All this becomes the strength of your brand.*

We see every single firearm you develop and produce contributes to the success of CANiK in the sector. In your road to success, what were your obstacles and what were gentle stretches of land?

C. Utku ARAL: *We have a strategy department in our corporate organization. This department follows the defense industry trends around the world and determines future needs. It takes part in various workshops across the globe. Of all our production, 95 percent is aimed at export markets. In other words, CANiK is not a company that centered itself around Türkiye's needs.*

To give an example regarding product development; we first applied to develop a 12.7mm machine gun to SSB in 2012, together with ASELSAN. We did not demand any financial assistance in this application and then we started Manufacturing Permit Certification process from Ministry of National Defense. We had to wait until SSB commenced the project in 2017 and we did not involve any projects other than a project for pistol procurement where we received a Call to Tender. We managed to sign the contract regarding the 12.7 mm heavy machine gun project, a part of our strategic outlook, in 2018 with SSB. After this long process

CANiK, lansmanını yeni yaptığı METE serisi tabancalarla ABD'de yakaladığı satış ivmesini korumayı başardı.

CANiK kept its sales momentum it gained in the USA with the launch of the METE series pistols.



tüm aksesuar, optik ve entegrasyon çözümlerini de paralelde geliştirmiş olduk.

İştiraklerimiz olan Unidef ve Unirobotics firmaları, bu silahın kara, deniz ve hava platformlarına entegrasyonu için önemli yatırımlar yaptı. Aktif Dengeleyicili Silah Mesneti, Silah Podu, Çift Silahlı Hava Savunma Mesneti gibi projelerin hepsi bitme aşamasına geldi.

Markalar, Uluslararası Rekabette Avantaj Sağlıyor

Zeynep KAREL: CANiK markasının yanı sıra farklı alanlara hitap eden, MECANiK başta olmak üzere bir dizi markanız daha var. Markalaşma stratejileriniz devam edecek mi?

C. Utku ARAL: Çok güçlü bir markalaşma stratejisi uyguluyoruz. Bu yaklaşımımız sayesinde, dünyanın önde gelen firmaları ile uluslararası arenada kolaylıkla rekabet edebiliyoruz. Bunun için her biri kendi alanında uzmanlaşan markalar yaratıyoruz. Bunlardan CANiK, tabanca ve makineli tüfek gibi son ürünlere odaklanıyor. Bunun haricinde, aksesuar, taktik eğitim, temel atıcılık eğitimi ve bakımçı eğitimi gibi diğer her şey, farklı markalar altında yer alıyor. Bağımsız birer şirket gibi çalışan bu markaların her birinin kendi personelleri bulunuyor. Böylece, stratejik olarak hedeflediğimiz bir şeyi, belirli bir markaya göre olarak vererek, hedeflerimizi gerçekleştirebiliyoruz.

Markalarımız; CANiK Store, MECANiK, CANiK Tech, CANiK Academy, CANiK News, CANiK Team, CANiK Smart ve CANiK App olarak sıralanıyor.

Zeynep KAREL: CANiK, tabanca alanında, son yıllarda sektörün ihracat şampiyonu olarak öne çıkıyor. İhracat çalışmalarınızda sizi farklı kılan unsurlar nelerdir?

C. Utku ARAL: Aslında ihracat başarımız, sadece tabanca alanını değil tüm namlulu silahlar alanını kapsıyor. Türkiye

we completed the design, qualification, and industrialization processes in 3.5 years.

The success we had in pistols led to great expectations for machine guns, both from us and the end-user. We worked tirelessly to go above and beyond the expectations. Not only our R&D staff, but also quality control, production engineering, digital, business development and integrated logistics staff made important contributions to this project. We developed not only the firearm, but also developed all the accessory, optics, and integration solutions a user may need at the same time.

Our subsidiaries, UNIDEF and Unirobotics, invested significantly into the integration of this gun into land, sea, and air platforms. Active-Balanced gun Mount, BOMBUS Gun Pod, Twin Air Defense Mount projects are all coming to their conclusions.

The Brands Offer International Competitive Advantage in Market

Zeynep KAREL: Apart from your CANiK brand, do you also have other brands like MECANiK? Will your branding strategies continue?

C. Utku ARAL: We are implementing a very strong branding strategy. With our approach, we can easily compete with the most prominent brands around the world. We create specialized brands in that regard, for example, our CANiK brand focuses on final products like pistols and machine guns. Accessories, tactical shooting, and armorer training among others are all under different brands. Working like an independent company, each of these brands has their own staff. Therefore, we can delegate our strategic aims to relevant brands and achieve those goals.



CANiK'in iştiraklerinden olan Unidef, Silah Podu projesini tamamlama aşamasına geldi.

UNIDEF, one of CANiK's subsidiaries, reached the conclusion phase of BOMBUS Gun Pod project.

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. CANiK ise 2020 yılı verilerine göre, Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği tarafından, Namlulu Silahlar Kategorisinde "En Büyük İhracatçı" ödülüne layık görüldü. 2021 yılında da ihracatımızı dolar bazında %40 arttırdık ve yine 2021 yılında da Namlulu Silahlar Kategorisinde En Büyük İhracatçı olduk. Tüm kategorilerde de savunma ihracatında ilk 10 firma arasında yer almak ve tek silah üreticisi olmak da yine bizi çok mutlu etti.

Bu başarının arkasında, ana etmen olarak koymuş olduğumuz vizyonun ve bu vizyona uygun şekilde doğru yapılanmamızın olduğunu düşünüyorum. CANiK'in ana stratejisinin odağında, her zaman ihracat oldu. Türkiye'nin ihtiyaçları, belirli adetlerle sınırlı. Bugün, hafif silah alanında ülkemizde gerekli tüm projeler açılmış ve çoğunluğu tamamlanmış durumda. Bu tabloda, ihracat doğal olarak öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde de orta kalibre alanında yapılacak geliştirmeler önem kazanacak. Ülkemizin üretmekte ve ihraç etmekte olduğu kara, hava ve deniz platformlarında orta kalibre silahlar, önemli bir dışa bağımlılık kaynağı olarak önümüzde duruyor ve biz de bu durumu tersine çevirmek için çalışıyoruz.

Zeynep KAREL: Faaliyet alanınızda, büyük bir uluslararası rekabet de var. CANiK'i, dünya genelinde nasıl bir noktada görüyorsunuz?

C. Utku ARAL: Savunma sanayisinde sadece ürünü geliştirmek yeterli değil. Marka yaratmak ve tüm pazarlarda varlık göstermek de gerekiyor. Biz de bu doğrultuda, önümüzdeki dönemde hem yeni ürünler tasarlamaya hem de uluslararası bir marka olmanın gereklerini yerine getirmeye devam edeceğiz. Bu kapsamda dijital altyapımıza çeşitli uygulamalar ve çevrim içi (online) satış kanalları eklemek için önemli yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Bu yatırımlarımızı, yurt içi pazarından daha çok yurt dışı pazarlar için yapıyoruz.

Türkiye'de açtığımız 3 adet "CANiK Store" mağazası ve 10'dan fazla "CANiK Corner" bulunuyor. "CANiK Corner" ve "CANiK

Our brands so far may be listed as CANiK Store, MECANiK, CANiK Tech, CANiK Academy, CANiK News, CANiK Team, CANiK Smart and CANiK App.

Zeynep KAREL: *CANiK comes forward as the export champion for pistols in the sector in recent years. What differentiates you from others in your export efforts?*

C. Utku ARAL: *Actually, our export success not only covers pistols domain but also small arms and light firearms as a whole. According to the data from Turkish Exporters' Assembly (TİM), Türkiye's exports reached to \$225,367,676,000 in 2012 increasing by 32.9%. Defense and aerospace sector increased their exports by 41.5 percent compared to the last year, showing a performance above Türkiye's average. CANiK, according to the 2020 data of the Defence and Aerospace Industry Exporters' Association (SSI), won the "Largest Exporter" award in the small arms category.*

We increased our exports by 40 percent in dollars in 2021 and were awarded as the "Biggest Exporter" in Small Arms category again. We were happy to see ourselves in top 10 lists in all categories of defense exports and being the only arms manufacturer in these categories.

I can say this success resulted from our vision and our structuring in line with this vision. Export have been the focus of CANiK's strategy from the first day of work. Türkiye's small arms and gun demands are limited in numbers. Today, all required projects have been either commenced or completed regarding small arms in our country. In this regard, exports gain more. In the near future, developments on medium caliber guns will be more crucial. These kinds of guns seem to constitute significant foreign dependence issue for our country, especially on the land, sea, and air platforms we product and export. Of course, we are currently working on resolving the issue.

Zeynep KAREL: *International competition is very intense of your sector. How do you position your company among global market?*

CANiK, Türkiye'de 3 tane "CANiK Store" mağazası açtı.

CANiK opened three stores named "CANiK Store" in Türkiye.



Corner Plus" satış alanlarımız, yakın zamanda ABD'deki bütün zincir mağazalarda yerini alacak. Yine 2021 yılında olduğu gibi bu yıl da Fransa'da "CANiK Tour" adı altında bir tanıtım faaliyeti gerçekleştirilecek ve tüm poligonlarda müşterilerimizle buluşma imkânı bulacağız. Bu yıl İtalya'da gerçekleşecek IDPA Atış Turnuvası'nın Ana Sponsoru da CANiK oldu. ABD'de "Choose Your RIVAL" isimli önemli bir sosyal medya çalışmamız mevcut. Bu faaliyette, sektörde çokça takip edilen, taktik veya spor atıcılığına ilgi gösteren bireyler, kendi açılımlarından yapılması zor; ama güvenli bir atışı SFX RIVAL model tabanca ile gerçekleştirebilir ve aynı hareketleri yapmalarını istedikleri kişiye ya da rakiplerine kanallarından meydan okuyorlar.

Bunlara ek olarak, 2021 yılında, "CANiK Signature Series" adı altında, sınırlı sayıda, sertifikalı konsept çalışmalardan oluşan koleksiyon silah serimizi de oluşturduk. Cerakote firması ile beraber gerçekleştirdiğimiz "CANiK Creations" ile dünyada ilk kez, tek kat kaplama üzerine lazer ile 3 boyutlu özel tasarımlar gerçekleştirdik. Ocak ayında gerçekleştirilen Shot Show fuarında, bu çalışmamızın tüm yıllık kapasitesini, fuarın daha ilk günü sattık.

ABD'de, West Palm Beach'de yapımını tamamlayacağımız tesis, ABD'deki en modern hafif silah tesislerinden biri olacak ve bu tesis sayesinde ürün gamımızı genişleteceğimiz gibi, ABD'de kamu ihalelerinde de lojistik puanımızı arttıracamız ve ümit ederiz ki ABD'nin kamu sektörüne de güçlü bir giriş yapacağız.

Makine tüfek alanına geldiğimizde ise tüm dünyadaki muadillerinden çok daha iyi performans gösteren bir silah ortaya çıkardık. Bugün sadece silahı değil gerekli tüm aksesuar ve entegrasyon ihtiyaçlarını tamamladık. Şimdi elektromekanik çözümlerimizle çığır açmak için çalışıyoruz.

"CANiK Digital" altında yaptığımız, silahların akıllandırılması çalışmaları ile hem kolluk hem sivil kullanımında önemli iyileştirmeler sağlayacağız. Bu alanda sunacağımız çözümler, daha önce başka bir firma tarafından sunulmamış özelliklere sahip olacak.

Dememiz o ki, biz rekabeti severiz. Diğerleri düşünsün.

C. Utku ARAL: *In defense industry, it is not enough to only develop the products. One must create brands and show its presence to compete in all markets. Therefore, we will continue to design new products and fulfill the requirements of being an international brand in the upcoming period.*

We are investing significantly in our digital infrastructure in this regard, to add important capabilities like online sales channels and various applications. We are doing these investments for our international markets rather than only domestic market.

We have 3 "CANiK Store" and more than 10 "CANiK Corner" stores in Türkiye. Our "CANiK Store" and "CANiK Corner Plus" sales areas will be in all chain stores in the USA. We will hold a marketing event in France named "CANiK Tour" this year as well. Like we did in 2021, and we will be able to get together with our clients in all shooting ranges. CANiK was the main sponsor for the IDPA European Championship, to be held in Italy in November 2022. In addition, we have an intense social media campaign titled "Choose Your RIVAL" in the USA. In this campaign, influencers who are interested in tactical shooting or sports shooting will be taking a difficult but safe shot using a SFX RIVAL model pistol and then through their social media channels challenging their rivals or people whom they wish to see taking the same shot.

In addition, we created a limited-edition collection firearm series titled "CANiK Signature Series" consisting of certified concept models in 2021. We also launched "CANiK Creations" with Cerakote, making the first 3D designs on one layer of coating with lasers in the world. In the SHOT Show fair, held January in this year, we sold all our yearly capacity for this product in the first day of the fair.

The factory we will be building in West Palm Beach, Florida will be one of the most modern small arms factories in the country. While we will be widening our product line-up thanks to this factory, we also increase our logistical score in the American public bids, and hopefully we will make a strong entry to the American public sector.

SÖYLEŞİ | INTERVIEW

CANiK, Doğru Stratejilerle, Ürünlerle ve Yatırımlarla Büyüyecek

Zeynep KAREL: İçinde bulunduğumuz dönemde, özellikle pandeminin de etkisiyle her alanda değişimleri büyük bir hızla yaşıyoruz ve yaşamaya da devam edeceğiz. Doğal olarak bu da müşteri isteklerine etki ediyor ve istekler hızla değişiyor, gelişiyor. Uluslararası iş yapma tecrübenizi göz önüne aldığımızda, gelecekte CANiK'in önünde nasıl bir yol haritası var? Başarılarınızın sürdürülebilir olması için öngörülerinizi ve yapmak istediklerinizi okuyucularımızla paylaşabilir misiniz?

C. Utku ARAL: Pandemi, her sektörde olduğu gibi savunma sanayisinde de krizin fırsata dönüşebileceğini bir kez daha gösterdi. Böyle durumlarda krizin ilk belirtilerinin görünmesiyle bir aksiyon planına ihtiyacınız vardır. Pandemi sürecinde zorlanacağımız alanlar olacağını öngörerek savunma sanayisinde pandemiyle mücadele faaliyet raporunu açıklayan ilk firma olduk. Sadece üretim ve altyapı yatırımları konularını değil, aynı zamanda müşteri beklentilerini de içeren bir dizi planı devreye soktuk. Pandemiyle birlikte gelen krizin, ABD gibi ülkelerde toplumlar üzerinde güvenlik eksikliği hissiyatı yaratacağını ve bunun sivil pazardaki satışlar üzerinde kalıcı etkisi yaratacağını daha ilk günlerde okuduk. Devlet alımlarının kabul süreçlerinin yavaşlayacağını da öngörerek sivil pazarlara ağırlık verdik. Bu çok doğru öngörüler, çok ciddi satış rakamlarına ulaşmamızı sağladı.

Pandeminin başladığı 2020'deki artışın da 2021'in Ağustos-Eylül ayları gibi yavaşlayacağını değerlendiriyorduk. Yavaşlayan pazarda satış rakamlarında kayıp yaşamamak için 2021 Ağustos ayında yeni modellerimizin lansmanını planladık. Burada da tüketici eğilimlerini okuyarak doğru modeli, doğru fiyatla piyasaya sürmek çok önemliydi. Nitekim 2021'in Eylül-Ekim aylarında pazar yavaşlama sinyalleri vermeye başladı. Ancak lansmanını yeni yaptığımız METE serisi tabancalarla bu süreci satış kaybına uğramadan yönettik, yönetmeye de devam ediyoruz.

Regarding to machine guns, we created a firearm that surpasses all other competitors around the world in performance. We completed all required accessory and integration needs for this gun as well. Now, we are doing our best to start a new era with our electromechanical solutions.

With our smart firearms efforts under "CANiK Digital", we will make significant improvements to the usage of firearms, both in civilian and security sectors. Our solutions will have features that has never been offered by other companies.

In short, we like competition. Let the others worry!

CANiK Will Grow with Right Strategies, Products, and Investments

Zeynep KAREL: *In the period we live in, we are experiencing and will face great changes all around the world, especially accompanied with the pandemic. Of course, this affects customer demands, and these demands change and progress rapidly. When we consider your international business experience, what kind of a roadmap awaits CANiK? What can you share about your foresight to make your successes sustainable and what you desire to accomplish?*

C. Utku ARAL: *The pandemic has shown that the crisis can turn into an opportunity in the defense industry, as in every sector. For these cases, one must always need an action plan when the first signs of the crisis appear. As we forecasted that we would experience hardships due to the pandemic, we were the first company in the defense sector to publish a pandemic action plan. We activated various plans in customer demands as well as production and infrastructure investments. We considered pandemic and the crisis that would follow may make people feel less secure and this would create an intense demand in civilian firearms market. We also forecasted now that public procurement would also slow down, we focused on civilian markets. These foresights allowed us to reach very important sales figures.*

We were evaluating this increased demand, started with pandemic in 2020, would subside by August-September 2021. We planned launches of new models in August 2021 to ensure that our sales figures would not falter. Bringing the right product at the right price to the market was a crucial step for this, and we read the user trends well. Hence, the market showed signs of slowing down in September-October 2021, but with METE series pistols we launched in August we managed this slowdown without losing any sales and we continue to do so.

We launched many projects in the pandemic period regarding small arms, from personal use to security forces. We also completed our 12.7mm Heavy Machine Gun Project in this period as well, we received orders, and we are delivering this gun as of this moment.

Our greatest differentiator in this period was our passion for investment. In pandemic period, we managed to increase our investments and our employment figures, and our investments only speed up towards 2022. We will continue to add new investments to increase our value in the sector's exports, expand employment, and as such, boost the added value we provide to the sector. CANiK USA is one of our long-term investments. We will enjoy the fruits of our \$25 million investment for our factory in Florida and add a further 150,000 to our production



MECANIK marka MO1 (solda) ve MO2 (sağda) optik nişangâhlar
MECANIK brand optical sights, MO1 (left) and MO2 (right).

Pandemi döneminde, hafif silah alanında, şahsi kullanımdan kolluk kuvvetlerine kadar farklı kullanım alanlarına yönelik birçok projemiz hayata geçti. Bu zor süreçte, 12,7 mm Ağır Makineli Tüfek Projesi'ni tamamladık, sipariş aldık ve ilk teslimatları yapıyoruz.

Bizi bu süreçte sektörden ayıran en önemli özelliğimiz ise CANİK'in yatırıma olan tutkusu oldu. Pandemi döneminde de yatırımlarımızı ve buna bağlı olarak istihdamımızı arttırmayı başardık. 2022'ye de yatırımlarımızı hızlandırarak hazırlandık. Mevcut yatırımlarımıza yenilerini ekleyerek sektörümüzün ihracat faaliyetlerine nitelikli bir değer kazandırmayı, istihdamını arttırmayı, dolayısıyla ekonomimize katma değer sağlamayı sürdüreceğiz. CANİK USA, uzun vadeli yatırımlarımızdan birini oluşturuyor. Florida'daki tesisimiz için yaptığımız yaklaşık 25 milyon dolarlık yatırımı 2022'de tamamlayarak halihazırda 450 bin adet olan kapasitemizi 150 bin adet daha arttıracak ve 600 bin adetlik kapasiteye ulaşacağız. Türkiye'deki toplam 13 milyon dolarlık akademi yatırımlarımızı da 2 yıl içinde olgunlaştıracağız. Önümüzdeki 5 yıl içinde Samsun'da tamamlayacağımız büyük ölçekli yatırımla tüm tesislerimizi aynı çatı altında buluşturarak birimler arası entegrasyonunu tamamlayıp, daha verimli bir üretim gücüne kavuşmayı hedefliyoruz.

Zeynep KAREL: Üstün performanslı kuruluşlara baktığımızda, esin veren bir amaç, heyecan veren bir vizyon ve sonuç getiren bir strateji kurgulandığını görürüz. Sizi dinlerken bana EFQM Modeli'nde bu konuda yer alan tanımlamayı açıklıyorsunuz gibi geldi.

Sürdürülebilir değer yaratmanın farklı unsurları vardır. Kuruluşun bugüne ve geleceğe ilişkin planları, işin özelliklerine bağlı olarak, bazen paralel gidebilir, bazen eşzamanlı olabilir. Kuruluş, değeri ve değerini nasıl yaratılacağını tasarlar; değerini iletişimi ve değerini sunumu ile toplam deneyimi tanımlar ve uygular. Bir kuruluşun, şimdi ve gelecekte başarılı olması ve başarısının sürekliliğini sağlaması için iki önemli koşulu aynı anda yerine getirmesi gerekir. Bir yanda mevcut iş faaliyetlerini başarıyla yönetmeye devam etme; diğer yanda, kuruluşun başarısını sürekli kılabilmek için eşzamanlı olarak kuruluş içinde ve dışındaki değişiklikleri kesintisiz yönetme. Sizde de aynı durumu gördüm. CANİK, bir yandan gelecek için hazırlanırken diğer yandan bugün yapacaklarını başarılı bir biçimde tasarlayıp uyguluyor. Bunun gerekliliğini çok iyi özümsemiş durumdasınız. Tüm bunlarla birlikte sizin sürdürülebilir bir değer ve gelecek yaratma hedefiniz için gerçekleştirdiğiniz tüm faaliyetlerinizin, yurt içi ve yurt dışı büyük başarılarınızın, tüm okuyucularımıza ilham vereceğinden eminim.

John Ruskin'in dediği gibi "Kalite asla bir tesadüf değil, daima akıllı bir gayretin sonucudur."

Bu güzel ve keyifli söyleşimiz için size ve tüm ekibinize teşekkür ederim.

Zeynep KAREL ve C. Utku ARAL'a, bu söyleşi kapsamında vakit ayırdıkları ve verdikleri bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. •

volume, reaching 600,000. We will also conclude our \$13 million academy investment in Türkiye in the next two years. In the next 5 years, we will finish our large-scale investment in Samsun, bringing all our infrastructure together and complete the integration between departments, leading to a more efficient production potential.

Zeynep KAREL: *When we take a look at organizations that enjoy immense success, we see a purpose that inspires, a vision that excites, and a strategy that brings results. When I listened to your answers, I thought you were being a prime example for the definition we see in the EFQM Model.*

Creating sustainable value stands on different legs. The plans of the organization regarding the present and the future may sometimes run in parallel or simultaneously, depending on the business. The organization designs the value and its creation, determines the complete experience with the communication and presentation of the value, and applies these. If an organization is to be successful now and, in the future, and sustain success, it must achieve two important conditions at the same time: successfully managing its current business while managing the changes both inside and outside the organization, to maintain the organizational success. I saw this in you. CANİK prepares for the future and designs and executes what it must do for the present successfully. You have internalized these points very well. I am sure all your executed activities for creating a sustainable value and future along with your successes both in Türkiye and abroad will inspire all our readers.

As John Ruskin said, "Quality is never an accident. It is always the result of intelligent effort."

I thank you and all your staff for this enjoyable interview.

We would like to thank Zeynep KAREL and C. Utku ARAL for taking the time to answer our questions, and providing us with such valuable information. •



MECANİK markası altında, dış mekan aktivitelerine (outdoor) yönelik çeşitli tekstil ürünleri de satışa sunuluyor.

Outdoor textile products are also offered under MECANİK brand.

Airsoft Silahlar: Artık Eğlenceden Çok Daha Fazlası

Airsoft Guns: Much More than Leisure

“Hayatımızdaki en iyi anlar, pasif, alıcı, rahatlatıcı zamanlar değildir. En iyi anlar genellikle, bir kişinin bedeni veya zihni, zor ve değerli bir şeyi başarmak için gönüllü bir çabayla sınırlarını zorladığında ortaya çıkar.” (Mihaly Csikszentmihalyi, 1990).



İsmail Dut

Canik Academy Yöneticisi
Manager of Canik Academy

“The best moments in our lives are not the passive, receptive, relaxing times... The best moments usually occur if a person's body or mind is stretched to its limits in a voluntary effort to accomplish something difficult and worthwhile.” (Mihaly Csikszentmihalyi, 1990).



Kamu düzenini ve ülkenin güvenliğini sağlayan askeri ve kolluk kuvvetlerinin, gerçek hayatta karşılaşılabilecek olası durumlara karşı gerek fiziksel gerekse de mental açıdan hazır olması büyük önem arz etmektedir. Birçok spor psikoloğunun da “optimal performans duyu durumu” diye tabir ettiği bu “mental olarak hazır olma” veya “mental dayanıklılık durumu”, yapılan eğitim ve tatbikatlarda gerçek hayatta karşılaşılabilecek senaryolara bağlı kalınmasının yanı sıra pratik sıklığının artırılmasına dayanmaktadır.¹

Eğitimlerde, gerçek hayatta karşılaşılabilecek zorlu durumların gerçekçi senaryolarla ele alınarak uygulanması öğrenmeyi pekiştirebildiği gibi, emniyet ihlallerinde ortaya çıkabilecek kaza ve yaralanma risklerini de minimize etmektedir.

Bu durumlar göz önüne alındığında airsoft tabancalar aşağıda belirtilen özellikleri ile dikkat çekmektedir.

1. Güvenli ve Özgür Eğitim Ortamı Sağlaması

Askeri ve kolluk kuvvetlerine yönelik yapılan eğitimlerin “olmazsa olmazı” olan genel emniyet kurallarına ilişkin alışkanlıkların kazanımında airsoft tabancalar; tetik ve namlu disiplini, temel atış teknikleri ve dinamik atış uygulamaları ile birçok kritik beceriyi adım adım geliştirmeye yardımcı olurken; etki alanı gerçek tabancaya göre çok daha az olması

It is of great importance that the military and law enforcement personnel, who serve for public interest and the security of the country, are ready both physically and mentally for possible situations that may be encountered in real life. Optimal mental state for performance, regarded by many sports psychologists as “mental toughness” or “mental readiness”, has been based on not only the real-life scenarios in training and drills also the more of the practice.¹

In training, the application of difficult situations that may be encountered in real life with realistic scenarios can reinforce learning, while minimizing the risks of incidents and injuries that may arise in breaking safety.

When all these are under consideration, airsoft handguns are drawn attention with the features seen below:

1. Providing Safe and Space-Free Training Environment

In acquisition of manipulation of handguns and practicing general safety rules which is a “sine qua non” for law enforcement training; airsoft handguns are conducive to develop many critical skills step by step with trigger and muzzle discipline, basic shooting techniques and dynamic shooting practices since its impact effect is much less than

¹ Minjinä, B. (2014). Survival Stress Management Through Mental Skills Training in Law Enforcement. European Police Science and Research Bulletin, (11). Retrieved June 8, 2022.

¹ Minjinä, B. (2014). Survival Stress Management Through Mental Skills Training in Law Enforcement. European Police Science and Research Bulletin, (11). Retrieved June 8, 2022.



