

Danışmanlık firmaları, yatırımcıya A'dan Z'ye her alanda maksimum fayda sağlıyor

Oteller Dosyası, Sayfa 22

Golf turizminden daha fazla pay
almanın yolu, golf sahalarının
arttırılmasından geçiyor

Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 36

Hijyen odaklı özel tekstil ürünleri,
oteller için tercih edilme sebebi oluyor

Bizimle büyüyün

Yaptığımız Her İşle Değer Yaratıyoruz

Aramıza katılarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen otelcilik gruplarından birinin parçası olabilirsiniz.

Radisson Hotel Group olarak 2025 yılına kadar Türkiye'de 50'den fazla otele ulaşma hedefimiz doğrultusunda otel yatırımlarınız için çeşitli markalarımızla size özel çözümler sunuyoruz.

Grubumuz resortlardan şehir otellerine, rezidanslardan dönüşüm fırsatlarına kadar pek çok seçenekle başarılı bir iş ortaklığı için gerekebilecek her türlü aracı sağlıyor.

Grubumuzu ve markalarımızı keşfedin
radissonhotelgroup.com/development

Ramsay Rankoussi

Başkan Yardımcısı

İş Geliştirme Afrika ve Türkiye

ramsay.rankoussi@radissonhotels.com

Radisson Collection Hotel Bodrum

Radisson Blu Hotel Vadi İstanbul

Radisson Hotel İzmir Aliağa



ENABLE EVERY EXPERIENCE!

SPLASH BUCKET ALLCAN OFFERS AN INCLUSIVE, INTERACTIVE DESIGN TO EMPOWER PEOPLE WITH DISABILITIES TO LEAD HEALTHY, ACTIVE LIFESTYLES.

ITS UNIVERSAL DESIGN PROVIDES SENSORY PROCESSING AND CREATES A SPACE THAT EMBRACES ALL MEMBERS OF THE COMMUNITY ENABLING THEM TO LIVE HEALTHY, PLAYFUL LIVES TO REACH THEIR FULLEST POTENTIAL.



PolinWaterparks

polin.com.tr      polinwaterparks

2022 için turizm sektörü umutlu fakat salgındaki yeni seyir endişe yaratıyor

Turizm sektörü zor geçen 2020 yılından sonra 2021'de gelen serbestliklerle rahat bir nefes aldı. Tatil ihtiyacı, insanları seyahate yönlendirdi. Otellerimizde yüzde 100'e yakın doluluklar yaşadık. Geç başlıyan ve uzun süren bir sezon oldu. 2019 rakamlarını yakalayamasa da 2021'de önceki yıla göre çok daha yoğun bir sezon geçirdik. Pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri olmasına rağmen, turizm en çabuk ayağa kalkan sektör olmayı başardı. Öyle ki bazı seyahat acenteleri 2022 için rezervasyonların dolduğunu, 2023 için rezervasyon almaya başladıklarını bildiriyorlar. Elbette ki bu durumu hazırlayan etmenlerin başında yurdumuzun şu anda en ucuz destinasyon olarak görülmesinin payı büyük.

Turizm sektöründeki olumlu gelişmelere rağmen ne yazık ki yeni varyantın tüm ülkelere yayılmaya başlaması kafaları karıştırıyor. Yayılma hızı çok hızlı olsa da aşırıya direncinin ve etkilerinin tam olarak bilinmemesi endişe yaratıyor. Bazı ülkeler tedbir amaçlı kapanmalara gidiyor, bazıları kısıtlamalar yapıyor ve ek tedbirler alıyor. Dileriz Omicron adı verilen bu yeni varyanta karşı aşılarımız etkilidir. Zira yeni kapanmaları, turizm dahil hiçbir sektörün kaldıramayacağı kanaatindeyiz. Umutlu olmaktan ve aşıllı olmaktan vazgeçmemeliyiz.

Dergimizin Aralık sayısında, tedarikçiler bölümünde otellerin tüm iç ve dış mekanlarına tekstil alanında hizmet sunan tedarikçileri "Otellerde Tekstil" dosyası altında inceledik. Türkiye için alternatif bir turizm sektörü olmaya aday golf turizmini, oteller bölümümüzde "Golf Turizmi" dosyası ile araştırdık. Dünyadan bölümümüzde, dünyayı son derece olumsuz etkileyen, boyutları ve etkileri gittikçe artan "İklim Krizi" ni, nedenlerini, yapılan kongreleri ve neler yapılabileceği konularını işledik. Gündem, Acenteler, Dünya'dan bölümlerimizde önemli turizm haberlerine yer verdik. Dergimizde, turizme ait istatistiksel verileri tablolaştırdığımız İstatistikler bölümümüzü, yapılacak olan fuar ve organizasyonlar ile turizm dünyasındaki aktiviteleri haberleştirdik.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

İçindekiler

Projeler Dosyası

Danışmanlık firmaları, yatırımcıya A'dan Z'ye her alanda maksimum fayda sağlıyor 4

Oteller Dosyası

Golf turizminden daha fazla pay almanın yolu, golf sahalarının artırılmasından geçiyor..... 22

Tedarikçiler Dosyası

Hijyen odaklı özel tekstil ürünleri, oteller için tercih edilme sebebi oluyor..... 36

MARKA YENİ HEDEF BÜYÜK

Türkiye'deki buklet sektöründe kaliteli ve farklı olmak bizim önceliğimiz. Çalışmalarımızı bu yönde yapılandırıyoruz. Sektöre bizzat kendi yürüttüğüm çok özel bir proje ile farklı bir bakış açısı kattığımızı düşünüyoruz.

Bu projeyi açarsak; tüm ürünlerimizin üzerine körler alfabesi (Braille) ile ürün isimlerini yazarak engelli arkadaşlarımıza yardımda bulunmayı hedefledik. Bu projenin hayata geçebilmesi adına körler alfabesini (Braille) öğrenmek benim için çok özel bir tecrübe oldu.

Parlıtayı, ışıltıyı ve ihtişamı anlatan aynı zamanda sadeliği öne çıkartan bir isim olması için markamızı Luster Collection olarak hayata geçirdik. Luster Collection; farklı beklentilere cevap verebilmek adına yılların birikimi ile oluşmuş bir buklet tasarım ve üretim fabrikası diyebiliriz.

Biz müşterilerimize özel proje üretmek, müşterilerimizin istek ve talepleri doğrultusunda markalarını bir üst seviyeye taşımak için konusunda uzman arkadaşlarımızla beraber çalışıyoruz. Pandemi dönemini kendi adımıza iyi değerlendiren tarafız. Bu dönemde firmamızı kurduk ve projelerimizi hayata geçirdik.

Zorlandığımız noktalar olsa da pandemi dönemini başarıyla atlatan bir firma olduk.

Aşılamanın artması, sınırların açılması ve yasakların kalkmasıyla yeni otel projeleri ile artan talepler doğrultusunda çalışmalarımız hızla devam ediyor.

2022 yılında turizm sektörünün toparlanacağına ve firmamıza olumlu yansımaları olacağına inanıyoruz. Ayrıca 2022'de yurtdışı pazarına açılarak uluslararası bir marka olmayı hedefliyoruz.

Bitmeyen enerjimiz ve süpriz çalışmalarımızla gelecek yeni yılın parlayan markası Luster Collection olacak.

2022 yılının tüm turizm camiasına hayırlı olmasını diliyoruz.



projeler

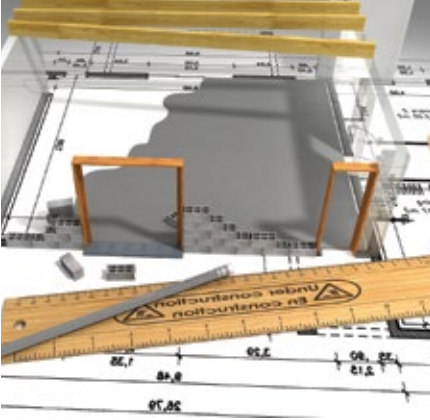
Yatırım danışmanları, bir otelin proje aşamasından işletilmesine kadar olan tüm süreçlerde verimlilik ve tasarruf anlamında büyük katkı sağlıyor

Danışmanlık firmaları, otel, turizm ve gayrimenkul konularında yatırım yapmış olan ya da bu sektöre girmeyi planlayan müşterilerine, planlama aşamasından başlayarak, projenin gerçekleştirilmesi ve işletilmesi konusunda danışmanlık ve eğitim vererek hizmet sağlıyorlar.

Sektör yetkilileri, ilk yatırım kararı alınacağı zamandan otelin açılışına kadar olan tüm süreçlerde ve işletme süresince her alanda, danışmanlık hizmetleri verdiklerini belirterek iş kapsamı hakkında detaylı olarak; konsept geliştirme, fizibilite çalışması, otel marka entegrasyonu, yatırım planlama aşamasında fizibilite ve projeye uygun konsept hazırlanması, projeye uygun marka ve otel yönetim anlaşması şeklinin belirlenmesi ve en uygun markanın seçilmesi, yatırımcının kendi bağımsız otel markasını yaratma planına uygun alt yapının hazırlanması, marka oluşturulması

konusunda her aşamada destek verilmesi, işletme operasyonel verimliliğinin düşünülerek projenin yönetilmesi, ön açılış sürecinin yönetilmesi, tüm açılış hazırlıklarının yapılarak başarıyla açılışın gerçekleştirilmesi; otelin açıldıktan sonraki işletme sürecinde yönetim desteği, satış ve pazarlama, gelir yönetimi, finansal sonuçların incelenmesi ve denetlenmesi, operasyonel verimliliğin maksimuma çıkarılması, kârın maksimuma çıkarılmasının sağlanması; varlık yönetimi ve yatırımcı temsilciliği alanlarında hizmet verdiklerini belirtiyorlar.





Doğru danışman otelin yatırım maliyetini yüzde 15 – 20 civarında aşağı çekiyor

Danışmanlık şirketleri ile çalışmanın yatırımcıya getirdiği faydaları vurgulayan şirket yetkilileri, doğru danışmanın otelin yatırım maliyetini yüzde 15 – 20 civarında aşağı çekebileceğini ifade ediyorlar. Danışmanlar, uluslararası zincir otellerde edinmiş oldukları bilgi ve tecrübeleri sayesinde, uzman ekipleri ile doğru lokasyonu belirleyerek, doğru malzeme alımı yaparak, planlama çalışmalarını doğru yaparak, doğru ekibi kurarak, zaman ve yatırım maliyetlerinden çok ciddi tasarruf sağlayabiliyorlar. Marka entegrasyonu konusunda verilen destek ile stratejik olarak en faydalı markaya karar verilmesi, görüşmelerin yönetilmesi ve franchise veya management yönetim şekli, farklı markaların farklı avantajlarını kullanarak farklı bir yönetim sistemi konusunda yatırımcıya fayda sağlıyorlar. Danışmanlar, management otellerde “yatırımcı temsilcisi ve varlık yönetimi”, franchise otellerde “otel yönetimi”, bağımsız marka yönetim sistemi ile her alanda 360 derece destek vererek, otelin verimli işletilmesi, doğru stratejilerin uygulanması ve kârın maksimuma çıkarılmasını sağlıyorlar.

Danışmanlık firmaları, günümüz belirsizlik ortamında, sahip oldukları geniş spektrumda güncel data kaynakları ve global ölçekte gelişen trendler konusundaki bilgi ağları ile daha da önem arz ediyor.

Danışmanlık firmalarının günümüz belirsizlik ortamında, sahip oldukları geniş spektrumda güncel data kaynakları ve global ölçekte gelişen trendler konusundaki bilgi ağları ile daha da önem arz etmeye başladığını vurgulayan sektör temsilcileri, pazarı etkileyen gelişmeler karşısında, kendini doğru konumlandıramayan işletmelerin bu gelişmelerden olumsuz etkilenebileceğini ifade ediyorlar. Bu süreçte yatırımcıların,

otellerinin bulunduğu pazarda deneyim sahibi harici bir danışman sayesinde, yatırımlarının güçlü yönlerini belirleyebileceğini, ortaya çıkabilecek fırsatlardan yararlanabileceğini ve kaynakların en iyi şekilde kullanıldığından emin olabileceğini söylüyorlar. Konaklama sektörünün finansman seçeneklerine, konuma, markaya veya sözleşme türüne ve koşullarına göre değişen çok sayıda yatırım türünü içerdiğinden diğer gayrimenkul yatırımlarına göre daha karmaşık bir yapısı olduğunu; bu yüzden deneyimli bir analistin yatırım kararındaki varlığının, fizibilite tahminlerindeki öneminin daha da vurgulandığını belirtiyorlar. Sektör profesyonelleri, danışmanlık firması ile çalışılan projelerde, yatırımcının öncelikle yatırım sürecini doğru yürütmüş ve inşaat aşamasında farkına varmadan yapılan harcamaların önüne geçmiş olduğunun altını çizerek, bütçelerdeki kazanca ilaveten, işin zaman yönetimi ve kalite kontrol çalışmaları esnasında, hem ürünlerin doğru seçimi hem de yerine getirilen ürünün uygunluğunun, kalitesinin değerlendirilmesi, yapılan imalatların kontrolü gibi konularda danışmanların, otelin uzun ömürlü ve bütçesine uygun yapılması ve işletilmesini sağlayarak projelere değer kattığını belirtiyorlar.

Lokal yatırımcılar, danışmanlık hizmetlerini hala ek bir maliyet olarak görüyorlar

Sektör temsilcileri karşılaştıkları sorunlara değinerek, danışmanlık hizmetlerini, uluslararası yatırımcıların karar alma süreçlerinde merkeze koyarken, lokal yatırımcıların, bu hizmetleri hala ek maliyet olarak gördüklerini ifade ediyorlar. Bir diğer sorun olarak, Türkiye’de otel yatırımcıları çok farklı sektörlerden geldikleri için, inşaat ve işletme süreçlerinde, yapılan işin mahiyeti konularında, zorluklarla karşılaşıldığını bununla birlikte yatırımcıların bazen egolarının kurbanı olduklarını, otellerinin mutlaka 5 yıldızlı olması gerektiği konusunda ısrarcı olduklarını, halbuki, otelin sınıfı ve büyüklüğünün, o otelin müşterisinin kim olacağı ile birebir ve doğrudan ilgili olduğunu açıklıyorlar. Yatırımcıların çoğu zaman danışmanlarla daha ileri bir süreçte, sorunlarla karşılaşıldığında irtibata geçtiğini, bu durumun ise bazı geri döndürülemez yanlışlarla karşılaşılmasına ve gerekli verimliliğin sağlanamamasına neden olduğunu vurguluyorlar.

“Yatırımcılara, “3rd party management” olarak bilinen üçüncü göz danışmanlarla çalışmalarını öneriyoruz”

Danışmanlık şirket yetkilileri, yatırımcılara, yeni otel yatırımına karar vermeden önce



danışmanlara, ciddi bir fizibilite analizi yaptırılması, yatırımın ne kadar doğru olduğunun belirlenmesi, yapılacak olan yatırımın ne kadar finansa ihtiyaç duyulacağını, kaç yılda geri döneceğinin belirlenmesini sağlamaları, çalışmaları yaptırmasını tavsiye ediyorlar. Otel yönetimleri ne olursa olsun ister yeni otel ister yıllardır işletilen otel olsun, “3rd party management” olarak bilinen üçüncü göz danışmanlarla çalışmalarını öneriyorlar.

“Yatırımlar, 2021’in ikinci yarısından sonra turizmin canlanmasıyla yeniden hareketlenmeye başladı”

Pandemi döneminin, başta ekonomi olmak üzere, dünyadaki birçok dengeyi ve düzeni değeristirmekte olduğunu belirten sektör profesyonelleri, bunun sonucunda malzeme seçiminden, mimari planlamaya veya elektromekanik sistemlerden, kullanılacak otel ekipmanlarına kadar her şeyin değerittiğini ve değerismekte olduğunu ifade ediyorlar. Sürecin getirdiği olumsuzlukların, yatırımların durmasına ve ertelenmesine sebep olduğunu, oluşan belirsizlik ortamı ile beklemeye alınan yatırım kararlarının, 2021’in ikinci yarısından sonra turizmin canlanmasıyla yeniden hareketlenmeye başladığını belirtiyorlar. Özellikle Anadolu’da henüz oteli olmayan iller ve büyük ilçelerin mevcut olduğunu, Türkiye’nin yeni destinasyonların ve farklı otel konseptlerin oluşturulabileceği mükemmel imkanlara sahip olduğunu vurguluyorlar. Turistik bölgelerde, her otel kendi talebini oluşturduğu için yeni otellerin yapılmaya devam edeceğini, otel yatırımlarının ekonomik oteller diye bilinen yatırım maliyeti daha düşük, kar marjı daha yüksek otel yatırımlarında yoğunlaşacağını düşündüklerini ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri hem ülkemizde hem dünyada bu düzene adapte olmuş bir şekilde yatırımların devam edeceğini öngörüyorlar.