Fotograf: © SYS

Photograph ©

sayesinde ortaya çıkabilecek olumsuz durumları minimize etmekte ve yapısı itibarıyla gerçek bir simülasyon imkânı sağlamaktadır. Airsoft tabancalar, kullanıcılara bu becerileri kazandırmanın yanı sıra normal bir eğitim ortamında olması gereken poligon gibi alanlardan bağımsız olarak kapalı ortamlarda da kullanılabilmesiyle gerçek bir avantaj sağlamaktadır. Özellikle eğitimlere yeni başlayan personel için, meskûn mahal muharebesi, yakın muharebe ve yakın koruma gibi programların uygulanmasında güvenliği en üst düzeyde tutarak, mental hazırlığa yönelik entegre bir öğrenme ortamı sunmaktadır.

2. Sportif Avantaj Sağlaması

Bilinç, gündelik hayatta karşılaşılan bilgilerin özümsemesi, aksiyonların belirlenmesi ve duruma uygun davranışın geliştirilmesi ile ilişkilendirilmektedir. Bilinçaltı ise kişilerin kontrolü dışında anlık olarak geliştirdiği tepkileri kapsamaktadır. Her ne kadar günlük hayatımızda bilincin, bilinçaltına baskın olacağı algısı olsa da hayatta kalma, tehlike/riski algılama veya yanıt geliştirme gibi davranışlar bilinçaltının kontrolünde gerçekleşmektedir. Bu noktada, dopamin adını verilen hormon bilinçaltı düzeyde düşünmeye izin vermesiyle ilişkili olarak günlük normal yaşamda düşündüğümüzden daha kritik bir önem taşımaktadır. Kritik durumlarda alınan aksiyonlar; bilinçaltından gelen doğal reflekslerle kişinin hayatta kalıp kalmayacağını belirlemektedir. Çünkü dopamin; tehlike, korku gibi durumlarda adrenalin salgılanması için beyni uyarak, kişinin karşı taraftan gelebilecek hamlelerini tahmin etmesini ve karşı atak geliştirme şansını sağlar. Bu noktada airsoft tabancalarla yapılan eğitimler (sıklığının daha çok olduğu göz önünde bulundurulduğunda) kişilerin sportif beceri ve reflekslerini güçlendirerek deyim yerindeyse "dopamini yöneterek" iç görü geliştirmesini sağlar ve böylece bir sonraki adımda doğru nişan alma, doğru zamanlama ve doğru tetik çekme gibi sportif reflekslerini geliştirir.²

3. Etkin Maliyet Başarısı

Doğada çözünen çevre dostu mühimmatının düşük maliyetli olması, normal mühimmatla yapılan eğitim maliyetine göre fiyat avantajı sunması eğitim alan kişilerin yaptığı pratiklerin artmasına

the real handgun, it minimizes the adverse cases that may arise and provides a real simulation opportunity due to its structure.

Moreover, airsoft handguns have advantages not only for acquisition of these skills to the users but also for being able to be used indoor facilities different from the range requirement for trainings. Especially for the novice personnel, the airsoft handguns provide an integrated learning environment in training like close-quarter-battle, close combat and VIP protection by maintaining the security at highest level.

2. Achieving Sporting Advantage

Consciousness is associated with assimilation of information encountered in everyday life, determination of actions and development of behavior appropriate to the situation. The subconscious, on the other hand, includes actions that people develop instantaneously beyond their control. No matter how it seems that the conscious outweighs the subconscious, the feeling of survival, the behavior for recognizing and responding threats-risks are driven by subconscious. At this point, a hormone called dopamine is of crucial importance we think in everyday life. In fact, for critical occasions the instincts are main motives to determine whether a person can survive or not because dopamine stimulates the brain to predict what it is like to do next and what would be the safest course of action. Therefore, the more airsoft handguns the trainings are conducted with (assuming conducting more training), the more likely the person could predict what is next and counterattack by "controlling dopamine" to develop an insight thereby improving the reflexes for sports like aiming accurately, waiting for the right moment to fire a gun.²

3. Achieving Cost-Efficiency

Being biodegradable and environmentally friendly ammunition structure, airsoft handguns have economic advantage with respect to standard ammunition thereby offering to training practice much often for trainees. This means that the number

2 Coker C., (2013). Warrior Geeks: How 21st Century Technology is Changing the Way We Fight and Think About War (pp. 224-225).

2 Coker C., (2013). Warrior Geeks: How 21st Century Technology is Changing the Way We Fight and Think About War (pp. 224-225).



mali açıdan destek sağlamaktadır. Bu da eğitimde gereken pratik sayısının, gerçek mühimmatla yapılan pratik sayısına göre çok daha fazla olması anlamına gelmektedir ki, bu sayede eğitim sıklığının artırılması ihtiyacı da karşılanmış olmaktadır.

4. Gerçekçi Eğitim Ortamı Sunabilme Kabiliyeti

Kenneth R. Murray'e göre "bir öğrenci ne kadar gerçekçi bir ortamda eğitim alırsa, zihin problem çözme ve karar verme aşamasında benzer deneyimleri aramaya başladığı için pratikteki bilgilerin deneyime aktarılması yüksek oranda olacaktır." Murray'in araştırma sonuçları "gerçeğe dayalı eğitim yöntemleriyle eğitilen askeri ve kolluk kuvvet personelinin olası bir fiziksel karşılaşma sırasında başarı yüzdesinin daha yüksek olduğunu" ortaya koymuştur. Buna göre karamsarlık, kararsızlık, heyecan ve doğru düşünememe gibi durumlara eğilim gösterme olasılığı daha düşüktür. Böylece; gerçeğe dayalı bir eğitim, bireyin daha net bir şekilde odaklanması ve eylemlerini kendinden emin ve özgüvenli bir şekilde doğru gerçekleştirmesi ile mümkündür.³

Gerçeğe dayalı eğitimin kullanılması yoluyla, askeri ve kolluk kuvveti personeli karşılaşabilecekleri kritik anlarda esasen başarılı olduklarını kanıtlamalarını sağlayacak hayatta kalma araçları sağlanmalıdır.

Sözü geçen personelin hayatta kalma mücadelesi verdiği zor durumlar düşünülürse; fiziksel ve mental gelişimleri için pratik imkanını artıran airsoft tabancalar olmazsa olmaz entegre eğitim çözümü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu kapsamda, iki yıllık bir geliştirmenin sonucunda, gerçek silaha bağlı kalınarak üretilen CANiK TP9 Elite Combat replika, Cybergun iş birliği ile geliştirilmiştir. CANiK TP9 Elite Combat replika gerek bireysel kullanıcıların sportif atıcılık gelişimlerine gerekse de askeri ve kolluk kuvvetlerinin bu alandaki eğitim ihtiyaçlarına çözüm sunmaktadır. •

of practices required in training is much higher than the number of practices performed with real ammunition, thus fulfilling the need to practice more.

4. Offering Realistic Training Environment

As Kenneth R. Murray stated: "the more relevant the experience will be when then mind begins searching for similar experiences during its decision-making phase of problem solving".

Research conducted by Murray shows that "law enforcement personnel that have been involved in deadly force encounters after being trained through reality-based training suggested that officers are more likely to win the encounter". Law enforcement personnel are also less likely to report "intrusive thoughts, indecision, and an inability to think their way through the situation, memory distortion. Therefore, reality-based trainings will allow the individual to focus more clearly and articulate self-confidence and assuredness in his/her actions."³

Through the utilization and incorporation of reality-based training, law enforcement should be provided survival tools that will allow them to essentially prove successful at many deadly force conflicts that they may encounter.

Under consideration of the critical cases that law enforcement personnel have faced with, air soft handguns are indispensable integrated training solution for their physical and mental development by enhancing their chance to practice more.

Complying with all these, the CANiK TP9 Elite Combat replica, which was produced faithful to the real weapon, was developed in cooperation with Cybergun as a result of two years of research and development. The CANiK TP9 Elite Combat replica offers solutions to both individual users' sports shooting development and the training needs of military & law enforcement officers in this field. •

3 Fitchett, E. (2016). Reality Based Training and Its Importance to Law Enforcement. Law Enforcement Management Institute of Texas.

3 Fitchett, E. (2016). Reality Based Training and Its Importance to Law Enforcement. Law Enforcement Management Institute of Texas.

www.canikarms.com

CANIK
SUPERIOR FIREARMS

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



METE^{SFT}

CANiK'in İhracat Yaptığı 69. Ülke Irak Oldu

CANiK Exports to 69 Countries, Iraq Being the Last

Samsun Yurt Savunma'nın (SYS) CANiK markası altında geliştirdiği CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfek, Mayıs ayında, Irak Merkezi Hükümeti'ne bağlı kurumların envanterine girdi. Böylece Irak, CANiK markasını tercih eden dünya genelinde 69. ülke oldu.

CANiK M2 QCB 12.7 mm heavy machine gun developed by Samsun Yurt Savunma (SYS) under the CANiK brand entered the inventory of Iraqi Central Government institutions in May 2022. Therefore, Iraq became the 69th country in the world to prefer CANiK brand.



SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, Irak'a yaptıkları ihracatla ilgili şunları söyledi: "CANiK markamızı dünyanın her noktasına taşıma hedefimize devam ederken, komşu ülkelerle de yakın temasımızı sürdürüyoruz. Özellikle savunma harcamaları konusunda oldukça dikkat çeken Irak Hükümeti ile uzun zamandır görüşüyoruz. Geçen yıl tanıtımını gerçekleştirdiğimiz CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfeğin kalitesi ve performansı, Irak otoritelerince de onaylandı.

Irak Merkezi Hükümeti envanterinde çok miktarda yıpranmış M2 uçaksavar bulunuyor. Bunların yenilenmesi veya modernize edilmesi hususu uzun zamandır Irak Hükümeti'nin gündemindeydi. Bu ülkenin envanterine girmeyi, ülkemiz ve markamız için oldukça önemli bir başarı olarak görüyoruz. Irak'ın çok ciddi miktarda ihtiyaç duyduğu bu silahı Türkiye'den tedarik edebilmesi, onlar için de büyük avantaj

Didem Aral, SYS Foreign Trade Manager and Member of the Board of Directors, remarked the following on their exports to Iraq: "While we are continuing to carry our CANiK brand to every corner of the world, we also maintain close contact with neighboring countries. We have been proceeding negotiations with the Iraqi Government, whose defense expenditures is in rise, for a long time. The quality and performance of CANiK M2 QCB 12.7 mm heavy machine gun, which we introduced last year, was also approved by the Iraqi authorities.

The Iraqi Central Government has a large amount of worn-out M2 anti-aircraft guns in its inventory. The issue of their renewal or modernization has long been on the agenda of the government. We regard being taken the inventory of this country as a considerable achievement for our country and brand. It was also a great advantage for Iraq to be able to procure this gun from Türkiye which is demanded highly. We have also launched



oldu. Önümüzdeki dönemde verilecek yeni siparişler için de görüşmelerimiz başladı. Sivil pazarda tabanca satışına yönelik görüşmelerimiz de devam ediyor. Türk savunma sanayisinin dünyanın yükselen değeri olmasının ve CANiK tarafından teslim edilen ürünlere olan güvenin, Irak'ın savunma harcamalarının da ülkemize yönelmesini sağlayacağına inanıyoruz.”

Yüksek teknolojilerin kullanıldığı Ar-Ge ve mühendislik süreçlerinin sonunda ortaya konan CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfek, üstün performansı ile dikkat çekiyor. Etkili menzili 1.850 metre olan CANiK M2 QCB, eğer doğru atış kontrol sistemleriyle birlikte kullanılırsa 6.000 metreye kadar etkili olabiliyor. Daha önce Togo, Nijerya, Malezya ve Kuveyt'e ihraç edilen CANiK M2 QCB; Türk Silahlı Kuvvetlerinin yanı sıra tüm dost ve müttefik ülkelerin kara, deniz, hava ve özel operasyon birimleri envanterinde yer alan tüm platformların üzerine yerleştirilerek her türlü atış destek görevi için kullanılabilir. Türkiye, CANiK M2 QCB ile dünyada 12,7 mm ağır makineli tüfek üretimi yapan ilk 5 ülke arasında yer alıyor •

negotiations for new orders to be placed in the upcoming period. Our negotiations regarding the sale of pistols in the civilian market is still in progress. We believe that the Turkish defense industry as being the rising value of the world and the confidence in CANiK-delivered products will ensure that Iraq's defense expenditures are directed towards our country.”

CANiK M2 QCB 12.7 mm heavy machine gun, produced as a result of high technology R&D and engineering efforts, draws attention with its superior performance. With an effective range of 1850 meters, CANiK M2 QCB can be effective up to 6000 meters if used with the right fire control systems. Previously exported to Togo, Nigeria, Malaysia, and Kuwait; CANiK M2 QCB can be used for all kinds of fire support missions. It can be integrated on all platforms which are in the inventory of land, sea, air, and special operation units of all friendly and allied countries, as well as the Turkish Armed Forces. With CANiK M2 QCB, Türkiye is among the top 5 countries producing 12.7 mm heavy machine guns in the world. •



Tüm Fotoğraflar: © SYS

All Photographs © SYS

2022 CANiK Yaz Festivali

Annual CANiK Summer Fest 2022

Çalışanlarımız ve aileleriyle, 19 Haziran 2022 Pazar günü, Samsun'da ilkini düzenlediğimiz CANiK Yaz Festivali'nde bir araya geldik. Etkinliğe, Yönetim Kurulu Başkanımız H. Zafer Aral başta olmak üzere üst yöneticilerimiz ve aileleri de katıldı.

We held our first Annual CANiK Summer Fest in Samsun on Sunday, 19 June 2022, bringing us together with our employees and their families. Our managers, including H. Zafer Aral, our Chairman of the Board, and their families also took part in the festivities.



Festivale, Yönetim Kurulu Başkanımız H. Zafer Aral da katıldı. / H. Zafer Aral, Chairman of the Board also took part in the Annual CANiK Summer Fest 2022.

Konuklarımız, lezzetli ikramlarımızı tadarken çocuklar da gönüllerince eğlenme fırsatı buldu. Sahne performansları ile güzel zaman geçirilmesini sağlayan sanatçılarla tüm CANiK ailesini bir araya getiren bu keyifli etkinlik, birlikte daha büyük işler başarma motivasyonumuzu arttırdı. Değerli Yönetim Kurulu Başkanımız H. Zafer Aral, bugünlere gelinmesinde çok büyük katkısı olan çalışanlarına teşekkür dileklerini iletti.

CANiK Yaz Festivali olarak adlandırdığımız bu etkinliği, önümüzdeki yıllarda da tekrarlayarak geleneksel hale getireceklerini belirten H. Zafer Aral, "Çalışanlarımızı hem motive etmeyi hem de aileleri ile keyifli zaman geçirmelerini hedefliyoruz" dedi.

Aral konuşmasını "Tüm başarılarımızı birlikte elde ettiğimiz çalışanlarımıza ve onlara her daim destek olan ailelerine, bir kez daha teşekkür ediyoruz! İyi ki varsınız!" sözleri ile bitirdi. •

Guests enjoyed our delightful offerings while the kids had the opportunity to have as much fun as they desired. This event brought all CANiK family together, and the artists performing stage shows in the event made it even more enjoyable, giving us a surge in motivation to accomplish ever greater goals. Our dear Chairman of the Board, H. Zafer Aral thanked all the employees for their efforts that brought the company to where it is today.

Aral has expressed that Annual CANiK Summer Fest will become a tradition as it will be held in the upcoming years and added: "We aim to both motivate our employees and ensure that they have an enjoyable time with their families."

Aral concluded his speech with the following words: "We would like to thank our employees, with whom we achieved all our successes together, and their families, who have always supported them! Glad you are here!" •



www.canikarms.com

CANIK
SUPERIOR FIREARMS

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



2022
ICA

INDUSTRY CHOICE AWARDS

HANDGUN OF THE YEAR

SFX
RIVAL



SYS'nin ABD'de Ödül Alan Tabancalarına CANiK SFx RIVAL da Katıldı

CANiK SFx RIVAL Again Joined in the Award-Winning Pistols of SYS in the USA

CANiK markalı ürünleriyle ABD'ye tabanca ihraç eden firmalar arasında 3. sırada yer alan Samsun Yurt Savunma (SYS), ICA'da (The Industry Choice Awards / Endüstrinin Seçimleri Ödülleri), 4. kez ödül alma başarısı gösterdi. Haziran ayında açıklanan sonuçlara göre CANiK SFx RIVAL müsabaka tabancası, ICA 2022'de, Yılın Tabancası Ödülü'ne layık görüldü.

With CANiK brand products, Samsun Yurt Savunma (SYS), now the 3rd largest company exporting firearms to the USA by volume, achieved to receive its 4th award in The Industry Choice Awards (ICA). According to the results announced in June, the company's CANiK SFx RIVAL competition pistol was awarded as the Handgun of the Year 2022 thus joining the ranks of other CANiK brand pistols to receive this prestigious award.

 2022
ICA
INDUSTRY CHOICE AWARDS

Tüm Fotoğraflar: © SYS

All Photographs © SYS

SYS, aynı ödülü; 2017'de CANİK TP9 SFx, 2019'da CANİK TP9 ELITE COMBAT ve 2020'de CANİK TP9 ELITE SC modeliyle almıştı. CANİK marka tabancalar, böylece, son 6 yıl içinde 4'üncü kez bu ödülü alma başarısını göstererek bir rekora daha imza attı.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, konuyla ilgili şunları söyledi: "CANİK markamız, global pazarlarda yerini sağlamlaştırırken, elde ettiği prestijli ödüllerle hem kalitesini dünya çapında tescilliyor hem de bilinirliğini daha da artırıyor. Köklü geçmişimiz ve yenilikçi yüzümüzün bir yansıması olan ürünlerimizle sadece şirketimizin değil Türk savunma sanayisinin vitrinine de nitelikli bir değer kazandırıyoruz. Uzman ekibimizin uzun soluklu bir çalışmayla tasarladığı ürünlerimizle kullanıcılara daha iyi bir atış deneyimi sunuyoruz. ABD'de aldığımız bu prestijli ödül, silah dünyasının en zorlu pazarında sürdürdüğümüz başarının kanıtı olarak görüyoruz. Aldığımız bu ödülle ABD'deki pazar payımızı arttırırken Ar-Ge ve inovasyonda ulaştığımız son noktayı dünyaya göstermeyi sürdüreceğiz."

ICA, dünyanın en büyük ateşli silahlar pazarı ABD'de düzenlenen ve ateşli silahların, aksesuarlarının ve mühimmatın değerlendirildiği bir etkinlik. Hiçbir firmanın üye ya da sponsor olarak kabul edilmediği bu organizasyon, tabancalarla ilgili değerlendirmeleri, çoğu zaman firmaların haberi olmadan yapıyor. Jüri, bir mağazadan değerlendireceği silahı ya da aksesuarı satın alıyor, değerlendiriyor ve sonucu açıklıyor. Ateşli silahlar pazarındaki; asker, polis ve sivil kullanıcıların yanı sıra silah mağazalarında da üyelerin yer aldığı jüri, ürünlerin performansı ile birlikte, distribütörlerin memnuniyetini ve ürünün satış sonrası desteğini de değerlendirmesine dâhil ediyor. Bu açıdan, oldukça objektif bir şekilde yürütülen bu yarışmada, sadece her yönüyle en iyiler birinci olabiliyor. •

SYS had won the same award as Handgun of the Year award with CANİK TP9 SFx in 2017, with CANİK TP9 ELITE COMBAT in 2019 and with CANİK TP9 ELITE SC in 2020. Thus, CANİK brand pistols broke another record by winning this award for the 4th time in the last 6 years.

C. Utku Aral, General Manager of SYS has shared the following regarding the award: "Our CANİK brand proves its quality by receiving the prestigious awards and thus increases its brand recognition as it grows from Turkish market to global markets. With our products, a reflection of our solid historical background and innovative outlook, we provide an impeccable value to both our company and the Turkish defense industry. Our products offer superior shooting experience thanks to a long design process from our subject-matter expert staff. We consider this prestigious award we received in the USA as a representation of the success we achieved in the toughest firearms market in the world. With this award, we will increase our share in the American market and continue to promote our latest and greatest results we achieve in R&D and innovation in worldwide."

ICA is an event that evaluates firearms, their accessories, and munitions, held in the largest firearms market in the world, the USA. This organization does not accept any members or sponsors, and usually evaluates the pistols strictly confidential. The jury purchases the firearm or accessory to be evaluated from a store, meticulously examines, and announces the results.

The jury, whose members consists of military and law enforcement along with the civilian users from gun shops, involve performance of the product, distributor satisfaction, and after-sales support in its evaluation and assessment. In this regard, only the best ones with every detail could be the winners in this objective and unbiased competition. •



SYS, Eurosatory Sahnesinde CANiK M2 QCB ile Yer Aldı

SYS Takes Stage at Eurosatory with CANiK M2 QCB

Samsun Yurt Savunma (SYS), Avrupa'nın en büyük savunma sanayisi fuarlarından biri olan Eurosatory 2022'de, CANiK M2 QCB ile sahne aldı. CANiK M2 QCB, Eurosatory'de ilk defa sergilenirken, Avrupa sahnesine IDEF fuarından sonra ikinci kez çıkmış oldu.

Samsun Yurt Savunma (SYS) took the stage with CANiK M2 QCB at Eurosatory 2022, one of the biggest defense industry fairs in Europe. While CANiK M2 QCB debuted at Eurosatory, it was its second time on the European stage after IDEF.



Tüm Fotoğraflar: © SYS

All Photographs © SYS

SYS, 13-17 Haziran tarihlerinde Paris'te düzenlenen fuarda CANiK marka tabancalarını, CANiK M2 QCB ağır makineli tüfeğini ve iştirakleri UNIDEF ve UNIROBOTICS'in silah entegrasyonu çözümlerini tanıttı. Fuar boyunca yürüttüğü temaslarda, önümüzdeki yıla ilişkin yeni siparişler de aldı.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, Eurosatory katılımlarıyla ilgili şunları söyledi: "CANiK olarak Eurosatory 2022 ile dünya devleri arasındaki yerimizi sağlamlaştırdık. Dünyanın dört bir yanındaki 69 ülkeye ihraç edilen ürünlerimizle yeni başarılar elde etmeye devam ediyoruz."

CANiK M2 QCB için ayrı bir parantez açan Aral, şöyle devam etti: "Dünyada benzeri olmayan eşsiz bir namolu üretim teknolojisiyle geliştirilen 12,7 mm çapındaki CANiK M2 QCB ağır makineli tüfeğimiz, fuarın en büyük ilgi gören ürünlerinden biri oldu. Platforma takılan tüm çözümleri

SYS introduced CANiK brand pistols, CANiK M2 QCB heavy machine gun and weapon integration solutions of its subsidiaries UNIDEF and UNIROBOTICS at the fair held on June 13-17 in Paris. SYS also received new orders for the next year as a result of contacts established during the fair.

C. Utku Aral, General Manager of SYS, commented on their participation in Eurosatory: "As CANiK, we have strengthened our place among the giants of the world with Eurosatory 2022. We continue to achieve new triumphs with our products exported to 69 countries around the world."

Opening a separate parenthesis for the CANiK M2 QCB, Aral continued: "Our unique 12.7 mm CANiK M2 QCB heavy machine gun, developed with a unique barrel production technology, was one of the most popular products of the fair. We also drew attention by featuring all our platform-

bir arada sunma özelliğimizle de fuarda dikkat çektiğimiz. Platformlar için Makineli Tüfek Projesi kapsamında geliştirdiğimiz CANiK M2 QCB, oldukça ayrıcalıklı ve vazgeçilmez bir yere sahip. Esasen bir platform silahı olan bu makineli tüfeğin etkin bir şekilde kullanılması için her detay düşünülmüş durumda. Fuarda yer alan işbirliklerimiz UNIDEF ve UNIROBOTICS de bu silahların hava, kara ve deniz araçlarına kusursuz bir şekilde entegre edilmesi için ihtiyaç duyulan yetenekleri sunuyor. Bu firmalar, M2 gibi ağır bir silahın, kara-deniz-hava platformlarında isabetli ve rahat bir şekilde kullanımını sağlayacak sistemler geliştiriyor."

Fuar boyunca yoğun bir görüşme trafiğini yönettiklerini belirten Aral, "Pek çok Avrupa ülkesinden çeşitli devlet ihalelerinin yanı sıra bir dizi toplantı ve ön anlaşmalara imza attık. Oldukça verimli geçen etkinlik süresince 2023 için yeni siparişler almaya başladık. Eurosatory 2022 ile Avrupa'daki varlığımızı güçlendirdik. Bu fuar, bizim Avrupa'daki büyüme stratejimize önemli bir ivme kattı." ifadelerini kullandı. •

integration solutions together at the fair. CANiK M2 QCB, developed within the scope of our Machine Gun for Platforms Project, has a very privileged and indispensable place. Every detail has been considered for the effective use of this machine gun, which is essentially a platform weapon. Our subsidiaries UNIDEF and UNIROBOTICS also introduced capabilities needed to seamlessly integrate these weapons into air, land, and sea platforms at the fair. These companies are developing systems that will enable a heavy gun such as M2 to be used accurately and seamlessly on land-sea-air platforms."

Stating that they managed a busy meeting traffic during the fair, Aral continued: "We attended a series of meetings and signed preliminary agreements, as well as various government tenders from many European countries. During this very productive event, we also started to receive new orders for 2023. We strengthened our presence in Europe with Eurosatory 2022. This fair has given a significant impetus to our growth strategy in Europe." •



CANiK M2 QCB, SEDEC 2022'de Yoğun İlgi ile Karşılandı

CANiK M2 QCB Receives Great Interest at SEDEC 2022

Bu yıl dünya genelinde 26 fuarı programına alan CANiK, 28-30 Haziran tarihlerinde Ankara'da düzenlenen SEDEC'te 39 ülkeden karar vericiler ve son kullanıcılar ile bir araya gelerek üç gün boyunca toplamda 45 B2B toplantı gerçekleştirdi. CANiK standında öne çıkan ürünler, CANiK M2 QCB ve hızlandırılmış versiyonu CANiK M2F ağır makineli tüfekler olurken METE başta olmak üzere CANiK marka tabancalar ve ateşli silah aksesuarları da katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılaştı.

CANiK, which scheduled 26 fairs around the world this year, came together with decision makers and end users from 39 countries at SEDEC 2022 held in Ankara on June 28-30. CANiK officials also held a total of 45 B2B meetings in 3 days. While the prominent products at CANiK stand were CANiK M2 QCB and its upgraded version CANiK M2F heavy machine guns, CANiK brand handguns and firearm accessories, especially METE pistols, also attracted great interest from the attendants.



Türk Silahlı Kuvvetleri, Jandarma Genel Komutanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü başta olmak üzere yurt içinden son kullanıcılar, CANiK ve MECANiK marka ürünleri yakından inceleme fırsatı buldular. Uluslararası iş birliklerinin de güçlendirildiği bir etkinlik olan SEDEC 2022'de, çok sayıda yabancı heyet de CANiK standını ziyaret etti.

Local end-users, especially the Turkish Armed Forces, Gendarmerie General Command, and the Turkish National Police, had the opportunity to closely examine CANiK and MECANiK brand products. Many foreign delegations also visited CANiK stand during SEDEC 2022, an event where international cooperation is strengthened as well.



SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, fuar katılımlarıyla ilgili şunları söyledi: "CANiK ürünlerimizle Türkiye'nin savunma sanayisi alanında dünyaya açılan kapısı olma hedefiyle yolculuğumuza devam ediyoruz. Geçen yıl ihracatımızı yüzde 60 artırarak Türkiye'de en hızlı büyüyen üçüncü şirket olduk. Bu başarılarla yenilerini eklemek için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Ülkemiz ve sektörümüz için son derece önemli bir buluşma olarak gördüğümüz SEDEC fuarı da kendi evimizde ürünlerimizi dünyaya sunduğumuz bir platform oldu. Fuarda ilk defa geçen yıl görücüye çıkardığımız yerli uçaksavar CANiK M2 QCB'yi de gururla sergiledik. Dünyada 69 ülkeye ihraç ettiğimiz ürünlerimizle uluslararası arenadaki pozitif algımızı daha da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz."•

C. Utku Aral, General Manager of SYS, commented about their participation in the fair: "With our CANiK products, we continue our journey with the goal of becoming Türkiye's gateway to the world in the field of defense industry. We increased our exports by 60 percent last year and became the third fastest growing company in Türkiye. We continue working nonstop to add new ones to these achievements. SEDEC, which we consider as an extremely important meeting for our country and industry, has also been a platform where we present our products to the world at home. We also proudly exhibited the indigenous CANiK M2 QCB Heavy Machine Gun, which we debuted last year. We further aim to expand our positive perception in the international arena with products that we export to 69 countries in the world."•

Kalifikasyonu Başarı ile Tamamlanan CANiK M2 QCB Seri Üretime Geçti

Passing Qualification Tests Successfully, CANiK M2 QCB Starts Mass Production

Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) tarafından başlatılan ve Samsun Yurt Savunma (SYS) tarafından yürütülen Platformlar için 12.7 mm Makineli Tüfek Projesi'nde kalifikasyon sürecinin tamamlanmasının ve seri üretime geçilmesinin ardından gelişme, Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir tarafından 3 Ağustos'ta kamuoyu ile paylaşıldı.

The qualification phase of the 12.7 mm Machine Gun for Platforms Project was completed, and mass production of the gun has begun. The Project was initiated by the Defence Industry Agency (SSB) and carried out by Samsun Yurt Savunma (SYS). The development was announced by Prof. Dr. İsmail Demir, President of Defence Industry Agency on August 3.

Tüm Fotoğraflar: © SYS



All Photographs © SYS

Bir aydan uzun süren kalifikasyon testleri kapsamında, CANiK M2 QCB 12,7 mm Ağır Makineli Tüfekleri ile 200.000'in üzerinde fişek ateşlendi. Tüfekler, Amerikan TOP ve NATO standartlarında 23 farklı testten geçti ve hepsini hatasız ve tekrarsız tamamladı. Bu süreçte; yüksek basınç, hızlandırılmış yağmur, tuz sisi, düşük ve yüksek sıcaklık, buzlanma, kimyasal etkileşim gibi birçok test icra edildi. Gerçekleştirilen atış ve kalifikasyon testleri sonucunda SYS tarafından üretilen CANiK M2 QCB'nin namlusunun; yabancı menşeli muadillerinden çok daha yüksek bir kullanım ömrüne sahip olduğu, daha dayanıklı ve güvenilir olduğu doğrulandı. Bu namlu, SYS tarafından, Türkiye'de daha önce kullanılmamış malzeme ve üretim yöntemleri kullanılarak üretildi.

Within the scope of qualification tests that lasted more than a month, almost 1.000.000 shots were made with CANiK M2 QCB 12.7 mm Heavy Machine Guns. The guns passed 23 different tests according to American TOP and NATO Standards and completed them all successfully without any repetition required. Many tests such as proof firing, water spray (rain), salt fog, low and high temperature, cold weather ice test, chemical contamination was executed during the process. As a result of the carried-out firing and qualification tests, the barrel of the CANiK M2 QCB produced by SYS has been confirmed to have a much higher lifespan than its foreign counterparts and is more durable and reliable. This barrel was produced by SYS using innovative materials and production methods in Türkiye.



Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye'nin 6-7 yıl öncesine kadar tüfeği bile yoktu. Sonrasında piyade tüfeğinin çeşitli kalibrelerini üretmeye başladık. Hatta bize ambargo uygulamaya kalktıkları üst kalibre silahları da kendimiz üretir hale geldik. 12,7 mm makineli tüfeğimiz de çeşitli platformlar üzerinde çok hızlı atışlar yapacak şekilde tasarlandı. Kalifikasyon süreçleri başarıyla tamamlanan 12,7 mm makineli tüfeklerimizin seri üretimine geçmiş durumdayız. Seri üretimle beraber güvenlik güçlerimize teslimatlar devam edecek. Bu da güvenlik güçlerimizin, silahlı kuvvetlerimizin yabancı muadillerinden çok daha üstün silahlarla donanmış olması anlamına geliyor. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

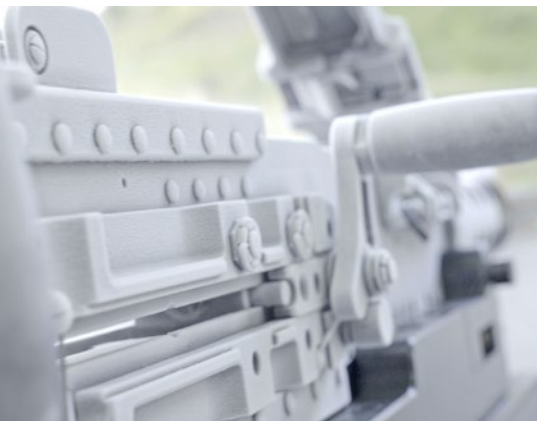
SYS Genel Müdürü C. Utku Aral ise elde ettikleri bu başarıyla ilgili şunları söyledi: "CANiK olarak 3 yıllık dönemde 160 milyon liralık Ar-Ge ve 440 milyon liranın üzerinde endüstriyelleşme yatırımı yaptık. Ekibimizle birlikte Ar-Ge ve muazzam bir çalışma sonucu hayata geçirdiğimiz, Türkiye'nin tek ve en büyük kalibre makineli tüfeğini geliştirdik.. CANiK M2 QCB, buzlanma ve kirlenme testlerini dünyada başarı ile tamamlayan tek silah oldu. Ayrıca, resmi olarak 20.000 namlu atım ömrü ile dünya rekorunu da kırdık ve 12.7x99 mm ağır makineli tüfekler için hazırlanmış dünyanın en zor kalifikasyon testini tekrarsız sıfır hata ile tamamladık. Savunma Sanayii Başkanlığının, silahlı kuvvetlerin ve kolluk kuvvetlerinin bizlere duyduğu güven ve verdiği destekten dolayı şükranlarımızı sunarız."

Tam kapasiteyle seri üretime devam eden CANiK M2 QCB ihracatta da hız kesmiyor. CANiK, bu yıl 2.000 adedin üzerinde CANiK M2 QCB'yi yurt dışındaki kullanıcılarına teslim edecek. •

Prof. Dr. İsmail Demir, President of Defence Industry Agency made the following statements on the qualifications tests: "Türkiye didn't even have a rifle 6-7 years ago. Then we started to produce assault rifles in various calibers. Now, we even started to produce the high-caliber weapons, which we were imposed embargos. Our 12.7 mm machine gun is designed to shoot with high speed on various platforms as well. We have started the mass production of our 12.7 mm machine gun, whose qualification process have been completed successfully. Along with the mass production, deliveries to our security forces will continue. This means that our security forces will be armed with guns that are far superior to their foreign counterparts. I would like to thank everyone who contributed."

C. Utku Aral, General Manager of SYS commented on their success: "As CANiK, we invested ₺160 million in R&D and over ₺440 million in industrialization in a 3-year period. Together with our team, we have developed Türkiye's only and the biggest caliber machine gun, which we have implemented as a result of R&D and tremendous work and thereby marking the end of our country's import dependency. CANiK M2 QCB is the only gun in the world that has successfully completed cold weather ice test and mud test. In addition, we officially broke the world record with a barrel life of 20,000 rounds and completed the world's most difficult qualification test for 12.7x99 mm heavy machine guns with zero faults without repetition. We would like to express our gratitude for the trust and support given to us by the Presidency of Defence Industry Agency, the armed forces and law enforcement agencies."

Continuing mass production at full capacity, CANiK M2 QCB does not slowdown in exports as well. CANiK will deliver over 2,000 CANiK M2 QCBs to its foreign end-users this year. •



Samsun Yurt Savunma Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral:

“Brezilya Pazarını Çok Önemsiyoruz.”

Didem ARAL, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS:

“We attribute great value on the Brazilian Market”

Uluslararası arenada etkinliğini her geçen gün artıran Samsun Yurt Savunma (SYS) ve onun dünyaca ünlü ateşli silah markası CANiK, belirlediği hedefler doğrultusunda çalışmalarına devam ediyor. Üretimini %95’ini 69 ülkeye ihraç ettiklerini belirten Samsun Yurt Savunma Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, gelecek hedeflerini bizimle paylaştı.



Didem Aral

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

Samsun Yurt Savunma (SYS) and its world-famous firearms brand CANiK continues to increase their international presence and work towards their goals. Didem Aral, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS underlined that they export 95 percent of all their products to 69 countries and shared their future plans with us.

Pandemi sonrası birçok ülkede savunma sanayisi fuarlarının arttığını gözlemlemekteyiz. Bu çerçevede yaptığınız çalışmalar ile ilgili bir değerlendirme alabilir miyiz?

Didem ARAL: Pandeminin başlamasıyla birlikte savunma sanayisi, hem dünyada hem de Türkiye’de zorlu iki seneyi geride bıraktı. Birçok kurumla yüz yüze gelemedik, kendimizi ifade etmek isterken dijital kanallara başvuru yapmak zorunda kaldık. Kamu tarafında bazı başvurular dahi dijital olarak gerçekleşti. Elbette bu süreç geleneksel yöntemlerin dışında, iş dünyasına yeni bir vizyon getirdi. Bunların bazıları yeni dönemde de devam edecektir mutlaka. Fakat etkinlikler ve faaliyetler yüz yüze görüşmelerle bir yandan tüm hızıyla devam ediyor.

CANiK markası olarak 2022 yılının sonuna kadar 22 fuara katılmayı planlıyoruz. Ağırlıklı uluslararası fuarlara katılım sağlayacağız. Bu yıl Shot Show gibi hem ABD pazarının nabzını tutan hem de Avrupa

We see defense fairs picking up the pace around the world as the pandemic subsides. Can we get an evaluation regarding your efforts in this area?

Didem ARAL: Two tough years have passed after the start of pandemic for the defense sector, both in Türkiye and abroad. We were not able to meet face to face with many organizations, so we had to use digital channels to express ourselves. Some public applications or bids even turned fully digital. Of course, this process brought a new vision to traditional business world. Some of that will last for a while, surely. However, events, activities and face to face meetings will continue and speed up.

As CANiK brand, we plan to attend 22 fairs in total until the end of 2022. We will mostly focus on international fairs. We successfully attended fairs like SHOT Show that both checks the pulse of the American market and addresses to the European markets this



pazarına hitap eden fuarları başarıyla geride bıraktık. Tabii CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfeğin ürün gamımıza katılması ve seri üretime geçmesiyle çok farklı projeler ve çok farklı fırsatları yakaladık. Bu fırsatları da biz M2 üretimine geçmeden planlamıştık. Bugün ise geçmişte planladığımız pazarla ilgili öngörülerimizin tutmasıyla başarıya ulaştığımızı düşünüyoruz. M2 ağır makineli tüfeğe ilgi olacaktı fakat bu kadar fazla ilgi olacağını maalesef öngöremedik. Tabii burada Ukrayna-Rusya savaşının da bir etkisi olduğunu düşünüyoruz. M2 ağır makineli tüfekle kabiliyetlerimizi çok daha yukarıya taşıyacak projelerle tanıştık. Hava, deniz ve kara araçlarıyla entegrasyon kabiliyetlerimizi perçinliyoruz. Dolayısıyla CANiK markasına ilgi tabancalarla başlamıştı, bugün ise ana savunma sanayisi firmalarının arasında yer alacak şekilde faaliyetlerine devam ediyor. Bunun dışında CANiK olarak uluslararası bir firma olmak ve yüksek zirvelere çıkmayı hedefliyoruz. Bugün hafif silah sektöründe dünyanın en büyük dört firmasından biriyiz. Bu durumu ilk sıraya çıkarmayı istiyoruz. Böylelikle dünyada hafif silah sanayi alanında birinci olmayı vizyon olarak belirledik. Buna uygun stratejilerimizle devam ediyoruz.

Türkiye’de ve global pazarda ateşli silahları bilinçli kullanmak adına CANiK Academy çalışmalarını yapmaktasınız. Global anlamda eğitim konusunda yaptığınız çalışmaları aktarır mısınız?

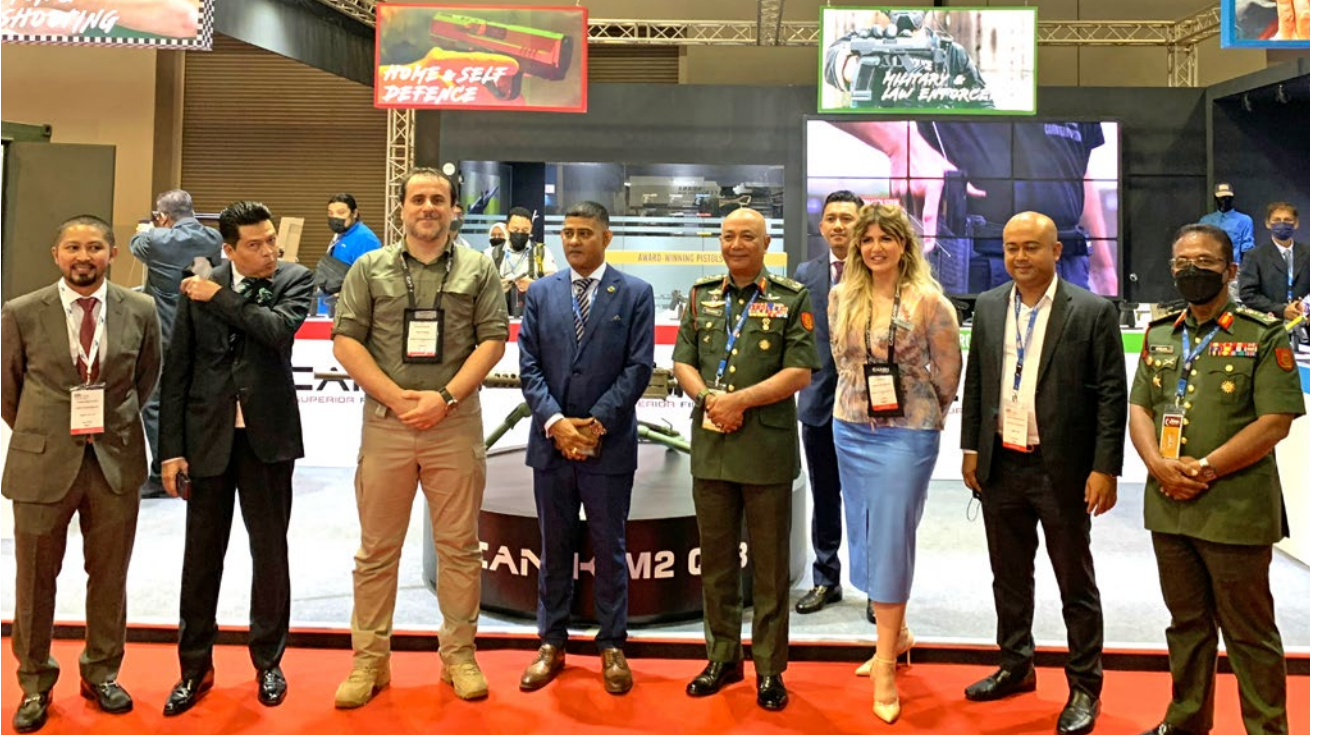
Didem ARAL: CANiK olarak en büyük hayallerimizden biri de akademi çalışmalarımızdır. Gerçekleştirdiğimiz için bunun mutluluğunu da yaşıyoruz. Yolun başında olmakla birlikte yurt içinde ve yurt dışında akademi çalışmalarına çok büyük istek olduğunu söyleyebilirim. Somali, Filipinler veya Singapur gibi ülkelerde eğitim vermekteyiz. Hem silah eğitimi hem de taktik eğitimine başladık. Yurt içinde de jandarma ve polis özel harekâtı ile çalışmalarımız devam ediyor. 15 yıl önce bu sektördeki isteklerle bugünkü istekler birbirinden çok farklı. 15 yıl önce tabancayı ve kılıfını vermeniz yeterli iken, bugün eğitim özellikle isteniliyor. Devlet ihale şartnamelerinde eğitim şartı konuluyor. Biz de CANiK Akademi olarak profesyonel bir şekilde bu isteklere cevap vermeye çalışıyoruz. Akademi

year already. Of course, with the CANiK M2 QCB 12.7mm heavy machine gun being a part of our product line-up and then being mass produced gave us many opportunities and allowed us to take part in many more projects. We planned these opportunities before CANiK M2 QCB started mass production. We think we have been successful as our forecasts regarding the markets seem to be right. We planned for CANiK M2 QCB heavy machine gun demand, but we could not foresee it would be a demand at this high. We think the Russian invasion of Ukraine contributed to this demand. With CANiK M2 QCB heavy machine gun, we got in touch with projects that may contribute to developing our capabilities to much higher levels. We are strengthening our capabilities regarding integrations with air, sea, and land platforms. CANiK started enjoying the attention with its pistols but continues its activities as a brand that is among the main contractors for defense industry. We also plan to be an international brand with CANiK and show our colors around the world. We are among the top four largest small arms manufacturers across the globe, and we wish to be number one and so we determined this as our vision. We continue with our strategies in line with this vision.

You are active with your CANiK Academy brand for the safe usage of firearms, both in Türkiye and in the global market. Can you share some insight on your training efforts across the globe?

Didem ARAL: *Training and academy efforts are among our biggest dreams as CANiK. We are more than happy to accomplish it as well. Even though we are only at the beginning, I can happily say our training is getting plenty of attention both from Türkiye and abroad. We are offering training services in countries like the Philippines, Singapore, and Somalia. We started both armorer training and tactical training courses. We are also continuing to work with Gendarmerie and Police Special Operations in Türkiye. The demands have been changed in this sector significantly in 15 years. It was enough for us to provide the firearm and its holster 15 years ago, but today training is especially in demand. Training is one of the*

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



Tablo. CANİK Academy'nin faaliyetleri / Table: Activities of CANİK Academy

Eğitim Verilen Ülkeler/ Countries that CANİK provides training services to:	Eğitim Verilen Kurumlar / Organizations that CANİK provides training services to:	Referans Aldığımız Kurumlar / References:
<ul style="list-style-type: none"> • Türkiye / Türkiye • ABD / USA • Polonya / Poland • Filipinler / Philippines • Somali / Somalia • Brezilya / Brazil • Singapur/ Singapore • Güney Afrika / South Africa • Azerbaycan / Azerbaijan • Bangladeş / Bangladesh 	<ul style="list-style-type: none"> • ABD (CenturyArms) / USA (CenturyArms) • Güney Afrika (Temsilciler)(ZA) / South Africa (Representatives)(ZA) • Polonya Kolluk Kuvvetleri (POL) / Polish Law Enforcement Forces (POL) • Filipinler Polis Teşkilatı (PH) / Philippine National Police (PH) • Brezilya (Sivil Kullanıcı ve Temsilcilikler) (BRE) / Brazil (Civil Users and Representatives) (BRE) • Somali Milli İstihbarat ve Güvenlik Teşkilatı (SO) / Somalia National Intelligence and Security Agency (SO) • Singapur Narkotik Büro (SGP) / Central Narcotics Bureau of Singapore (SGP) / • Singapur İçişleri Bakanlığı (SGP) / Singapore Ministry of Home Affairs (SGP) • Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi (TR) / Gendarmerie and Coast Guard Academy (TR) • Polis Özel Harekât (TR) / Police Special Operations (TR) • Nurol Holding (TR) / Nurol Holding (TR) • Narkotik Polis Eğitim Akademisi (TR) / Counter Narcotics Training Academy (TR) • Deniz Kuvvetleri Komutanlığı (TR) / Turkish Naval Forces Command (TR) • Azerbaycan Sınır Muhafaza Birlikleri (AZ) / Azerbaijani Customs and Border Protection (AZ) 	<ul style="list-style-type: none"> • Nurol Holding / Nurol Holding (TR) • Narkotik Polis Eğitim Akademisi / Counter Narcotics Training Academy (TR)



çalışmalarının silah bilinci konusundaki rolü çok büyük. Türkiye'de de akademi çalışmalarıyla 1-2 yıl içinde doğru, güvenli ve bilinçli silah kullanımını sağlayacağımızı umuyoruz. Hâlihazırda da akademi tarafında eğitim alanlardan geri dönüşler bizi memnun ediyor.

ABD pazarının ardından Amerika kıtasındaki ülkelere yöneldiniz. Bu açıdan Amerika kıtasındaki CANiK markasına ilgiyi ve yatırımlarınızı aktarır mısınız?

Didem ARAL: Latin Amerika hem geniş hem de güvenliğin sorunlu olduğu bir coğrafya. CANiK markası olarak pazarda bulunan firmaların dışında yeni ürünler sunmamız, akademi gibi eğitimler vermemizle birlikte insanların dikkatini çekmeyi başardık. Latin Amerika'da özellikle Brezilya pazarını çok önemsiyoruz. Çünkü ruhsatlı silah kullanımının yoğun olduğu bir ülke. Latin Amerika ülkeleri bireysel silahlanmaya sıcak bakan ülkeler. Bu durum da bizim gibi firmaların ilgisini o tarafa çekiyor. Bu kapsamda bölgenin önemli ülkelerinden Şili'de fuara katıldık, bu fuar süresince önemli ön anlaşmalara imza attık. Ağustos ayında ise Brezilya fuarında yine bölge temsilcileri ve müşterilerimiz ile bir araya geleceğiz.

Yaptığınız çalışmalar doğrultusunda 2022 yılı ihracat hedeflerinizi aktarır mısınız?

Didem ARAL: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan "Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2020 Prestij Kitabı"na göre, geçtiğimiz yıl tüm sektörler arasında ilk 1000'de yer alan şirketlerin toplam ihracatı, geçen yıl 92,6 milyar dolara ulaştı. Üretimimizin yüzde 95'ini 69 ülkeye ihraç eden Samsun Yurt Savunma ise 2019 yılına göre yüzde 126'lık artış ile 2020 yılında 49,8 milyon dolarlık ihracat geliri elde ederken, sıralamada 600 sıradan atlama başarısı yakalayarak 368'inci oldu. 2021 yılı verileri açıklandığında da daha üst sıralarda olacağımıza inanıyoruz. 2022 yılında ise ihracat hedefimizi daha yukarıya çıkartıyoruz. Çünkü ABD'deki yatırımlarımız bitti ve başta CANiK M2 QCB uçaksavarımız olmak üzere yeni ürünlerimizi satışa çıkartacağız.

CANiK markasını uluslararası rekabette öne çıkartan özelliklerinizi aktarır mısınız?

Didem ARAL: Özellikle yeni nesil tabancalarla, yeni sistemlerle, akademi çalışmalarıyla, akıllı silah sistemleriyle, sektöre yeni bir soluk ve inovasyon getiriyoruz. En dikkat çekici özelliğimiz bunlar. Bunun dışında satış sonrası takipleri çok sıkı bir şekilde yapıyoruz. Bunun için entegre lojistik hizmetleri departmanını kurduk. Bu departman sayesinde CANiK ürünleri son kullanıcıdan bağımsız bir şekilde takip ediliyor. Satış sonrası servis ve bakımlar bizim tarafımızdan takip ediliyor. Hem ileri teknoloji, hem akademi hem de satış sonrası hizmetlerle CANiK markası rekabette bir adım öne çıkarmızı sağlıyor. •

conditions in the public tender specifications. As CANiK Academy, we are doing our best to professionally meet this demand. Academy training is also crucial for responsible firearms ownership. We hope we will be able to ensure correct, safe, and conscious use of firearms in Türkiye in the next two years with CANiK Academy trainings. We are more than happy to receive feedback from those we train at our academy as well.

After the USA market, you began focusing on the other countries in the American Continent. Can you share the attention you enjoy and your investments in these countries?

Didem ARAL: Latin America is large and has some security problems. As CANiK, we drew attention as we offered new products unlike the already established brands and training services with our academy. We put great value in the Brazilian market in the Latin America, as it is a country with a great interest in using licensed firearms. Latin American countries are open to individual arming. This of course makes companies like us to pay attention to this area. We had attended a fair in Chile, one of the most prominent countries in the Americas, and we signed important preliminary contracts in this fair. We will be getting together with our clients and regional representatives in August as a part of a fair in Brazil.

Can you share your 2022 export targets in regard with your efforts?

Didem ARAL: According to the "Top 1000 Exporters of Türkiye 2020 Prestige Book" prepared by Turkish Exporters' Assembly (TİM), total exports of said 1,000 companies reached \$92.6 billion for that year. SYS exports 95 percent of its products to 69 countries, and we saw a 126 percent increase in our export revenue compared to 2019 in 2020, reaching \$49.8 million. We also saw a great leap forward in our placement, 600 places up in one year, and we reached the 368th place. We believe we will be in better position when the 2021 numbers are announced. We also are upgrading our 2022 export targets, as our investments in the USA will have been concluded and our CANiK M2 QCB heavy machine gun will be in the market.

Can you share the features that make the CANiK brand stand out in international competition?

Didem ARAL: We are bringing a fresh breath of air and plenty of innovation to the sector, especially with new generations pistols, new systems, academy trainings, smart weapon systems, and more. These are our most prominent characteristics. In addition, we follow up on sales very closely. We set up an integrated logistics services department for this reason. With this department, all CANiK products are tracked independently of the end-user. We provide after sales services and maintenance. Overall, advanced technology, academy, and after sales services brings CANiK to the fore in the competition. •

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

CANiK M2 Ağır Makineli Tüfek Ailesine Yeni Bir Üye Katıldı: M2F

The New Member of CANiK M2 Heavy Machine Gun (HMG)
Family Has Arrived: M2F



Dr. Bleda
Rıza Kurtarcan

CANiK M2F'in F kodu, İngilizce "Fast" (Hızlı) sıfatından gelmektedir.