Metin Erdoğan / Horwath HTL Türkiye / Ülke Direktörü

Otel yatırım danışmanlığında dünyanın önde gelen firmalarından olan Horwath HTL'nin, 105 yıllık tarihçesi ve 42 ülkede ofisi bulunmaktadır. Yatırımlarda fikir aşamasından açılışa kadar hizmet verdiklerini belirten, Horwath HTL Türkiye Ülke Direktörü Metin Erdoğan, sahip oldukları uluslararası ofis ve kontakları gerek yurtdışında otel alma gerekse yabancıların Türkiye'de otel almasına kadar, global hizmet boyutlarına sahip olduklarını belirterek firmalarının konu başlıklarını; Fizibilite etüdü, markalama, otel satın alma (tüm dünyadan), otel satış, değerlendirme, otel yapım danışmanlığı, otel finansmanı olarak açıkladı. Otel projelerinin ve yatırımcıların bir danışmanlık firması ile çalışmalarının önemine vurgu yapan Erdoğan, "alanında dünyanın lider firması Horwath HTL olarak en önemli avantajımız projelerimizin tamamında başından itibaren yatırımcılarımız ile birlikte hareket



Mehmet Önkal / BDO Turizm Danışmanlığı A.Ş. / CHA Kurucu ve Yönetici Ortak

BDO Turizm Danışmanlığı, otel, turizm ve gayrimenkul konularında yatırım yapmış olan ya da bu endüstriye girmeyi planlayan müşterilerine, yatırım, varlık satın alma ve benzer konularda hizmet sağlıyor. Şirketin kurucu ortağı Mehmet Önkal, "Şirketimiz İstanbul merkezli olsa da uzmanlık alanı Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya'da, turizm ve gayrimenkul konularında, çeşitli çalışma ve raporlar hazırlamaktadır. Kurucu ortağımız Trevor Ward ile 100'ü aşkın ülkede bütün ilgili konularda hizmet verdik. Halen bu hizmetleri vermeye yönelik, devam etmekte olan faaliyetlerimiz, delux otellerden uygun bütçeli yatırımlara kadar değişkenlik göstermektedir." derken, bu tecrübelerinin, yatırımları başarıya götürme veya neyin yapılmaması

“2024 sonrasında sektörün normalleşmesi ile mega talep oluşacak”

etmemizdir. Doğru konsept ile başlayan sürecimiz doğru marka seçimi ile devam etmekte ve standartlar doğrultusunda inşaat aşamasındaki FF&E ve OS&E satın almaları gözetimimiz altında yürütülmektedir. Sadece doğru satın alma ile yatırımlara toplamda yüzde15' lere varan tasarruflar sağlamaktayız. İşimiz gereği alınan tüm mal ve hizmetlere hâkim olduğumuz için yatırımcımızı yanlış fiyat olasılığından ve yüksek maliyetlerden uzak tutuyoruz" dedi. Yatırım kararı almış ve alacak olan otel yatırımcıları, eğer turizm sektöründe yeterli tecrübeleri yoksa kendi çekirdek işinde çok başarılı dahi olsa, bir otel yatırım danışmanı ile çalışmalılar. "Onların ilk defa veya sınırlı yaptığı işi biz yıllardır pek çok projede gerçekleştiriyoruz. Konumuzda, onlardan daha bilgili ve tecrübeli olduğumuz için bizlere hizmet bedelleri ödenmekte." diyen Erdoğan, bu konuda çok ciddi bir problemin olduğuna vurgu yaparak: "Ancak öncelikle ahlaklı ve tecrübeli bir danışman ile çalışmak lazım. Ülkemiz işsiz kalan, kovulan, artık iş bulamayan ve sonrasında danışman olan otel müdürleri ile dolu. Önünden geçtiği oteli bile referans listesine yazanlar var. Türkiye'deki arazi veya bina satın alma maliyetlerinin, toplam maliyet içindeki payının çok yüksek olduğunu, bunun gelişmiş batı ülkelerinde yüzde 10-15 mertebesinde iken Türkiye'de yüzde 40-60' lara bulduğunu ifade eden Erdoğan, pandemi döneminde inşaat maliyetleri de artınca otel yatırım maliyetlerinin oldukça yüksek rakamlara ulaştığını, Avrupa'dan otel satın alma ve Türkiye'de otel yapma rakamlarının neredeyse birbirini yakaladığını belirtti. Bu durumun Türk yatırımcıları, kur

riskinin getirdiği negatif etkiyi de elimine etmek için Avrupa ve USA de otel alma arayışlarına hız vermeye ittiğini açıklayan Erdoğan, "İlaveten oradaki yüzde 2 – 2,5'lik düşük faiz oranlı banka faizleri ve yatırımın en az yüzde 70' inin kredilendirilebilmesi, yatırımcıları daha ciddi arayışlara yöneltti" dedi. Pandeminin sektör üzerine etkilerini değerlendiren Erdoğan, pandeminin ilk yılı çok ciddi negatif etkiler yaptı, ikinci yıl bu etkiler daha hafiflemiş olarak hissedildi. 2019 yılının performansının yakalanması birkaç yıl daha alabileceği gibi duruyor. Bugünlerde yaşadığımız kur şoku etkisi ilave olduğunda özellikle yerli müşterisi ağırlıklı olan Anadolu şehir otelleri ciddi olarak etkilenebilecek, döviz borcu ödemesi ve otel gelirleri makasının açılmasına sebep olacaktır. TL'deki değer kaybı, döviz kurundan borçları olmayan resort otellerinin ve turistik büyük şehir otellerinin bilançolarına olumlu yansıtacaktır." bilgisini paylaştı. Global bir bakış açısı ile 2024 sonrasında sektörün normalleşeceği ve pandemi sonlanmasının getireceği mega talep ile sektörün kan kayıplarını telafi edeceğini, 2024 yılı sonrası yaşanacak mega talep için ise Dünya Bankası ve Dünya Turizm örgütü gibi kurumların, uzmanlara hazırlık amaçlı raporlar hazırlamakta olduğunu belirten Erdoğan, "Ana başlık Covid sonrası talebin karşılanması için ülke bazlı senaryoların oluşturulması. Bu perspektif ile yatırımcılara 2024 yılına kadar olası yatırım planlarını realize etmelerini ve otel açıldığında olası mega talepten maksimum pay alma stratejisi üzerinde düşünmelerini tavsiye ederim." dedi.

“Doğru yere doğru yatırım”

gerektiği açısından birinci ağızdan bilgi sağlama emniyetinden dolayı çok önem taşıdığını vurguladı. Hizmet alanlarının, başarılı bir projenin, karlı bir işe dönüşmesine kadar gerekli olan bütün dallarda geçerli olduğunu belirten Önkal, "Mesela hazırlanacak konseptin yatırımcı tarafından yorumu ve kabulünün ardından, proje mimarı ile yakın temasta bulunup, projenin ve ayrıntılarının doğru şekilde hayata geçirilmesinin sağlanmasında yardımcı olabiliriz. Zira otel işletme şirketlerinin kendilerine has dizayn talep ve standartları vardır. Dolayısıyla, iş birliğine girilecek olan işletme şirketi tarafından, sonradan çıkabilecek talep ve değişiklikleri önlemek açısından, proje mimarları ile görüşmek, hacim ve donanımını gözden geçirmek ve en verimli olabilecek tasarımı tespit etmek de tarafımızdan üstlenilmektedir. Mimari projenin otel işletmesi açısından mutlaka incelenmesi ve gerekli değişikliklerin yapılması şarttır. Aynı zamanda, projelerin hayata geçmesinden sonraki dönemde gereksinim duyulabilecek çeşitli iş geliştirme konularında da danışmanlık hizmetleri vermektediriz" bilgisini paylaştı.

“Türk yatırımcılar egolarına kurban oluyolar”

"Yatırım kararı almış ve alacak otel yatırımcılarına tavsiyem, tek bir cümle ile, mutlaka, ama mutlaka, tecrübeli bir yatırım ve işletme danışmanından yardım almaları gerektirir." diyen Önkal, "Üzgünüm ki, Türk yatırımcılar egolarına kurban oluyolar. Her konuyu

kendi başlarına halledebileceklerini zannediyorlar. Tecrübelerimizi değerini anlamıyorlar veya anlamak istemiyorlar. Milyonlarca dolar yatıracakları bir projeye fevkalade katkısı olacak danışmana, on-yirmi bin dolar vermeği çok buluyor ve en önemlisi, lüumsuz görüyorlar. Ancak kredi kullanacaksa gerektiğinde "kerhen" yapıyor ama en ucuzuna, yani en tecrübesize. Böylece çoğu projenin sonucu "hüsran" oluyor bu sayede" vurgusu yaptı. Önkal; "Yatırımcı egosunun kurbanı oluyor ve mutlaka otelinin "5 Yıldız" olması gerektiğini düşünüyor. Aynı zamanda inşaat izninin tümünü kullanmayı avantaj sayıyor. Halbuki, otelin sınıfı ve büyüklüğü, o otelin müşterisinin kim olacağı ile bire-bir ve doğrudan ilgili. Gaye "prestij" mi yoksa "kar etmek" mi? Sonuçta 3 yıldız gereken bir yatırım 5 yıldız yapılıyor. Ama 3 yıldız fiyatları ile satılıyor ve yatırımın geri dönüş süresi uzuyor da uzuyor." açıklamasını yaptı. Pandemi dönemi hakkında değerlendirmeler yapan Önkal, dönemin, otel yatırımı düşünen yatırımcıların proje geliştirmesi ve endüstrimizin pandemi sonrasına açılışına hazırlık olması açısından çok verimli bir dönem olduğunu ifade etti. "Tüm dünyadaki gelişmeleri, ilerlemeleri yakından takip ediyoruz. Tahmin edemeyeceğiniz kadar çok otel yatırımı hazırlığı ve projesi var. Tüm dünya endüstrimizin büyüyeceğine inanıyor. Sebebi çok basit: Dünyada refah artıyor, insan hayatı uzuyor, emeklilik yaşı düşüyor, gezip dolaşmak ve dünyayı tanımak merakı da artıyor." dedi.

VESTEL

iklimlendirme

Proje Ortağım

VRF V6 SERİSİ İLE PROJELERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

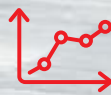
Sınırları zorlayan 96 HP maksimum kapasite
ve üstün konfor teknolojisi, Vestel VRF V6 Serisi'nde!



V6
ALL
Tek Modülde
32Hp
Kapasite



Gelişmiş Buhar
Enjeksiyonlu
EVI
Kompresör



Enerji
Yönetim Sistemi
EMS



Yüksek
Verimlilik Değerleri
COP/EER



**Mimar İpek İpekçi / POM Otel
Danışmanlığı ve Proje Yönetimi /
Yönetici Ortak**

POM Otel Danışmanlığı ve Proje Yönetimi, otel projelerinin planlama aşamasından, otelin açılışına kadar olan süreçte, otel danışmanlığı, tasarım koordinasyonu, inşaat yönetimi, test ve devreye alma hizmetleri sunuyor. Firmanın yönetici ortağı mimar İpek İpekçi faaliyet alanları hakkında: "Otel danışmanlığı hizmetlerinde; işletme markası seçimi ve marka entegrasyonunun sağlanması, tasarım yönetimi hizmetlerinde; işletme markası ya da işverenin taleplerinin projeye doğru şekilde aktarılması, projelerin/ekiplerin koordinasyonunun sağlanması, FF&E ve OS&E malzemelerinin satın alma danışmanlığı, İnşaat aşamasında ise; teknik uygulama yönetimi, ihale ve satın alma yönetimi, kalite kontrol yönetimi, zaman yönetimi, sözleşme yönetimi, hakkeş ve bütçe yönetimi, test ve devreye alma hizmetleri vermekteyiz." açıklamasını yaptı. Danışmanlık firması ile çalışılan projelerde, yatırımcının öncelikle yatırım sürecini doğru yürütmüş ve inşaat aşamasında farkına varmadan yapılan harcamaların önüne geçmiş olduğunun altını çizen İpekçi, "Bütçelerdeki kazanca ilaveten,



**Ahmet Bilgin / AB Turizm İşletme
Danışmanlık / Yönetim Kurulu Başkanı**

Ulusal ve uluslararası otel zincirlerinin kendilerine has dizayn standartları olduğunu belirten AB Turizm İşletme Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bilgin, şirketlerinin hizmet alanları için: "Biz şirket olarak bu standartların oluşmasını sağlamak, hangi markaların uygun olduğu konusunda araştırma yapmak, açılış öncesi tahmini bütçeleri oluşturmak, eğitim, personel alımları, satış pazarlama, insan kaynakları, işletme manüellerini

"Hem ülkemizde hem dünyada bu düzene adapte olmuş bir şekilde yatırımların devam edeceğini öngörmekteyiz"

işin zaman yönetimi ve kalite kontrol çalışmaları esnasında, hem ürünlerin doğru seçimi hem de yerine getirilen ürünün uygunluğunun / kalitesinin değerlendirilmesi, yapılan imalatların kontrolü gibi konularda danışmanların, otelin uzun ömürlü ve bütçesine uygun yapılması ve işletilmesini sağlayarak projelere değer kattığını düşünüyoruz." dedi.

"Gerek doğru yatırım kararının verilmesi gerek zaman ve maliyet kontrollü bir proje süreci olması adına profesyonel ekiplerle çalışılması gerekir"

İpekçi, otel yatırımcılarına yatırım kararı alırken şu tavsiyelerde bulundu: "Otel yatırımcıları yatırım kararı alırken, öncelikle doğru lokasyon seçimi ile işe başlamalıdır. Doğru yerde yapılan doğru yatırım doğru sonuçlar verir. Yapılması planlanan otel yatırım fizibilitesinin, karar verme aşamasında yapılması da diğer önemli konudur. Hedef kitle, zincir markalar ile çalışılıp çalışılmayacağı, nasıl bir otel planlanacağı kararının proje başlangıç sürecinde netleşmesi gerekmektedir. Diğer yandan, yatırımcıların, yaptıkları yatırıma bakış açıları da kritik bir konudur. Yapılacak yatırımın bir prestij kaynağı olmasından ziyade doğru yatırım olması gerekliliği üzerinde durulmalıdır. Kimi yerde lüks bir yatırım olabileceken, kimi yerde ise hizmet odaklı otellerin yapılması daha efektif olabilecektir. Bu değerlendirmeler akabinde verilecek kararla başlayacak yatırım doğru ilerleyecektir. Tam bu noktada, hem finansal akışın hem iş akışının efektif bir şekilde planlanması da kritiktir. Bizim bu noktadaki önerimiz; gerek doğru yatırım kararının

verilmesi, gerek zaman ve maliyet kontrollü bir proje süreci olması adına profesyonel ekiplerle çalışılması yönündedir. Böylelikle, planlama kararları ve doğru ekiplerle açılış süreçleri kısalmayacak, maliyet kontrollü yapılabilecek, sürdürülebilir bir yatırım sağlanabilecektir, ekonomik çözümler üretilebilecek ve tüm bunlar sağlanırken kalite standartları ön planda tutulmuş olacaktır."

"Yatırımlarda proje süreci ile inşaat süreci iç içe geçiyor"

Ülkemizde danışmanlık hizmetinin yatırımlara sağlayacağı faydanın fark edildiğini ve yatırımcıların, profesyonel ekiplerle ilerlediklerinde elde edecekleri kazancın bilincine vardıklarını belirten İpekçi, yaşanan öncelikli sorunun ise, yatırımlarda proje süreci ile inşaat sürecinin iç içe geçmesi ve hatta zaman zaman inşaatın önden gitmesi olduğunu ve bunun da problemler yarattığını ifade etti. Öncelikle otelin çok katmanlı ve uzun soluklu bir yatırım olması sebebiyle iyi bir planlamaya ihtiyacı olduğunu unutmamak gerektiğini vurguladı. Pandeminin yatırımlar üzerindeki etkilerini yorumlayan İpekçi: "Pandemi dönemi, başta ekonomi olmak üzere, dünyadaki birçok dengiyi ve düzeni değiştirmekte. Bu sebeple, malzeme seçiminden, mimari planlamaya veya elektromekanik sistemlerden, kullanılacak otel ekipmanlarına kadar her şeyi değiştirdi, değiştiriyor. Pandeminin ilk başlarında durağan giden yatırım kararları, geçen sene itibarıyla hızlandı ve belirli standartlar değişmekte olsa da hem ülkemizde hem dünyada bu düzene adapte olmuş bir şekilde yatırımların devam edeceğini öngörmekteyiz." açıklamasını yaptı.

"Ulusal ve uluslararası otel zincirlerinin dizayn standartlarının oluşmasını sağlıyoruz"

hazırlamak, işletme malzemelerinin seçimi, zayıf akım vb. konularda hizmetler veriyoruz. Ayrıca, açılış sonrası otelin işletmesini mal sahibi adına yapmak veya açılış sonrası denetim verdiğimiz diğer hizmetler arasındadır." bilgisini verdi. Bir danışmanlık firması olarak yatırımcıya yaptıkları katkılar hakkında değerlendirme yapan Bilgin, speklere uygun malzeme seçimleri yapmak, uygun olduğunu düşündüğümüz markaları bulmak, pazarı tespit etmek, lokasyonu doğru tespit etmek, uygun maliyetlere otel inşaatını tamamlamak, projelendirmek, uygulama safhasında doğru tedarikçilerle buluşturmak, tecrübeli otel mimarı bulmak ve tecrübeli profesyonellerle bir araya getirmek ve en önemli olduğunu düşündüğümüz, işletmenin proje anlamında ihtiyaçların belirlenmesi konusunda otel mimarına destek olmak, yönlendirmek olduğunu belirtti. Türkiye'de yatırımcıların danışmanlık hizmeti alma konusuna yaklaşımının, geçmiş yıllarla mukayese edilirse çok daha iyi anlaşılmasına başladığını söyleyen Bilgin, "Konusunda uzman olan, tecrübeli otel danışmanı ile çalışmak konusunda

tereddütlü edilmemelidir. Doğru seçimler yapıldığı takdirde, işletme maliyetlerinin çok daha rasyonel, işletme malzemelerinin uzun ömürlü, otel inşaat maliyetlerinin düşük olduğu ve hatta işin sonunda, özellikle otellerini işletmeye aldıklarında, pozitif anlamda yansımaları görecektir. Kısacası Ekmek yapmak için fırıncıya gidilmelidir." dedi. "Danışmanlık hizmetleri bağlamında, Türkiye'de otel yatırımcıları çok farklı sektörlerden geldikleri için, inşaat ve işletme süreçlerinde, yapılan işin mahiyeti konularında, zorluklarla karşılaşıldığına şahit oluyorum. Her ne kadar zorluklar olsa da her aşamada, otelin proje safhasından tutun, işletme süreçlerinde, otel konusunda tecrübeli, deneyimli, profesyonellerle iş birliği yapmak ve çalışmak yatırımcıya her anlamda fayda sağlayacaktır." açıklamasını yapan Bilgin, pandemi koşullarını değerlendirerek, "Pandemi sürecinde, her ne kadar ekonomik koşullar nedeniyle frene basılsa da yatırımlar hızla devam etmektedir. Sektörün önü açıktır. Otel yatırımlarının pandemi koşulları devam etmesine rağmen hız kesmediği görülmektedir." görüşünü paylaştı.

“Ülkemizde çok sayıda otel yatırımının devam etmekte olması, sektöre olan inancın devam etmekte olduğunu gösteriyor”



G. Serhan Dora / Dora Otel Yönetimi ve Danışmanlık / Partner

Dora Otel Yönetimi ve Danışmanlık Partneri Serhan Dora, faaliyet alanlarının yeni yapılacak otel yatırımları, otel açılışları ve otel işletmesi konularında danışmanlık hizmeti ve yine bu konularda eğitim vermek olduğunu belirtirken, yatırımcılara verdikleri danışmanlık hizmetlerinin çeşitli aşamalardan oluştuğunu ifade etti. Dora “Öncelikle otel açma niyeti olan yatırımcılara yatırım hedeflerini belirlemek için yardımcı oluyoruz. Genel hatları ile otelin konumu, piyasa şartları, rakipleri, yatırım maliyeti ve 10 yıllık kar/ zarar analizlerinin yer aldığı detaylı bir fizibilite raporu hazırlıyoruz. Ayrıca yatırımcı ve uluslararası markaların bir araya getirilerek en uygun şartlarda buluşturulmaları ve otel mimari proje uygunluğunun sağlanması, bu aşamada verdiğimiz diğer danışmanlık hizmetlerimiz. Ayrıca, uluslararası bir marka ile ilerlemek istemeyen yatırımcılara kendine has bir konseptoluşturma hizmetimizde bulunmakta. Otelin açılma süreci de bambaşka bir operasyon. Demirbaş, işletme malzemeleri ve tüm operasyon malzemelerinin tedariki konularında yol gösterilmesi, otel ekibinin oluşturulması, satış ve pazarlama stratejileri ve aksiyon planlarının hazırlanması, acil eylem planlarının hazırlanması, muhasebe sistemi, bütçeleme ve İK yönetimi ile birlikte marka standartlarının başarı ile uygulanması süreçlerini içermekte. Açılış sonrasında ise danışmanlığımız, operasyonun ve yönetim

ekibinin çok yakından takibi, satış ve pazarlama stratejilerinin hayata geçirilmesi, misafir ve personel memnuniyetinin artırılması çalışmaları, finansal hedeflere ulaşılması konusunda gerekli önlemlerin alınması ve her 3 ayda bir finansal denetimin yapılması konularını kapsıyor.” dedi. Dora Otel Yönetimi ve Danışmanlık olarak halihazırda, Hampton by Hilton İzmir Aliağa, Hampton by Hilton Kahramanmaraş, Hilton Garden Inn Balıkesir, DoubleTree by Hilton Yüksekova, Ramada by Wyndham Rize Fındıklı’ı otellerde danışmanlık hizmeti olarak örnek gösterebileceğini açıklayan Dora, mal sahibi temsilciliği hizmeti için Ankara Mövenpick Otel’i, açılışını yaptığımız diğer projelerimiz olarak Hilton Garden Inn İzmir Bayraklı ve Doubletree by Hilton Afyonkarahisar’ı örnek gösterebileceğini ifade etti.