CANiK M2 Ağır makineli tüfek ailesinin ikinci üyesi olan bu model ile esas olarak anti materyal kullanım için tasarlanan bu büyük kalibreli ağır makineli tüfeğin, özellikle son 50 yılda savaş alanında artan mekanizasyona paralel olarak sürekli yükselen hareketlilik ve hız karşısında etkinliğini koruması için ihtiyaç duyulabilecek artırılmış atım sayısına ulaşmak hedeflenmiştir. Atım sayısında %60'tan fazla bir artış, savaş alanında hızlı hareket eden helikopterler ve zırhlı piyade taşıyıcılardan ya da bunlara karşı ihtiyaç duyulan etkili atış yoğunluğunu sağlamaktadır. Nitekim bu yönde çabaların uçar birlik hareketinin yaygınlaşmaya başladığı 1960'lı yıllardan itibaren M2 üreten şirketler nezdinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletleri Silahlı Kuvvetlerinde hafifletilmiş silah ve yükseltilmiş atım sayısına sahip AN-M2, M213, XM296 gibi model adları altında, başta helikopterlerde kullanılagelen bu silahların sunduğu özellikler, bugün CANiK tarafından testleri tamamlanan ve üretimi başlanan M2F ile en yüksek kaliteli ve en gelişmiş halleriyle kullanıcılara sunulmaktadır.

CANiK M2 F dizaynı, silahın geri tepmeye dayalı çalışma prensibi ışığında temel olarak ağır namlunun 1/2 oranında ve genel olarak da silahın 1/4 oranında hafifletilerek daha yüksek atış döngüsü hızına sahip kılınmasına dayanmaktadır. Buna ilave olarak silahın bazı parçalarında yapılan hassas değişiklikler sayesinde 800-900 atım/dakikaya ulaşılmıştır.

Özellikle UNIROBOTICS tasarımı ADSM ve TARGAN gibi stabilize mesnet ve silah istasyonları ve UNIDEF'in BOMBUS silah podu ile kullanıldığında en yüksek etkinliği sergileyen M2F modeli, çok yakında yine CANiK tarafından üretimine geçilecek M3 modeli için de bir sıçrama tahtası teşkil etmektedir. •

CANiK M2 F's designation comes from the adjective "fast".

This model, which is the second member of the CANiK M2 HMG family, aims at keeping this venerable gun efficient by adapting its rate of fire to the requirements of the modern battlefield where mobility and speed of mechanized and air mobile units have increased in the last 50 years. In fact, the companies manufacturing M2s had begun developing a fast-firing variant of it in the 1960s. Henceforth, models like AN-M2, M213, XM296 have been mainly produced in the U.S., to be mounted essentially on helicopters.

In these models, an increase of 60% in the rate of fire has been considered enough to produce necessary volume of fire from and against fast moving and maneuverable helicopters and armored personnel carriers. Today, by completing the tests of and beginning to produce the M2F, CANiK is offering the most advanced and reliable version of these models.

In CANiK M2F, R&D engineers have taken advantage of the recoil operated mechanism of the M2, which basically allows that by very carefully reducing the weight of the heavy barrel by half, lightening the overall weapon by 1/4 and making subtle changes in some critical parts, the cycle rate of fire can be attained up to 800-900 rpm (rounds per minute).

Today CANiK M2F, with its reduced weight and increased rate of fire is the ideal HMG to be used on remote controlled weapon stations (RCWS) and in gun pods for light attack aircrafts and helicopters. For this reason, the ASWM mount, TARGAN RCWS, and BOMBUS gun pod, designed by UNIROBOTICS and UNIDEF offer the best integration solutions, which will allow this gun to realize its full potential even in the most challenging circumstances. •



www.canikarms.com

CANiK

f t @ /canikarms

SUPERIOR FIREARMS

CANiK M2 QCB



SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi

Didem ARAL:

“İhracatta başarılı olmanın en önemli unsuru, doğru ürünü kaliteli ve doğru fiyatla doğru pazara satmak.”

Didem ARAL, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS:

“The most important factor for export success is offering the right product to right market at right price and quality.”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan “Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2021 Prestij Kitabı”na göre; üretimini yüzde 95'ini CANiK markasıyla 69 ülkeye ihraç eden Samsun Yurt Savunma (SYS), 2021 yılında ihracatını, 2020'ye oranla yüzde 60 arttırarak 100 milyon doların üzerine taşıdı.

Türkiye genelindeki sıralamada ise 368'inci sıradan 311'inciliğe yükseldi. CANiK, savunma ve havacılık sanayisi ihracatında ilk 10 arasında yer alırken, listedeki tek silah üreticisi olma başarısını da elde etti. SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, SYS'nin bu başarısıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.



Didem Aral

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

According to the “Top 1000 Exporters of Türkiye 2021 Prestige Book” prepared by Turkish Exporters’ Assembly (TİM), Samsun Yurt Savunma (SYS) increased its exports by 60 percent compared to 2020 in 2021, breaking through \$100,000,000 in export revenue. The company is exporting 95 percent of its total production to 69 countries under its CANiK brand and this performance has led to the company jumping a significant number of steps in the list of top Turkish exporters, from 368th place to 311th place. CANiK was among the top 10 exporters in the defense and aerospace industry and the only one producing small arms in said top 10. Didem Aral, Foreign Trade Manager and Member of Board of SYS, answered our questions regarding this success.

Prestij Kitabı'nın geneline baktığımızda, sektör ve CANiK için nasıl bir tablo görüyorsunuz?

Didem ARAL: 27 sektör, 61 ihracatçı birliği ile 95 bini aşkın ihracatçıyı temsil eden TİM'in hazırladığı “Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2021 Prestij Kitabı”, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi büyük bir ilgiyle karşılandı. Pandeminin etkili olmaya devam ettiği 2021 gibi zorlu bir yılda yine Türk ihracatçıları tüm kısıtlamalara rağmen üretime devam ederken; silah, silah aksesuarları, silah sistem tasarımı ve üretimi konusunda Türk savunma sanayisinin önemli markalarından biri olan CANiK ile SYS'nin elde ettiği başarı ise bir kez daha gözler önüne serildi. Toplam üretimini yüzde %95'ini ihracata ayıran CANiK'in, başta ABD olmak üzere Güney Amerika,

What kind of outlook do you see for CANiK and sector when you take a look at the Prestige Book as a whole?

Didem ARAL: “Top 1000 Exporters of Türkiye 2021 Prestige Book” prepared by Turkish Exporters’ Assembly (TİM) that is representing 27 sectors, 61 exporters’ unions and over 95 thousand exporters, saw a great deal of interest as with previous years. In a tough year like 2021 where pandemic conditions still raged, Turkish exporters still continued production despite restrictions. The success SYS achieved with its CANiK brand, one of the most important brands in the Turkish defense industry regarding firearms, firearm accessories, firearm system designs and production, was also put into the limelight. CANiK exports



Afrika, Pakistan, Avrupa Birliği gibi farklı farklı bölgelerde ve ülkelerde ihracat satışlarını gerçekleştirmesi, CANiK'in sıralamada 311'inciliğe taşırken, ihracat gelirlerini de yüzde 60 oranında artırdı. CANiK, ABD'ye tüm dünyadan ihracat yapan en büyük global firmalardan bir tanesidir. 2022 yılında açıklanacak olan yeni sonuçlarda daha üst seviyelere çıkacağından eminiz.

Başarınızın arkasındaki etmenleri nasıl sıralarsınız?

Didem ARAL: Elbette, TİM raporu sıralamasında elde ettiğimiz başarı, bizleri gururlandırıyor. Bu başarı, kuşkusuz bir ekip işidir. CANiK olarak çok ciddi bir şekilde birbiriyle uyumlu çalışan bir ekosistem yarattık. Türkiye logomuz dünyanın her noktasında.

İhracatta başarılı olmanın en önemli unsuru, doğru ürünü kaliteli ve doğru fiyatla doğru pazara satmak. Gelecekteki projeksiyonu görebilmenin ve günlük ihtiyaçları değerlendirmenin yanında, gelecek stratejilerini yaratabilmek ve markalaşabilmek de ihracatın en önemli yapı taşlarını oluşturuyor. Çok güçlü bir marka stratejisi uyguluyoruz ve buna çok ciddi emek veriyoruz ve bizi mutlu eden tablolar ile karşı karşıyayız. Hem TP9 ile 2012'den beri dünya piyasasında önemli bir yere sahip olduk hem de MECANiK ve CANiK aksesuar programıyla da markalaşmamızı peçinledik. CANiK Store'larla ve CANiK Academy'yle de yolumuza devam ediyoruz. Birbiriyle bağlantılı ve aynı vizyon başlığı altında yönetilen tüm bu departmanlar ve oluşumlarla, Türk savunma sanayisinin yurt dışında bilinirlik açısından en büyük markası olan CANiK'in bugün dünyadaki yerini, her geçen gün daha yükseklere taşıyoruz.

Afrika pazarına yönelik faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Didem ARAL: Tabii. Bizim için önemli bir hedef pazarı olan Afrika'da da önemli bir yol kat ettik. Mali'ye, ihale karşılığında CANiK görev tabancaları ve MECANiK marka silah aksesuarları ile birlikte ciddi bir satış gerçekleştirdik. Afrika ülkelerinden CANiK M2 QCB ile alakalı yoğun bir talep alıyoruz. Nijerya'ya yüksek adetlerde CANiK M2 QCB satışı gerçekleştirildi ve hala yüksek adet bir talep söz konusu. Bunların yanında Batı Afrika bölgesinde başta Togo, Gana, Kongo olmak üzere daha birçok ülke ile CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfek ve beraberinde entegrasyon platformları

95 percent of its total production to regions like South America, Africa, Pakistan, EU, and most importantly, the USA and this allowed the brand to increase its export revenue by 60 percent, bringing it to 311th place in the list. CANiK is among the largest companies exporting to the USA across the globe. We are sure we will achieve an even better position in 2022.

What are the factors supporting your success?

Didem ARAL: *Of course, we are proud to achieve the success we had in TİM's listing. It obviously has been the result of teamwork. As CANiK, we created a very harmonious ecosystem. Our "Türkiye" logo is around all corners of the world.*

The most important factor for export success is offering the right product to right market at right price and quality. In addition to forecasting future projections and evaluating daily demands, creating future strategies, and branding are the cornerstones of export success as well. We have an intense branding strategy, spending much effort for it, and we see the results. With TP9 we achieved a significant slice of the world market since 2012, and with MECANiK and CANiK accessory program we reinforced our branding. We continue our path with CANiK Stores and CANiK Academy. With these linked departments managed by a shared vision, we carry the most well-known brand in Turkish defense and aerospace industry, to scale CANiK ever new greater heights.

What are your activities regarding the African market, can you share some information?

Didem ARAL: *Of course. We achieved significant headway in Africa, one of the significant target markets for us. We had a substantial sale to Mali as a part of a bid regarding CANiK service pistols and MECANiK brand firearm accessories. We see a considerable demand for our CANiK M2 QCB from African countries. We sold our CANiK M2 QCB machine gun to Nigeria in large quantities and we still see a significant demand. In addition, we are holding*

SÖYLEŞİ | INTERVIEW



ile alakalı görüşmeler halindeyiz. Ayrıca Doğu ve Güney Afrika'da yer alan Somali, Uganda ve Zimbabve'de çeşitli kategorilerde tabanca satışlarımız gerçekleşti. Güney Afrika Cumhuriyeti'nde CANiK markası olarak hem resmî kurumlarda hem de sivil pazarda son yıllarda ciddi atılımlar yaptık. Markamızı, Afrika pazarında her geçen gün pazar lideri olma yolunda emin adımlar ile ilerliyoruz.

Önümüzdeki döneme dair planlarınızı sizden dinleyebilir miyiz?

Didem ARAL: Önümüzdeki yıl da ihracatta hız kesmeden yolumuza devam edeceğiz. 5 yıllık değil, 10 ila 15 yıllık projeksiyonlarımızı hâlihazırda tamamlamış durumdayız. Bütün bu süreçte kalite, servis ve marka bilinirliğimizin artmasıyla da çok daha yüksek satış seviyelerine ulaşacağız. Özellikle CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfek, yeni METE SFx, METE SFT ve SFx RIVAL gibi yeni model tabancalarımız sayesinde ihracatımızı 1,5 ila 2 katına çıkarmayı hedefliyoruz.

2021 için açıklanan TİM raporuna göre de tüm sektörler ve ihracatçılar içerisinde 311'inci sırada yerimizi aldık. Tüm sektörler ve ihracatçılar içerisinde en hızlı büyüyen 3'üncü şirket olmayı başardık. İleriki yıllarda çok daha üstlere, yani 200'lere çıkmayı öngörüyoruz. Bu rakamlar bizim için çok büyük onur.

CANiK'in bu başarısında, hangi gelişmeyi kırılma noktası olarak nitelendirirsiniz?

Didem ARAL: Biz, kurulduğumuz ilk andan itibaren hedefleri olan bir şirket olduk. Her zaman hedeflerimizin peşinden koştuk. Şirket olarak yatırıma hep sıcak baktık, bakıyoruz ve bakmaya devam edeceğiz. Bu sayede ihracat faaliyetlerimize nitelikli değer kazandırdık. 2012 yılında TP9 polimer gövdeli, iğne ateşlemeli sistem tabancaların üretilmeye başlanması ve geliştirilmesiyle ihracatta çok büyük bir ivme yakalamamızı sağladı. 2017'de CANiK TP9 SFx modelinin ABD'de yılın tabancası seçilmesi, onu takiben 2019'da Elite Combat'ın, 2020'de TP9 Elite SC'nin, 2022'de de SFx RIVAL'in yine ABD'de yılın tabancası seçilmesi, CANiK'e çok daha büyük bir gelişim sağladı ve markalaşmada büyük bir isim değeri katmış oldu. Ürünlerimiz son 6 yıl içerisinde 4'üncü kez ödül alma başarısını gösterdi. Bizler bu sayede her yerde kendimizi ispat etmiş oluyoruz. •

talks with Western African countries like Togo, Ghana and Congo among others regarding CANiK M2 QCB and platform integration. Furthermore, we sold pistols to Somalia, Uganda and Zimbabwe in South and East Africa in various models. In Republic of South Africa, we made significant initiatives both in civilian and public sector as CANiK brand. Our brand continues its way to be the market leader in the Africa continent.

Can we hear your future forecasts and plans?

Didem ARAL: *We will continue our exports without taking a break next year as well. We completed our 5-, 10-, and 15-year projections already. We will achieve much greater sales numbers as our quality, services, and brand recognition becomes much more widespread. With CANiK M2 QCB and our new model pistols like METE SFx, METE SFT and SFx RIVAL, we aim to increase our exports by somewhere between 50 and 100 percent.*

In the 2021 TİM report we were at the 311th place among all sectors and exporters. We managed to be the third largest growing company in all sectors and exporters. We plan to reach 200s in the list in upcoming years. These numbers are already a source of pride for us.

What was the critical point regarding the success CANiK achieved?

Didem ARAL: *We have been a company with aims since our founding. We always chased our targets. We have always been open to investments and we will continue to be in the future. Thanks to our vision, we ensure our exports have a quality value. The development of TP9 polymer framed, firing pin pistols and their production in 2012 gave us a significant momentum for exports. In 2017 CANiK TP9 was selected pistol of the year in the USA, and this success was followed by Elite Combat in 2019, TP9 Elite SC in 2020 and SFx RIVAL in 2022, all selected pistol of the year in the USA. These awards gave CANiK a huge boost in development which make great contributions to branding. Our products received 4 awards in the last 6 years. We are proving ourselves and what we can do everywhere, with these awards being a good indicator. •*

www.canikarms.com

CANIK

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

SUPERIOR FIREARMS



TP9 SUB ELITE CS

CANIK ADVANCED SIGHT SYSTEM

H. Zafer Aral'dan Cahit Aral'a “Türkiye'nin Sanayileşme Atılımı, Babamın da Yer Aldığı Jenerasyonla Başladı”*

From H. Zafer Aral to Cahit Aral

“Türkiye's Industrialization Leap Started with My Father's Generation”*

* Dünya Gazetesi tarafından yayınlanan ve Mustafa Kemal Çolak tarafından hazırlanan “İz Bırakan Babalar” kitabından alınmıştır.
* An excerpt from “İz Bırakan Babalar” (Legacy of Fathers) book prepared by Mustafa Kemal Çolak and published by Dünya Newspaper

Benim babam gerçek manada Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk sanayicilerindendi, Türkiye'nin vizyon genişlemesinde yer aldı. Babam beni nasıl yetiştirdiyse ben de çocuklarımı o şekilde yetiştiriyorum. İşini, babalığını ve insanlığını her zaman örnek aldığım rahmetli babamın izinden devam ediyorum.



My dear father was among the first real industrialists in the Republic of Türkiye and he took part in the broadening of the vision of the young republic. I raise my kids in the same way my father raised me. I follow the footsteps of my late father, whose industriousness, fatherhood, and humanity I always take as an example.

Babamı anlatırken muhakkak Türkiye'nin o dönemini de biraz özetlemem gerekir. Cumhuriyet ilan edilmeden önceki dönemde üretim ve ticarete gayrimüslimlerin ağırlıkta olduğu bir yapı hâkimdi. Cumhuriyet ile birlikte yeni bir sayfa açılmış olsa da Osmanlı'dan gelen bu kültür birikimi geçerliliğini bir süre daha korudu.

Rahmet ve minnetle andığım Mustafa Kemal Atatürk, 1. İzmir Kongresi'nde özel sektörü bu işin içine dâhil etmeye başlamıştı. O zamanlar Türkiye'de sermaye ve yetkinliğe sahip aileler çok yoktu. Dolayısıyla bu geçiş, Atatürk'ün istediği hızda olamadı. Rahmetli Vehbi Koç'un yanı sıra Nuri Demirağ gibi isimler çok önce bu işe başlamıştı ama Demokrat Parti'nin 1950'lerden sonra özel sektörün önünü

Before talking about my dear father, I should give a quick run-down of the period. Before the Republic was proclaimed, production and trade were mostly in the hands of non-Muslims. The Republic opened a new page, however, this cultural background coming from Ottoman era stayed real for a while longer.

Revered Mustafa Kemal Atatürk started involving private sector in this process with the 1st İzmir Congress. Back then, families with enough capital and competence in Türkiye were rare. Therefore, this transformation was not as quick as Atatürk desired. In fact, names like late Vehbi Koç and Nuri Demirağ took the first steps much earlier, however, innovation picked up the pace after



açmasıyla gerçek manada bir girişimcilik başladı. İşte babam bu jenerasyondandı.

Bu neslin ağırlığını herkes bilir. Bu jenerasyonda Şarık Tara, Eczacıbaşı, Sabancılar, Bodurlar, Üzeyir Garih ve babam Cahit Aral gibi isimler yer alır. Anadolu'da bu sayı azdır ama genelde İstanbul sermayesi dediğimiz, daha çok İstanbul'da oluşan bir girişim söz konusudur. Şimdi ise bu insanlar ciddi derecede Türkiye'nin müstesna yatırımcıları haline gelmiştir. Müstesna insanlardır, çünkü önlerinde örnek yok ve ne ticari olarak ne üretim olarak bir yaşanmışlık yok. Bu insanlar dışarıdan gördükleri, duydukları sanayicilik şeklini Türkiye'de başlatan insanlardır. Dolayısıyla bu insanlar ve isimler asla unutulamaz.

Araç Denge Çubuklarının Patentini Aldı ve Amerikalılara Sattı

Türkiye'nin bugün sanayicilik yönünden gayet iyi, hatta mükemmel bir noktada olduğunu düşünüyorum. Bunda, önceki neslin bize bıraktığı kıymetli değerlerin büyük payı bulunuyor. Tıpkı babam Cahit Aral gibi...

İstanbul Teknik Üniversite mezunu olan mühendis kökenli babam Cahit Bey, bir dönem Karayolları'nda görev alıyor. O dönemde 5. bölge olan Kayseri'de Amerika'dan gelen karayollarının araçları bulunmaktaydı. O zamanki teknolojiye araçlar ciddi bir sürat üzerinde viraja girdiği zaman devriliyordu. Babam tekerlekle rot arasına bağlanan denge çubuklarını araçlara uygulamaya başlıyor. Böylece araçların devrilmeleri ortadan kalkıyor. Daha sonra Amerikalılar bunun patentini babamdan almak için Türkiye'ye geliyorlar. Denge çubukları araçlara böyle dâhil oluyor.

Daha sonra makine mühendisliğinin doruğu olacak şekilde Türkiye de "İlk Türk Patentli Dizel Motoru"nu üretiyor. Söz konusu motor, şu anda Haliç'teki Koç Sanayi Müzesi'nde sergilenmektedir. Her iki patent de 1955-1960 yıllarında alınıyor.

Türkiye'de İlk Dondurulmuş Gıda Tesisini Kurdu

Babam, 1955 yılında serbest sanayici olarak iş hayatına devam ediyor. O yıllar, sanayileşmenin yeni yeni başladığı Türkiye'de hiçbir şeyin olmadığı dönemler... Bir süre çalışmalar Kayseri Sanayi

Democrat Party opened the floodgates for private sector. My father was in this generation.

Everyone knows the importance of this generation, with names like Şarık Tara, Eczacıbaşı, Sabancı, Bodur, Üzeyir Garih and my father Cahit Aral being a few select examples. People like them were less common in Anatolia, but there has been a concentration of people and capital in the Istanbul region. Nowadays these people and their descendants have become the extraordinary investors of Türkiye. They are extraordinary people as they had no one to take as an example for them nor they had any past experience in industrialization. They started Türkiye's industrialization with what they learned about from abroad, and hence, they will always be remembered.

Patented the Anti-Roll Bar and Sold It to Americans

I think Türkiye has reached a pretty good, even excellent state regarding industrialization. The legacy of past generations contributed significantly for this, like my late father Cahit Aral and his legacy...

Babam Cahit Aral, özel sektörün önünü açan girişimci yönü çok güçlü kuşağın temsilcisiydi. Onun sayesinde buralara yükseldik. Rahmetli babamın Samsun Yurt Savunma'nın dünyada geldiği bu noktayı da görmesini çok isterdim. Bir sanayici için "Global Marka" ve hatta "Global Şirket" olabilmek, tarif edilemez bir onurdur.

My father Cahit Aral was a representative of the entrepreneur generation that paved the way for private sector. Thanks to him we got here. I really wish he could see the achievements of Samsun Yurt Savunma across the globe. For an industrialist, becoming a "global brand" or even a "global enterprise" is an honor beyond description.

KAPAK KONUSU | COVER STORY



Sitesi'nde devam ediyor. Ta ki, 1965-1966 yıllarında meyve suyu alanında ilk büyük tesisi kurup gıda sektörüne adım atınca kadar... Türkiye'deki ilk meyve suyu tesisi Meysu, bu dönemde babam tarafından kuruluyor. 1972-73 dönemlerinde ise ilk defa dondurulmuş gıda tesisini hayata geçiriyor. Meybuz Türkiye'de dondurulmuş gıda sektöründeki ilk tesistir. Aynı dönemlerde dondurulmuş gıda tesisi Meybuz'u takiben Konya'da Ersu, Güneysu Meyve Suyu Fabrikası ve Çoban Yem Fabrikası üretime alınıyor.

1980 senesinde Türkiye de büyük bir ekonomik kriz yaşandı. Biz de bu krizden etkilendik ve sonra yeniden başladık. Yeniden yatırımlar yaptık, bu noktaya geldik. Sanayicilik ruhunu düzgün ve doğru yaşıyorsanız, o zaten sizin karakteriniz oluyor ve sonra mutlaka kaldığınız yerden devam edebiliyorsunuz. Biz babamda bunu gördük.

Türkiye'nin Kaderini Çizen İsimlerle Aynı Sınıfta

Babam, üniversitede sınıf arkadaşı olan Turgut Özal'ın hükümeti döneminde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı da yaptı. O dönem aynı sınıfta, Üzeyir Garip gibi isimler de vardı. Bir üst sınıflarında ise Süleyman Demirel, İdris Yamantürk eğitim görüyordu. Rahmetli Necmettin Erbakan'da aynı dönem fakültede asistanlık yapıyordu. Türkiye'nin kaderiyle bu kadar içli dışlı olmuş insanların bir dönem aynı koridorlarda aynı sınıflarda beraber olduklarını düşündüğüm zaman apayrı hislere kapılıyorum. Düşünün ki üç Başbakan, iki Cumhurbaşkanı ve bakanlar çıkmış aynı dönemden

Babamın vizyon, misyon, yöntem konusundaki ileri görüşlülüğü, karakteri ve dürüstlüğü en bilinen özelliklerindedir. Tüm arkadaşları ve camia, babamın bu özelliklerini çok iyi bilir. Babam, Türkiye'nin müstesna mühendislerinden biridir.

My father's foresight regarding mission, vision and methods, his character and his honesty are very well known as his defining traits. All his friends and industry at large know them very well. My father was an exceptional engineer.

My father had engineer roots, graduating from Istanbul Technical University. He was working in the General Directorate of Highways for a period. Back then, Kayseri was within the 5th Region and had various highway service vehicles from America. The technology at that time was not too advanced for vehicles, they could roll if they took a corner a bit too fast. My father started applying prototype anti-roll bars on the vehicles, and the vehicles then stopped rolling over. Then some Americans came to Türkiye to purchase this patent. Therefore, Anti-roll bars became standard.

Then he produced "The First Turkish Patented Diesel Engine", a pinnacle of his mechanical engineering skills. Said engine is on display in Istanbul Koç Museum at Golden Horn. Both patents were taken out between 1955-1960.

He Founded the First Frozen Foods Factory

My father continued his business life in 1955 as a free industrialist. Back then Türkiye was industrializing, without much consumer goods around. His efforts continued in Kayseri Industrial Zone for a while, until he took a great leap forward into the food sector in 1965-1966. He founded a fruit juice factory, the first in Türkiye named Meysu. In 1972-1973, he also founded the first Turkish frozen foods factory, Meybuz. This factory was followed by Ersu in Konya, Güneysu Fruit Juice Factory and Çoban Feed Factory.

Türkiye experienced a great economic crisis in 1980 and we were affected by that as well. We had to start again, make new investments, and reached the place we are in now. If you have the correct industrialist spirit, it becomes a part of your character, and you can pick up from where you left off no matter what. We saw this in my father.

In the Same Class With the Men who Decided the Fate of Türkiye

My father was the Minister for Industry and Technology in his classmate Turgut Özal's cabinet. The same class had names like Üzeyir Garip as well, while their upperclassmen included Süleyman Demirel and İdris Yamantürk among others. Late Necmettin Erbakan was an assistant in the faculty as well. I get very sentimental when I consider names like these, the great men of Türkiye, studied together in the same hallways, in the same classrooms. Imagine, three Prime Ministers, two Presidents and many ministers rose from the same classes and hallways. When I think of my father and his great works, I cannot help but to feel tears in my eyes. I always commemorate my father with respect and longing. One of his greatest sides was his knowledge. Whatever I asked, he answered and explained. He never gave up on honesty and he always treated his employees with fairness and cherished them. These are the greatest values I inherited from my father. If we reached the place we are now, all of it resulted from these important traits.