“Danışmanlık firmaları, yatırımcıların yapabileceği gereksiz ve atıl yatırımları daha planlama aşamasında önlemekte”

Dora, danışmanlık firmalarının yatırımcılara katkısı hakkında; “Bildiginiz gibi şu an Global Otel Zincirleri, her bütçeye ve tercihe uygun yeni alt markalar yarattı. Bu yeni alt markalar 10- 15 yıl öncesinde ülkemizde de faaliyet göstermeye başladılar. Kimi zincirler, “Focus Service”, kimisi “Limited Service”, “Select Service” veya “Life Style” olarak adlandırdılar ve rahatlıkla söyleyebilirim, şu anda büyük şehirlerimiz de dahil, Anadolu ve Türk turizminin gelişmesinde büyük faydalar sağlamaktalar. Diğer taraftan da lüks segment otel yatırımları büyük şehirlerin ihtiyaç duyulan belli konularında hala sürmekte. Danışmanlık firmalarının yatırımcılara katkısı işte tam bu aşamada ortaya çıkmakta. Yatırımı planlanan otel konumunun uygunluğu, rakip analizi yapılarak doğru Marka ve doğru alt segment ile buluşturulması, odaların ve otel içindeki birimlerinin otelci gözü ile kurgulanması, yatırımcıların yapabileceği gereksiz ve atıl yatırımları daha planlama aşamasında önlemekte.” paylaşımında bulundu.

“Yatırımcılara, başlangıç aşamasında çok iyi bir planlama yapmalarını öneririm”

Bir otel yatırımının ilk başta ne kadar iyi tasarlanmış olursa, yatırım maliyetinin bir o kadar minimum seviyelere indiğini ve doğru kurgulandığı için operasyon esnasında oluşabilecek gereksiz maliyetlere katlanmak zorunda kalınmadığını ifade eden Dora, otel

inşaatı belli bir aşamaya geldikten çok sonra bir zincir marka ile devam etme kararı alan yatırımcıları sıklıkla görmekte olduklarını belirtti. Böyle bir durumda en zorlanılan konunun, o aşamaya gelmiş inşaatın zincir marka standartlarına uyandırılması olduğuna vurgu yapan Dora, bu durumun yatırımcılara çok ilave külfet ve maliyetler doğurabilmekte olduğunu, bu sebeple yatırımcılara, başlangıç aşamasında çok iyi bir planlama yapmalarını önermekte olduğunu söyledi.

“Şu anda sektörde ciddi bir personel krizi yaşanıyor”

Şu anda sektörde ciddi bir personel krizi yaşandığını belirten Dora, özellikle servis personeli, kat görevlisi gibi kadrolarda çalışan personelin, pandemi sürecinde yıldızı parlayan ve daha fazla maddi kazanç sağlayabilecekleri kuryelik gibi iş kollarına geçtiğini, bu sebeple otel danışmanları olarak, daha önce bir otel tecrübesi yaşamamış çalışanları eğiterek sektöre kazandırılma gayreti içerisinde olduklarını ifade etti.

“Pandemi döneminde yatırımcıların yaşadığı en büyük zorluklar, belirsizlik ortamı ve kredi borç taksitleri”

Pandemi döneminde yatırımcıların yaşadıkları en büyük zorluk elbette genel belirsizlik ortamı ve önlerini sağlıklı bir şekilde görememeleri olduğunu söyleyen Dora, bu yüzden birçok yatırımcının beklemeyi tercih ettiğini belirtirken, “Son gelişmeler çerçevesinde bir diğer önemli konu; geri ödemesi gelen hele ki döviz cinsi olarak alınan krediler. Bunlar, bazı yatırımcılarımızı bir hayli bunaltmakta. Geçtiğimiz yıl, aldıkları döviz kredilerini TL olarak yeniden yapılandırabilen yatırımcılar biraz olsun nefes alabildi.” bilgisini paylaştı.

“Marka iş geliştirme direktörleri ile yakın ilişki içindeyiz”

Turizm sektöründe yatırımlar hakkında bir değerlendirme yapan Dora: “Diğer taraftan marka iş geliştirme direktörleri ile yakın ilişki içindeyiz, ülkemizde çok sayıda otel yatırımının bir taraftan ilerlemekte olduğunu biliyoruz. Bu da sektöre olan inancın ve ilginin böylesine belirsiz bir ortamda bile hala sürmekte olduğunu göstermesi açısından son derece sevindirici bir durum. Umarım normalleşme süreci daha da hızlanır ve gerek yeni yatırımlar gerekse yarıda kalmış yatırımlar hızlıca devam eder.” paylaşımında bulundu.

“Türkiye yeni destinasyonların ve farklı otel konseptlerin oluşturulabileceği mükemmel imkanlara sahip”



Hamit Topaloğlu / H&P Hospitality Management & Consulting / Founding Partner

Otel yatırımcılarına, otel yatırım planlama aşamasından başlayarak, projenin gerçekleştirilmesi ve işletilmesi konusunda 360 derece destek vermek amacı ile otel sektörü profesyonelleri Poğda Demircan ve Hamit Topaloğlu tarafından kurulan, H&P Turizm Yatırım ve İşletme Danışmanlığı, tüm otel zincirleri ile çalışan, zincir oteller tarafından onaylanmış bir danışmanlık şirkettir. Kurucu ortak Hamit Topaloğlu, şirket faaliyetleri hakkında yaptığı açıklamada: Konsept Geliştirme, fizibilite çalışması, otel marka entegrasyonu; Yatırım planlama aşamasında fizibilite ve projeye uygun konsept hazırlanması; Projeye uygun marka ve otel yönetim anlaşması şeklinin belirlenmesi ve en uygun markanın seçilmesi; Yatırımcının kendi bağımsız otel markasını yaratma planına uygun alt yapının hazırlanması, marka oluşturulması konusunda her aşamada destek verilmesi; İşletme operasyonel verimliliğinin düşünülerek projenin yönetilmesi; Ön açılış sürecinin yönetilmesi; Tüm açılış hazırlıklarının yapılarak başarıyla açılışın gerçekleştirilmesi; Otelin açıldıktan sonraki işletme sürecinde yönetim desteği; Satış ve pazarlama, gelir yönetimi, finansal sonuçların incelenmesi ve denetlenmesi, operasyonel verimliliğin maksimuma çıkarılması, kârin maksimuma çıkarılmasının sağlanması; Varlık yönetimi ve yatırımcı temsilciliği alanlarında hizmet verdiklerini belirtti.

“Otel yönetim sistemi ne olursa olsun, franchise veya management veya yatırımcının kendi bağımsız markası farketmez, üçüncü bir göze her zaman ihtiyaç duyacaktır”

Otelin doğru yerde ve hazırlanan fizibiliteye uygun yapılmasının çok önemli olduğunu; yeni bir otel yatırımının, egonun bir kenara bırakılarak, pazarın ihtiyacı olan ve yatırımın

geri dönüş zamanının düşünülerek yapılması gerektiğini belirten Topaloğlu, “Pazarın gerektirdiği ihtiyaçtan büyük veya küçük bir otelin, gereksiz büyüklükte bölümlerin yapılması yatırımın geri dönüşünü olumsuz etkileyecektir. Konsept çalışmaları, otelin doğru konumlandırılması, otelin doğru hedef kitleye hitap etmesi konusunda fayda sağlayacağı gibi hedeflenen sonuçların elde edilmesine yardımcı olacaktır.” dedi. “Danışmanlar, uluslararası zincir otellerde edinmiş oldukları bilgi ve tecrübeleri sayesinde, uzman ekipleri ile doğru malzeme alımı yaparak, planlama çalışmalarını doğru yaparak, doğru ekibi kurarak, zaman ve yatırım maliyetlerinden çok ciddi tasarruf sağlayacaktır.” bilgisini veren Topaloğlu, doğru danışmanın otelin yatırım maliyetini yüzde 15 – 20 civarında aşağı çekeceğini söyledi. “Marka entegrasyonu konusunda verilen destek ile stratejik olarak en faydalı markaya karar verilmesi, görüşmelerin yönetilmesi ve franchise veya management yönetim şekli, farklı markaların farklı avantajlarını kullanarak farklı bir yönetim sistemi konusunda yatırımcıya fayda sağlar. Otel yönetim sistemi ne olursa olsun, franchise veya management veya yatırımcının kendi bağımsız markası farketmez, üçüncü bir göze her zaman ihtiyaç duyacaktır.” açıklamasını yapan Topaloğlu, “Danışmanlar, management otellerde “yatırımcı temsilcisi ve varlık yönetimi”, franchise otellerde “otel yönetimi”, bağımsız marka yönetim sistemi ile her alanda 360 derece destek verir. Bu uygulamalar ile otelin verimli işletilmesi, doğru stratejilerin uygulanması ve kârin maksimuma çıkarılmasını sağlar” dedi.

“Yeni bir otelle pazara girip başarılı olabilmeleri için yaratıcı konseptler üretmeleri gerekmektedir”

Topaloğlu, yatırım kararı almış ve alacak otel yatırımcılarına şu tavsiyelerde bulundu: “Öncelikle yapacakları yeni otel yatırımına karar vermeden önce danışmanlara ciddi bir fizibilite analizi yaptırılması, yatırımın ne kadar doğru olduğunun belirlenmesi, yapılacak olan yatırımın ne kadar finansa ihtiyaç duyulacağını, kaç yılda geri döneceğinin belirlenmesini sağlamaları gerekir. Projeye başlamadan önce otel yönetim sistemine karar vermeleri gerekmektedir. Hangi marka, management, franchise, bağımsız kendi markaları gibi. Her markanın ve işletme sisteminin farklı standartları olduğundan gereksiz maliyetlerin önüne geçecektir. Konsept çalışmalarının yapılması, pazarda çok fazla otel, farklı marka ve konseptlerle hizmet vermektedir. Yeni bir otelle pazara girip başarılı olabilmeleri için yaratıcı konseptler üretmeleri gerekmektedir. Otel yönetimleri ne olursa olsun ister yeni otel ister yıllardır işletilen otel olsun

danışmanlarla çalışmaları için bir gözle yatırım planlaması veya işletilen otellerin potansiyelini maksimuma çıkarabilmeleri için “3rd party management” olarak bilinen üçüncü göz danışmanlarla çalışmaları fayda sağlayacaktır.”

“Türkiye’de yatırımcılar, danışmanlık hizmeti alma konusunda henüz çekingen davranıyor”

Türkiye’de yatırımcıların danışmanlık hizmeti alma konusunda henüz çekingen davrandıklarını ve gereksiz maliyet gibi gördüklerini belirten Topaloğlu, “Fakat bizim sonradan danışman olarak devreye girdiğimiz gerek yeni yatırımlar gerekse yıllardır işletilen otellere sağladığımız ölçülebilir fayda çok ciddi boyutlardadır. Yanlış alınan bir malzeme, görülemeyen gizli potansiyel gibi sebepler karşımıza çıkıyor. Yeni jenerasyon yatırımcılar daha ilgili ve danışmanlarla çalışmayı tercih ediyorlar.” dedi. Danışmanlık hizmeti verdikleri yatırımlarda, genel olarak karşılaştıkları sorunların, yatırımcıların danışmana ihtiyaçları olup olmadığına karar vermekte zorlanmaları olduğunu söyleyen Topaloğlu, çevresine sorarak da bu işin altından kalkabileceklerini düşündüklerini ifade etti. Fakat proje ilerlemeye ve sorunlar oluşmaya başladığında geç kalınmış olduğunu, bunun da kendilerine maliyet olarak döndüğünü, yanlış alınan tek bir malzemeden dolayı 200 bin dolara yakın bir hata ve maliyet artışları ile karşılaşabildiklerini belirtti. Çözümü çok basit “iş bilen profesyonellerle çalışacaksınız” açıklamasını yaptı.

“Yatırımların bugün için değil daha uzun projeksiyonlarla hazırlanması gerektiği mantığı ağır bastı”

Hamit Topaloğlu, pandeminin yatırımlar üzerindeki etkisi ve Türkiye’de yatırımların geleceği hakkında bir değerlendirme yaparak: “Pandeminin ani geliş ile yatırımlar durduruldu ve rafa kaldırıldı. Kimse ne yapacağını bilemedi. Fakat belli bir süre sonra pandemi kontrol altına alınmasa da yatırımlar yeniden başladı. Yatırımların bugün için değil daha uzun projeksiyonlarla hazırlanması gerektiği mantığı ağır bastı. Özellikle 2021 ikinci yarısından sonra hareketlenme başladı. Türkiye’de otel yatırımlarının hızla devam edeceğini düşünüyoruz. Özellikle Anadolu’da henüz oteli olmayan iller ve büyük ilçeler mevcut. Türkiye yeni destinasyonların ve farklı otel konseptlerin oluşturulabileceği mükemmel imkanlara sahip. Turistik bölgelerde ise her otel kendi talebini oluşturduğu için yeni oteller yapılmaya devam edecektir. Otel yatırımlarının ekonomik oteller diye bilinen yatırım maliyeti daha düşük, kar marjı daha yüksek otel yatırımlarında yoğunlaşacağını düşünüyoruz.” paylaşımında bulundu.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ
EF TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ELEKTRONİK
VE İNŞAAT SAN.TİC. A.Ş.

Ortaköy Mah. Sarı Efe Sok. No: 1/1 Ortaköy
34347 Beşiktaş-İstanbul-TÜRKİYE
Tel : +90 212 327 05 01 (7/24) • Faks : +90 212 327 05 62
www.efteknoloji.com.tr • info@efteknoloji.com.tr



MIWA

OTEL KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ

ALV2 WIDE TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,
MULTI HOUSING AND MORE



MIWA ALV2 GENİŞ TİP

Miwa P ALV2 serisi son teknoloji elektronik kilitleme çözümleri ile günümüzün Otel Endüstrisine hizmet vermektedir. Bir çok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile ve BLE(Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



MIWA ALV2 SLIM TİP

Miwa ALV2 SLIM serisi en şık modeldir. Bir çok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile ve BLE(Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



ALV2 SLIM TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,
MULTIHOUSING AND MORE



REFERANSLARIMIZ

- St Regis İstanbul • Double Tree By Hilton Trabzon • Mriya Hotel Yalta • Rixos Pera İstanbul • Ramada Plaza Tekstilkent • Swisotel Ankara
- Crown Plaza Ankara • Holiday Inn Çukurambar • İzmir Palas Hotel • Charisma Deluxe Hotel Kuşadası • Kaya Termal İzmir • Ramada Plaza Airport Çayırova
- Divan Ankara • Somerset Maslak • La Blanche Island Bodrum • Xanadu Island Bodrum • Hilton Garden Inn Ankara • ve devamında 800 ün üzerinde proje.

“Turizm sektöründe başarı hikayeleri doğru planlamayla gerçekleşir”



Hayati Küçük / Argeplano Proje Süreç Yönetimi A.Ş. / Mimar & İnşaat Yüksek Mühendisi -Yönetim Kurulu Başkanı

İş dünyasının alanında öncü süreç yönetimi şirketi olarak faaliyet gösteren Argeplano Proje Süreç Yönetimi A.Ş.’nin, Yönetim Kurulu Başkanı Hayati Küçük, şirket faaliyet alanları hakkında: “Uluslararası düzeyde gayrimenkul, inşaat, turizm, finans, altyapı, lojistik, bilişim teknolojileri, enerji ve iş hizmetleri (mühendislik ve mimarlık) gibi farklı sektörlerdeki tecrübesiyle yatırım projeleri yönetmekteyiz. Argeplano olarak, bir projenin fikir aşamasından itibaren başarıyla sonuçlandırılabilmesi için yapılması gereken tüm çalışmalarını en küçük detayına kadar planlayıp projelendirerek, ihtiyaç duyulduğunda akademik destek ile modelleyerek proje yönetim sürecini organize ediyoruz. Farklı sektörlerden holdingler, sermaye grupları, finans kuruluşları, resmi kurumlar, yerel ve uluslararası yatırımcılar, akademik kurumlar ve inşaat sektöründe faaliyet gösteren yatırımcılara hedeflenen kapsamda süreç yönetimi hizmeti sağlamaktayız. Argeplano tarafından gerçekleştirilen proje yönetimi modeli, danışmanlık hizmetlerinden çok öte bir vizyonu ifade etmektedir. Proje süreç yönetimi metodolojisi, projelerin başarılı bir şekilde fiziki olarak gerçekleştirilmeleri yanında, iş geliştirme faaliyetleriyle ilgili ve gerekli tüm alanlardaki idari, teknik ve finansal uzmanlıkları da kapsamaktadır.” bilgilerini paylaştı.

“Alanında uzman danışmanlar, yatırımcıya, sektörel tecrübeleriyle bazen ne yapılması gerektiğini, bazen de nelerin yapılmaması gerektiğini sunuyor”

Otel yatırımlarında ihtiyacı modelleyerek hizmet sağlayıcılarından destek alınmanın, her zaman önemli olduğunu belirten Küçük, alanında uzman danışmanların sektörel tecrübeleriyle bazen ne yapılması gerektiğini, bazen de nelerin yapılmaması gerektiğini yatırımcıya sunduğunu ifade ediyor. Burada yatırımcı açısından temel noktanın, satın alınan bilgilerin doğru bir

süzgeçten geçirilerek yatırım stratejisine uygun şekilde ele alınmasını yönetmek olduğunu vurguluyor. Günümüzde bilgi kaynaklarının neredeyse sınırsız ve büyük çoğunluğunun açık kaynaklı olduğunu belirterek, ihtiyacımız olan nitelikli bilgiye zamanı da yöneterek nasıl ulaşacağız, sorusunun cevabında, proje süreç yönetimi metodolojisinin devreye girdiğini ifade ediyor.

“Hangi sektörde bir yatırım yapma düşüncesi olursa olsun, iyi bir ekip kurmak veya sektörel deneyimli kurumsal bir şirketten süreç yönetimi hizmeti almak, en akıllıca karar olacaktır”

Hangi sektörde bir yatırım yapma düşüncesi olursa olsun doğru bilgi kaynağına ulaşmadan ve teknik analizlerle desteklenmiş bir iş planı hazırlamadan yatırım kararının alınmaması gerektiğini vurgulayan Küçük, iyi bir ekip kurmanın veya sektörel deneyimli kurumsal bir şirketten süreç yönetimi hizmeti almanın en akıllıca karar olacağını belirtiyor. “Neden proje süreç yönetimi organizasyonu bu kadar önemli?” sorusunun cevabı olarak: “Çünkü gerektiğinde hangi uzmandan hangi konuda ne için ve ne şekilde danışmanlık hizmeti alınması gerektiğine de bu uzman yönetim ekibi karar verecektir. Neyi ne şekilde satın almamız gerektiğini bilmezsek maliyeti, kaliteyi ve süreyi istediğimiz gibi yönetemeyiz. Ayrıca yatırımın gerçekleştirilmesi sonrası yapılacak çıkış planı işin başında belirlenmiş ise tüm strateji de buna göre kurgulanabilecektir. Aksi durumda yatırımcılar rüzgarın yönüne göre dümeni kırmak zorunda kalmaktadırlar. Buradaki çıkış planından kastım şudur ki; yatırımı satmak için mi, kiralamak için mi, işletmek için mi yaptığımızın kararını en başta vermemiz gereklidir. Bunlara ek olarak ileride projeyi devir mi edeceğimiz, şirketimizi projelerle birlikte tümüyle satacak mıyız, sermaye veya fon gruplarına satış yoluyla hisse devri mi yapacağız, şirketimizi holdinge mi dönüştüreceğiz, borsaya mı açılacağız gibi temel stratejik kararlar bizim yol haritamızı da belirliyor olacaktır. Bir işe başlarken bitiş zamanını da öngörebiliyor olmamız önemlidir. Startup girişimlerin exit yapma durumu gibi değerlendirilebilir bu konu. Ticari her modelin kendine göre doğruları vardır ve ona göre hareket etmek gerekir.” açıklamasında bulundu.

“Yatırımcıların başarılı olma yüzdeleri araştırma, geliştirme, planlama ve organizasyona verdikleri önemle doğru orantılıdır”

Turizm sektöründe hizmet sunan çok değerli danışmanlık kuruluşları bulunduğunu ifade eden Küçük, ülkemizde faaliyet gösteren kişi veya kurumların, uzmanlık konuları çerçevesinde,

özel sektör tecrübelerinden yararlanmasının da üniversitelerden akademik destek almasının da mümkün olduğunu belirtti. Yatırımcı perspektifinden bakıldığında aslında proje yatırımı için en kritik adımlardan birinin, hangi konularda hangi kriterlere göre nasıl bir maliyetle danışmanlık hizmeti satın alınacağını kararının alınmasını yönetebilmek olduğuna vurgu yaptı. Bu konuda bir örneklendirme yapan Küçük: “Bir örnek verecek olursak; A noktasından B noktasına ulaşmak için ihtiyaç duyulan temel şey bir vasıta (araç) olabilir ama yolun tüm koşullarını bilmeden veya öngörmeden hangi tür bir aracı satın alacağımızı (ne tür bir araç ile yol alacağımızı) nasıl bilebiliriz? Bu araç bir araba ise; Galerideki satıcı da bizim tüm istek ve ihtiyaçlarımızı detaylı bir şekilde öğrenmeden bize nasıl gerekli ve yeterli standartlara sahip alternatif araçları sunabilir? Kısaca belirtmek gerekirse burada da en önemli nokta yine en başta yapılması gereken planlama oluyor” dedi. Turizm sektöründe yönettiğimiz projeler de dahil olmak üzere insan ihtiyaçlarını iyi analiz ederek planlanan, gerekli tüm etütler yapılarak projelendirilmiş ve hizmet kalitesini üst seviyelerde tutarak doğru kurgulanmış bir işletme modeline sahip projelerin her zaman başarılı olduğunu söyleyen Küçük, yatırımcıların başarılı olma yüzdelerinin araştırma, geliştirme, planlama ve organizasyona verdikleri önemle doğru orantılı olduğunu söyledi.

“Pandemi, her şeyi olduğu gibi turizm sektöründeki yatırım stratejilerini de değiştirdi ve dönüştürdü”

Şüphesiz ki dünyanın yaşadığı Covid-19 pandemisinin, her şeyi olduğu gibi turizm sektöründeki yatırım stratejilerini de değiştirdiğini ve dönüştürdüğünü açıklayan Küçük, bu süreçte özellikle bireyselliği ön plana koyan ama temel hizmet standartlarındaki hususları da göz ardı etmeyen, pandemi dolayısıyla alınan tedbirleri en üst düzeyde uygulamayı hedefleyen yeni projeler geliştirilmekte olduğunu ifade etti. Alternatif tatil destinasyonlarına ilginin de giderek artmakta olduğunu, gelecekte teknolojinin imkanlarını daha çok kullanan, kişiselleştirmeye daha çok önem veren, kitlenin bölünmüş bir bütün gibi değerlendiren ve doğayla bütünleşmiş projelerin bir adım önde olacağını öngörülebileceğini belirtti.



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK VE TEK İNVERTER MİNİBARI

“JLL olarak, şehir otelinden, tatil oteline, iş oteline kadar ülke genelinde tüm lokasyonlar için hizmet sağlayabiliyoruz”



Sinem Köseokur / JLL (Jones Lang LaSalle) / MRICS-Değerleme Müdürü

Geliştirme aşamasında veya faaliyette olan otel projeleri için değerlendirme, en iyi kullanım analizi ve fizibilite çalışmaları konusunda profesyonel danışmanlık hizmeti verdiklerini belirten JLL MRICS-Değerleme Müdürü Sinem Köseokur, ayrıca değerlendirme hizmeti kapsamında uluslararası kredi sağlayan kuruluşların kredi izleme veya yeniden kredilendirme durumlarında ve yabancı yatırımcıların faaliyette olan otel satın alma kararlarını destekleyici nitelikte değerlendirme hizmetleri konusunda aktif rol alıyoruz” dedi. Köseokur, firma hizmetleri hakkında: “JLL olarak, şehir otelinden, tatil oteline, iş oteline kadar ülke genelinde tüm lokasyonlar için hizmet sağlayabiliyoruz. Bunun yanı sıra Türk yatırımcıların yurt dışındaki otel yatırım kararlarında da JLL global ofislerinin desteğini sağlamaktayız. Karma kullanımlı geliştirme projelerinde ise imar durumu uygunluğu olduğu durumlarda, pazarın gerçek ihtiyaçları doğrultusunda, gayrimenkulün konumuna uyum sağlayan otel yatırımı önerileri geliştirmekteyiz” bilgisini verdi.

“Konaklama sektörünün karmaşık yapısı nedeniyle danışmanlık şirketlerinin önemi daha çok ön plana çıkıyor”

Otel piyasasının, özellikle son yıllarda siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak, son olarak da pandeminin yarattığı etki ile çok dalgalı bir seyir gösterdiğini, dolayısıyla yatırımcı için pazarın o andaki net fotoğrafının çekilmesinin, yatırımın pazarda konumlandırılmasının ve 10 yıllık projeksiyon tahminlerinin vb. gibi konularda piyasanın daha bulanık bir hal aldığını söyleyen Köseokur, “Bu süreçte bizim gibi danışmanlık şirketlerinin sahip olduğu daha geniş spektrumda güncel data kaynağı ve global ölçekte gelişen trendler konusundaki bilgi ağı daha da önem arz etmeye başladı. Pazarı etkileyen gelişmeler karşısında, kendini doğru konumlandıramayan işletmeler bu gelişmelerden olumsuz

etkilenebilmektedir. Bu süreçte yatırımcılar, otellerinin bulunduğu pazarda deneyim sahibi harici bir danışman sayesinde, yatırımlarının güçlü yönlerini belirleyebilir, ortaya çıkabilecek fırsatlardan yararlanabilir ve kaynakların en iyi şekilde kullanıldığından emin olabilir. Konaklama sektörü finansman seçeneklerine, konuma, markaya veya sözleşme türüne ve koşullarına göre değişen çok sayıda yatırım türünü içerdiğinden diğer gayrimenkul yatırımlarına göre daha karmaşık bir yapısı vardır. Bu yüzden deneyimli bir analistin yatırım kararındaki varlığının, fizibilite tahminlerindeki önemi daha da vurgulanmaktadır.” paylaşımında bulundu.

“2020 yılında Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) ve JLL’in ortaklığında ‘Destinasyon 2030’ adı verilen bir çalışma hazırlandı”

“Türkiye’nin turizm potansiyeline bağlı olarak, turizm gelirinde artış yaşanması şüphesiz otel yatırım piyasasının önümüzdeki yıllarda daha da değerini arttıracaktır.” diyen Köseokur, (WTTC) ve JLL’in çalışmaları hakkında: “2020 yılında Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) ve JLL’in ortaklığında ‘Destinasyon 2030’ adı verilen bir çalışma hazırlandı. Çalışma kapsamında turizm faaliyetlerinde sürdürülebilir büyümeyi teşvik edecek çözümlere odaklanılarak, şehirlerin turizmin büyümesine hazır olup olmadığı değerlendirildi. 50 küresel pazarda 75’ten fazla gösterge dikkate alındı. Çalışmanın sonuçlarına göre İstanbul, “Yükselen Performans Gösteren Şehirler” kategorisinde yer aldı. Rapora göre İstanbul, yükselen bir turizm altyapısına, yukarı yönlü turizm momentumuna ve turizm büyümesini destekleyen göstergelere sahiptir. İstanbul dışında kültür turizmi ve tatil odaklı turizmin varlığını sürdürdüğü diğer lokasyonlar, pandemi sonrasında 2019 seviyelerini yakalayamasa da hızlı bir toparlanma gösterdi diyebiliriz. Öte yandan iş amaçlı konaklamalar tüm dünya ile paralel olarak çok daha yavaş toparlanıyor.” dedi. Uluslararası zincir markaların önümüzdeki dönemde Türkiye pazarına olan ilgisinin artmasını belediklerini ifade eden Köseokur, buna bağlı olarak piyasada ciddi bir büyüme potansiyelinin görünmekte olduğunu söyledi. Bu bağlamda yatırım kararı alacaklara: “Bu iştahı göz önünde bulundurarak yatırım kararı alınmadan önce, uluslararası markalar ile görüşmeler yapılmasının, yatırımın fizibilitesine olumlu yönde katkısının olacağını düşünüyoruz. Ayrıca dünyada artık deneyim odaklı turizm yatırımları görmekteyiz. Farklı ritüelleri veya yaşam koşullarını deneyimleme olanağı sunan yeni nesil projeler bu alandaki talebi yakın dönemde arttıracakı düşünülmektedir. Dolayısıyla büyük ölçüde dış pazardan gelen turizm talebi ile beslenen Türkiye pazarında atılacak her yeni adım global bakış açısını mutlaka içermeli.” dedi.

“Lokal yatırımcılar bu hizmetleri hala ek maliyet olarak görüyor”

“Danışmanlık hizmetlerini, uluslararası yatırımcılar karar alma süreçlerinde merkeze koyarken, lokal yatırımcılar bu hizmetleri hala ek maliyet olarak görüyor” diyen Köseokur, danışmanlık hizmetlerinde karşılaştıkları sorunları değerlendirerek: “Özellikle, yatırımın başında danışmanlık hizmeti bedellerinin bir yük olarak algılandığı projelerde, finansal ve teknik olarak yetersiz ve yanlış konumlandırılmış yatırımlar ile karşılaşılabiliyor. Teknik açıdan karşılaşılan sorunlardan en önemlisi otel işletmesi için, belirli bir konsept ve program geliştirilmeden tasarım yapılmasıdır. Otel konsepti; kalite, fiyat, atmosfer, yönetim, operasyon verimliliği ve çekiciliği gibi birçok bileşenden oluşan bir bütündür. En basit anlamda yatırımcının daha önce konaklama deneyimi olmayan bir mimardan tasarım hizmeti alması, sonuçta ortaya çıkan projenin pazar ile uyumsuz ve uygulanabilirlikten uzak olmasına sebep olabilmektedir. Otel yatırımı içerisinde önerilen konsept kullanımlarda binicilik, golf, spor-antrenman sahaları, tema park vb. kullanımlar söz konusu olduğunda mutlaka konusunda uzman kişiler ile birlikte iş birliği yapabilecek ve gelişen global talep ve trendlere hâkim olabilecek danışmanlar ile çalışması önem arz etmektedir. Aksi takdirde ek yatırım gerektiren bu konsept kullanımların katkıdan öte yatırıma yük getirmesi olası muhtemeller arasındadır.” bilgisini paylaştı.

“Piyasa bugünkü koşullar çerçevesinde hala oldukça kırılğan bir yapıdadır”

Pandemi döneminde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de önemli ölçüde yavaşlama olduğunu, istatistiklere bakıldığında, 2020’ye göre ciddi bir toparlanmadan söz edilebiliyor olsa da pandemi öncesi 2019 da yakalanan ziyaretçi sayısından hala çok geride olduğunu ifade eden Köseokur, bu yılın ilk yarısında olan olumlu beklentilerin karşılanmadığını söyledi. Özellikle havacılık sektörünün beklenen gelişmeden çok uzakta olduğunu, bu açıdan ele alındığında 2022 yılının özellikle yaz dönemi performansının sektörün gelecek öngörülerinde çok önem kazandığını vurguladı. “Piyasa bugünkü koşullar çerçevesinde hala oldukça kırılğan bir yapıdadır.” diyen Köseokur, “Yeni vaka sayısındaki artışlara bağlı seyahat kısıtlamaları, piyasayı kırılğan yapan ana etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan bu kırılğanlığa bağlı olarak fiyatlarda yaşanan düşüşler, bu durumu fırsata çevirmek isteyen yatırımcıların otel alma kararlarını sürdürmelerini de beraberinde getirdi. Varlık sınıfları arasında otel yatırımı halen döviz bazında gelir elde edebilme kabiliyeti ile diğer varlık sınıflarından ayrılmaktadır.” paylaşımında bulundu.



DÜŞÜK ENERJİ TÜKETİMİNE SAHİP

PELTIER SERİSİ

yeşil düşünüp mavi üretiyoruz



www.ismminibar.com

ISM MAKİNE ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Anafartalar Cad. No:1 Organize Sanayi Bölgesi 45030 Manisa, TÜRKİYE
T : +90. 236 233 42 33 E-Mail : sales@ismas.com.tr



“Tecrübe ve bilgi birikimleriyle uzman ekiplerin verdikleri destek, yatırımcının doğru yatırım kararı alabilmesini sağlıyor”



Poğda Demircan / mrp turizm danışmanlığı ltd. şti. / Yönetici Direktör

mrp turizm danışmanlığı yönetici direktörü Poğda Demircan, yurt içi ve yurt dışında danışmanlık hizmeti verdiklerini belirterek, faaliyet alanları için: “ İlk yatırım kararı alınacağı zamandan otelin açılışına kadar olan süreçlerde ve işletme süresince her alanda, firmamızın Viyana, Berlin, Amsterdam ve İstanbul ofislerinde bulunan farklı disiplinlerde uzmanlarla, danışmanlık hizmetlerinde bulunuyoruz. Yatırım kararı sürecinde, pazar araştırması, rekabet ve lokasyon analizi, fizibilite ve finansman sağlama gibi desteklerde bulunuyoruz. Sonrasında konsept ve proje geliştirme, proje yönetimi gibi hizmetlerle devam ediyoruz. Ayrıca, uluslararası marka ve/veya işletmeciyi arayışı ve seçimi, kontrat süreci desteği veriyoruz. Yatırımcı oteli kendisi işletmek isterse de konsept ve marka geliştirme, işletme kurgusunun oluşturulması ve otel açılış desteği gibi hizmetlerimiz de bulunmakta. İşletme süresince de otel ayrı bir işletmeciyi yönetiliyorsa, varlık ve performans yönetimi, yatırımcı tarafından yönetiliyorsa da yönetim desteği gibi hizmetlerde bulunuyoruz. Son olarak da otel gayrimenkullerinin alım/satım süreçlerinde destekte bulunuyoruz.” bilgisini verdi.

“Uzman danışmanlarla çalışılması hem karlılığın hem de gayrimenkul değerinin en üst düzeye çıkmasını sağlamaktadır”

mrp hotels gibi danışmanlık firmalarının bünyelerinde, uluslararası otel ve danışmanlık firmalarında yöneticilik yapmış, konularında uzman ekiplerin bulunmakta olduğunu belirten Demircan, bu ekiplerin tecrübe ve bilgi birikimleri ile verdikleri desteğin, yatırımcının doğru yatırım kararı alabilmesini sağladığını ifade etti. Demircan “Lokasyona uygun konumlandırılacak otel

tipinin belirlenmesi, en uygun konseptin oluşturulması, mimari projenin işletme verimliliği açısından doğru planlanması ve optimal işletme kurgusunun oluşturulması, projenin geri dönüşünü hızlandırmaktadır. Ayrıca, işletme süresince alınacak performans desteği sayesinde, gelirin maksimize edilmesi amacıyla otelin doğru satış kanallarında, en uygun fiyatlara satılması, başarılı pazarlama stratejilerinin uygulanması, dijital mecraların efektif kullanılması, misafir memnuniyeti stratejilerinin kurgulanıp uygulanması, personel planlaması ve gider kontrolünün yanı sıra nakit akışı takibinin doğru bir şekilde yürütülmesi otelin karlılığını maksimize etmektedir. Bu konularda uzman danışmanlarla çalışılması hem karlılığın hem de gayrimenkul değerinin en üst düzeye çıkmasını sağlamaktadır.” paylaşımında bulundu.

“Yatırım kararını alınırken uzmanlarla çalışılmasını öneririm”

“Otelin bulunduğu lokasyona en uygun konseptin belirlenmesi amacıyla, talebin analiz edilmesi, otel ürününün buna göre konumlandırılması ve planlamanın doğru bir şekilde yapılması çok önemlidir.” açıklamasını yapan Demircan, “Uzmanlar, yatırımcılara bu konularda destek vermektedirler. Bu çalışmalar yapılmadan inşa edilip hizmete açılan otellerin, adil pazar paylarını elde edemediklerini ve olması gerekenin altında performans gösterdiklerini çoğu zaman görmekteyiz.” dedi ve maalesef Türkiye’de birçok otel yatırımında danışmanlarla çalışmanın tercih edilmediğini söyledi.

“Danışmanlarla, ileri bir süreçte, sorunlarla karşılaşıldığında irtibata geçildiğini görmekteyiz”

Danışmanlık hizmetlerinde yaşanan sorunlara değinen Demircan, “Yatırımcıların çoğu zaman danışmanlarla ileri bir süreçte, sorunlarla karşılaşıldığında irtibata geçtiğini görmekteyiz. Bu tip durumlarda bazı geri döndürülemez yanlışlarla karşılaşmaktayız ve gerekli verimliliğin sağlanması zorlaşmaktadır.” derken bir başka problem olarak: “Yine sıkça karşılaşılan durumlar, geliri maksimize edecek aktivitelerden ziyade, daha kolay gelir modellerine yönelme eğilimi, giderlerde tasarruf sağlamanın misafir ve personel memnuniyetinin önüne geçtiği yönetim şekilleri. Bunun yanı sıra, bazı otel yatırımlarında, finansal sonuçlardan ziyade prestij sağlama amacının öne çıktığı da görülmektedir. Bu tip yatırımlarda orta ve uzun vadede beklentiler yetersiz kalmaktadır.” bilgisini paylaştı.