We are an industrialist family for 70 years. Now the 3rd generation is at work. I started working with my father in 1967. Even though I was in secondary school he took me to business trips. In my university age, I was involved heavily in the business. After my graduation from Istanbul Technical University Department of Mechanical Engineering as the 3rd top student, I started working at our factories. Having a father like Cahit Aral and working side by side with him made me proud. Even now what he taught guides me. If we have such a big company, it's all thanks to my father's hard work and his teachings.

Definitely, he was a master... If Samsun Yurt Savunma is a global brand, his teachings and values are at the root of that. We are

aynı koridorlardan. Babam ve yaptığı güzel işler aklıma geldikçe gözlerim doluyor, bir duygu seline kapılıyorum. Babamı her zaman saygı ve özlemle anıyorum. Babamın en önemli özelliklerinden biri de bilgi birikimiydi. Ne sorsam cevap verir, anlatırdı. Dürüstlüğü hiçbir zaman bırakmazdı ve tüm çalışanlarına eşit davranır, onlara kıymet verirdi. Bunlar babamdan aldığım en büyük değerlerdir. Bu seviyelere geldiyseniz hepsi babamın bize öğrettiği bu önemli hasletler sayesinde.

Biz, yaklaşık 70 senelik bir sanayici aileyiz. Üçüncü jenerasyon görev başında çalışıyor. Ben 1967 yılında babamın yanında çalışmaya başladım. Ortaokul çağında olmama rağmen babam beni iş gezilerine götürürdü. Üniversite çağına geldiğimde artık işlerin içindeydim. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden, bölüm üçüncüsü olarak mezun olduktan sonra fabrikalarda çalışmaya başladım. Cahit Aral gibi bir babaya sahip olmak ve onun yanında çalışmak benim için onur ve gurur vericiydi. Şu anda bile hâlâ babamın öğrettikleriyle yola devam ediyorum. Böylesine büyük bir firmaya sahipsek hepsi babamın çalışkanlığı ve bize öğrettikleri sayesinde.

Usta isimdi babam... Bugün Samsun Yurt Savunma'nın global bir marka haline gelmesi, babamın ve onun bize kattığı değerler sayesinde. CANİK markamız ürünler ile dünyanın 69 ülkesine her yıl 100 milyon doların üzerinde ihracat yapmakta, dünyanın her kıtasına Türk bayrağını gururla taşımaktayız. Bunun ötesi Amerika'da devam eden inşaatımızla birlikte Florida'da fabrikamızı kuruyoruz. İngiltere'de yatırımımız var. Böylece yakın bir zamanda, CANİK sadece global bir marka değil, Amerika, İngiltere ve Türkiye'de üretimi olan global bir müessese konumuna yükselmiş olacaktır. Babamın bunu görmesini ve bu başarıya şahit olmasını çok isterdim. Eminim ki o da gurur duyardı.

Cahit Aral'ın Çantasından Çıkanlar

Kayseri'deki yaşantımız süresince babam, ortaokuldan itibaren tüm iş toplantıları sırasında beni hep yanında taşırdı. Hatta şöyle bir anımız var; İstanbul'a babamla birlikte gider, ona eşlik ederdim. Babamın arkadaşı Lori Burla da bu yüzden bana "Cahit'in Çantası" dedi. Babamın eli, kolu, gözü olurdu. Bu zamanla babamın tüm arkadaşları arasında söylenmeye başladı ve benim lakabım oldu. İşini, babalığını ve insanlığını her zaman örnek aldığım rahmetli babamın izinden, ailemle birlikte yola devam ediyorum. •



exporting our products to 69 countries, enjoying \$100,000,000 of export revenue every year and we are proudly showing our Turkish flag in every single continent. We are establishing a factory in Florida, as its construction continues. We have investments in the United Kingdom. Therefore, CANİK will move beyond being a global brand, become a global enterprise that produces goods in Türkiye, the United Kingdom and the United States of America. I wish my father could have seen this and our successes. I know he would be proud too, for sure.

Cahit Aral's Briefcase

While we live in Kayseri, my father always had me in his business meetings. I have a memory, that we would visit Istanbul with my father, me accompanying him. A friend of my father's, Lori Burla started calling me "Cahit's Briefcase" because of that. I was my father's little assistant in every way. This nickname then started getting popular among my father's friends and became a true nickname. Together with my family, I follow the footsteps of my late father, whose industriousness, fatherhood, and humanity I always take as an example. •



Babam Türkiye'nin vizyon genişlemesinde yer aldı... Babam beni nasıl yetiştirdiyse ben de çocuklarımı o şekilde yetiştirdim. Onun izinden devam ettim ve çocuklarıma da bunu empoze ettim. Akılları ermeye başlayıp, eğitim seviyeleri belli bir noktaya gelince hepsini işin içine soktum. İşi ancak babaları gibi işin içinde öğrenebilirlerdi, öyle de oldu.

My father took part in broadening of the vision of Türkiye... I raised my kids in the way he raised me. I followed his footsteps and guided my kids along this path. I involved every one of them in the business after their education and intelligence reached a certain threshold. They could only learn the business like their father, and they have learned.

UNIROBOTICS'ten Operatörü Desteklemeye Odaklanan Silah Sistemi Çözümleri

UNIROBOTICS Works on Weapon System Solutions to Support the Operators

UNIROBOTICS, üzerinde çalıştığı; Aktif Dengeleyicili Silah Mesneti, Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonu, Sönümlü Yatak Sistemi ve Akıllı Silah (IoT silah) gibi çözümleriyle silah sistemlerinin operatörler tarafından daha etkin bir şekilde kullanılabilmesini sağlayacak teknolojiler geliştiriyor. Firma, kuruluşunun ardından henüz 2 yıl geçmiş olmasına rağmen Ar-Ge çalışmalarıyla geliştirdiği ürünlerden bazılarını seri üretime aktarmayı ve ihraç etmeyi başardı.

UNIROBOTICS is working on technologies that will enable operators to use weapon systems more effectively with solutions such Gun Mount with Active Stabilizer, Remote Controlled Stabilized Weapon Station, Buffered Cradle System and Smart Weapon (IoT Weapons). Even though it was founded only 2 years ago, UNIROBOTICS managed to mass produce and export some of its solutions it developed with intense R&D efforts.



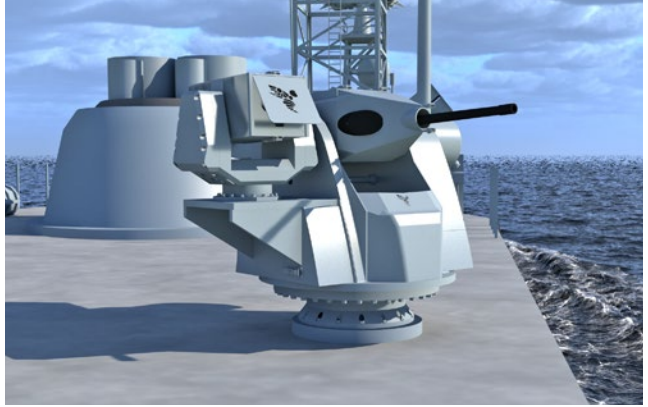
UNIROBOTICS, Aktif Dengeleyicili Silah Mesneti'nin ilk prototipini IDEF 2021'de sergiledi. / The first prototype of the Active Stabilized Gun Mount was showcased in IDEF 2021.

Silah sistemlerinin platformlara entegre edilmesi ve bir operatör tarafından etkin bir şekilde kullanılabilmesi, bir dizi zorlu sorunun çözülmesini gerektiriyor. Bunların arasında; stabilizasyon ve silahı etkin bir şekilde kullanılabilmesi için operatöre görsel ve fiziksel olarak destek verilmesi gibi konular yer alıyor. Bu zorlu sorunların üstesinden gelebilmek ise ancak yenilikçi mekatronik sistemlerin tasarlanmasıyla mümkün. UNIROBOTICS de tam olarak bunu başarmak için çalışıyor.

UNIROBOTICS'in odağında, silah sistemlerinin operatörlerine yardımcı olacak, onlara destek verecek akıllı mekanizmalar geliştirmek bulunuyor. Firma, silahların karakteristiğine hâkim

Integration of weapon systems into platforms and their effective utilization by their operators comes with tough challenges that must be overcome. Some of those problems include the stabilization of the weapon system, and providing visual and physical support and feedback to the operator to ensure maximum effectiveness of the weapon system. Solving these problems and others require innovative mechatronic solutions and systems, and UNIROBOTICS works to achieve this.

UNIROBOTICS focuses on developing smart mechanisms that support the operators of weapon systems.



Deniz Kuvvetleri Komutanlığı için ASFAT A.Ş. ana yükleniciliğinde inşa edilecek Açık Deniz Karakol Gemilerinde kullanılacak Uzaktan Komutalı Stabilize Silah İstasyonlarını, UNIROBOTICS sağlayacak. / UNIROBOTICS will provide the Remote-Controlled Weapon Stations for the Offshore Patrol Vessels (OPV), to be constructed with ASFAT as their main contractor for the Turkish Naval Forces Command.

olması, silahlara ulaşabilmesi ve atış sahası gibi altyapılara kolayca erişebilmesi sayesinde, etkin çözümleri, kısa sürede geliştirebiliyor. Akademik bilgiye ve Ar-Ge'ye önem vermesi sayesinde ise değişime çok hızlı adapte olabiliyor.

Suüstü Platformlarının Silah Mesnetlerinde Ezberler Bozuluyor

UNIROBOTICS, Aktif Dengeleyicili Silah Mesneti (ADSM) ile suüstü platformları için alt seviyede basit silah mesnetlerinin; üst seviyede ise uzaktan komutalı silah sistemlerinin tam olarak karşılayamadığı özel ihtiyaçları, yenilikçi bir çözümler karşılıyor.

Namlulu silahların entegre edildiği basit silah mesnetleri, silah operatörüne en geniş görüş alanını sağlıyor; ancak bu sistemleri kullanan operatörler, sert deniz şartlarında fiziki yorgunluğa maruz kalıyor ve görevin getirdiği risklerin büyüklüğüne göre de operatörlerin stres seviyeleri artıyor. Operatörün beyni, bir yandan hareketli platform üzerinde vücudunu dengede tutmaya çalışırken bir yandan da tehdidi algılamak ve onu tanımlamak ile meşgul oluyor. Çatışma anında ise "Silahı hedefte tutabilmek ve hedefi etkili atışlarla baskı altına alabilmek" görevi öne çıkıyor. Bu şartlarda operatör, hem fiziksel hem de mental yorgunluğu en üst seviyede yaşıyor.

Bu tabloda, kullanılan silah, balistik olarak ne kadar etkili olursa olsun, deniz şartlarında, karada sabit bir zeminde olduğu haldeki etkisini gösteremiyor. Denizden gelen bozucu etkilere maruz kalan silah, operatörün kabiliyetleri ve inisiyatif ölçüsünde performans gösterebiliyor. Bu da platformdan beklenen vurucu kabiliyeti olumsuz yönde etkilerken mürettebatın kendine olan güvenini de azaltıyor.

ADSM, bu noktada, etkin bir çözüm olarak öne çıkıyor. Deniz şartlarından gelen bozucu etkileri en aza indiren ADSM; operatör, silah ve platform arasındaki bütünleşik uyumu en üst seviyeye çıkararak, yarı robotik bir sistem olarak tasarlandı. Bu açıdan bakıldığında, ADSM, "robotik bir sistemin operatörle fiziksel etkileşimi"ni sağlıyor. Operatör, ADSM'yi kullanarak, deniz şartlarının bozucu etkilerine rağmen silahını hedefine doğrultabiliyor ve hedefi, baskı ateşi altına alabiliyor.

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

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

The company is able to develop effective solutions in a short time, thanks to its familiarity with the characteristics of the weapons and its easy access to weapons and infrastructures such as shooting ranges. Since UNIROBOTICS also focuses on academic knowledge and R&D, the company can adapt to changes very quickly and easily.

A New Paradigm for Gun Mounts of Surface Platform

UNIROBOTICS responds to shortcomings of existing basic weapon mounts and remote-controlled weapon systems in surface platforms with its innovative Gun Mount with Active Stabilizer solution.

Firearms integrated basic gun mounts provide the widest field of vision to their operators, however, the operators of these systems face extensive physical exertion in rough sea conditions, along with increased stress that comes with risky missions. The operator is trying to both stabilize his or her body on a moving platform and detecting and classifying any possible threats. In firefight conditions, ensuring fire suppression with effective firing and keeping the gun on the target presents another problem. In these conditions, the operator experiences the worst physical and mental exertion.

As such, a firearm cannot be operated as effectively on surface platforms compared to land, no matter how amazing its ballistic performance is. The firearm also experiences detrimental conditions and can only operate to the best of its operator's capabilities and initiatives. This reduces the firepower of the platform and the self-confidence of the crew.

Gun Mount with Active Stabilizer comes forward as an effective solution in that regard. The system reduces said detrimental effects to a minimum along with increasing the integrated compatibility between the platform and gun to a maximum. Gun Mount with Active Stabilizer was designed to be a semi-robotic solution that interfaces a robotic system with the operator. The operator can easily aim and fire his or her gun and provide effective fire, no matter how rough sea conditions are.

Remote-Controlled Weapon Stations of Offshore Patrol Vessels to Carry UNIROBOTICS' Signature

UNIROBOTICS will provide the Remote-Controlled Weapon Stations for the Offshore Patrol Vessels (OPV), to be constructed with ASFAT as their main contractor for the Turkish Naval Forces Command.

UNIROBOTICS signed the contract regarding the development, production, and platform integration of the weapon stations on 1 October 2021 with HAVELSAN which is the subcontractor of mission systems for the OPV Project.

The cooperation between UNIROBOTICS and HAVELSAN has been ongoing for approximately one and a half year. The Remote-Controlled Stabilized Weapon Station that will be developed by

ASFAT AŞ'ın, görev sistemlerinden sorumlu alt yüklenicisi olarak yer alıyor.

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.

Silah İstasyonunun Yerlilik Oranı Yüzde 100'e Yaklaşacak

UNIROBOTICS'in silah istasyonunda, 12,7 mm'lik CANİK M2 ağır makinalı 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.

Sönümlü Yatak Sistemi, İhracat Başarısı Yakaladı

UNIROBOTICS, Sönümlü Yatak Sistemi'ni, M2 12,7 mm ağır makinalı tüfekler için geliştirdi. Makinalı tüfeğin kullanımı sırasında oluşan geri tepmeyi önemli ölçüde sönümleyen sistem, hem tüfeğin daha rahat kullanılmasını hem de tüfeğin isabet oranının artırılmasını sağlıyor. Sistem, CANİK M2 QCB 12,7 mm ağır makinalı tüfekleriyle birlikte ihracat başarısı da yakaladı.

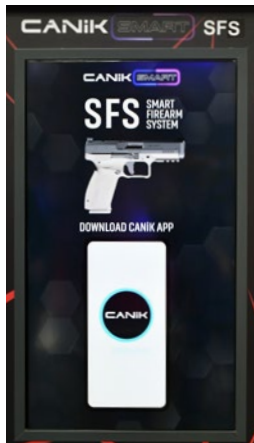
IoT Silah, Kullanıcılara Yeni Kapılar Açacak

UNIROBOTICS'in, tabancalara ve tüfeklere entegre edilerek onları "akıllı silah" (IoT silah) haline getiren çözümleri ise silahlara, izlenebilme ve kullanım istatistiklerinin çıkartılabilmesi gibi kabiliyetler kazandırıyor. Böylece silahlar; iletişim kuran, istatistiksel veri sunabilen ve hata düzeltebilen akıllı sistemlere evriliyor.

IoT silah sistemi kabiliyetlerinin, kullanıcılara, yeni kapılar açması öngörülüyor. Örneğin, bu kabiliyetler, eğitmen ile öğrenci arasındaki etkileşimi zenginleştirerek silah kullanma eğitimlerinin çok daha etkili olmasını sağlıyor. Ayrıca, akıllandırılmış silahlar, yetkilendirilmiş operatörlerin sıcak çatışma ortamındaki güvenliğini de artırıyor.

UNIROBOTICS, tabancalara entegre edilecek IoT silah çözümünün prototip üretimlerini tamamladı. Bu prototipler, önümüzdeki dönemde kapsamlı olarak test edilecek.

UNIROBOTICS'in, tabancalara ve tüfeklere entegre edilerek onları "akıllı silah" (IoT silah) haline getiren çözümlerinden, CANİK marka tabancalar için geliştirilen uygulama, IDEF 2021'de, bir ekran üzerinden tanıtılmıştı. / One of UNIROBOTICS' IoT weapon solutions, developed for CANİK brand pistols, was presented in IDEF 2021.



UNIROBOTICS, has been a part of the proposal that HAVELSAN provided for OPV Project since day one.

Remote-Controlled Stabilized Weapon Station is planned to be ready for service in 2023, after R&D, design and qualification processes have been completed.

According to the contract UNIROBOTICS signed, the company will deliver four systems to be used in two ships in the first phase. As a continuation of these efforts, further orders may follow for other OPVs.

Almost 100 Percent National Products for Weapon Station

A CANİK M2 QCB 12.7mm heavy machine gun will be used in the Remote-Controlled Stabilized Weapon Station. As the development of the key components like electro-optical systems, motors, software, and the weapon of the mount is planned to be indigenous and produced within Türkiye, almost 100 percent of the system will be Turkish made.

Buffered Cradle System Finds Export Success

UNIROBOTICS designed its Buffered Cradle System for M2 12.7mm heavy machine guns. The system damps the recoil caused by the machine gun and thus it increases both ease of use and the accuracy of the machine gun. The system also found export success with CANİK M2 QCB 12.7mm heavy machine guns.

IoT Weapon to Bring New Opportunities

The solutions UNIROBOTICS provide to turn pistols and rifles into smart weapons (IoT weapons) bring capabilities like tracking and usage statistics. Thus, the weapons transform into smart systems that can communicate, provide statistical data, and correct errors.

The capabilities brought by IoT weapon systems may bring new opportunities to their users. For example, making gunnery training much more efficient through enriching the interactions between the trainer and trainee. Furthermore, smart weapons increase the security of authorized operators in active firefights.

UNIROBOTICS completed the prototyping for its IoT weapon solution for pistols. These prototypes will be tested extensively in the future. •



UNIROBOTICS'in Sönümlü Yatak Sistemi, CANİK M2 QCB 12,7 mm ağır makinalı tüfekleriyle birlikte ihracat başarısı da yakaladı. / UNIROBOTICS' Buffered Cradle System found export success with CANİK M2 QCB 12.7mm heavy machine guns.

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 Genel Müdürü C. Utku ARAL:

“CANiK M2 QCB, Açık Ara Dünyanın En Zorlu Kalifikasyon Testinden Geçti; Bu da En İyisi Olduğunun Bir Başka Göstergesi.”

C. Utku ARAL, General Manager of SYS:

“CANiK M2 QCB Passed by Far the Toughest Qualification Tests Around the World, Proving Once More that it is Indeed the Best.”

Samsun Yurt Savunma'nın (SYS) geliştirme çalışmalarına 2018 yılında başladığı CANiK M2 QCB 12,7 mm ağır makineli tüfek, Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ve Türk son kullanıcıların katıldığı kalifikasyon testlerini, kısa bir süre önce başarıyla tamamladı. Dünya genelinde standart olarak yapılan kalifikasyon testlerine göre daha kapsamlı olan ve daha ağır koşullarda gerçekleştirilen bu testleri başarıyla geride bırakan CANiK M2 QCB, uluslararası rekabette de bir adım öne geçti. SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, bu önemli gelişmenin ardından, CANiK M2 QCB'nin fikirden eyleme kadar tüm geliştirme ve kalifikasyon sürecinin hikayesini, CANiK News okuyucuları için anlattı.



C. Utku Aral

Samsun Yurt Savunma Genel Müdürü
Samsun Yurt Savunma General Manager

CANiK M2 QCB 12.7 mm machine gun, on which Samsun Yurt Savunma (SYS) had commenced development in 2018, completed its qualification tests successfully. The qualification tests were attended by Turkish end users and Defence Industry Agency (SSB) authorities and were much more comprehensive and intense compared to standard qualification tests around the world, putting CANiK M2 QCB machine gun one step ahead of its competitors. C. Utku ARAL, General Manager of SYS shared the full story of CANiK M2 QCB, from ideas to a proven machine gun, for CANiK News readers.

12,7 mm ağır makineli tüfek geliştirmek, SYS'nin gündemine ilk olarak ne zaman ve nasıl geldi? CANiK, nasıl bir strateji izledi; örneğin, neden 5,56 mm ya da 7,62 mm bir makineli tüfek geliştirmeyi tercih etmedi?

C. Utku ARAL: CANiK M2 QCB'yi geliştirme kararını verirken hem CANiK'in kurumsal ve teknolojik gelişimi hem de ortaya koyduğumuz strateji, önemli bir rol oynadı.

When was the idea for developing a 12.7 mm heavy machine gun formed for the first time at SYS? What kind of strategy did CANiK follow? For example, why did it not develop a 5.56- or 7.62-mm machine gun?

C. Utku ARAL: When we were deciding to develop CANiK M2 QCB, CANiK's corporate and technological development played an important role along with the strategy we set.

En başından itibaren hedefimizi; “dünyanın en iyi M2'sini yapmak” olarak ortaya koyduk. Hassasiyet ve atış performansı başta olmak üzere bir dizi konuda en iyisini hedefledik. Bunun da sahada bir karşılığı olduğunu biliyorduk. Çünkü M2, bir atış kontrol sistemiyle birlikte kullanılabilen bir silah. Bu da konuyu, tabancada olduğu gibi bireysel kabiliyetlerden bağımsız hale getiriyor ve teknik bir düzleme oturtuyor.

We wanted to produce “the best M2 in the world” from the get-go. We aimed for the best in a number of headlines, including precision and shooting performance. We knew these would have an impact on the battlefield. M2 is a machine gun that can be used with a fire control system and as such, its performance becomes independent of individual capabilities, as in the case of pistol, rather a matter of technical capabilities.



CANiK, faaliyetlerine 1998 yılına başladı ve 2008 yılından itibaren de Ar-Ge ve tasarım çalışmalarına verdiği özel önemle kritik bir eşiği geçerek bugünlere ulaştı. Bu süreçte, hangi ürünleri geliştirmemiz ve bunların hangi özelliklere sahip olmaları gerektiğiyle ilgili dünya genelinde ciddi araştırmalar yaptık. Bu araştırmalarımız bize şunu gösterdi: Doktrinler ve çatışma şartları değişirken bazı kalibreler yetersiz kalıyor; bazı kalibrelerin yeterliliği ise bir kez daha ispatlanıyordu. Tabanca dünyasından bir örnek vermek istiyorum. ABD'de, FBI bir dönem 9 mm'nin etkinliğini sorguladı ve .40 kalibre mermiler kullanmayı denedi. 3 senelik bir deneme sürecinin sonunda ise hem bu kalibre değişikliği hedeflenen kinetik etkiyi sağlayamadığı hem de daha az mühimmat taşınmasına neden olduğu görüldü. Böylece 9 mm güven tazeledi ve halen de kullanımı devam ediyor.

Biz de benzer şekilde, daha üst kalibrelerde ciddi bir araştırma yaptık. "Kendini bulmuş, yakın zamanda değişmesini öngörmediğimiz kalibre hangisi?" sorusunun cevabını aradık. Cevabın da 12,7 mm olduğunu gördük.

Cevap neden 5,56 mm ya da 7,62 mm olmadı? Çünkü bu kalibreler halen sorgulanıyor. Örneğin, ABD sorguluyor. 5,56 mm belli noktalarda yetersiz kalıyor, 7,62 mm ise ağır bulunuyor. Sonuç olarak ABD, 6,8 mm'lik bir kalibre üzerinde çalışmaya başladı. Bu kalibredeki tüfeklere yönelik ilk siparişini de bu yıl verdi. Dolayısıyla 5,56 mm ve 7,62 mm'nin de içinde bulunduğu kalibrelerde bir hareketlilik var ve henüz dünya kararını vermiş değil. 2007-2008 döneminde, bu kalibrelerde bir piyade tüfeği geliştirilmesi konusu bizimle de paylaşıldı. Biz, hem bu tüfekleri geliştirebilecek Türkiye'de çok sayıda kuruluş olduğu hem de bu kalibreler henüz oturmadığı için böyle bir çalışmaya girmedik. Enerjimizi,

CANiK commenced its operations in 1998 and in 2008 it started focusing intensely on R&D and design efforts, making the company what it is today. We did intense research around the world regarding which products we should develop, and which features these products should have. Our research clearly showed that some calibers were not enough, but some calibers proved their worth again and again, even with the changing doctrines and conflict conditions. I want to present an example regarding pistols. FBI questioned the effectiveness of 9 mm and tried switching to .40 caliber rounds. After 3 years' worth of trials, it was understood that these new rounds did not provide the desired kinetic effect while making the operators carry less rounds. As such, the trust in 9 mm increased and it is still being used to this day.

We similarly did our research, for heavier, more powerful calibers. We sought the answer to the question "Which round proved itself so well that it will not be replaced in the near future?" and we found the answer as 12.7 mm (.50 Cal).

Why the answer was not 5.56 mm or 7.62 mm? Because these calibers are still being questioned. 5.56 mm is insufficient sometimes, while 7.62 mm is considered too heavy. As such, the USA started working on a 6.8 mm round and ordered the procurement for rifles chambering this round. There is still plenty of unknowns regarding rifle calibers including 5.56 mm and 7.62 mm and the world still haven't made a clear decision. In 2007-2008 we had a discussion regarding developing an infantry rifle in these calibers. We did not decide on developing such a machine gun as there were many other companies that could develop one in Türkiye, and the calibers were still in flux. We decided to focus our efforts on combat proven 12.7 mm that will continue to be fielded in the future.



CANiK M2 QCB'nin tüm kalifikasyon süreci, SSB'nin muadil silahlardan ve standartlardan alınan bilgilerle hazırlanmış test prosedürleri ve kriterlerine göre gerçekleştirildi (üstte ve en üstte) / The complete qualification process for CANiK M2 QCB was held in line with the testing procedures and criteria determined by SSB using the data from similar guns and various standards (above and top).



kendini ispat etmiş ve önümüzdeki dönemde de geçerli olmaya devam edecek 12,7 mm için kullanmaya karar verdik.

12,7 mm, Hangi Özellikleriyle Güncel Kalabiliyor?

C. Utku ARAL: Balistik korumanın gelişimi ile silahların ve mühimmatın gelişimi aynı hızda olmuyor; balistik koruma, çok daha hızlı geliyor. Bunun birkaç sebebi var. Ülkelerin elinde zaten büyük mühimmat stokları var. Bu ortamda, bir ülke, silahının kalibresini değiştirirse elindeki mühimmatı ne yapacak? Benzer şekilde, envantere çok sayıda silah var. Bunların kullanamayacağı mühimmatı tedarik etse bu silahları ne yapacak? Silah ile mühimmat envanteri, ülkelerin kalibre değişimi konusunda kararlar alabilmesini zorlaştırıyor. Ama balistik koruma öyle değil. Yeni bir çelik yeleği tedarik edebilirsiniz. Aracınıza yeni bir zırh takabilirsiniz. Bunlar geçmişteki balistik koruma envanterini etkilemiyor. O yüzden balistik koruma teknolojilerinin çok daha hızlı geliştiği bir ortamda, yeni balistik koruma tedbirlerini dahi geçebilen bir kalibre olarak 12,7 mm'nin önemi arttı.