“Öncelikle, misafirin konforunu sağlayacak oteli inşa etmek gerekir”

Otel yatırımlarının kar amacı güden işletmeler olduğunu ve kar etmenin de misafiri memnun etmekle mümkün olduğunu ifade eden Demircan, öncelikle, misafirin konforunu sağlayacak oteli inşa etmek gerektiğini belirtti. “Daha sonra, misafire hizmet verecek personelin kalifikasyonuna, gelişimine ve moraline önem vermek gerekmektedir.” diyen Demircan “Gelir yönetimi, doğru odanın, doğru satış kanalında, doğru fiyata, doğru misafire satılması yoluyla gelirin maksimize edilmesi demektir. Gelir yönetiminin, bu konuda uzman danışmanlardan destek alınarak yapılmasını tavsiye etmekteyiz. Dolulukta ziyade odabaşına elde edilen gelire odaklanılması gerekir. Optimum odabaşı gelire ulaşıldığında karlılık da yükselecektir. Otelin karlılığı yatırımcıyı da memnun edecek, oteli daha iyi fiziksel şartlarda muhafaza etmeye teşvik edecektir. Böylelikle de otelin gayrimenkul değeri maksimize olacaktır.” açıklamasını yaptı.

“Tüm dünyada, pandeminin en olumsuz etkilediği sektörlerden biri turizm oldu”

Tüm dünyada, pandeminin en olumsuz etkilediği sektörlerden biri turizm oldu. Bunun sonucunda, tabii birçok yatırımcının da haklı olarak belirsizlikten kaygı duyduğunu belirten Demircan, 2020’de birçok yatırımda ertelemelerin olduğunu ifade etti. Demircan “Dünyadaki otellerin büyük çoğunluğu bu dönemde kapandı. Ancak 2021 yılının ikinci yarısında otel gelirlerinde çok ciddi artışlar görüldü ve pandemi öncesi döneme yaklaşan performanslar göze çarptı. Pandemi bir yandan bazı alışkanlıklarda değişikliklere neden olurken, bir yandan da kapanma dönemleri nedeniyle insanların seyahat etme ve tatil yapma isteklerinde çok ciddi artışlara neden oldu. 2022 yılında ülkemizdeki otel gelirlerinin 2019 yılını yakalayacağını, hatta bazı bölgelerde geçeceğini düşünüyorum. Kalifiye personel bulma konusunda bazı sıkıntılar yaşandığını da görüyoruz. Pandemi döneminde birçok turizm çalışanı başka sektörlerle kaymak zorunda kaldılar. Personele destek olmanın öneminin anlaşıldığını düşünmek istiyorum.” dedi. “Temennimiz, Türk turizm sektörünün önümüzdeki yıllarda pandemi öncesi dönemin de üzerinde bir performans göstermesi ve yükselen döviz geliriyle ülke ekonomisine katkıda bulunmasıdır.” açıklamasını yaptı.

Dedeman, ilk franchise oteli ile Adıyaman'da

Turizm sektörünün köklü markası Dedeman Hotels & Resorts International'ın ilk franchise oteli "Park Dedeman Adıyaman" hizmete açıldı. Dedeman Turizm Yönetimi ve Karahan Menzil Turizm arasında yapılan anlaşma ile misafirlerini Dedeman marka standartlarıyla ağırlamaya başlayan Park Dedeman Adıyaman'ın resmi açılışı, 19 Kasım'da düzenlenen özel bir törenle yapıldı. Açılış töreninde ilk olarak söz alan, turizm sektörünün yanı sıra akaryakıt, tekstil ve mobilya sektöründe faaliyet gösteren Karahan Menzil Turizm Ticaret ve Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Osman Özdemir, "Adıyaman ilimize büyük değer katacak olan Dedeman markası, bölgenin tek uluslararası markalı oteli olma özelliğini taşıyor. Park Dedeman Adıyaman otelimiz, sadece bölgeyi değil, çevredeki diğer illeri de besleyecek bir konumda bulunuyor. Dedeman'ın ilimizdeki varlığının, bölge turizmüne büyük katma değer sağlayacağına inanıyoruz. Kalite ve misafirperverlik ile özdeşleşen Dedeman markası ile yaptığımız bu iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz, ilimize hayırlı olmasını diliyorum" ifadelerinde bulundu.

"Park Dedeman Adıyaman ile Güneydoğu Anadolu kültür turizmi üçgenini tamamlamış olduk."

Törende, Park Dedeman otellerine bir yenisini daha eklemenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Dedeman Hotels & Resorts

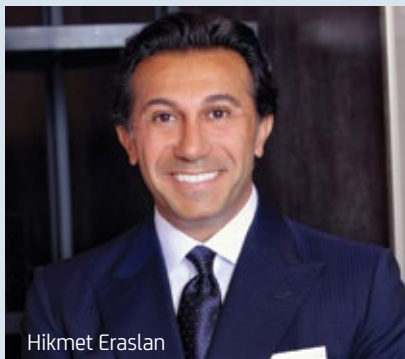
International Yönetim Kurulu Başkanı Banu Dedeman, "Dedeman markası olarak 55 yıldır turizm ve otelcilik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bugüne kadar management sistemi ile büyüyen markamız için şimdi yeni bir dönem başlıyor. Park Dedeman Adıyaman ile franchise sistemine adım atmış oluyoruz. Bu yeni gelişmeyi zincirimizin 18. halkası olan ve ilk franchise otelimiz Park Dedeman Adıyaman'ın açılışında sizlerle paylaşmanın heyecanını yaşıyorum" dedi. Dedeman olarak buldukları bölgelerdeki turizm değerlerini öne çıkarma misyonu ile hareket ettiklerini vurgulayan Banu Dedeman konuşmasına şöyle devam etti: "Ülkemizin kültür turizmi için Güneydoğu Anadolu Bölgemizin önemi büyük. Park Dedeman Adıyaman, sadece ilk franchise otelimiz değil aynı zamanda Şanlıurfa ve Gaziantep'te yer alan otellerimizin ardından bölgenin 3. Dedeman oteli. Park Dedeman Adıyaman ile Güneydoğu Anadolu kültür turizmi üçgenini tamamlamış olduk."

İlin tek markalı oteli

Adıyaman şehir merkezinde 2018 yılı şubat ayında hizmete açılan ve son olarak "Garden Hotel Adıyaman" adıyla işletilen otel, Dedeman Franchise Sistemi ve "Park Dedeman" marka standartlarına uygun olarak "Park Dedeman Adıyaman" ismiyle misafirlerini ağırlamaya başladı. İlin tek markalı oteli olmasının yanı sıra Adıyaman'ın en büyük oteli olma unvanını da taşıyan Park Dedeman Adıyaman'da,



modern ve konforlu tasarıma sahip 153 oda, 450 metrekarelik balo salonu ve farklı büyüklüklerde 3 adet toplantı salonu yer alıyor. Açık yüzme havuzu, 300 metrekarelik alana sahip SPA merkezi, Fitness Center ve Business Center kullanım alanlarına sahip olan otelde, mini market "Park Kantin"de 7/24 hizmet sunulacak. Misafirlere zengin açık büfe kahvaltı ve leziz akşam yemekleri sunulan restoranda, haftanın belli günleri geleneksel "Harfane" geceleri de gerçekleştirilecek. UNESCO Dünya Mirasları arasında yer alan Nemrut Dağı'na 90 dakika, Kommagene Krallığı'nın beş büyük kentinden biri olan Perre Antik Kentine 5 dakika, havalimanına 20 dakika, otopark, hastane ve şehir merkezine 5'er dakika mesafedeki konumu ile dikkat çeken "Park Dedeman Adıyaman", hem gezi hem de iş amaçlı seyahat eden misafirlerini ağırlayacak.



Hikmet Eraslan

Dosso Dossi Holding iştiraki olarak turizm sektöründe faaliyetlerini sürdüren Dosso Dossi Hotels Grubu'na yeni bir üye katıldı. Dosso Dossi Hotels Yenikapı, temelleri 2012 yılında atılan otel grubunun en yeni üyesi olarak misafir ağırlamaya başladı. Açıldığı günden itibaren tam doluluk yaşayan otel, beş ayrı oda tipi, dekorasyonu, lokasyonu ve üstün hizmet kalitesiyle kısa sürede İstanbul'da tavsiye edilen oteller arasında yerini aldı. Türkiye ekonomisine önemli bir döviz girdisi sağlayan dev bir sektörün

"Otel yatırımlarında önceliğimiz İstanbul"

temsilcisi olmaktan mutluluk duyduklarını belirten Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, "İstanbul'un en önemli turizm merkezlerinden tarihi yarımada içinde kısa süre içinde dört otele ulaşmaktan dolayı gururluyuz. Sultanahmet, Vatan Caddesi, Laleli ve şimdi Yenikapı'daki otellerimizle turizm sektöründeki iddiamızı daha da ileriye taşıyoruz" dedi.

"İstanbul'da çok daha fazla yatak kapasitesine ihtiyaç var"

İstanbul'da çok daha fazla yatak kapasitesine ihtiyaç olduğunun altını çizen Hikmet Eraslan, yakın zamanda gerçekleştirilen Formula 1 Dünya Şampiyonası'nın 16. etabı Türkiye Grand Prix'sinde de görüldüğü üzere yeni normalde büyük bir turizm hareketliliğinin başladığını söyledi. Pandemi şartlarının hüküm sürdüğü bir önceki yıla göre şu anda ülkemize gelen turist sayılarında patlama yaşandığını, bu yüzden özellikle şehir otelciliği konusunda önemli bir ihtiyacın

ortaya çıktığını söyleyen Hikmet Eraslan, "İstanbul dünyanın en önemli uçuş aktarma noktalarından biri. Dünyanın en önemli turizm destinasyonları arasında. Uluslararası etkinliklere, kongrelere ev sahipliği yapıyor. Avrupalı turistlerin yeniden büyük bir hareketlilik sağladığına şahit oluyoruz. Orta Doğu ülkelerinden gelen turist akını artarak devam ediyor. Tüm bunlara baktığımızda hizmet kalitesini düşürmeden daha fazla şehir oteline yatırım yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Dosso Dossi Holding olarak Yenikapı'da açtığımız dördüncü otelimizle yatırıma devam ediyoruz. Doluluk oranlarımız yüzde 95 seviyelerinde. Müşteri memnuniyetimiz yüzde 90'ın üzerinde. Sektörde genç bir marka olmamıza rağmen aldığımız yolla, sektör ileri gelenlerinin dikkatini çekmeyi başardık. Tüm bunlara baktığımızda büyük bir cesaretle otel yatırımlarına devam kararı aldık. Şimdilik önceliğimiz İstanbul. Önümüzdeki beş yıl içinde otel sayımızı yediye çıkaracağız" dedi.



Wyndham Hotels & Resort, Türkiye Bölge Direktörü Ayça Beslen ve E.M.E.A. Başkanı Dimitris Manikis, Wyndham Grand İstanbul Levent'te ortak bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda, Türkiye genelinde yapılacak otel projeleri, turizm sektörünün genel sorunları, değişen tatil trendleri, 2022 yılı değerlendirmeleri üzerinde konuşuldu.

“Türkiye’yi öne çıkararak, teşekkürümüzü sunmak istiyoruz”

Ayça Beslen, grubun projeleri hakkında yaptığı açıklamada, şu an itibarıyla otel mevcutlarının 83 olduğunu, yıl sonuna kadar 7 yeni otel ile birlikte bu sayının 90'a çıkacağını belirtti. Beslen, bu yıl sonuna kadar, Adıyaman, Elbistan, Kuşadası ve İstanbul'da otel açılışlarının gerçekleşeceğini ifade etti. 2022 yılı planları hakkında da açıklama yapan Beslen, Mersin- Kızkalesi, Rize, Batman, İstanbul- Esenyurt ve Konya'da olmak üzere 5 yeni otel projesinin bilgisini paylaştı. Grup olarak “100 otel sayısının aşılmasını önemsiyoruz.” ifadesini kullanan Manikis, EMEA Bölgesi'nde Türkiye'yi bir mükemmellik bölgesi olarak gördüklerini ifade etti. Tüm EMEA Bölgesi içinde İstanbul ofisine daha çok istihdam sağlandığını vurgu yaptı. Manikis, Türkiye hakkında düşüncelerini ifade

Wyndham Hotels & Resorts Türkiye’ye 2022’de 5 otel daha ekleniyor

ederken; “Türkiye’de büyümek istiyoruz. Türkiye bize çok yardımcı oldu. Türkiye’yi öne çıkararak, teşekkürümüzü sunmak istiyoruz.” dedi.

“Türkiye istihdam açısından cazip bir ülke”

Konaklamanın geniş bir sektör olduğunu belirten Dimitris Manikis, her departmanda kalifiye elemana ihtiyaç olduğunu ifade etti. Ayrıca, konaklama sektörünün zor bir sektör olduğunu ifade eden Manikis, personel sıkıntısının bundan kaynaklandığını belirtti. Türkiye'nin istihdam açısından çok cazip bir ülke olduğunu, yetenek- gençlik- eğitim faktörlerinin bir arada bulunmasının Türkiye'yi istihdam olarak öne çıkardığını açıkladı. Avrupa'nın en genç nüfusuna sahip olan Türkiye’de özellikle liderlik kadrosunda daha fazla kadına ihtiyaç olduğunu vurguladı.

“İş ve tatil anlayışları birleşiyor”

Pandemi döneminde yaşanan zorunlu kapanmalar, uçuş yasakları, seyahat kısıtlamaları; aşının bulunması, virüsün kontrol altına alınmaya başlanması, yasakların gevşetilmesiyle, turizmin tekrar canlanmaya başlamasını sağladı. Sonuç olarak bu durum, insanlarda her zamankinden daha çok seyahat etme isteği oluşturdu. 18 aylık bu süreç, beraberinde birçok şeyi de değiştirdi. Manikis, insanların değiştiğini, tüketim alışkanlıklarının, seyahat etme alışkanlıklarının, toplantı biçimlerinin değiştiğini kısaca artık 18 ay öncesi insanlar olmadığımızı ifade ederek, “Kaybedilen bu zaman zarfını geri almak

isteğinde olan insanlar, enflasyon, kur sorunları, enerji krizlerine rağmen, seyahat ediyorlar. Seyahat oranları yüzde 25 arttı. Değişim, daha az seyahat fakat daha uzun süreli seyahat olarak ortaya çıkıyor. İş ve tatil konseptleri birleştiği bir trend görüyoruz. Özellikle Anadolu’da iş için gelen turistlerin geri kalan zamanını şehrin turistik yerlerini ve tatil beldelerini gezerek değerlendirme eğiliminde olduğu görülüyor.” dedi.

“Gelir ve varlık yönetimi 1 numaralı konu olacak”

Türkiye Bölge Direktörü Ayça Beslen, ilk 9 aylık süreçte doluluk oranlarının yüzde 65 seviyelerine ulaştığını belirtti. 2019 yılının 2-3 puan gerisinde olduklarını belirten Beslen, 2019 yılını yakalamaya çok az kaldığını vurguladı. “2019 yılına göre, (RevPAR) odabaşı gelirimizin yüzde 83’ünü yakalamış bulunuyoruz.” açıklamasını yapan Beslen, disiplinlerini korumanın ve gelir yönetimi konusunun çok önemli olduğunu belirtti.

“Önümüzdeki 3 ile 5 yıl arasında turizmde 4 kategori öne çıkacak”

Dimitris Manikis, önümüzdeki 3 ile 5 yıl içinde 4 kategorinin; Gastronomi turizminin, sağlık turizminin, ekstrem spor turizminin ve geleneksel tatil amaçlı seyahatlerin öne çıkacağını vurguladı. Manikis, 2022 için temkinli bir iyimserlik içinde olduklarını açıklarken; Ayça Beslen, 2022’in, temizlik, hijyen ve sürdürülebilirliğin ön planda olacağı bir yıl olacağını öngördüklerini ifade etti.

Vakko’dan Nişantaşı’nda otel yatırımı

Vakko, Nişantaşı’nda 120 milyon TL’lik otel yatırımı gerçekleştirecek. Vakko Yönetim Kurulu Başkanı Cem Hakko, otelciliğin



Cem Hakko

çocukluk hayali olduğunu söyleyerek, şimdi hayalinin gerçek olduğunu ve otelcilik yatırımlarına devam etmeyi planladıklarını belirtti. Bloomberg HT’de yer alan habere göre 2021 yılı içinde, 47 milyon TL’si Vakko Tekstil tarafından yapılan, toplam 110 milyon TL’yi aşkın yatırım yapıldığı belirtilen ve Nişantaşı’nda konumlanan Vakko Hotel & Residence’in, 2022 yılının ilk yarısında faaliyete geçmesi planlanıyor.

Hilloria İş ve Yaşam Merkezi, Sakarya’da yeni bir dönemi başlatıyor

Sakarya’nın yeni cazibe merkezi Serdivan’ da konumlanan, iş ve yaşamı bir araya getiren konsepti ile Hilloria İş ve Yaşam Merkezi, bünyesinde yükselen Hampton by Hilton ile yatırımına değer katıyor. Hilloria, 1 otel, 48 rezidans, 131 ofis, 45 adet dükkan, 413 araçlık kapalı otopark, teras ve iş bahçesi ortak kullanım alanları ile misafirlerini ağırlayacak.

Hampton by Hilton Sakarya, 280 yatak kapasitesine sahip

İnşaatı devam eden Hampton by Hilton Sakarya, 7 bin 916 metrekare alana sahip olup, toplamda 140 oda, 280 yatak kapasitesi ile konuklarına hizmet verecek. 2022 yılında hizmete girmesi planlanan Hilloria İş ve Yaşam Merkezi’nin toplam inşaat alanı 45 bin 58 metrekare, açık alanı ise 6 bin 595 metrekareden oluşuyor. Şehirlerarası bağlantı yollarına ve sosyal alanlara yakınlığı ile merkezi bir konumda yükselen, Sakarya’nın yeni cazibe merkezi olmaya aday olan Hilloria, mağazaları, bünyesinde bulunan restoran, kafeterya ve konsept işletmeleri ile farklı bir deneyim sunarak, yeni bir alışveriş kültürü oluşturmayı hedefliyor.

Hakkari’ye 4 yıldızlı otel

Hakkari’nin Merga Bütan Yaylası’ndaki kayak merkezindeki 4 yıldızlı otelin inşaatı bitme aşamasına geldi. Hakkari Valisi ve Belediye Başkan Vekili İdris Akbıyık, 50 odalı, 126 yataklı oteli yılbaşına yetiştirmeyi hedeflediklerini söyledi. Bitme aşamasına getirilen 36’sı standart, 12’si deluxe, 2’si suit olmak üzere 126 yatak kapasiteli otelin inşaatında incelemelerde bulunan Akbıyık, “Yeni otelimizin ve pistlerimizin yapılmasıyla birlikte artık birçok müsabaka yapabileceğiz. Bunun haricinde bu sene yetiştiremediğimiz iki projemiz daha var. Birisi kayak severler için kapalı yürüme bandı, diğeri de 3 bin metrede bir kafe projesi. Bunlar da Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı tarafından kabul edildi” dedi.