Teknolojik gelişmeler doğrultusunda askerin yavaş yavaş sahadan çekilmesi, insansız kulelerin ve araçların yaygınlaşması da piyade tüfeklerinin ve hafif makineli tüfeklerin zaman içinde öneminin azalabileceğini gösteriyor. Bu tabloda da 12,7 mm gibi durdurucu özelliği daha fazla olan bir kalibre ön plana çıkıyor.

Bu tespitler ışığında, 2012 yılı itibarıyla kararımızı 12,7 mm'den yana verdik.

CANiK'in bu tespitleri yaptığı dönemde, iç pazarda nasıl bir talep vardı?

C. Utku ARAL: Türk savunma ve havacılık sektörü, geçtiğimiz dönemde birçok özgün platformu ortaya koydu. Diğer yandan iş bunları silahlandırmaya geldiğinde, özellikle ihracat kısıtlamaları nedeniyle ciddi sorunlar yaşandı. Uzaktan komutalı silah istasyonu olan; ancak bu istasyonda silah bulunmayan platformlar ihraç edilmek zorunda kaldı. Dolayısıyla yurt içinde önemli bir ihtiyaç vardı.

CANiK, Hazırlık Dönemini Stratejik Hamlelerle Geçirdi

SYS'nin, kalibreyle ilgili kararını 2012 yılında kesin olarak verdiğini dile getirdiniz. Sonrasında süreç nasıl ilerledi?

Hedefimiz, dünyanın en iyi M2'sini geliştirmek olduğu için testlerde hep fark yaratacak performansı görmeyi hedefledik. Bu süreçte, malzeme ya da prosesi değiştirdiğimiz durumlar da oldu. Projenin geneline baktığımızda, CANiK M2 QCB için 12 farklı prototip ortaya koyduk. İlk prototiple son prototip arasında, yaklaşık yüzde 80'lik bir benzerlik vardır.

What makes 12.7 mm special? Why do you think it will continue to be fielded?

C. Utku ARAL: The development of ballistic protection and ammunition and even machine guns do not follow the same pace, with ballistic protection taking the lead. There are some reasons as to why: first of all, countries already have large ammunition stocks. If a country wishes to change its main small arms caliber, what will it do with the existing stock? Likewise, countries also have large amounts of machine guns in their inventories. What will happen to these machine guns if the country procures ammunition that cannot be used in said machine guns? Existing gun and ammunition stocks create difficulties for countries when they take decisions regarding caliber changes. However, ballistic protection is not like that. You may procure a new ballistic vest or install new armor on your vehicle, without affecting the value and usefulness of your existing stockpile. In a world where ballistic protection technology increases much more rapidly, the importance of 12.7 mm also increased, as it can still get through new ballistic protections.

As technology advances, the battlefield will change, with soldiers slowly leaving the battlefield and unmanned vehicles and turrets becoming more and more widespread. Of course, this also means the importance of assault rifles and light machine guns may also subside. A caliber with greater stopping power like 12.7 mm may gain even more importance in this situation.

With all that in mind, we decided on favor of 12.7 mm in 2012.

What kind of domestic demand was there when you were making those assessments?

C. Utku ARAL: Turkish aerospace and defense industry launched and presented many indigenous platforms in recent years. However, the sector had significant difficulties when it came to arming these platforms due to export restrictions. The industry had to export platforms with unmanned weapon stations on them yet unarmed. As such, we needed a domestic capability in this regard.

CANiK Focused on Strategic Moves in the Preparation Period

You mentioned that CANiK made its final decision on the caliber in 2012. What followed this decision?

C. Utku ARAL: After taking this decision we got together with the important actors in the sector and made an application to relevant authorities, saying "We are ready for the 12.7 mm heavy machine gun development project!". Back then, a production permit had to be required from Ministry of National Defence for developing and producing a machine gun in this caliber and launching of the project would make it easier for us to receive this permit. However, this project was not launched for a long time. As such, we had to delay our development efforts in this caliber until 2017 where long arms development and production was permitted for the private sector as well.

We did not sit idly by in this period, however. We focused our efforts on preparation. We were doing good work regarding pistol production, yet we understood that the production of machine guns would require different processes and technologies. We did not wait for a permit to develop new

Since our target was developing the best M2 around the world, we aimed to achieve a performance that would create a difference in our tests. In this period, there were times we changed the material or the process. When looking at the project overall, 12 prototypes in total were produced for CANiK M2 QCB. Between the first prototype and the last, there is approximately 80 percent similarity.

C. Utku ARAL: Biz bu kararı verdikten sonra, sektörümüzün önemli oyuncularından biriyle birlikte resmi makamlara başvurduk ve "12,7 mm ağır makineli tüfek geliştirme projesine talibiz!" dedik. O zamanlar, bu kalibrede geliştirme ve üretim yapmak için Milli Savunma Bakanlığının üretim izin belgesi almak gerekiyordu ve projenin başlatılması da bu izni almamızın önünü açacaktı. Fakat böyle bir proje, uzunca bir süre başlatılamadı. Biz de 12,7 mm makineli tüfek geliştirme çalışmalarımıza, 2017 yılında, uzun namlulu silahların özel sektör tarafından da geliştirilebilmesinin önü açılana kadar ara vermek zorunda kaldık.

Biz de beklediğimiz gün gelene kadar yapabileceğimiz hazırlık çalışmalarına odaklandık. Tabanca üretiminde iyi bir noktadaydık; ancak makineli tüfek üretiminin, tabancadan farklı süreçlerinin ve teknolojilerinin olduğunu da farkındaydık. Üretim iznini almayı beklemeden harekete geçtik ve bu süreç ve teknolojilerle ilgili kabiliyetleri kazanmak ve tecrübeli bir ekip kurmak hedefiyle çalışmalarımızı başlattık. Hem hassas üretim yapılan ve özel süreçler uygulanan hem de binlerle ifade edilen yüksek adetlerde üretilen az sayıda ürün arasında yer alan havadan yere akıllı mühimmat üretim projelerinin doğru adres olduğunu gördük. Alt yüklenici olarak yer aldığımız bu projelerle birlikte, makineli tüfek üretiminde de kullanacağımız ve yüksek üretim hacimlerini destekleyecek hassas üretim teknolojileri alanında yatırımlarımızı başlattık.

Başından beri bunun farkındaydık: CANiK M2 QCB'yi ortaya koyduğumuzda, teslim edeceğimiz silahların bir bölümü, üçayak üzerinde, klasik piyade silahı olarak kullanılacaktı. Ama önemli bir bölümü de platformlar üzerinde görev yapacaktı. Bu da platforma entegrasyon ihtiyacını ortaya çıkartacaktı. Bu entegrasyonu yapacak iştirakimiz olan UNIDEF'i de 2013 yılında kurduk. Sizler de yakından takip ediyorsunuz: UNIDEF, kuruluşundan beri; hava, deniz ve kara araçlarına farklı silah entegrasyon projelerini başarıyla yapıyor. Ardından da 2019'da, UNIDEF'i elektromekanik sistemler konusunda destekleyecek UNIROBOTICS'i kurduk.

Tüm hazırlıklarımızı, 2017 yılı itibarıyla tamamlamıştık. 2018 yılında da SSB ile beklediğimiz projeyi imzaladık ve CANiK M2 QCB ile ilgili faaliyetlerimize, büyük bir ivmeyle başladık.

Dünyanın En İyi M2'si CANiK M2 QCB

SSB ile imzaladığımız projenin kapsamı neydi?

C. Utku ARAL: Geliştirdiğimiz silahın tüm haklarının bize ait olmasını istiyorduk. Bu nedenle de sözleşmemizin kapsamında SSB'den herhangi bir maddi destek talep etmedik. SSB'nin tek taahhüdü, "Kalifikasyon sürecini geçebilirsiniz 750 adet makineli tüfek tedarik edeceğim." oldu.

capabilities. We launched a campaign to gain relevant capabilities and form an experienced staff. We saw air to surface precision munitions as the right address as they are one of the few products that are manufactured in thousands, and they need precise production and special methods. We took part in these projects as a subcontractor and invested in our precision manufacturing capabilities that we would use in machine gun production.

We knew this from the start: Some of CANiK M2 QCB units would be used as a traditional infantry gun on a tripod, but a significant portion would be serving on various platforms. This would lead to a demand for platform integration capabilities. We established our subsidiary UNIDEF in 2013, to fulfil this demand. As you will surely know, UNIDEF successfully completes various weapon integration projects for land, sea, and air platforms ever since its founding. We established another subsidiary in 2019, UNIROBOTICS, to support UNIDEF regarding electromechanical systems.



Düşük Sıcaklık Testi kapsamında 2 adet CANiK M2 QCB, -40°C'nin altında sıcaklıklarda 6 saat şartlandırıldı. / In the Low Temperature Test, two CANiK M2 QCBs were conditioned for 6 hours at temperatures lower than -40°C.



CANİK M2 QCB, farklı ortamlarda görev yapması beklendiği için Dinamik Kum ve Toz Testi ile Çamur Testi'ne de tabi tutuldular. / As the CANİK M2 QCBs are expected to serve in different environments, they were also subject to Sand, Dust and Mud Tests.

Tüm çalışmalarımızı öz kaynaklarımızla yaptık ve sonuçta da tüm fikri mülkiyet hakları bize ait bir silah ortaya çıkardık. Bununla birlikte, şunu da şükranla belirtmem gerekir: Proje kapsamında olmamakla birlikte, SSB'nin, kritik teknoloji projeleri yürüten firmaların yararlanabileceği, düşük faizli kredi mekanizmasından yararlandık. Bazı makinelerin alımında da bu krediyi kullandık.

Projenin imzalanmasıyla birlikte süreç nasıl ilerledi?

C. Utku ARAL: M2 12,7 mm ağır makineli tüfeğin, dünya çapında bizim dışımızda 4 tane üreticisi var. Bunların 3 tanesi ABD'de, bir tanesi de Birleşik Krallık'ta. Biz de ilk aşamada rakiplerimizin silahlarının performansını inceledik. SSB ve son kullanıcıyla birlikte, bu silahları test ettik. Test süreci, rakiplerimizin performansını ortaya koymanın yanı sıra geliştireceğimiz silahı hangi kriterlere göre test edeceğimizi de belirledi. "Namlu ömrü ne olmalı? Soğukta atış performansı ne olmalı?" gibi soruların cevapları da bu süreçte verilmiş oldu.

En başından itibaren hedefimizi; "dünyanın en iyi M2'sini yapmak" olarak ortaya koyduk. Hassasiyet ve atış performansı başta olmak üzere bir dizi konuda en iyisini hedefledik. Bunun da sahada bir karşılığı olduğunu biliyorduk. Çünkü M2, bir atış kontrol sistemiyle birlikte kullanılabilen bir silah. Bu da konuyu, tabancada olduğu gibi bireysel kabiliyetlerden bağımsız hale getiriyor ve teknik bir düzleme oturtuyor.

Bu doğrultuda, kritik performans parametrelerinden en iyisine ulaşmak için teknoloji tarafında ciddi çalışmalar yaptık. Örneğin namlu konusu. CANİK marka tabancaların namluları için özel prosesler kullanıyoruz ve böylece namlular, çok yüksek bir performans gösteriyor. Bu bilgi birikimimizi makineli tüfek tarafına da taşıdık. Bir başka örnek olarak, Asil Çelik ile yakın iş birliğimizi verebiliriz. Bizim için malzemenin içindeki kirliliği önemli ölçüde azaltan, özel prosesler geliştirdiler. Bugün, dünya genelinde, M2 tüfeklerinde kullanılan en iyi malzemeye sahip olduğumuzdan eminiz. Benzer şekilde, yüzey prosesleri konusunda çok özel çalışmalar yaptık.

CANİK M2 QCB'nin hassasiyeti ve dayanıklılığı, hem sahada üstün bir performans sağlıyor hem de ömür devri maliyetlerini önemli ölçüde azaltıyor. Ömür devri maliyetleri, sadece namluyu ya da iğneyi daha uzun süre kullanmakla azalmıyor. Silahın hassasiyeti, daha az mühimmatla görevi yerine getirmenizi sağlıyor. Diğer bir deyişle kullandığınız mermi sayısı azalıyor.

We completed all our preparation work by 2017. In 2018 we signed the project we were long waiting for with SSB and commenced our efforts on CANİK M2 QCB with an immense momentum.

CANİK M2 QCB: Best M2 in the World

What was the scope of the contract you signed with SSB?

C. Utku ARAL: *We wanted to have all the intellectual and industrial rights on the machine gun we were developing. As such, we did not request any financial support from SSB. SSB's only commitment was that they would procure 750 machine guns if we could pass qualification processes.*

We did all our works with our own resources and created a machine gun with all intellectual and industrial property being owned by us. On the other hand, I should gratefully state that, although not a part of the project, we used a credit mechanism provided by SSB to all companies executing critical technology projects that opened a low interest credit line. We used this line to acquire some machines.

How did the project proceed after the signature?

C. Utku ARAL: *Other than us, only 4 companies produce the M2 machine gun worldwide: 3 in the USA and 1 in the UK. We evaluated the performance of the machine guns of these competitors first. We tested these guns together with the end-user and SSB. The testing process revealed the performance of our competitors and the criteria with which we would test the machine gun we would develop. "What should be the life cycle of the barrel? How should the machine gun perform in cold?" are some of the questions we found answers during the process.*

We wanted to produce "the best M2 in the world" from the get-go. We aimed for the best in a number of headlines, including precision and shooting performance. We knew these would have an impact on the battlefield. M2 is a machine gun that can be used with a fire control system and as such, its performance becomes independent of individual capabilities, as in the case of pistol, rather a matter of technical capabilities.

CANİK M2 QCB's precision and endurance leads to both a superior performance in the field and a reduction in the life cycle costs. These costs are not only reduced with using the barrel or the firing pin for a longer time. The precision of the machine gun also leads to using less ammunition to accomplish the mission. In other words, the number of the ammunition decreases.

CANiK M2'yi, tabanca ile ilgili çalışmalarımızdan bağımsız, farklı bir ekiple geliştirdik. Teknoloji ve proses geliştirme ve testlerle geçen yoğun bir sürecin sonunda, 2021 yılının başında, atış testlerini yapacağımız prototipimiz hazır hale geldi.

Daha genel bir çerçeveden baktığımızda, makineli tüfek geliştirme süreci, CANiK'e; teknoloji, altyapı ve ekosistem gibi konularda neler kazandırdı?

C. Utku ARAL: İmalat prosesleri, yüzey prosesleri, ısıl işlem gibi bir dizi konuda, daha önce ihtiyaç duymadığımız yatırımları yaptık. Türkiye'nin en büyük ısıl işlem tesislerinden birini kurduk. Ölçüm gibi konularda özel ekipmanlar satın aldık.

CANiK M2 QCB için Samsun'da bir dizi alt yüklenici firmayla çalışmaya başladık. Böylece projenin Samsun'a da önemli bir katma değeri oldu. Zamanla bu firmalarının sayısının artacağını; hatta bir kümelenme yapısına evrilebileceğini öngörüyoruz.

Tüm Testlerin Hepsini Hatasız ve Tekrarsız Tamamlayarak Görülmemiş Sonuç Elde Etti

2021 yılının başında, atış testlerini yapacağınız prototipin hazır olduğunu belirttiniz az önce. Türkiye'deki kalifikasyon testleri ise bu yılın ortasında gerçekleştirildi. Arada geçen zamanda hangi gelişmeler yaşandı projede?

C. Utku ARAL: Hedefimiz, dünyanın en iyi M2'sini geliştirmek olduğu için testlerde hep fark yaratacak performansı görmeyi hedefledik. Bu süreçte, malzeme ya da prosesi değiştirdiğimiz durumlar da oldu. Projenin geneline baktığımızda, CANiK M2 QCB için 12 farklı prototip ortaya koyduk. İlk prototiple son prototip arasında, yaklaşık yüzde 80'lik bir benzerlik vardır.

Dolayısıyla, evet, 2021'in Ocak ayında testlere başladık; ama hedeflediğimiz performans farkını yaratacak silah, 2021 yılının Aralık ayında tam anlamıyla ortaya çıktı. Sonrasında kalifikasyon testleri için planlamaları yaptık, üretimleri tamamladık ve mayıs ayında testlere başladık. Tüm testlerden ilk defa geçmemiz sayesinde yaklaşık 2 aylık bir süreçte de kalifikasyon testlerini tamamladık. Bu; söz konusu testlerin Türkiye'de ilk defa yapıldığı göz önüne alındığında çok kısa bir süre.

Testler süresince, yaklaşık 100 bin mühimmat ateşlendi. Her bir mühimmatın yaklaşık 5 dolar olduğu düşünüldüğünde, kalifikasyon testlerinin sırf mühimmat bacağına maliyeti yaklaşık 500 bin dolar oldu.

Kule Üreticileri Artık Aradıkları Silaha Sahipler

Dünyanın en iyi M2'sini geliştirme hedefinize ulaşabildiniz mi?

C. Utku ARAL: Bu soruya bir örnek üzerinden cevap vereyim. CANiK M2 QCB teslim ettiğimiz bir yurt dışı kullanıcımız, bunları, deniz platformlarında yer alan uzaktan komutalı kuleleri için satın aldı. Başka bir ülkede yerleşik bir firma tarafından üretilen bu kuleler, bir süredir silahsız olarak bekliyordu. Kulelere entegre ettikleri CANiK M2 QCB'lerle yaptıkları atışlarda, daha önce hiç görmedikleri bir performans elde ettiler. Ama o farkı yaratan kule değil silah oldu. Çünkü diğer silahları da o kulelerde denemişlerdi ve elde ettikleri sonuçlar ellerinde vardı. Kule üreticisi firma da şimdi; "Müşteri özel olarak başka bir silah talep etmedikçe, bundan sonra CANiK M2 QCB'den başka bir şey kullanmayacağımı!" diyor.

Bir diğer konu da namlu ömrü. Piyasadaki diğer M2'ler için 15 bin ve üzeri atım için namlu garantisi veriliyor. Testlerde ise 7 bin ila 10 bin atışta bu namluların kullanılamaz hale geldiğini gördük. Bizim ürettiğimiz namlular ise kalifikasyon testlerinde SSB'nin talebi olan 20 bin atıma başarıyla ulaştı. Kendi testlerimizde ise 25 bin atıma sorunsuz ulaştığımızı gördük.

We spent vast efforts in technology to achieve the best results in critical performance parameters. For example, the barrel. We use special processes for the barrels of CANiK brand pistols and they offer great performance thanks to said processes. We adapted our knowledge and experience for machine guns. Another example would be our close cooperation with Asil Çelik. They developed special processes that reduce the contamination of the material greatly. Thanks to their efforts, we are sure that we have the best raw materials for M2 machine guns around the world. Likewise, we launched special works for surface processes.

We developed CANiK M2 with a different staff independent of our pistol efforts. After an intense period, full of technology and process development and testing, we created a prototype ready for firing tests in early 2021.

In a more general perspective, what did CANiK gain from this development process, regarding technology, infrastructure, and ecosystem among others?

C. Utku ARAL: We invested in various fields like production processes, surface processes, and heat-treating, some of which we were not in need so far. We set up one of the largest heat-treating facilities in Türkiye. We procured special equipment for measurement and others.

We started working with various subcontractors in Samsun for CANiK M2 QCB. As such, the project also added value to Samsun. We foresee that these companies will increase in numbers, perhaps taking the structure of a cluster.

Passed All Tests Without Faults and Repetitions, Achieving a First

You have just mentioned that the prototype was ready for firing tests in early 2021. The qualification process was executed in the middle of this year. What happened between those dates?

C. Utku ARAL: Since our target was developing the best M2 around the world, we aimed to achieve a performance that would create a difference in our tests. In this period, there were times we changed the material or the process. When looking at the project overall, 12 prototypes in total were produced for CANiK M2 QCB. Between the first prototype and the last, there is approximately 80 percent similarity.

So indeed, we started testing in January 2021 but the machine gun that would make a difference only came into being in December 2021. Then we planned for the qualification tests, completed production, and started official testing in May. Since we passed the tests in the first try, it took us only 2 months to complete the qualification tests. Considering these tests were performed in Türkiye for the first time, 2 months is a very short amount of time indeed.

During the tests, about 100,000 shots were fired. Keeping in mind that each ammunition is around \$5, the ammunition leg alone for the qualification tests costed around \$500,000.

Turret Producers Now Have the Gun They Need

Did you achieve your goal of creating the best M2 around the world?

C. Utku ARAL: I can answer this question with an example. An overseas client procured our CANiK M2 QCB for use in remote controlled gun turrets on naval platforms. These turrets were produced in a different country but were unarmed for a while. When they fired our CANiK M2 QCBs from these turrets after integration, they saw a performance beyond what they were expecting. However, this performance was due to the gun, not the turret. They had tested the turrets with the machine guns they already had, and they had their results. The turret producer even says, "Unless the client specifies a gun to be used, I will only use CANiK M2 QCB!".

Another important detail is the barrel life. For other M2s in the market, 15,000 shots or over are a common number, while our testing showed that



Benzer şekilde, dünyadaki diğer M2 üreticilerinde, kullanım prosedürü gereği ömrü 5 bin-8 bin atım olan iğne, CANiK M2 QCB'de çok daha uzun süreler başarıyla görev yapabilir hale getirildi. Ayrıca, gururla belirtmek isterim ki CANiK M2 QCB, testlerin hiç birinde iğne kırılması yaşamadı.

Tüm bu hassasiyet ve dayanıklılık, hem sahada üstün bir performans sağlıyor hem de ömür devri maliyetlerini önemli ölçüde azaltıyor. Ömür devri maliyetleri, sadece namluyu ya da iğneyi daha uzun süre kullanmakla azalmıyor. Silahın hassasiyeti, daha az mühimmatla görevi yerine getirmenizi sağlıyor. Diğer bir deyişle kullandığınız mermi sayısı azalıyor.

Burada, kalifikasyon için de ayrı bir parantez açmak istiyorum. CANiK M2 QCB, açık ara dünyanın en zorlu kalifikasyon testinden geçti. Bu da en iyisi olduğunun bir başka göstergesi.

Rekabette üstün olduğunuzu değerlendirdiğiniz başka alanlar var mı?

C. Utku ARAL: Yıllık 3 bin adede ulaşan bir seri üretim kapasitemiz bulunuyor. Verilen siparişlerle ilgili çok hızlı geri dönüş yapabiliyoruz. Yabancı üreticilerden herhangi birine 500 tane silah sipariş verseniz muhtemelen 8 aydan önce alamazsınız. Biz ise 500 tane silahı yaklaşık 2 ay içinde teslim edebiliriz.

CANiK M2 QCB'ye sadece bir silah olarak değil bir platform olarak bakıyoruz ve bunun bir yansıması olarak da zengin bir aksesuar yelpazesi sunuyoruz. Geliştirdiğimiz alev gizleyenle bile silahın performansı arttırabiliyor.

Platform anlayışımızın bir diğer yansıması olarak, iştiraklerimiz UNIDEF ve UNIROBOTICS ile entegrasyon çözümleri de sunmamız, yine önemli bir fark yaratıyor.

Maliyet konusunda nasıl bir noktadasınız?

C. Utku ARAL: Ana hedefimiz hiçbir zaman daha ucuz olmak değil. Öyle olsaydı ürünümüz çok daha önce hazır olabilirdi. Üstün bir

Yurt dışına sattığımız CANiK M2 QCB'ler ise ilgili son kullanıcılar tarafından kalifikasyonu yapılmış ürünler olarak görüldü ve sadece kabul testleri yapıldı. Tabii biz bu kullanıcılarımıza ürün vermeden önce, kendi iç kalifikasyon testlerimizi tamamlamış ve SSB'nin kalifikasyon testlerinden de ilk seferinde geçebileceğimizi görmüştük. Hatta dünyanın farklı bölgelerinden mühimmat getirerek silahın bunlarla uyumlu şekilde çalışabileceğini de test etmiştik. 2021 yılının Aralık ayında, CANiK M2 QCB hazır ve hemen o ay ilk ihracatımızı yaptık. Şu ana kadar; Azerbaycan, Irak, Kuveyt, Malezya, Nijerya ve Togo'ya ihracat yaptık.

7,000 to 10,000 shots were generally enough to make the barrel unusable. Our barrels, on the other hand, easily and successfully passed SSB's criteria of 20,000 rounds. In our own tests we saw we could reach 25,000 rounds without any problem.

Likewise, the firing pin of common M2 machine guns has a life cycle around 5,000 to 8,000 rounds. We made this crucial component able to endure for much longer. In addition, I must proudly say that no firing pin ever broke in CANiK M2 QCB tests.

All this precision and endurance leads to both a superior performance in the field and a reduction in the life cycle costs. These costs are not only reduced with using the barrel or the firing pin for a longer time. The precision of the machine gun also leads to using less ammunition to accomplish the mission. In other words, the number of the ammunition decreases.

I wish to comment on the qualification in this regard. CANiK M2 QCB passed by far the toughest qualification tests around the world. This proves once more that it is indeed the best.

Are there any other specifications or attributes of CANiK M2 QCB that you evaluate as superior in the competition?

C. Utku ARAL: We have a production capacity of up to 3,000 machine guns yearly. We can respond very quickly to the procurement orders. If you ask for 500 machine guns to any foreign company, you will probably not receive them before 8 months. We can, on the other hand, deliver 500 guns in only 2 months.

We consider CANiK M2 QCB as a platform rather than only a machine gun and we offer an extensive accessory line-up as a reflection of that. For example, the performance of the gun can be increased even with the flash suppressor we developed.

Another reflection of our platform approach is us offering integration solutions with our subsidiaries, UNIDEF and UNIROBOTICS. This also creates a significant difference.

The CANiK M2 QCBs we sold abroad were considered as products that completed their qualification processes and only went through acceptance tests. Of course, we did our own qualification tests on these guns and saw that we could pass SSB's qualification tests in the first try. In addition, we even brought ammunition from around the world and tested that the machine gun could be operated with various ammunition brands. In December 2021, CANiK M2 QCB was ready, and we exported our gun in that month. So far, we have exported to Azerbaijan, Iraq, Kuwait, Malaysia, Nigeria, and Togo.

performans sunuyoruz ve bunu da makul bir fiyatla yapıyoruz. Fiyatımız rakiplerimizle aynı seviyede, onlardan daha pahalı değiliz. Diğer yandan bizim ürünümüz, onların ürünlerinden çok daha üstün bir performans sağlıyor.

İhracat, Türkiye'deki Kalifikasyondan Önce Başladı

SYS'nin CANiK M2'nin ihracatına, Türkiye'deki kalifikasyon çalışmalarının tamamlanmasından önce başladığını görüyoruz. İhracat tarafından nasıl bir süreç işledi? Aynı bir kalifikasyon süreci mi oldu?

C. Utku ARAL: Bu konuyu açıklayabilmek için öncelikle kavramları doğru oturtmak gerekiyor. Tüm süreçlerini tamamlamış, olgun bir ürün alırken buna sadece kabul testleri yaparsınız. Örneğin, geçmişte Türkiye, yurt dışından M2 ağır makineli tüfekleri alırken bunlara sadece kabul testleri uyguluyordu.

SSB ile yürüttüğümüz proje, Türkiye'nin bakış açısıyla bir geliştirme projesiydi ve böyle projelerin sonunda da bir kalifikasyon sürecinin yaşanması gerekir. Biz bu süreci başarıyla tamamladık.

Bizim yurt dışına sattığımız CANiK M2 QCB'ler ise ilgili son kullanıcılar tarafından kalifikasyonu yapılmış ürünler olarak görüldü ve sadece kabul testleri yapıldı. Tabi biz bu kullanıcılarımıza ürün vermeden önce, kendi iç kalifikasyon testlerimizi tamamlamış ve SSB'nin kalifikasyon testlerinden de ilk seferinde geçebileceğimiz görmüştük. Hatta dünyanın farklı bölgelerinden mühimmat getirerek silahın bunlarla uyumlu şekilde çalışabileceğini de test etmiştik. 2021 yılının Aralık ayında, CANiK M2 QCB hazır ve hemen o ay ilk ihracatımızı yaptık. Şu ana kadar; Azerbaycan, Irak, Kuveyt, Malezya, Nijerya ve Togo'ya ihracat yaptık.

Kabul sırasında yapılan testler, aslında silahın kalitesini ortaya koyuyor. Silaha hata yaptıracak bazı hareketler var. Örneğin, silahın tetiğini düzensiz olarak çekmek; arka arkaya bir tekli bir seri atış yapmak gibi. Dünya genelindeki diğer M2'ler, bu testlerde tutukluk yapıyor. CANiK M2 QCB ise saat gibi çalışmaya devam ediyor. Zaten bu da silahın kalitesini ortaya koyuyor. Hatta CANiK M2 QCB'nin dış görünüşü bile bazı kullanıcılarımız için yeterli oluyor. "Bu silahın ne kadar emekle yapıldığı ortada" diyebiliyorlar.

Tabi şunu da vurgulamam gerekiyor: Yurt dışı kullanıcılarımız, tüm bu anlattıklarımın yanında tabancalarımızdan aşına oldukları CANiK markasına duyulan güveni de satın aldılar. CANiK markası, kullanıcılar için kalite ve güvenilirlikle eş anlamlı hale geldi.

What did you achieve regarding costs?

C. Utku ARAL: Our goal was never being the cheaper option. If we were aiming for that, our product would have been in market much earlier. We offer a superior performance, and we achieve that with a reasonable price. Our price is at the same level as our competitors, not more expensive. However, our machine gun provides a much better performance compared to other options.

Exports Started Before Qualification

We see that SYS commenced the exports of the CANiK M2 QCB before finishing the qualification process in Türkiye. What kind of process was followed for the exports? Another qualification process, perhaps?

C. Utku ARAL: To explain this topic, we must get a hold on the concepts first. When you procure a mature product with all processes completed, you only perform acceptance tests for that. For example, in the past, Türkiye only executed acceptance tests to M2 heavy machine guns when purchasing them from abroad.

The project we ran with SSB was a development process for Türkiye and a qualification process must be implemented at the end of these kinds of projects. We successfully concluded this process.

The CANiK M2 QCBs we sold abroad were considered as products that completed their qualification processes and only went through acceptance tests. Of course, we did our own qualification tests on these guns and saw that we could pass SSB's qualification tests in the first try. In addition, we even brought ammunition from around the world and tested that the machine gun could be operated with various ammunition brands. In December 2021, CANiK M2 QCB was ready, and we exported our gun in that month. So far, we have exported to Azerbaijan, Iraq, Kuwait, Malaysia, Nigeria, and Togo.

The acceptance tests also show the quality of the machine gun. There are some procedures that may lead to faulty operation, like irregular pulling of the trigger and alternating between single shots and bursts. M2s around the world usually jam with these actions. However, CANiK M2 QCB continues to work like a clock. This alone proves the quality of the machine gun. Sometimes, even the external appearance of CANiK M2 QCB can be enough for some users. They say, "It is so obvious that much care went into the making of this gun".

Of course, I must highlight that our foreign clients also bought the trust in CANiK brand which they are familiar with our pistols, along all the points





İhracat çalışmalarınız nasıl ilerliyor?

C. Utku ARAL: CANiK M2 QCB'yi satın alan ülkelerden ek siparişler alıyoruz. Silahımızın kalitesini gören son kullanıcılar devam siparişleri veriyor. Şu anda yurt içi teslimatlar haricinde yaklaşık 2.000 adetlik teslimatı bekleyen yurt dışı siparişimiz var. Bugün için CANiK M2 QCB'leri, daha çok piyade kullanımına yönelik üçayak üzerinde kullanılacak şekilde teslim ediyoruz. Özellikle silah istasyonlarındaki kullanım arttıkça, ihracatımızın da artacağını öngörüyoruz.

ABD'ye ihracat konusunda ne düşünüyorsunuz?

C. Utku ARAL: ABD Savunma Bakanlığına verdiğimiz bir teklifimiz var. CANiK M2 QCB'yi, ABD'deki fabrikamızda üretebileceğimizi de belirttik. Değerlendirmelerinin sonuçlanmasını heyecanla bekliyoruz.

Başka ülkelerde de üretim yapmanız söz konusu olabilir mi?

C. Utku ARAL: Makineli tüfekte, tabancadan farklı olarak üretim adetleri daha düşük ve bu da başka ülkelerde, sipariş adetlerine göre üretim ya da montaj yapabilmemizin önünü açıyor. Dolayısıyla sorunuzun cevabı evet, diğer ülkelerde de üretim ya da montaj modelleriyle çalışabiliriz.

Yatırım Miktarı 600 Milyon Lirayı Buldu

Geriye dönüp baktığınızda, projeyi 2012'de alsaydınız sizce nasıl bir tablo ortaya çıkardı?

C. Utku ARAL: CANiK M2 QCB için son 3 yıllık dönemde, 160 milyon lira Ar-Ge ve yaklaşık 440 milyon lira da endüstriyelleşme yatırımı yaptık. Bunları da tabanca konusunda dünya markası haline gelen bir şirket olarak başardık. Projeyi 2012'de almış olsaydık hem teknolojik bilgimiz hem de maddi gücümüz 2018'deki seviyede olmadığından, çok daha fazla yorulurduk. Belki bu kadar fazla test yapma imkânımız olmazdı. Yine de zorlansak da mutlu sona ulaşırdık.

Bir Türk firmasının böyle bir silahı geliştirmiş olmasını nasıl değerlendirmeliyiz?

C. Utku ARAL: Bizim açımızdan baktığımızda, SYS olarak kafamıza koyduğumuz şeyi başarabildiğimizi gösteriyor. Bizim önümüzdeki tek engel, zaman. Gerçekten çok iyi bir ekibimiz var. Bir bölümüyle 1998'den beri çalışıyoruz.

Başarımızın, sektörün özgüvenine katkıda bulunduğunu değerlendiriyorum. Biz, CANiK M2 QCB ile resmi kalifikasyon testlerinin çok daha öncesinde sektör kamuoyunun önüne çıktık, fuarlara katıldık, ihracat yaptık. Sonra da kalifikasyon testlerinden ilk seferinde geçtik. Bir proje doğru ele alındığında, tüm bunların mümkün olduğunu gösterdik. Bunun da sektöre, vizyon açısından örnek olabileceğini değerlendiriyoruz.

Hedef Orta Kalibre Silahlar

CANiK M2 ile ilgili gelecek planlarınız neler?

C. Utku ARAL: Şu anda CANiK M2'nin, daha yüksek atım hızına sahip sürümü olan M2F üzerinde çalışıyoruz. Dakikada 850-1.100 atım yapabilecek M2F ile ilgili iç kalifikasyon çalışmalarımızı tamamladık.

I have mentioned. CANiK brand became a dictionary definition for quality and reliability for our users.

What are the ongoing developments on the export front?

C. Utku ARAL: We are receiving extra orders from the countries that already purchased CANiK M2 QCB. The end users see the quality of our machine gun and then give continuation orders. Apart from internal delivery, we have 2,000 deliveries to realize so far. These days we deliver CANiK M2 QCB as a traditional infantry gun, to be used on a tripod. We assume that our exports will increase as CANiK M2 QCB becomes more widespread in weapon stations.

What do you consider regarding exports to the USA?

C. Utku ARAL: We have submitted the American Department of Defense a tender. We also shared that we could produce CANiK M2 QCB in our factory in the USA. We await the results of their evaluation and we are really excited about this opportunity.

Is there any chance you could produce CANiK M2 QCB in different countries?

C. Utku ARAL: Machine guns have smaller production numbers when compared to pistols, and this allows the production or assembly of these products in different countries, depending on their order size. In another words, the answer is yes, we can work with different countries with production or assembly methods.

Investments Reached ₺600,000,000

When you look in the past, what would happen if you took the project in 2012?

C. Utku ARAL: For CANiK M2 QCB, we invested ₺160,000,000 for R&D and around ₺440,000,000 for industrialization in the last 3 years. We accomplished this as a world-known pistol producer. If we took the project in 2012, we would spend much more effort, as both our technological know-how and our financial prowess would be lower than 2018. Perhaps we would not be able to execute so many tests. In any case, we would end the process on a high note, but the road would be tougher.

How should we assess the fact that a Turkish company developed such a machine gun?

C. Utku ARAL: For us, it shows that as SYS, we can achieve whatever we decide on. The only obstacle for us is time. We have a great team, some of them working with us since 1998.

I evaluate that our success will increase the confidence of the sector. We presented ourselves in the sector with our CANiK M2 QCB, we attended fairs, we exported the gun far long before official qualification tests. Then we passed the qualification tests in the first try. We showed that all is possible when the project is handled correctly. We think this might be a good example for the sector regarding sector's vision.

Next Target: Medium Caliber Guns

What are your future plans for CANiK M2?

C. Utku ARAL: We are currently working on the M2F version of CANiK M2

Bu sürümü, özellikle hava platformlarına yönelik olarak geliştirdik. Helikopter kapı silahı olarak ya da BOMBUS gibi silah podlarında kullanılabilir. Bu sürüm için sözleşme aşamasına gelen projelerimiz var. Bir yandan da CANiK M2'nin platformlarda daha etkin kullanılabilmesi için bir dizi projemiz devam ediyor. Bunlarla ilgili gelişmeleri de önümüzdeki dönemde paylaşacağız.

CANiK'in, M2 ve sürümlerinin ardından hedefinde neler var?

C. Utku ARAL: 12,7 mm, hafif silahlar altında değerlendirilen bir kalibre olsa da aslında hafif silahlarla orta kalibre silahlar arasındaki sınırı oluşturuyor. 12,7 mm'nin yukarısı orta kalibre oluyor.

M2 de aslında herhangi bir makineli tüfek değil, daha çok bir "top yavrusu". Kendi nişangâhi ile yaklaşık 2 km'ye atış yapılabiliyorsunuz; ancak bir atış kontrol sistemi kullandığınızda, menzili 6 km'ye çıkıyor.

M2 gibi bir tüfeği geliştirmek ciddi bir iş. Yaptığınız bir hata, testlerde can kaybına yol açabilir. Ciddi bir poligon altyapısına sahip olmanız gerekiyor. Deneme yapmak için mühimmat almak bile başlı başına bir süreç. CANiK, tüm bunların gereğini yapabildiğini gösterdi.

Önümüzde hedef olarak, orta kalibreli silahlar yer alıyor. Bu konuda, hem yurt içinde hem yurt dışında yatırımlar yapıyoruz. Gelişmeler oldukça sektör kamuoyuyla paylaşacağız.

Daha düşük kalibreler, örneğin, hafif makineli tüfekler ve piyade tüfekleri de CANiK'in gündemine gelebilir mi?

C. Utku ARAL: Dünya genelindeki kullanıcılar, örneğin, 6,8 mm kalibreye karar verirse mevcut mühimmat üretim hatlarının bu kalibreye uyarlanabileceğini ve yüksek üretim hacimlerine ulaşabileceğini öngörüyoruz. Eğer kullanılacak kalibre ile ilgili dünya genelindeki belirsizlik ortadan kalkarsa biz de bu alanlara girmeyi düşünebiliriz.

Ekleme istediğiniz başka bir konu var mı?

C. Utku ARAL: Kalifikasyonunu tamamlamış bir silah olarak ortaya koyduğumuz CANiK M2 QCB'nin Türkiye'ye önemli bir katma değer sağladığını ve sağlamaya da devam edeceğini görüyoruz. Yurt içindeki kullanıcılarımız, hem üstün performanslı bir silah kullanacak hem de bununla ilgili her türlü satış sonrası hizmetini, M2 serisi silahlar için daha önceden tecrübe etmedikleri bir hızla alacaklar. Yerli platform üreticisi firmalar ise özellikle ihracat projelerinde, silaha çok kısa sürelerde erişebilmenin avantajını yaşayacaklar.

Anlattığım tüm süreçlerde; SSB, Kara ve Deniz Kuvvetleri Komutanlıkları, Jandarma Genel Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Sahil Güvenlik Komutanlığı başta olmak üzere tedarik makamları ve son kullanıcılar, başından itibaren bizim yanımızda oldular. Onlara bir kez daha şükranlarımızı sunmak isterim. Asil Çelik gibi, elini taşın altına koyan firmalarımıza da buradan bir kez daha teşekkür ediyorum. Son olarak da tabii ki CANiK'in tüm çalışanlarına, 10 yılı aşkın bir süreye yayılan bu çalışmalarda başarıya inandıkları ve her zaman özveriyle çalıştıkları için teşekkür ediyorum.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. •

Başarımızın, sektörün özgüvenine katkıda bulunduğunu değerlendiriyorum. Biz, CANiK M2 QCB ile resmi kalifikasyon testlerinin çok daha öncesinde sektör kamuoyunun önüne çıktık, fuarlara katıldık, ihracat yaptık. Sonra da kalifikasyon testlerinden ilk seferinde geçtik. Bir proje doğru ele alındığında, tüm bunların mümkün olduğunu gösterdik. Bunun da sektöre, vizyon açısından örnek olabileceğini değerlendiriyoruz.

QCB with an increased fire rate. M2F will be able to fire 850-1,100 rounds per minute and we completed our internal qualification process for this gun. We developed this version aimed at air platforms specifically. It can be used as a door gun for helicopters or in gun pods like BOMBUS. We have various projects for this version, with some of it reaching contract phase. Meanwhile, we are running various projects to increase the effectiveness of CANiK M2 QCB on platforms as well. We will share the developments regarding these projects in the future.

What awaits CANiK after M2 QCB and its various versions?

C. Utku ARAL: 12.7 mm guns are still classified as small arms, though they constitute the border between small arms and medium caliber firearms. Anything larger than 12.7 mm is regarded as a medium caliber firearm.

M2 is not an ordinary machine gun either, it can be considered as a "baby cannon". With its own sight it can reach 2 km, but with a fire control system it can have a maximum range as far as 6 km.

Developing such a gun is serious work. Even the smallest mistake may take a life during testing. It requires a serious firing range infrastructure. Procuring ammunition for tests can be regarded a process of its own.

CANiK proved it can achieve all of that.

Our next target is medium caliber firearms. We are investing for that, both in Türkiye and abroad. We will share the developments with the sector as they happen.

Is there any chance that lower calibre machine guns, for example assault rifles and light machine guns, may appear in CANiK's agenda?

C. Utku ARAL: If the users worldwide can decide on caliber, such as 6.8 mm, we think existing ammunition production lines can be adapted to this new caliber and achieve large production volumes. If the uncertainty regarding the caliber to be used dissipates we may think entering this niche as well.

Is there anything else you would like to add?

C. Utku ARAL: We see that CANiK M2 QCB, after successfully concluding its qualification process, provides a significant added value to Türkiye and will continue to do so. Our users in Türkiye will both use a machine gun with superior performance, and they will receive all kinds of after sales services with a speed they have never experienced before for M2 style guns. National platform producers will also be able to access the gun in a much shorter period, especially for export projects.

In all the processes I have shared, procurement authorities and end users, especially SSB, Turkish Land Forces Command, Turkish Naval Forces Command, General Command of Gendarmerie, Turkish National Police, and Turkish Coast Guard Command were with us and supported us. I wish to offer my thanks to them once more. I thank companies like Asil Çelik that went beyond expectations as well. Last but not least, I thank every single employee of CANiK for their belief in success and their intense and devoted work for a project that lasted a decade.

We would like to thank C. Utku ARAL, General Manager of SYS for taking the time to answer our questions, and for providing us with such valuable information. •

I evaluate that our success will increase the confidence of the sector. We presented ourselves in the sector with our CANiK M2 QCB, we attended fairs, we exported the gun far long before official qualification tests. Then we passed the qualification tests in the first try. We showed that all is possible when the project is handled correctly. We think this might be a good example for the sector regarding sector's vision.

CANiK Tabancaları ve Chaco Outdoors, Paraguay Silahlı Kuvvetler Günü Kutlamalarında Yer Aldı

CANiK Handguns and Chaco Outdoors at Paraguayan Military Anniversary



Tüm Fotoğraflar: © SYS



All Photographs © SYS

Paraguay'ın tanınmış avcılık ve atıcılık malzemeleri mağazası Chaco Outdoors, bu yıl, CANiK markasını Paraguay Silahlı Kuvvetleri ile tanıştırdı.

Paraguay Silahlı Kuvvetleri, Temmuz ayında, Paraguay Silahlı Kuvvetleri Günü'nün kutlama etkinliğine başladı. Paraguay Silahlı Kuvvetlerinin farklı birimleri, bu etkinlik kapsamında düzenlenen bir atış yarışmasında, birbiriyle kıyasıya mücadele etti.

Chaco Outdoors, known for the outdoor and shooting supplies and accessories store, has introduced CANiK brand to Paraguayan Armed Forces in this year.

On July 2022, the Paraguayan Army began an annually event to commemorate the Paraguayan Military Anniversary. In this event, the different forces of the military competed against each other in a competitive shooting event.





Yarışmaya katılan askerlere, yarışmadan birkaç gün önce CANiK tabancalarının nasıl kullanılacağı hakkında eğitim verildi. Bu tabancalar, atıcı olarak yarışmaya katılan her bir asker tarafından, farklı atış görevlerinde kullanıldı. Atışlar sonunda, CANiK tabancalarının kalitesi ve hassasiyeti, yarışmaya katılan tüm askerler tarafından takdir edildi.

Dört gün süren yarışmada, farklı birliklerden gelen askerlerin oluşturduğu 30 takım, farklı atış görevlerinde yaptıkları en iyi zamanlar dikkate alınarak elemeye tabi tutuldu. Son güne kadar elenmeden gelen 5 takım ise ilk üç günün en zorlu engelleri ve atış görevleriyle karşı karşıya kaldılar.

Chaco Outdoors, Paraguay Polis Teşkilatı'nın Düzenlediđi Etkinliğe de Destek Verdi

Paraguay Polis Teşkilatı, Mart ayında Chaco Outdoors'u da davet ettiği bir taktik atış yarışması düzenledi. Chaco Outdoors, etkinliğe, atış alanlarını hazırlayarak ve yarışmacılara kura ile verilecek hediyeleri temin ederek destek sağladı.



The soldiers, who competed, were debriefed on how to handle a CANiK handgun, and trained with these firearms a few days before the competition. These handguns were used in the different shooting stages that were established and every one of the soldiers that competed as a shooter was impressed and astonished by the quality and precision of the CANiK handguns.

In the four-day competition, 30 teams of soldiers from different units were eliminated based on their best times in different shooting missions. The 5 teams that were not eliminated until the last day faced the toughest obstacles and shooting missions of the first three days.

Chaco Outdoors Supported Police Forces' Event

On March 2022, the Police Forces had a tactical shooting competition, for which they invited Chaco Outdoors to support the event, by preparing the shooting tracks and provide some presents to draw among the competitors.





Etkinlikte, farklı polis birimleri ve özel kuvvetler arasında bir yarışma düzenlendi. Atlı Polis Akademisi'nde gerçekleştirilen ve bir gün süren etkinlikte, 3 farklı atış görevi icra edildi.

Etkinliğe Paraguay CANiK Atıcılık Ekibi de Katıldı

Etkinlikte Paraguay CANiK Atıcılık Takımı da hazır bulundu. Takım üyeleri Hugo Cañete ve Orlando Cardozo, yarışma öncesi katılımcılara, CANiK tabancalarıyla ilgili tanıtım ve bilgilendirme yaparken aynı zamanda atış alanlarını da hazırlayarak yardımcı oldular. Etkinlik sonunda sağladıkları destekten ötürü Paraguay CANiK Atıcılık Takımı'na ve Chaco Outdoors'a Paraguay Polis Teşkilatı adına birer ödül verildi. •

The event was a recreational competition between the different police departments and special forces. It had 3 different shooting stages that were located at the Mounted Police Academy, and lasted 1 day.

The Paraguayan CANiK Shooting Team Also Attended

The Paraguayan CANiK Shooting Team was also present in the occasion. Hugo Cañete and Orlando Cardozo are the two members of the Team. They made the briefings for the competitors and helped by preparing the shooting stages. For this, the main commissary gave the team an honorary award from the police forces, and one for Chaco Outdoors for the support of the event. •



IT JUST KEEPS GOING!

16" 1:10 CHROME-MOLY 4150 STEEL BARREL

BAYONET LUG & CLEANING ROD

BFT47

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

LIMITED LIFETIME WARRANTY

MADE IN THE USA



**CENTURY
ARMS**

CENTURYARMS.COM

FOLLOW @CENTURYARMS:

Unidef, İlk İhracatını, Bir Avrupa Birliği Ülkesi için Silah Entegrasyonu ile Yaptı

Unidef Completed a Project to Integrate Weapons to VIP Protection Vehicles for an EU Country

Unidef, VIP koruma araçlarına yönelik silah entegrasyonu çözümünün müşterileri arasında Çekya'yı da ekledi. Yurt içinde de VIP koruma aracı konsepti için sözleşme imzalayan firma, benzer bir çözümü, Çekya'da, LPP s.r.o. firması ana yükleniciliğinde başarıyla tamamladı. Unidef, bu çalışma ile aynı zamanda ilk ihracatına imza attı.



Ender Şaşal

Unidef Genel Koordinatörü
General Coordinator at Unidef

Unidef added Czechia to its clients regarding its weapon integration solutions for VIP protection vehicles. The company had signed a contract for VIP protection vehicles in Türkiye, and it completed a similar project in Czechia with the Czech technological company LPP s.r.o.

Çekya'da yürütülen projede, araca, operasyon sahasında taktik resmin oluşturulması ve kuvvet koruması için gerekli birçok kritik sistem ve sensör entegre edildi. LPP, ana yazılım ile donanım entegratörü olarak; komuta-kontrol (C2), sinyal karıştırıcı, silah atışı algılayıcı, SDIO (Secure Digital Input Output / Güvenli Sayısal Giriş Çıkış) sistemi, sürücü görüş sistemi, gerçek zamanlı birlik takip sistemi, güvenli iletişim sistemleri gibi sistem ve sensörlerin entegrasyonunu gerçekleştirdi. Firma, Unidef'i ise VIP koruma araçlarına gizlenebilir ana silah istasyonunun entegrasyonu için güvenilir bir ortak olarak seçti.

Unidef tarafından geliştirilen gizlenebilir tarete entegre edilen 7,62x51 mm'lik 6 namlulu M134 Minigun ile silahlandırılan VIP koruma araçları, Çekya'nın, başta Birleşmiş Milletler (BM) kapsamındaki olmak üzere ağırlıklı olarak yurt dışı görevlerinde kullanılacak.

The project was a primary responsibility of LPP as a contractor and main software and hardware integrator of several critical systems and sensors required for the real operational picture on the battlefield and for a force protection. The key role of LPP was in the integration of systems and sensors such as C2, protective jammer, gunshot detection, SDIO, drivers vision system, force tracking system, secure communication systems. Unidef was selected as a very reliable partner for the integration of the main weapon station which is retractable on the VIP protection vehicles.

The VIP protection vehicles were armed with 6-barrel M134 miniguns, chambering 7.62x51mm rounds, integrated into a concealable turret. The vehicles will be used mainly for Czechia's foreign missions, including United Nations operations.



Unidef'in taretinin aracın içine katlanması, silahın gizli taşınmasına ve aracın dışarıdan sivil bir araç olarak görünmesine olanak sağlıyor. Böylece araç, silahını görünür şekilde taşıyan diğer araçlarda olduğu gibi çevredekilere bir tehdit olarak görünmüyor. Taret, ihtiyaç duyulduğunda ise açılarak saniyeler içinde kullanıma hazır hale geliyor.

Unidef Genel Koordinatörü Ender Şaşal, gizlenebilir silah entegrasyonunun, firmanın imzası haline gelen çözümlerden biri olduğunu vurguluyor: "Sahada görev yapan personelden aldığımız geri bildirimler, silahın gizli bir şekilde taşınmasının bir dizi avantajı olduğunu ortaya koydu. Bunların arasında; platformun çevreye tehdit oluşturmaması ve açık hedef haline gelmemesi; silah sisteminin platform dışında devamlı kalan sistemlerin maruz kaldığı çevresel etkenlerden korunuyor olması; ayrıca hareket halinde, özellikle alt geçit, tünel ve benzeri geçişlerinde sistemin zarar görmemesi de bulunuyor. Biz de VIP koruma aracı ve Silahlı Römork Sistemi gibi çözümlerimizde, içeri katlanabilir taret çözümümüzle kullanıcılarımızın bu avantajlardan yararlanmasını sağlıyoruz."

Unidef, Çekya'nın bu ihtiyacını karşılama görevi kendisine verildikten sonra, çalışmalarını çok sıkı bir takvimde tamamlaması gerektiği için LPP ekibiyle çok faydalı ve yakın bir koordinasyon tesis etti. Projenin hemen başında yerinde inceleme yapan firma yetkilileri, silahlandırılacak araç içinde lazerli ölçüm sistemiyle yapılan taramanın sonuçlarıyla entegrasyonunun mekanik tasarımını tamamladı. Ardından hazırlanan ara prototip araç üzerinde test edildi. Araca üçüncü ve son ziyaret ise nihai prototipin entegrasyonu için gerçekleştirdi. Tüm bu aşamaların başarıyla geçilmesinin ardından da seri üretim, sevkiyat, entegrasyon ve personel eğitimi faaliyetleri tamamlandı. Tüm bu süreçler, 6 aydan kısa bir zamanda tamamlandı.