Banyolarda EKSTRA HİJYEN

Fotoselli armatür ve sensörlü sıvı / köpük sabunluk



Otel, alışveriş merkezi ve spor salonu gibi yoğun sirkülasyonu olan mekanlar için yüksek hijyen sağlayan temassız lavabo armatürleri ve sensörlü sıvı / köpük sabunluk aynı zamanda fazla su ve sabun tüketimini de önüyor. →

Yılmaz Yıldırımlar / Radisson Hotel Group / Orta ve Doğu Avrupa, Rusya, Türkiye Bölge Başkanı

“2025 yılına kadar faaliyette ve gelişim aşamasında 50’den fazla otele ulaşmayı hedefliyor, bu doğrultuda büyümemize ivme kazandırıyoruz.”

Radisson Hotel Group olarak, 2021 yılında EMEA bölgesinde, 50’den fazla otel imzası ve 30’a yakın açılışa ulaşarak, bölge genelinde başarılı bir üçüncü çeyrek geçirdik. Grubumuz, sadece Çin’de kesinleşen 100 otel anlaşması da dahil olmak üzere, dünya çapında 250’den fazla otel anlaşması yaparak önemli bir büyüme kaydetti.

Radisson Hotel Grubun global faaliyetleri hakkında genel bir bilgi alabilir miyiz?

Radisson Hotel Group, dokuz seçkin otel markası ve 120 ülkede faaliyette olan ve yapımı devam eden bin 500’den fazla oteli ile dünyanın en büyük otel gruplarından biridir. Portföyümüz, Radisson Hotel Group çatısı altında bir araya gelen Radisson Collection, Radisson Blu, Radisson, Radisson RED, Radisson Individuals, Park Plaza, Park Inn by Radisson, Country Inn & Suites by Radisson ve prizeotel’den oluşmaktadır. Radisson Hotel Group olarak, 2021 yılında EMEA bölgesinde 50’den fazla otel imzası ve 30’a yakın açılışa ulaşarak bölge genelinde önemli genişleme hamleleriyle başarılı bir üçüncü çeyrek geçirdik. Grubumuz, sadece Çin’de kesinleşen 100 otel anlaşması da dahil olmak üzere, dünya çapında 250’den fazla otel anlaşması yaparak önemli büyüme kaydetti.

Orta ve Doğu Avrupa, Rusya ve Türkiye lokasyonunda otel sayılarınız hakkında bilgi verir misiniz? Bu bölgeler için yeni otel yatırımlarınız hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye’de halihazırda faaliyette ve yapım aşamasında olan 35’e yakın otelimiz bulunmaktadır. 2021 Haziran ayında ilk Radisson Collection Otel’i Bodrum’da açarken, Radisson Hotel İzmir Aliağa otelimizin Temmuz ayındaki açılışı ile ülke çapındaki varlığımızı genişlettik. Ayrıca, Erciyes’teki kayak merkezine en yakın otel ve ilk kayak tesisimiz Radisson Blu Hotel Mount Erciyes’in Aralık ayındaki açılışını da heyecanla bekliyoruz. Çok yakında yaşam tarzı butik markamız Radisson Red’i Türkiye pazarına tanıtacağız. Aynı zamanda mevcut otel kimliğine ve yüksek hizmet skoruna sahip olup, bağımsız kalmak isteyen ya da grubun markalarından birine geçiş yapmayı düşünen otellere yönelik, Radisson Individuals markamız ile Türkiye’deki varlığımızı güçlendirmeyi planlıyoruz. Sorumluluğumuzda olan Orta, Güney ve Doğu



Avrupa ve Rusya bölgelerine baktığımız zaman otel açılışları ve imzaları hız kazanmış durumda. Geçtiğimiz hafta duyurusunu yaptığımız Radisson Hotel Gorizont Rostov-on-Don’un açılışı ile Rusya’daki varlığımızı faaliyette ve yapım aşamasında olan 43 otele çıkarttık. Ayrıca yakın gelecekte Gürcistan ve Ukrayna’da açılışını yapacağımız yeni otellerimiz olacak. Orta ve Güney Avrupa’ya baktığımız zaman, faaliyette olan 100’den fazla otelimiz ve 23 binden fazla odamız olduğu gibi, 36 otel ve 6 bin oda ise yapım aşamasındadır.

Grubun Türkiye’de büyüme planlarını açıklar mısınız? Orta ve uzun vadede Türkiye’deki otel yatırımlarınız ile ilgili hedefleriniz nelerdir?

Şu anda Türkiye genelinde faaliyette ve yapım aşamasında olan yaklaşık 35 otelimiz var ve operasyonumuzun büyük bir çoğunluğu İstanbul’da yoğunlaşıyor.

Bodrum’daki Radisson Collection Hotel ve İzmir Aliağa’daki ilk Radisson Otel’inin açılışıyla yakın zamanda daha da büyüdük. İzmir ve İstanbul gibi potansiyel gördüğümüz ve mevcut bulunduğumuz şehirlerde yeni planlar ortaya koyuyoruz fakat aynı zamanda Bursa gibi yeni destinasyonlarda da büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca artan tatil talebini karşılayan otel gruplarından biri olarak belli tatil destinasyonlarına da yöneliyoruz.

Sorumluluğunuz dahilindeki bölgelerin her biri Covid-19 sürecinden farklı etkilenen ülkeler. En büyük değişim hangi bölgede oldu? Avrupa ve Rusya’ya kıyasla Türkiye turizmi nasıl bir tepki gösterdi?

Şüphesiz ki, Covid-19 salgını kontrol altına almak için uygulanan kısıtlamalar ve seyahat önlemleri sektörümüzü oldukça olumsuz etkiledi. Türkiye yaz

başında kısıtlamaların hafifleyip, aşılama oranının artması ile özellikle iç pazarda oldukça olumlu bir reaksiyon gösterdi. Sene başından bu yana Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi profiline baktığımız zaman, Rusya, Almanya, Ukrayna, Bulgaristan ve İran'ı görüyoruz. 2021 yılı Ekim ayında ülkemizi ziyaret eden yabancı sayısında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 99,25 artış kaydedildi. Bu veriler de 2020 yılına göre 2021 yılının şu ana kadar daha iyi geçtiğini gösteriyor. Avrupa pazarını değerlendirdiğimiz de ise, 2020 yılının Türkiye ile mukayese ettiğimizde oldukça zor geçtiği çok açık. Her ne kadar 2021 yılı toparlanma süreci gibi görünse de 2019 rakamlarına ulaşamadık. Rusya'ya baktığımızda ise özellikle ikinci ve üçüncü çeyrekte alınan aksiyonlar ile olumlu sonuçlar elde ettik. Ve fakat yeni varyantların dünya genelinde kısıtlamaları yeniden gündeme getirmesiyle turizmde ancak dalgalı toparlanma devam edeceğini söyleyebiliriz.

Pandemi sürecinin tatil konseptleri bazında getirdiği yeni trendler neler oldu?

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisinin azalmasıyla, küresel anlamda yaşanan normalleşme turizmde önemli değişimleri ve yeni trendleri beraberinde getirdi. Sağlık ve Güvenlik, "yeni normallerimizin" temel bir bileşeni oldu ve olmaya devam edecek. Operasyonel olarak ilk düşünülmüşü gereken konu ve seyahat edenler için de en önemli karar faktörü bu olacaktır. Biz de Radisson Hotel Group olarak, dünyanın önde gelen denetleme, doğrulama, test ve sertifikasyon şirketi olan SGS ile ortaklaşa geliştirdiğimiz kapsamlı bir temizlik ve dezenfeksiyon süreçleri programı olan Radisson Hotels Güvenlik Protokolümüzü başlattık. Radisson Hotels Güvenlik Protokolü, toplantı, etkinlik ve misafir deneyiminin tüm yönleriyle ilgilenen; Oteller için 20 adımlık yeni bir protokol ve toplantı, etkinlik için 10 adımlık bir protokol içeriyor. Misafirlerin, ekip üyelerinin ve ortakların güvenliğini sağlamak için her otel grubunun ve her otelin kapsamlı önlemlere sahip olması gerekiyor.

Seyahat sınırlamaları hafifleyip aşılama oranı arttıkça özellikle tatil amaçlı seyahat talebinin artışıyla birlikte bir iyileşmeye şahit oluyoruz. Yurtiçi ve yurtdışından artan seyahat talebinin olumlu işaretlerini de görüyoruz. Türkiye, destinasyon tanıtımı yaparak, birçok ülke konuklarına ülkeye giriş kolaylıkları sağlayarak, önemli şehirlerinin



pozitif bir yaz sezonu geçirmesini sağladı. İstanbul yeniden artan talep sayesinde bu durumdan yararlanan şehirlerin başında gelirken, Çeşme, Bodrum, İzmir gibi şehirlerde faaliyette olan otellerimizde de bu durumun olumlu etkisini gözlemliyoruz.

Turizm sektörünü, 2021 yılı için Radisson Grup ve Türkiye özelinde değerlendirir misiniz? 2022 yılı için öngörüleriniz nelerdir?

Genel olarak 2021, özellikle dünya çapında aşılama oranının artması ve seyahat izinleri sayesinde, seyahat severlerin iş ya da tatil amacı için tekrar seyahat edebilmeye başlayabilmeleri nedeniyle 2020'ye kıyasla daha iyi geçmektedir. Türkiye bu sene olumlu bir yaz sezonu geçirdi. Bu başarının en önemli sebeplerini erişilebilirlik, sınırlarının açıklığı, toplumun güvenlik önlemlerine uyması ve misafirlerini tekrar ağırlamak isteyen misafirperver bir sektörün varlık göstermesi olarak sıralayabilirim. Birçok otel grubu gelişme planlarını askıya alırken yatırımcılarımızla birlikte biz, iddialı 5 yıllık planımızı uygulamaya ve dünyanın en iyi üç otel markasından biri olarak tanınma, otel sahipleri, misafirler ve yeteneklerin tercihi olma yolundaki misyonumuza devam ediyoruz. 2025 yılına kadar faaliyette ve gelişim aşamasında 50'den fazla otele ulaşmak gibi net bir hedef belirledik, bu doğrultuda büyümemize ivme kazandırıyoruz. Ülke çapındaki şehirlerin ve genişleme alanlarının ötesinde, Radisson ağına katılmayı düşünen mevcut otellerin devralınmasını sağlayacak dönüşüm fırsatları da yaratıyoruz. Özellikle pandemi sonrasında, dönüşümler, genişleme stratejimizde önceliğimiz oldu ve öyle olmaya da devam edecek. Bu nedenle hem bağımsız oteller hem de yerel zincir

otellerle daha geniş çaplı ortaklıklar kurup stratejik girişimler ile ülkedeki varlığımızı artırmak istiyoruz.

Stratejimizi, önceliklerimizi belirleyerek sürdürmemiz, mevcut ve gelecekteki otellerimizin ekonomik verimliliğini arttırmaya destek olacak, mal sahiplerimiz ve ortaklarımız için ise değerli fırsatların kapılarını açacak.

Ekleme istedikleriniz var mı?

2020 yılından itibaren mevcut ve güçlü yatırımlarımızı geliştiriyoruz, online ve ekspres check-in/check-out ile dijital altyapımızı geliştirmeye devam ettik. Aynı zamanda günümüz konuklarının hızlı yaşam tarzının beklentilerini; konaklarken, çalışırken ya da toplantılara katılırken daha iyi karşılamak adına Hibrit Toplantı ve Hibrit Oda çözümlerimizin tanıtımlarını yaptık. Ayrıca, EMEA genelinde seçili lokasyonlarda kullanımı daha da kolaylaştırmak adına modern kurumsal video iletişimde lider olan ZOOM ile ortaklık kurduk. Hibrit Odalar hem iş seyahatinde olanlar için hem de günlük konuklar için üretken, kişiye özel ve sessiz bir çalışma alanı yaratmak adına, son teknoloji bir ofisin imkanları ile lüks bir otel odasının konforunu bir araya getiriyor. Bu odalar ikincil ekranlara kolay bağlantı, video konferans olanakları, kablosuz klavye, hoparlör, baskı hizmetleri, kırtasiye malzemeleri, sınırsız çay ve kahve, tesis bünyesindeki sağlıklı yaşam tesislerine erişim ve daha birçok avantaj sunuyor. RHG Hibrit Çözümleri şu an marka portföyümüzde sunuluyor ve bunu diğer hizmetlerimizi tamamlayan bir hizmet olarak görüyoruz.

oteller



Golf turizminden daha fazla pay almanın yolu, turizm bölgelerinde, golf sahalarının arttırılmasından geçiyor

2000 li yılların başında Türkiye'de ivme kazanmaya başlayan golf turizmi, çim ve saha kalitesiyle, son derece modern tesisleriyle, uygun iklimiyle yerli ve yabancı golf severlere 12 ay hizmet veriyor.

Golf turizmi, özellikle 2002 yılında Antalya Golf Kulübü'nün açılması ve ardından diğer tesislerin hayata geçmesiyle, başta Antalya Belek olmak üzere Türkiye'de ivme kazanmaya başladı. Bir açık hava sporu olan golf için iklim şartlarının uygunluğu bir elzem iken, çim ve saha kalitesi de büyük önem arz etmektedir. Türkiye tüm bu koşullara sahip bir ülke olarak, golf turizmi açısından 12 ay hizmet verebilmektedir. Ülkemizin iklim şartlarının Avrupa'ya oranla daha iyi olduğunu ve yaz-kış golf oynama olanağına sahip olduğunu belirten sektör temsilcileri, Dünyada 10 kilometrelik alan içerisinde bulunan 14 golf sahasının bir arada olduğu iki bölgeden birinin Belek bölgesinde, bir diğeri ise Güney Amerika

kıtasında yer almakta olduğunu, bölgede bulunan golf sahalarımızın birçoğunun Avrupa'da ilk 100 saha içerisinde yer aldığını belirtiyorlar. Golf turizmi temsilcileri, diğer Akdeniz ülkelerine göre daha kaliteli tesislere sahip olduğumuzu belirtirken, aynı zamanda şehrin merkezinde konumlanması sebebiyle ulaşım kolaylığı sağladığını ve golf misafirlerinin sosyo-ekonomik ve kültürel statülerinin yüksek olması nedeniyle, denize, eğlence ve alışveriş merkezlerine yakınlığının da önemli kriterler arasında olduğunu belirtiyorlar. Golf turizmi için gelen misafirlerin, ortalama günlük harcamalarının 300-350 Euro arasında olduğunu dolayısıyla golf turizminin, çok iyi bir alternatif turizm şekli olduğunu vurguluyorlar.

Yeterli sayıda saha ve tesisi açamamış olmamız nedeniyle, İspanya'nın yılda 20 milyar Euro kazandığı golf turizminden yeterince pay alamıyoruz

Sektör profesyonelleri, golf akademisi ile golfa yeni başlayan çocuk ve gençlere golfa erişim ve kendini geliştirme imkanı sunarken, gerek





masraflarının birçok kulübü zor durumda bıraktığını vurguluyor. Golf oyununun alt yapısının yüzde 80 oranında dışarıdan temin edildiğini, bu sebeple yurt içi maliyetlerinin arttığını, yerel halkın oynama oranının ise diğer ülkelere göre düşük olduğunu ifade eden sektör profesyonelleri gerek yerel yönetimlerin gerekse merkezi yönetimlerin konunun alt yapı sorununu giderici önlemleri almaları halinde, golf oyununun tabana doğru daha hızlı yayılım gösterebileceği görüşündeler. Golfün, temiz hava, az temas, geniş alan ve tabii ki doğal ortamda yapılan bir spor olması dolayısıyla pandemi döneminde, bu koşullarda en rahat nefes almaya imkan sunan ender ortamlardan biri olduğunu söyleyen yetkililer, buna rağmen pandemi döneminden en çok etkilenen sektörlerden biri olduğunu söylüyorlar. Bundaki başlıca etmeni ise özellikle Avrupa ülkelerinde pandemi sürecinin ağır seyretmesi, bu nedenle ciddi kapanmaların olması, uçuş yasaklarına başvurulması olarak görüyorlar ve bu durumun ülkemize gelmek için sabırsızlanan golf misafirlerini olumsuz etkilediğini belirtiyorlar.

ekim kasım aylarında golf yoğunluğunda, mevcut sahalarımızın kapasitelerinin neredeyse yetmemekte olduğunu, golf turizmine talebin yoğun olduğu bu aylarda Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinden muhtemel gelecek golf severlerle, yeni saha yatırımlarının karşılığını fazlasıyla bulacağını vurguluyorlar.

2022 için yapılan rezervasyonlara bakacak olursak önümüzdeki yılın dolulukları daha iyi olacak

Pandeminin etkisinin geçmeye başlamasıyla daha yoğun bir sezon belediklerini ifade eden golf turizmi temsilcileri, beklentilerinin yüksek olmasının ilk nedeninin insanların uzun süreli kapanma dönemlerinden sonra bir aktiviteye ihtiyaç duyması ve pandemide hastalığın bulaşması konusunda en risksiz spor olarak golfün öne çıkması olduğunu belirttiler. 2022 için yapılan rezervasyonlara bakarak önümüzdeki yılın doluluklarının daha iyi olacağını ifade ettiler.

oyunun temel noktalarını gerekse sahanın tüm detaylarını öğrenmede profesyonel ekip ile destek verdiklerini belirtiyorlar. Bireysel ve grup dersleri, özel eğitim programları, çocuklar için eğitimleri ile golf meraklılarına hizmet sunarken, sene boyunca düzenledikleri turnuvalarla yerli ve yabancı golf severleri bir araya getiriyorlar. Türkiye'nin, golf turizminde, İngiliz pazarı, İskandinav pazarı, Avrupa pazarı, Rusya, Ukrayna, BDT, Balkan ülkeleri için iyi bir destinasyon olduğunu vurguluyorlar. Ülkemizde golf turizminde öne çıkan en önemli bölgenin Belek bölgesi olduğunu, Ege Bölgesi'nin de yeni sahalar açılırsa, bölgeye alternatif olarak gösterilebileceğini söyleyen sektör temsilcileri, yeterli sayıda saha ve tesisi açamamış olmamız nedeniyle, İspanya'nın yılda 20 milyar Euro kazandığı golf turizminden, bu büyük potansiyelden pay alamadığımızı belirtiyorlar.

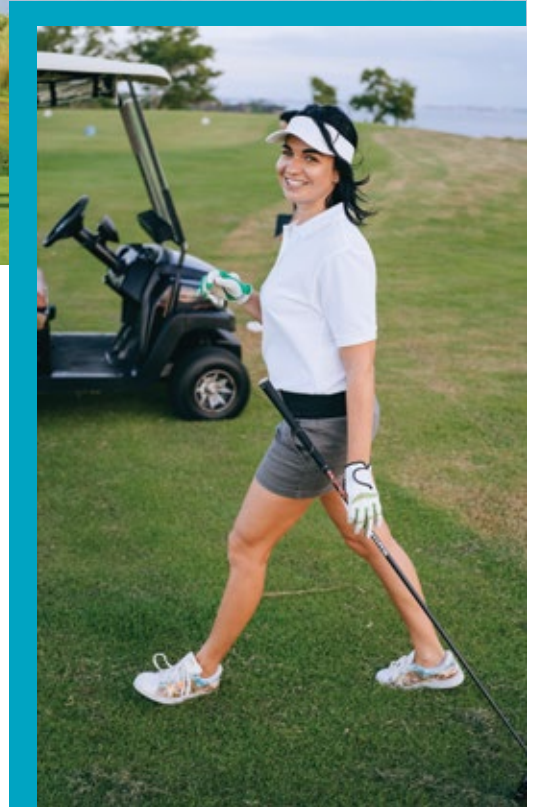
Saha bakımı için kullanılan tüm araç ve gereçlerin ithal olarak temin edilmesi, yurtiçi maliyetleri arttırıyor

Golf turizminde diğer alanlar gibi sorunlarla karşılaşmakta olduğunu dile getiren golf temsilcileri, bu sorunların başında saha bakım masraflarının ve mevsim değişikliği nedeniyle ortaya çıkmaya başlayan su sıkıntılarının geldiğini söylüyor. Saha bakımı için kullanılan tüm araç ve gereçlerin ithal olarak temin edildiğini, pandemi döneminde seyahatlerin yasaklanmasından dolayı turist gelemediğini ancak saha için yapılması gereken bakım



Direk uçuşların kış aylarında da devam etmesi çok önemli

Ülkemizde golf turizmin geliştirilmesi için direk uçuşların kış aylarında da devam etmesinin çok önemli olduğunu belirten yetkililer, hizmet kalitesinin geliştirilerek ve satış fiyatlarının artırılarak daha yüksek gelir elde etme ve üst segment golf misafirlerini ağırlama şansı elde edebileceğimizi belirtiyorlar. Turizm bölgelerinde, golf sahalarının arttırılmasının öncelikli hedefimiz olması gerektiğini belirten sektör temsilcileri, mart, nisan, mayıs, eylül,





**Alper Türlü / Kaya Palazzo
Golf Resort / Kaya Palazzo
Golf Club / Genel Müdür**

Kaya Holding tarafından 2013 yılında açılan, 5 yıldızlı bir konaklama tesisi olan Kaya Palazzo Golf Resort olarak, 12 ay açık ve ve "Palazzo Her şey Dahil" konsepti ile hizmet veriyoruz. 120 bin metrekare toplam alan üzerine kurulan tesisimiz, Kaya Palazzo Golf Club' a 150 metre uzaklıktadır. İngiltere'nin en prestijli golf sahası mimarlarından David Jones'un imzasını taşıyan, Antalya Belek'te çam ormanları içinde 650 dönüm alanda yer alan, golf tutkunlarının vazgeçilmez adresi Kaya Palazzo Golf Kulübümüzde, 2007 yılından itibaren 18 delikli sahamız ile Akdeniz'in muhteşem doğasında konuklarımıza benzersiz golf keyfi sunmaktayız.

Tesisimizin bulunduğu Belek bölgesi, golf turizmi açısından çok büyük bir öneme sahiptir

Tesisimize golf turizmi için gelen misafirlerimiz, 40-65 yaş aralığında,

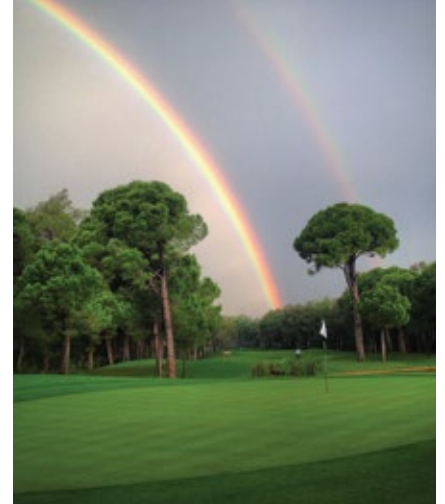
Kaya Palazzo Golf Club, Avrupa'daki binlerce golf sahası arasında ilk 100'e girmeyi başarmış bir şampiyona sahasıdır

ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerinin vatandaşlarından oluşan ve golfa haftalık ortalama bin 500 Euro bütçe ayıran, gelir durumu yüksek kişilerden oluşmaktadır. Golf turizminin, Kaya Palazzo Golf Resort'un genel cirosundaki payı yüzde 8'dir. Tesisimizin bulunduğu Belek Bölgesi golf turizmi açısından çok büyük bir öneme sahiptir. Sebebi ise iklim şartlarının Avrupa'ya oranla daha iyi olması ve yaz-kış golf oynama olanağına sahip olunmasıdır. Dünyada 10 kilometrelik alan içerisinde bulunan 14 golf sahasının bir arada olduğu iki bölgeden biri Belek bölgesinde bir diğeri ise Güney Amerika kıtasında yer almaktadır. Bölgede bulunan golf sahalarının birçoğu Avrupa'da ilk 100 saha içerisinde yer almaktadır. 2019 yılında Kaya Palazzo Golf Club hem kondisyonu hem karakteristik özellikleri hem de hizmeti göz önüne alınarak, golf oyuncuları tarafından yapılan değerlendirmelere göre, Avrupa'daki binlerce golf sahası arasında ilk 100'e girmeyi başarmış bir şampiyona sahasıdır.

İklim şartlarının elverişli olmasından dolayı golf turizmi, 12 ay boyunca devam etmektedir

Golf, açık hava sporu kapsamında değerlendirilen bir spor olduğundan, iklim şartları son derece önemlidir. Gerek çim ve saha kalitesi gerekse hava durumu gibi iklimsel faktörler golf için elzemdir. İklim şartlarının elverişli olmasından dolayı 12 ay boyunca golf turizmi devam etmektedir. Misafirlerimizin sosyo-ekonomik ve kültürel statülerinin yüksek olması

nedeniyle, losyonumuzun, denize, eğlence ve alış-veriş merkezlerine yakınlığı da önemli kriterler arasındadır. Golf turizmi, Belek bölgesinin en önemli turizmidir. Özellikle sonbahar kış aylarında, tesislerin sürdürülebilirliği açısından gerekli kapasiteye ulaşmasında, golf turizmi önemli bir faktördür. Mevcut durumun geliştirilebilmesi için direk uçuşların kış aylarında da devam etmesinin, bölgenin doluluğunu daha da yukarı taşıyacağı görüşündeyiz.



Pandemi, golf turizmini de olumsuz etkiledi

Pandemi döneminde, Türk turizminde genel olarak yaşanan tüm sıkıntılar doğal olarak golf turizmini de etkiledi. Golf, açık hava sporu olup, sosyal mesafe ve temas sorunu olmayan bir spor olmasına rağmen, salgın döneminden oldukça olumsuz etkilendi. Bunda özellikle Avrupa ülkelerinde pandemi sürecinin ağır seyretmesi, bu nedenle ciddi kapanmaların olması, uçuş yasaklarına başvurulmasının payı büyüktür. Tüm bu olumsuz gelişmeler hem bizi hem de ülkemize gelmek için sabırsızlanan golf misafirlerimizi etkiledi. 2022 için ise hâlihazırda sahalarımızın doluluğunun planlanandan daha iyi bir şekilde gerçekleşmesi bize umut veriyor. Yapılan rezervasyonlara bakacak olursak önümüzdeki yılın doluluklarının daha iyi olacağını söyleyebiliriz.



Sahada ne istersen,

golfaraci.com.tr +90 216 807 02 19



 **YAMAHA**
GOLF CARS

Yeni Yamaha'da daha yumuşuk sürüş deneyimi, daha yüksek performans ve sonsuz güven hissi ile kendinizi tekrar keşfedeceksiniz.

Turizm bölgelerinde, golf sahalarının arttırılması öncelikli hedefimiz olmalı



Ercan Çek / Sirene Belek Hotel / Genel Müdür

Akkanat Holding yatırımı olan Sirene Belek Otelimiz, Antalya şehir merkezi ve Antalya Uluslararası Havalimanına 25 dakika mesafede bulunmaktadır. Kendine has doğal dokusu ile Belek'te 120 bin metrekare alanda konumlanmış tesisimizde, Akdeniz mimari stilinde 426 oda 5 villa bloğu ile misafirlerimizi ağırlamaktayız. Otelimize yürüme mesafesinde bulunan Antalya Golf Kulübümüz, Sultan ve Pasha golf sahalarımız, PGA sertifikalı ve 18 deliklidir. Pga Sultan sahası 6 bin 411 metre uzunluğunda ve 71 par, The Pasha sahası ise 5 bin 731 metre, 72 pardan oluşur. Oldukça zorlayıcı fakat doğal bitki örtüsü ve tertemiz Akdeniz havası ile bir o kadar da keyifli sahalarımız, golf tutkunlarının Antalya Golf Kulübü manzarasının verdiği zevkle oyuna çıktıkları, benzersiz mekânlardır. Saha projesi, dünyaca ünlü ve Avrupa'nın en iyi proje – golf design şirketi plan European Golf Design mimarları tarafından hazırlanmıştır ve danışmanlığı da aynı zamanda ünlü profesyonel golf oyuncusu olan David Jones tarafından yürütülmektedir. Antalya Golf kulübünde yer alan Golf Akademisi, gerek oyunun temel noktalarını gerekse sahanın tüm detaylarını öğrenmede profesyonel ekibi ile desteklemektedir. Golf Akademisi, bireysel ve grup dersleri, özel eğitim programları, çocuklar için eğitimleri ile golf meraklılarına hizmet sunmaktadır.

Sirene Belek olarak, golf turizminde en büyük dilimimiz İngiliz pazarıdır ve ilk sırada gelmektedir

Belek bölgesinde yılda ortalama 500 bin round golf oynandığını görmekteyiz. PGA (Professional Golfer Association) sertifikalı 18 delikli Sultan ve Pasha sahalarımızda bu grupların önemli bir kısmını ağırlamaktayız. Belek bölgesinde Avrupa'nın birçok bölgesinden ve son 3 yıldır da Rusya ve Ukrayna gibi ülkelerden golf turizmi için misafirlerimiz gelmektedir. Sirene Belek Hotel olarak, golf turizm pastasından faydalandığımız, en büyük dilim İngiliz pazarıdır ve ilk sırada gelmektedir. Özellikle İskandinav pazarında da oldukça iddialıyız ki bunu Avrupa'nın diğer ülkeleri Rusya ve Ukrayna pazarı da takip etmektedir. Tesisimizde, golf pazarı tüm segmentler içinde yıllara göre ortalama yüzde 30 geceleme ile önemli bir paya sahiptir.

Yıllardır golf misafirlerini ağırlıyor olmamız ve ihtiyaçlarını doğru tespit etmemiz, golf turizmine katkı anlamında kilit noktadır

Belek bölgesi iklim özellikleri nedeni ile golf turizminin 12 aya yayıldığı nadir destinasyonlardan biridir. Sirene Belek Hotel, bünyesinde bulunan iki önemli golf sahasına yürüme mesafesinde olması nedeni ile ayrı bir öneme sahiptir. Tesisimizden Belek bölgesinde bulunan diğer golf kulüplerine de araç ile çok kısa sürede ulaşılabilir olması, golf severler için tercih sebebidir. Yıllardır golf misafirlerini ağırlıyor olmamız ve ihtiyaçlarını doğru tespit etmemiz, golf turizmine katkı anlamında kilit noktadır.

Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinden muhtemel gelecek golf severlerle, yeni saha yatırımları karşılığını fazlasıyla bulacaktır

Mevcut sahalarımız ve kapasitemiz düşünüldüğünde, kriz sezonlarını değerlendirme dışı bırakırsak, turizm golf potansiyelini oldukça iyi kullandığımız söylenebilir. Belek bölgesindeki sahalarımız, rakip ülkeler ile karşılaştırıldığında, daha az sayıda olmasına rağmen, birbirlerine yakın destinasyonda olmaları, bölgenin iklim koşullarının uygun olması, sahalarımızın kondisyonunun iyi olması ve konaklama tesislerimizin yüksek konforu nedeniyle, talebin yoğun yaşandığı bir destinasyondur.

Hizmet kalitemizi geliştirmemiz, satış fiyatlarını arttırarak daha yüksek gelir elde etme ve üst segment golf misafirlerini ağırlama şansımızı arttıracaktır. Sayın Turizm Bakanımızın da projelerinin başında gelen, turizm bölgelerinde, golf sahalarının arttırılması öncelikli hedefimiz olmalı. Mart, Nisan, Mayıs, Eylül, Ekim Kasım aylarında golf yoğunluğunda, mevcut sahalarımızın kapasiteleri neredeyse yetmemektedir. Golf turizmine talebin yoğun olduğu bu aylarda Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinden muhtemel gelecek golf severlerle, yeni saha yatırımları karşılığını fazlasıyla bulacaktır.

Pandemi döneminde yabancı misafirlerimiz çok istekli olmalarına rağmen ülkemize giriş yapamadı

Covid 19 salgını turizm faaliyetlerini doğrudan etkiledi, otel doluluk oranlarını ciddi ölçüde düşürdü. Uluslararası uçuşların kapalı olduğu, seyahat kısıtlamalarının yapıldığı pandemi döneminde yabancı misafirlerimiz çok istekli olmalarına rağmen ülkemize giriş yapamadı ve bu durum ülke turizmine olumsuz yansıdı. Seyahat kısıtlamalarının kaldırılması ile misafirlerimizi tekrar ağırlamaya başladık, pandeminin olumsuz etkilerini azalttık. Yaklaşık 2 yıl devam eden Pandemi sürecinde, seyahat kısıtlamaları ile gelemeyen misafirlerimiz, 2022 yılı için rezervasyonlarını yaptırmaya başladı. Bizler de tesis olarak gerekli hazırlıklarımızı yaptık. Beklentimiz eski kapasitemizi yakalamak ve hatta üzerine çıkmak.



Düzenlediğimiz uluslararası turnuvalarla, bölge turizmine 12 ay katkı sunuyoruz



Ahmet Çağıl / Antalya Golf Kulübü
Turizm A.Ş. / Genel Müdür

2002 yılında, açılış tarihine göre bölgede üçüncü olan ve 36 delikli olarak açılan tesisimiz, Kempinski Hotel The Dome ve Sirene Belek Hotel ile kardeş tesislerdir. Antalya Golf Kulübü, The PGA Sultan ve The Pasha Course adıyla iki muhteşem sahaya sahiptir. Saha projesi tüm dünyaca ünlü ve Avrupa'nın en iyi proje-golf design şirketi olan European Golf Design mimarları tarafından hazırlanmıştır. Danışmanlığı da aynı zamanda ünlü profesyonel golf oyuncusu olan David Jones tarafından yürütülmektedir. Golf tutkunlarının keyifle oynayacakları ama bir o kadar da zorlanacakları sahalardır. Mükemmel oyun parkuru, eşî bulunmaz iddialı kalitesi ve harika

hava koşullarına çevresindeki doğal güzellikler de eklenince golfun unutulmaz anlarını deneyimleyebileceğiniz bir ortama sahiptir. Tesisimiz golf turistlerine bu oyun sahaları ile günlük oyun ve antrenman alanları sunarken aynı zamanda akademide ders imkanları olanağı da vermektedir. Gerek oyunun temel noktalarını öğrenmede gerek sahanın karmaşıklıklarını çözmeye, tamamiyle profesyonel ekibimiz, akademi eğitim alanımızda danışmanlık ve yardımınız için hazırız. Golf Akademimiz ile golf turistlerine, bireysel ya da grup dersleri, oyun dersleri, özel eğitim paketleri, hazırlık / çocuk eğitimleri, video ile eğitim olanakları sunmaktayız. Bununla birlikte uluslararası turnuvalar düzenleyerek bölge turizmine 12 ay katkı sunuyoruz. 2002 yılında Antalya Golf Kulübü'nün açılması ve ardından yeni tesislerin hayata geçirilmesi ile Türkiye'de golf turizmi ivme kazanarak, Avrupa pazarı, ayrıca BDT ve Balkan ülkeleri için iyi bir destinasyon oldu. Ancak yine de yeterli sayıda saha ve tesisi açamamış olmamız nedeniyle, İspanya'nın yılda 20 milyar Euro kazandığı golf turizminden, bu büyük potansiyelden pay alamıyoruz. Ülkemizde golf turizminde öne çıkan en önemli bölge Belek bölgesi olurken, bu bölgeye alternatif olarak Ege Bölgesi'nin de tabii ki yeni sahalara açılırsa, gösterilebileceğini söyleyebiliriz. Golf turizmi için



gelen misafirlerin, ortalama günlük harcamaları 300-350 Euro arasında olduğunu düşünürsek çok iyi bir alternatif turizm şekli diyebiliriz. Bu turizm alanında yaşanan en büyük problem olarak diyebiliriz ki direkt uçuş en büyük sorun, daha sonrasında yetişmiş personel eksikliğinden bahsedebiliriz. Bu alanda yeni sahalara açılması ve direkt uçuşlar çoğaltılması gerektiğine inanıyoruz. Pandemi, sektörümüzü çok olumsuz etkiledi. Misafir sayımız az olduğu için sahalara gerekli bakımları yapamadık. Yetişmiş personellerimiz başka iş kollarına yöneldiği için personel kaybı yaşadık. Bununla birlikte kısa sürede bir toparlanma olacağı kanaatindeyim. Şu an yaşadığımız, sonbahar dönemindeki sayılar ve yeni yılın bahar aylarına aldığımız rezervasyonlar, tabii ki yeni pandemi şartları oluşmaz ise, çok umut verici.

Kulüp olarak 2022 de daha fazla oyuncu ve turnuva amaçlıyoruz



Caner Tuna / Bodrum Golf Kulübü /
Genel Müdür

2012 yılında, başkanımız Fikret Öztürk önderliğinde ve 18 kurucu ortak tarafından kurulan Bodrum Golf kulübümüzün bünyesinde, 9 çukurlu bir golf sahası, 5'i toprak 3'ü asfalt olmak üzere 8 adet tenis sahası ve restoran bulunmaktadır. Tesisimiz Bodrum'u ziyarete gelen yerli ve yabancı turistler için ideal bir destinasyon noktası olarak ön plana çıkmaktadır. Şehrin içinde olması, golf ve tenis tutkunlarına ulaşımında kolaylık sağlarken, sene boyunca düzenlediğimiz turnuvalarla yerli ve yabancı golf severleri bir araya getirmekteyiz. Ayrıca golf akademimizle golfa yeni başlayan çocuk ve gençlerimize golfa erişim ve kendini geliştirme

imkanı sunmaktayız. Kulübümüz bünyesinde bulunan profesyonel hocalarımızla, golfa ilgi duyan her yaşta yerli ve yabancı golf severlere hizmet vermekteyiz.