Unidef, daha önceden bu tür entegrasyonları, başka görev yükü taşımayan araçlarda başarıyla tamamlamıştı. Çekya projesinde ise aracın tavanında yer kaplayan diğer görev sistemleri nedeniyle Unidef'in çok daha kısıtlı bir alanda çalışması gerekti.

As Unidef's turret can be folded inside the vehicle, the vehicle will look like an ordinary civilian vehicle from outside, giving it a less threatening appearance compared to the vehicles with weapons visibly mounted on them. The turret can also be ready for action within seconds when required.

Ender Şaşal, General Coordinator at Unidef, highlighted that the concealable weapon integration had become one of the signature solutions of the company with the following words: "The feedback we received from the personnel serving in the field has clearly shown the advantages of carrying the weapon concealed, with some of them being: Having the platform not pose an immediate threat to the surroundings, and not become an immediate target; having the weapon system protected from the environmental effects, unlike solutions with fixed turrets; and not having the weapon damaged by passing under tunnels, overpasses and et cetera. We provide these advantages and more to our clients with our solutions like VIP protection vehicles and Armed Trailer System."

Unidef had to work quickly after getting the contract for Czechia and therefore established a very useful and close cooperation with the Czech LPP Project Manager's Team. The company officials went to Czechia immediately after project commenced and did laser measurements for the vehicles in question, completing the designs with the results of said measurements. The prototype design was tested on the vehicle during the second visit. The third and final visit to the country was for the integration of the final prototype. After all these processes were successfully finished, serial production, shipment, integration, and personnel training processes were commenced and concluded, with the whole project taking less than 6 months.



Bu kapsamda Unidef, çözümünü, daha önce teslim ettiği çözümlerden farklı olarak, yaklaşık yüzde 15 oranında daha dar bir alanda çalışabilecek şekilde geliştirdi. Bu uyarılama için projede Ar-Ge faaliyetleri de gerçekleştirildi.

Şaşal, sağladıkları müşteri memnuniyetini şöyle ifade ediyor: “Bu proje, uluslararası arenada önde gelen iş ortaklarımızdan biri olan ve platformlara silah entegrasyonu alanındaki kabiliyetlerimizi çok iyi bilen Profense firması üzerinden bize getirildi. Projede, çok sıkışık bir takvim vardı. Biz ise Ar-Ge çalışmalarına da ihtiyaç duyduğumuz bu süreci, talep edilen sürede tamamlamayı başardık. Unidef olarak hiçbir müşterimizi çözümsüz bırakmıyoruz. Değişen ihtiyaçlarına hızlı dönüşler yapabiliyoruz. Bununla beraber, hızlı olmak adına doğru çözümleri bulma odağından da uzaklaşmıyoruz. Tüm bu çalışmalarımızı, aynı zamanda son derece rekabetçi bütçelerle gerçekleştiriyoruz. Ortaya çıkan çözüm ve Unidef’in süreç içerisindeki sonuç odaklı proaktif tutumu, müşterilerimizin sonraki projelerinde yeniden bizimle çalışmalarını konusunda çok kolay karar vermelerini sağlıyor.”

LPP Genel Müdürü Korg. (E) Miroslav Zizka ise Unidef’le iş birlikleri hakkında şunları söylüyor: “Bu, Unidef ile ilk iş birliğimizi ve projemiz de özel bir görevi yerine getirmek için kullanılması gereken sensör ve sistemlerin gereksinimleri açısından çok karmaşık bir projeydi. Entegrasyon, kapsamlı bir hazırlığı ve taret konumunun hassas bir şekilde ölçülmesini takip eden sürecin son aşamasıydı. Unidef uzmanları, olağanüstü bir iş çıkardılar ve sistemlerini başarıyla entegre ettiler.”

Unidef, söz konusu çözümünün farklı bir versiyonunu da uzaktan komutalı şekliyle Türk Silahlı Kuvvetlerine Uzaktan Komutalı Römoork Sistemi olarak teslim edecek. Bu konsept, sınır güvenliği ve kritik tesislerin çevre koruması görevlerini personeli tehlikeye atmadan gerçekleştirmesi ve istenilen yere taşınabilen yapısı sebebiyle yurt içi ve yurt dışı kullanıcılar tarafından yoğun ilgi görüyor. •

Unidef completed similar integrations successfully on vehicles that did not have to carry other payloads, however, the vehicles for Czechia project had extra equipment on the roof installed. This provided unique challenges for the company, constraining the area the turret can occupy. As such, Unidef focused on R&D and then developed a new solution that covers 15 percent less volume without compromising on mission effectiveness.

Mr. Şaşal commented on customer satisfaction with the following words: “This project was brought to us through one of our most prominent partners, Profense, which knew about our weapon integration capabilities very well. The project had a very limited time scope; however, we completed the project on time even though we needed some R&D time as well. As Unidef, we never leave our clients without solutions, we can respond quickly to their changing needs. We also work with cost effective budgets. The proactive outlook of our company along with our solutions make it very easy for our clients to decide working with us again.”

“This was our first collaboration with Unidef, and it was a very complex project in terms of the requirements for special sensors and systems that all have to perform a task at the same time. The integration was only the last phase of the whole process, which was preceded by a thorough preparation and precise measurement of the position of the turrets. The specialists from Unidef did an outstanding job and have successfully installed their systems.” said the Managing Director of LPP s.r.o. Miroslav Zizka, LTC ret.

Unidef will provide a different version of this solution to Turkish Armed Forces as Remote-Controlled Armed Trailer System. This concept is enjoying a great deal of attention from end users, both in Türkiye and abroad as it can be used in border security and perimeter security for critical infrastructure missions without putting personnel at risk while being very mobile. •



**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

CANiK'in İhracat Atağı Hız Kesmiyor

CANiK's Nonstop Export Growth

İhracat hedeflerini her yıl daha yukarıya çıkarmayı sürdüren Samsun Yurt Savunma (SYS), CANiK markasıyla dünyanın en büyük ve önemli savunma fuarlarında Türkiye'yi başarıyla temsil etmeye devam ediyor. Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında dünyanın farklı kıtalarında savunma fuarlarına boy gösteren CANiK markalı ürünler, her fuarda sektör temsilcilerinden büyük ilgi gördü.

Raising its export targets every year, Samsun Yurt Savunma (SYS) successfully continues to represent Türkiye in the world's largest and most important defense fairs with its CANiK brand. CANiK branded products attracted great attention from sector representatives at every fair, organized in different continents of the world in April, May, and June.



Turn Photographs © SYS
All Photographs © SYS

CANiK, 22-24 Nisan'da Güney Afrika'daki HuntEX fuarındaydı./ CANiK attended HuntEX Fair in South Africa on April 22-24.

Bu yılki yoğun fuar takvimine, 5-10 Nisan tarihleri arasında, Şili'de düzenlenen FIDAE fuarıyla devam eden CANiK, burada Latin Amerika pazarına yönelik bir dizi iş birliği ve ihracat anlaşması imzaladı. Firma, Şili'den sonra 22-24 Nisan'da Güney Afrika'daki HuntEX fuarında ve hemen ardından da 27-29 Nisan'da Filipinler'deki ADAS fuarında boy gösterdi. ABD pazarına özel bir önem veren CANiK, 27-29 Mayıs tarihlerinde, ABD'nin önemli etkinliklerinden olan NRA (National Rifle Association / Ulusal Tüfek Derneği) Yıllık Konferans ve Fuarı'nda (Annual Meetings & Exhibits) yer aldı.

Continuing this year's busy fair calendar with FIDAE held in Chile between April 5-10, CANiK signed a series of cooperation and export agreements for the Latin American market. After Chile, the company first showed up at HuntEX in South Africa on April 22-24, and right after at ADAS in the Philippines on April 27-29. CANiK, paying special attention to the US market, was also at NRA (National Rifle Association) Annual Meetings and Exhibits, one of the most important events in the USA, on May 27-29.



CANiK'in katıldığı bir diğer fuar, 27-29 Nisan'da Filipinler'de organize edilen Asya Savunma, Güvenlik ve Kriz Yönetimi Fuarı (ADAS) oldu./ Another fair CANiK attended was the Asian Defense, Security and Crisis Management Fair (ADAS) organized in the Philippines on 27-29 April.

CANiK, FIDAE'de Savunma Sektörü Temsilcilerinden Tam Not Aldı

CANiK'in Nisan ayındaki ilk durağı, Şili'nin başkenti Santiago'da, 5-10 Nisan tarihlerinde düzenlenen FIDAE Fuarı (The International Air and Space Fair/ Uluslararası Hava ve Uzay Fuarı) oldu. Latin Amerika bölgesinin en önemli savunma fuarlarından biri olarak kabul edilen fuarda CANiK markalı ateşli silahlarının yanı sıra yeni ve farklı teknolojilerle geliştirilen MECANiK marka optik nişangâh gibi aksesuarları, taktik tekstil ürünleri ve outdoor ürünleriyle boy gösterdi. Fuarda, UNIDEF tarafından geliştirilen BOMBUS silah podu çözümü ile CANiK M2 QCB 12,7 mm'lik ağır makineli tüfeğinin daha yüksek atış hızına sahip gelişmiş versiyonu olan CANiK M2F büyük ilgi görürken CANiK standını başta Şili olmak üzere, bölge ülkeleri ve diğer ülkelerden 20'nin üzerinde delegasyon ziyaret etti. Firma fuardan Şili başta olmak üzere bölge ülkeleriyle de yeni iş birlikleri ve ihracat anlaşmalarıyla döndü.

SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, fuarla ilgili olarak şunları söyledi: "Dünyanın dört kıtasında 69 ülkeye ihracat gerçekleştiren CANiK markamız ile savunma alanında dünya fuarlarının hepsinde yer alıyoruz. Şili; havacılık, uzay ve savunma sanayisine çok ciddi yatırımlar yapan bir ülke konumunda bulunuyor. Bu noktada Şili, Arjantin ve Brezilya başta olmak üzere Latin Amerika pazarı için FIDAE fuarında yer almak çok önemliydi. Burada yeni iş birliklerine imza atarak, hedefimize bir adım daha yaklaşmış olduk."

CANiK Markalı Ürünler, Türk Bayrağını Güney Afrika ve Filipinler'de Dalgalandırdı

CANiK'in sonraki durakları önce 22-24 Nisan'da Güney Afrika-Johannesburg'da düzenlenen HuntEX fuarı ve hemen ardından 27-29 Nisan'da Filipinler'de organize edilen Asya Savunma, Güvenlik ve Kriz Yönetimi Fuarı (ADAS) oldu. CANiK, her iki etkinlikte de önümüzdeki dönem için iş birliklerine ve ihracat anlaşmalarına yönelik önemli adımlar attı. Firma, bu fuarlarda, CANiK marka ateşli silahlarıyla MECANiK marka dış mekân (outdoor) aktivitesi ürünlerini ve silah aksesuarlarını sergiledi. Bunlara ilave olarak

CANiK Receives Thumbs Up from Defense Sector Representatives in FIDAE

CANiK's first stop in April was FIDAE (The International Air and Space Fair), held on April 5-10, in the capital of Chile, Santiago. FIDAE is considered as one of the most important defense fairs in the Latin America region. CANiK showed up various handgun accessories such as MECANiK optic sights developed with new and unique technologies, tactical textiles, and outdoor products along with its CANiK brand handguns at the fair. While BOMBUS gun pod solution developed by UNIDEF and CANiK M2F, advanced version of the CANiK M2 QCB 12.7mm heavy machine gun with a quite higher rate of fire, attracted great attention, CANiK hosted more than 20 delegations from the region and other countries, particularly from Chile, in its booth. The company returned from the fair with signing new cooperation and export agreements with the Latin America countries, Chile being in the first place.

Didem Aral, SYS Foreign Trade Manager and Member of the Board of Directors, expressed the following about the fair: "We take part in all world fairs in the field of defense with our CANiK brand, which exports to 69 countries in 4 continents. Chile is making very serious investments in the aerospace and defense industry. At this point, it was very important for us to take part in FIDAE for the Latin American market, particularly for Chile, Argentina, and Brazil. By signing new collaboration agreements here, we are one step closer to our goal."

CANiK Branded Products Wave the Turkish Flag in South Africa and the Philippines

The next stops of CANiK were HuntEX held in Johannesburg, South Africa on 22-24 April, and the Asian Defense, Security and Crisis Management Fair (ADAS) organized in the Philippines on 27-29 April respectively. CANiK took important steps towards collaboration and export agreements for the upcoming period in both events. The company showcased CANiK brand handguns, MECANiK brand outdoor activity products and firearms accessories



CANiK, 5-10 Nisan tarihleri arasında, Şil'i'de düzenlenen FIDAE fuarına katıldı./ CANiK participated to FIDAE in Chile between April 5-10.

firmanın ADAS fuarındaki standında, UNIDEF'in BOMBUS silah podu yer aldı. Firma, bu fuarda önemli bir başarıya da imza attı; CANiK Filipinler'e, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin ilk savunma ürünü ihracatını yapan marka oldu.

Fuarların ardından değerlendirmelerde bulunan SYS Dış Ticaret Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Didem Aral, ilk olarak firmanın HuntEX gündemini özetledi: "Avcılar, spor atıcılar, kişisel ve savunma amaçlı koruma gereksinimleri olan kişiler, outdoor tutkunları ve güvenlik sektörü profesyonellerine yönelik uluslararası bir fuar olan HuntEX'te, CANiK ve Türkiye logomuzu Güney Afrika'ya taşıdık. MECANiK outdoor ürünleri ve optikleri de yoğun talep gördü. Avcılık, atıcılık ve outdoor ürünlerinin satıldığı zincir mağazalar ile anlaşma öncesi ön mutabakat sağlandı. Güney Afrika'daki etkimizi önümüzdeki süreçte ciddi ölçüde arttıracaktır."

Aral, ADAS fuarıyla ilgili de şunları söyledi: "CANiK, Filipinler'e Cumhuriyet tarihinin ilk savunma ürünü ihracatını yapan marka ve bu ülkenin milli polislerinin tabanca envanterinin büyük bölümü de bize ait. Markamızın bu ülkede bırakmış olduğu iyi izlenim, sonraki dönemlerde Türkiye menşeli savunma ürünlerinin de satılmasına yardımcı oldu. Filipinler'de oldukça iyi bilinen CANiK olarak fuar sırasında 12 farklı delegasyonu ağırladık. Filipinler Hava ve Deniz Kuvvetleri ile önemli görüşmeler gerçekleştirerek ön anlaşmalar yaptık. Öte taraftan SYS'nin bir diğer iştiraki olan UNIDEF de Türkiye'nin tek, dünyanın birkaç silah podu üreticisinden bir tanesi olarak fuarda büyük ilgi gördü. UNIDEF'in silah podu çözümü, Filipin Hava Kuvvetlerinin çok uzun zamandır takibinde olan bir üründü. Fuarda standımızı ziyaret eden Filipin Hava Kuvvetleri delegasyonu ile prensipte anlaşma sağlandı. Önümüzdeki dönemde ülkedeki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz."

Gözünü ABD'nin Savunma Projelerine Diken CANiK'in Bir Sonraki Durağı NRA Fuarı Oldu

ABD pazarına özel bir önem veren CANiK bu ülkedeki fuarlara katılarak bir hafif silah üreticisinin ötesinde, önemli bir savunma sanayisi oyuncusu olduğunu Amerikan otoritelere göstermeyi hedefliyor. CANiK, bu kapsamda 27-29 Mayıs tarihleri arasında



ADAS'ta CANiK standı. / CANiK booth at ADAS.

at these fairs. In addition to these, UNIDEF's BOMBUS gun pod was at the company's stand at ADAS. CANiK also achieved an important success at this fair; the company became the first brand to export defense products in the history of the Republic of Türkiye to the Philippines.

Didem Aral, SYS Foreign Trade Manager and Member of the Board of Directors, made evaluations after the fairs, first summarizing the company's HuntEX agenda as follows: "We brought logos of CANiK and Türkiye to South Africa at HuntEX, which is an international fair for hunters, sports shooters, people with personal and defensive protection needs, outdoor enthusiasts and defense industry professionals. MECANiK outdoor products and optics were also in high demand. A pre-agreement was reached with the chain stores where hunting, shooting and outdoor products are sold. We will significantly increase our efficiency in South Africa in the upcoming period".

Aral also commented about ADAS: "In the history of the Republic of Türkiye, CANiK is the first brand that exports defense product to the Philippines, and most of the pistol inventory of this country's national police consists of our CANiK pistols. The good impression our brand left in this country helped Turkish origin defense products to be sold in the following years. During the fair, we hosted 12 different delegations as CANiK, which is a very well-known brand in the Philippines. We held important meetings with the Philippine Air and Naval Forces and made preliminary agreements. On the other hand, UNIDEF, another SYS subsidiary, attracted great attention at the fair as Türkiye's only and world's one of the few gun pod manufacturers. UNIDEF's gun pod solution has been watched closely by the Philippine Air Force for a very long time. An agreement-in-principle was signed with the Philippine Air Force delegation, who visited our booth at the fair. We aim to further strengthen our position in this country in the upcoming period."

düzenlenen NRA Yıllık Konferans ve Fuarına katıldı. Fuarda başta METE SFX, METE SFT ve SFX RIVAL olmak üzere CANiK marka tabancalarını, MECANiK marka optiklerini ve CANiK Resmi Aksesuar Programı kapsamındaki ürünleri sergileyen firma ayrıca, farklı markalardaki ürünlerinin, 2022-2023 dönemiyle ilgili satışları konusunda Amerikalı distribütörlerle çeşitli görüşmeler gerçekleştirdi.

SYS Genel Müdürü C. Utku Aral, NRA katılımıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "ABD pazarı çok dikkatli incelenmesi gereken bir pazar, tüketici eğilimleri dikkatli bir şekilde analiz edilmeli ve aksiyon planınız sürekli güncel olmalıdır. Bu noktada NRA kesinlikle büyük önem taşıyor; NRA Yıllık Konferans ve Fuarı, avcılık ve atıcılık konusunda, ABD'nin en önemli ikili iş görüşmesi (B2B) etkinliklerinden biri. Buraya katılan firmalar da genellikle 6 aylık ve yıllık siparişlerini bu fuar sırasında yapıyorlar. CANiK markasının ABD'de çok geniş bir kullanıcı kitlesi var. Biz de bu kullanıcıların büyük bölümüne distribütörlerimiz aracılığıyla erişiyoruz. Şu an itibarıyla da ABD'nin her kasabasında, CANiK tabancalarını lisanslı bir şekilde alabileceğiniz bir mağaza mutlaka bulunuyor. Bu yıl katıldığımız NRA fuarında da bu gibi mağazalarda satılacak olan CANiK marka tabancalarımız, yedek parçalarımız ve MECANiK marka ürünlerimiz için önemli görüşmeler gerçekleştirdik ve 2022'nin ikinci yarısı ve 2023'ün ilk çeyreğine yönelik siparişlerimizi topladık." ABD'de son dönemde büyük başarılarımıza imza attıklarının altını çizen Aral, şunları kaydetti: "CANiK olarak önceki yıl ABD'ye ihracatta dünya 4'üncüsü iken 2021 yılında bir sıra yükselerek 3'üncü olduk. Sadece 2 yeni modelimiz ile kısa bir sürede 100 bin adet satış rakamlarını yakaladık. Bu fuar sayesinde, en büyük pazarımız olan ABD'deki gücümüzü daha da artırmayı hedefliyoruz. NRA Fuarının da etkisiyle yıl sonuna kadar ABD'ye 95 milyon dolarlık satış rakamına ulaşacağımızı öngörüyoruz. •

Aiming for American Defense Projects, CANiK's Next Stop is NRA Fair

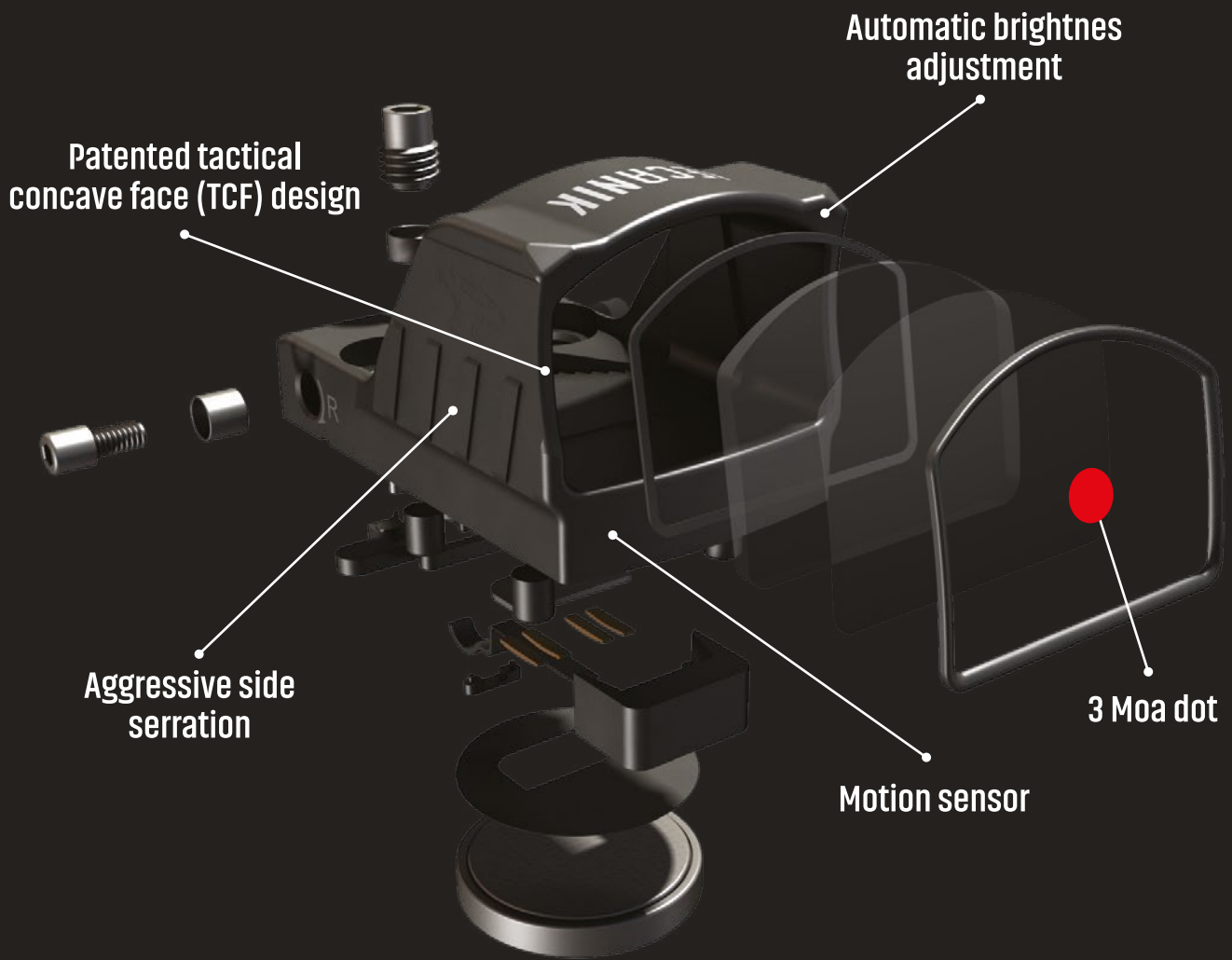
CANiK, which attaches special importance to the US market, aims to show the American authorities that CANiK is an important defense industry player beyond a small arms manufacturer by participating in fairs in this country. In this context, CANiK participated in NRA Annual Meetings and Exhibits held between May 27-29. Its booth showcased CANiK branded pistols, especially METE SFX, METE SFT and SFX RIVAL, MECANiK brand optics and products within the scope of CANiK Official Accessory Program at the fair. CANiK also held various meetings with American distributors regarding the sales of its products of different brands for the period of 2022-2023.

C. Utku Aral, General Manager of SYS shared the following information about their NRA participation: "American market is a market that requires you to analyze it very carefully. The consumer tendencies must be examined thoroughly, and your action plans must be updated constantly. NRA is an essential event in this regard. NRA Annual Meetings and Exhibits is one of the most important B2B events in huntsmanship and marksmanship fields. The companies attending this fair generally place their semi-annually and annually orders during this fair. CANiK brand has an extensive user base in the USA. We reach most of these users through our distributors, and as of this moment, all towns in the USA have a gun shop where you can buy licensed CANiK brand products. In this year's NRA event, we held important talks for our CANiK brand handguns, spare parts and MECANiK brand products to be sold in these shops and received orders for the second half of 2022 and first quarter of 2023."

Emphasizing that they have achieved great success in the USA recently, Aral stated: "As CANiK, we were the 4th in the world by exports to the USA in 2020, and we ranked 3rd in 2021, rising one place up. With only two new models, we have achieved to reach 100,000 sale figures in a very short time. By way of this fair, we aim to further increase our strength in the USA which is our biggest market. We anticipate that we will reach a sales figure of 95 million dollars in the USA by the end of the year by means of the NRA exhibition." •



ADAS'ta CANiK standı. / CANiK booth at ADAS.



M01 MICRO REFLEX SIGHT



3 MOA



AUTO BRIGHTNESS



IPX7 WATERPROOF RATING



SHOCK RESISTANT



SHAKE AWAKE



AUTO ON - OFF



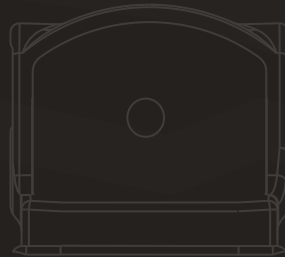
PARALAX FREE



TACTICAL CONCAVE FACE



CR2032 UP TO 60,000 HRS AT LOW





MECANIK

ADVANCED FIREARMS
OPTICS

Automatic brightnes
adjustment

Patented tactical
concave face (TCF) design



Aggressive side
serration

3 Moa dot

M02 VERSATILE REFLEX SIGHT



3 MOA



USER - CONTROL
BRIGHTNESS



IPX7



SHOCK
RESISTANCE



PARALAX FREE



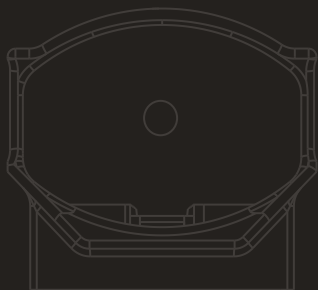
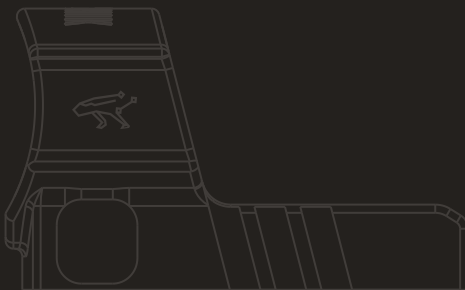
TACTICAL
CONCAVE
FACE



CR2032
UP TO 60,000
HRS AT LOW



MANUAL
ON - OFF
10 (2NV-39L)
SETTINGS



www.canikarms.com

CANiK

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

SUPERIOR FIREARMS



METE^{SFX}