Ülkemiz, golf turizmi için mükemmel bir potansiyele sahiptir

Türkiye'de golf turizmi 2000'lerin başında hız kazandı. Şu anda Antalya Belek Türkiye'deki golf turizminin merkezi olarak görünmektedir. Bodrum da yeni açılan ve açılması planlanan sahalarla yeni merkez olma adına ilerlemektedir. Ülkemiz golf turizmi için mükemmel bir potansiyele sahiptir. Diğer Akdeniz ülkelerine göre daha kaliteli tesislere sahibiz. Bunun yanında coğrafi konumundan dolayı dört mevsim ülkemizde golf oynanabilmektedir. Bu ülkemiz golf turizmi için çok büyük avantaj sağlamaktadır. Golf turisti diğer turistler gibi değildir. Genellikle farklı saha tesis ve tecrübe için gelirler. Diğer turistler gibi sadece otel için ücret ödemezler. Saha, kullandıkları araba önem arz ederken, golf mağazalarında çeşitli ekstra alışverişler de yapmaktadırlar. Ayrıca tekrar tekrar gelerek ülkemizi ziyaret etmektedirler. Golf turizmidе diğer alanlar gibi sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu sorunların başında saha bakım masrafları geliyor diyebiliriz. Çünkü saha bakımı için kullanılan tüm araç

ve gereçler ithal olarak temin edilmektedir. Bunun yanında mevsim değişikliği nedeniyle su sıkıntıları da ortaya çıkmaya başlamıştır. Su sorunu için, susuzluğa dayanıklı yeni çim çeşitleri kullanılabilir. Bunların yanı sıra tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi, diğer alanlar gibi golf sektörünü de olumsuz yönde etkiledi. Hatta daha fazla etkilendi diyebiliriz. Seyahatlerin yasaklanmasından dolayı turist gelemedi ancak saha için yapılması gereken bakım masrafları birçok kulübü zor durumda bıraktı. Pandeminin etkisinin geçmesiyle daha yoğun bir sezon bekliyoruz. Beklentimizden yüksek olmasının ilk nedeni insanlarn uzun süreli kapanma dönemlerinden sonra bir aktiviteye ihtiyaç duyması ve pandemide hastalığın bulaşması konusunda en risksiz spor olarak golfün öne çıkmasıdır. Kulüp olarak 2022 de daha fazla oyuncu ve turnuva amaçlıyoruz. Golf turizmini geliştirmek için yeni bölgeler seçilerek yeni saha ve tesislerin açılması gereklidir. Ayrıca bu bölgelere direkt uçuşların yapılabilmesini sağlamak önemlidir. Bodrum'a golf turizmini ekleyebildiğimiz takdirde kapalı olan kış sezonumuzu da canlandıracağına inanıyorum. Bunları yaparken tabii ki çevre ve su sorununu göz önünde bulundurmalıyız. Bunlar gerçekleştirildiği takdirde ülkemiz adına iyi bir turizm geliri sağlanabilir.

Pandemi etkisinden kurtulduktan sonra, tarihinin en yüksek ziyaretçi sayılarını bekliyoruz



Gazanfer Önal / Sueno Hotels / Golf Satış ve Pazarlama Müdürü

Belek'te yer alan 110 dönüm üzerine kurulan kompleksimizde, 2 Resort Otel ve 2 Profesyonel Golf sahası ile misafirlerimize hizmet sunmaktayız. 174 odalı Sueno Golf Belek, golf sahasının içerisinde yer alırken, 426 odalı Sueno Deluxe Belek Otelimiz ise 5 dakikalık yürüme mesafesinde, denize sıfır olarak konumlanıyor. Sahalarımızın isimleri Pines ve Dunes. Profesyonel esbatlarda, İskoç park usulü bir çizime ve kendine has ondüasyonlu yapıya sahip

olup Belek bölgesinin en çok ziyaret edilen sahalardır. Yılda 90 bin misafir ağırlamakta olduğumuzu ifade edebiliriz. Golf turizminin ziyaretçi profili hakkında, ağırladığımız misafirlerimizin yüzde 50'sini İngilizlerin oluşturduğunu söyleyebiliriz. İngilizleri, yüzde 25 ile İskandinav ülkeleri takip ediyor. Yüzde 10'u Batı Avrupa, yüzde 10'u Doğu Avrupa oluşturuyor. Orta ve üzeri gelir grubunda olan turist profilimizin yaş grubu hakkında ise büyük çoğunluğunun 40+ olduğunu ancak son yıllarda, 40 yaş altı golf misafirlerinin de oranının yüzde 30'u geçmiş durumda. Ziyaretçilerimizin 3'te 2'si Bay misafirlerden oluşuyor. Golf turizminin toplam gelirimiz içindeki payı olarak diyebiliriz ki toplam şirketler grubumuzun yaklaşık yüzde 30'luk gelirini, kış sezonu gelirimizin ise yüzde 60'ını golf pazarından elde etmekteyiz.

Golf turizmi açısından Belek Bölgemiz, dünyada eşsiz

Golf turizmi açısından Belek Bölgemiz, dünyada eşsiz. Sadece bir klişe cümle olarak değil. Coğrafi olarak da eşsiz şekilde tasarlanmış. Dünyanın hiçbir yerinde yan

yana dizilmiş 14 adet sahanın olduğu bir tatil destinasyonu yok. En yakın sahanın 1, en uzak sahanın 15 dakika mesafede olması, misafire eşsiz bir seçenek veya varyasyon imkanı sunuyor. Türkiye'de golf turizminin mevcut durumun geliştirilmesi için, öncelikle yaz aylarında olduğu gibi, bahar ve kış aylarında da Avrupa'nın ve dünyanın diğer metropollerinden, Antalya'ya aktarmasız direkt uçak seferlerinin düzenlenmesi en kilit nokta olarak görülüyor. Sonrasında da yatırımların çoğaltılması konuşulabilir. Golf turizmi için, pandemi döneminde en çok zarar gören, ancak en hızlı toparlayan turizm dalı oldu diyebiliriz. Misafir kaybetmesi çok hassas olduğu kadar, rekabetçi fiyatlara, üstün hizmetin alındığı Avrupa'ya yakın noktalardan biri olarak, talebi canlandırmak da bir hayli hızlı gerçekleşiyor. Genel beklentimiz Pandemi öncesi döneme dönmek. 2019'a yakın değil, üzerinde hedeflerimiz var. Pandemi etkisinden kurtulduktan sonra, tarihinin en yüksek ziyaretçi sayılarını bekliyoruz.

Alt yapı sorununu giderici önlemler alınırsa, golf oyunu tabana doğru daha hızlı yayılım gösterebilir



İdris Topar / Ephesus Golf İşletmeciliği / Kuşadası International Golf Club / Kulüp Müdürü

Kuşadası International Golf Club olarak, Özyer Grup bünyesinde, 2012 yılından bu yana faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Kulübümüz, misafirlerine Ramada Oteller bünyesinde 700 yataklı imkan sunmaktadır. Ayrıca kulübümüze ait 10 odalı Club house otelimiz mevcuttur. Golf kulübümüz gerek yerli halk gerekse turist odaklı, üye ve kapı fiyatları mevcut olan bir sistem içinde faaliyet göstermektedir. Golf turizmi 2000'li yılların başında başta Antalya Belek olmak üzere ivme kazanmaya başladı. Gerek otellerin konforu gerekse sahalardan bir

arada ve komplike şekilde dizayn edilmesi, golf turistini cezbedi ve başta Avrupalı olmak üzere dünyanın birçok yerinden turistler ülkemizi ziyaret etmeye başladı. Golf turizminde Antalya Belek bölgesini öne çıkarmakla birlikte turizm bölgesi olan Kuşadası'nı da bunun yanına ekleyebiliriz.

Golf turisti döviz bakımından daha fazla katkı sağlamaktadır

Golf turistini diğer turistlerden ayıran özelliklere bakacak olursak, bir turist sadece otel bünyesinde tatilini geçirirken, golf turisti bunun yanında oyun için de bir ücret ödemektedir. Diğer golf giderlerini de düşünürsek döviz bakımından daha fazla katkı sağladığını söylemek mümkün olacaktır. Bu da golf turistini daha cazip hale getirmektedir. Golf sahalasının artması golf turistinin ülkemize daha fazla ziyaret etmesi anlamına gelmektedir ki bu durum hem turistin kalitesini artıracak hem de farklı bölgelere ziyaretler gerçekleşecektir. Golf oyununun alt yapısı yüzde 80 oranında dışarıdan temin edilmektedir. Bu sebeple yurt içi maliyetleri artmaktadır. Yerel halkın oynama oranı diğer ülkelere göre düşüktür. Gerek yerel yönetimler gerekse merkezi yönetimler tarafından konunun alt yapı sorununu giderici

önlemler alınırsa, golf oyunu tabana doğru daha hızlı yayılım gösterebilir. Golf oyunu sadece belirli bölgelerle kısıtlanmayıp yurt genelinde yaygın hale getirilirse, ülkeye golf turisti artışı olacak aynı zamanda yerel halktan oynayanlar artıp golf oyunu yaygınlaşacaktır. Golf oyunu 12 ay süre gelen bir oyundur. Pandemi döneminde her spor dalı gibi golf sporu da sekteye uğramıştır. Golf turisti pandemi sonrası oyuna olan özlemlerinden dolayı şimdiden 2022 yılının rezervasyonlarını yaptırarak, golf özlemine kaldığı yerden devam etmeyi planlamaktadır. Dolayısıyla Akdeniz bölgesinde gerek ülkemiz gerekse diğer ülkeler ciddi bir golf turisti beklemektedir.



Unlu Mamuller İçin 4060 Cam GoBox®

Hepsi bir arada Mükemmel Tasarım ve Çok Yönlü Taşıma



Taşıma

60x40 cm'lik kasaları, pastane tepsilerini bir arada taşıyabilir.



Isı Yalıtımı

4 saatten fazla sıcak, soğuk ve dondurulmuş ürünleri güvenle muhafaza eder.



Hafiflik

Genişletilmiş polipropilen, çevre dostu ve yüksek performanslı köpük malzemeden üretilmiştir.



Geniş Yapısal Sağlamlık

Ürünlerin şeklini ve formunu muhafaza ederek taşıma kolaylığı.



Kimyasal Atık

Yağ, gres ve çoğu kimyasal maddelerden etkilenmez.



Bulaşık Makinesinde Yıkanebilirlik

Detaylı bilgi için Cambro Özay Plastik San. Tic. A.Ş.

Telefon: (90) 262 751 29 40 E-Posta: cambroturkey@cambro.com

Facebook: www.facebook.com/cambroturkiye

Instagram: www.instagram.com/cambroturkiye

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™

LykiaLinks Golf sahası, Links özelliğinin olması nedeniyle Türkiye'nin tek, dünyanın sayılı links sahaları içerisinde yer almaktadır



Mihriban Gökmen Yıldız / Lykia World Links Golf / Asst. Golf Sales Manager

Lykia World Antalya olarak, 1 milyon metrekare alana kurulu olan tesisimizde, 2008 yılından bu yana, 449 oda ve 16 ayrı villadan oluşan, bin 500 yatak kapasitemiz ile misafirlerimizi ağırlamaktayız. Belek bölgesi lokasyonunda, Antalya havaalanına 45 kilometre, Antalya şehir merkezine 55 kilometre uzaklıkta bulunan tesisimiz, 2,5 kilometre kum plajıyla bölgenin en uzun kıyı sahiline sahip olması, ayrıca caretta' ların da yaşam alanı olduğundan doğal korunmaya alınmış bölge olması özellikleriyle bölgedeki diğer otellere göre ayrıcalıklar sunmaktadır.

Lykia World Links Golf'ta, 630 bin metrekare alanda, 18 holes links golf sahamız ile golf severlere hizmet sunuyoruz. Aynı zamanda en son golf aksesuarları ile kıyafetlerin sunulduğu Proshop ile özel bir restoranımız ve barımızla da golf keyfini eksiksiz kılmak için konuklarımızı ağırlıyoruz.

Golf turizmde en fazla İngiltere, Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Kuzey Avrupa ülkelerinden çok fazla ilgi duyulmaktadır

12 ay boyunca açık olan Lykia Links Golf Club, golf turizminin toplam gelirimiz içinde önemli ölçüde bir paya sahip olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemiz için alternatif bir turizm şekli olan golf turizmi, çim ve saha kalitemiz, bu spora çok uygun olan iklim koşullarımız nedeniyle pek çok ülkeden turist çekmektedir. Tesisimize gelen turist profili bakımından İngiltere'nin ilk sırada yer aldığını belirtebiliriz. İngiltere'yi,

Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, Kuzey Avrupa ülkeleri takip etmektedir. LykiaLinks Golf sahası, Links özelliğinin olması nedeniyle, Türkiye'nin tek links golf sahası olurken aynı zamanda dünyanın sayılı links sahaları içerisinde yer almaktadır. Golf turizmi, pandemi döneminden diğer sektörler gibi oldukça olumsuz etkilendi. Sürecin getirdiği uçuş yasakları, kısıtlamalar, kapanmalar golf turizmine engel oldu. Aşılama çalışmalarının hız kazanması, kısıtlamaların hafifletilmesi, pandeminin etkilerinin azalması beraberinde turizme de bir canlanma getirdi. Açık havada, mesafe kurallarına uygun bir spor dalı olması sebebiyle pandemide öne çıkan Golf turizmi, salgının etkilerinin azalmasıyla tekrar eski doluluk oranlarını yakalayacaktır. Hatta diyebiliriz ki şu an olumlu yansımalarını sektörde görüyoruz ve devam edeceğine inanıyoruz. 2022 yılı golf turizmi içinde verimli geçecektir.



Klassis Golf Kulübü

Olimpiyatlarda Türk sporcuları görmek isteriz

Klassis Golf Kulübü, 2015 yılında 15 kişilik bir yönetim kadrosu, 20 asil üye ile başlanmış eski Klassis Golf Country Club ruhunu yasadmak adına, yine eski üyelerin bir araya gelmesiyle oluşturuldu. "Golf kulüpleri ve dernekler kendi sahaları dışında ve konaklama otelleri dışında kalıp organizasyon gerçekleştirmektedir. Ayrıca bu yıl da dahil olmak üzere farklı ülkelerden dostluklar edinip, bu süreci gelenekselleşen bir hale getirip, yılın belli dönemlerinde misafir ağırlamaktadırlar ve kendileri de gidip o ülkelerde organizasyonlara katılmaktadırlar." bilgisini paylaşan kulüp yetkilileri, ülkemizde özellikle Antalya il ve ilçelerinde belirli kapasitelerdeki birçok sahanın öne çıktığını vurguluyorlar. Golf turizminin aslında çok geniş bir geçmişe sahip olduğunu açıklayan yetkililer, son yıllarda golf turizmi için özellikle

pandemi dönemi ve sonrası bir nefes alış şekli olduğunu belirterek "2015 yılında kurulan Klassis Golf Kulübümüzün son iki yıldaki üye artış sayısı da bu savımızı destekler niteliğindedir." açıklamasını yapıyorlar.

Golf turizmi hala zengin sporu olarak bilinmektedir

Golf turizminin diğer bütün turizm çeşitleri gibi, ülkeye katkısı konaklama, barınma, yeme içme, ülke değerlerinin merak edilip daha da gün yüzüne çıkarılması, ülkeye yabancı para girişi anlamında büyük bir desteği ve kazanımı olduğunu belirten kulüp yetkilileri, bu turizm çeşidinin hala bir zengin sporu olarak tanımlanmasından şikayetçiler. "Bizler dernek ve kulüpler olarak küçük yaştaki çocuklara önem vermekteyiz. Bu çocuklar için maddi zorluk kısmını alıp,

kendi imkanlarımız dahilinde yetiştirmek ve ülkemize faydalı sporcular kazandırmak amacındayız. Olimpiyatlarda Türk sporcuları görmek isteriz." paylaşımında bulunuyorlar. Golfün, temiz hava, az temas, geniş alan ve tabii ki doğal ortamda yapılan bir spor olması dolayısıyla pandemi döneminde, bu koşullarda en rahat nefes almaya imkan sunan ender ortamlardan biri olduğunu söyleyen yetkililer, son dönemdeki üye artışının ve misafir ağırlama oranlarının da bu savı desteklediğini belirtiyorlar. Gelecek hakkındaki öngörülerini paylaşan kulüp yetkilileri, "268 aktif üye ile bir yıl içinde 15 golf turnuvasını sadece kendi bünyemizde organize etmiş bir dernek olarak, 2022 yılında en az ihtimalle kendi üye sayımızı sabit tutup, çok daha fazla organizasyonu içinde bulunmak isteriz." ifadesini kullanıyorlar.

**Termal su havuzları ve wellness
sağlıklı yaşam konsepti ile
sağlığınıza sağlık katın**

Accor Grubu, 2021 yılının üçüncü çeyreğinde 589 milyon avro gelir elde etti

Avrupa'nın en önde gelen otel zinciri Accor Grubu, yaz aylarındaki güçlü performansla 2021'in üçüncü çeyreğinde grup cirosunu, 2020 yılı 3. çeyreğiyle aynı şartlar altında yüzde 79 artışla 589 milyon avro ciroya yükseltti. Bu artış, Otel Hizmetleri kaleminin yüzde 94'ünü, Otel Varlıkları ve Diğer Kalemlerin yüzde 57'sini oluşturdu. Accor Grubu, 2021 yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarıyla yaz boyunca faaliyetlerde görülen toparlanmayı yansıtan oda geliri, 2021'in 2. çeyreğine göre 20 puan artış gösterdi. Accor Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Sébastien Bazin finansal sonuçlar üzerine değerlendirmesinde şöyle konuştu: "2021'in üçüncü çeyreğinde talepte ciddi bir toparlanma görüldü. Bu yaz Avrupa, Orta Doğu, Kuzey ve Güney Amerika'da özellikle eğlence amaçlı konaklamada güçlü bir iş hacmi elde ettik. Bu trendlerin yılsonuna kadar devam etmesi öngörülüyor. İnsanlar yeniden seyahat etmeye oldukça istekli. Bu toparlanmayla birlikte, konuklarımıza otel odalarının ötesinde hizmet sağlamayı ifade eden artırılmış otelcilik vizyonumuz, yaşam ve eğlence faaliyetlerinin hızlanmasıyla doğrulanarak gerçek anlamına kavuşuyor."

Grup, 2021'in tamamında yaklaşık yüzde 3 net sistem büyümesi hedefliyor
2020 yılı 4. çeyreğinden bu yana konsolidasyon (devralma ve satışlar) kapsamındaki değişiklikler 7 milyon avro artı katkı sağladı. Üçüncü çeyrek içerisinde Accor, toplamda 10 bin odalık 82 otel açarak, önceki on iki aylık döneme kıyasla yüzde 2,5 net sistem büyümesi kaydetti. Grup, 2021'in tamamında yaklaşık yüzde 3 net sistem büyümesi hedefliyor. 2021 Eylül ayının sonu itibarıyla otelin otel portföyü 769 bin odadan (5 bin 252 otel) oluşurken, bu sayıya 211 bin odanın (bin187 otel) daha katılması bekleniyor. Accor Grubu, "İşletme ve Franchise (M&F) ücretleri" ile "Mülk Sahiplerine Sunulan Hizmetleri" içeren "Otel Hizmetleri" segmentinde toplam 440 milyon avro ciro kaydetti. Tek başına "İşletme ve Franchise (M&F)" faaliyetlerinde ise 151 milyon avro ciro elde edildi.

"Otel Varlıkları ve Diğer Kalemler" segmentindeki ciro, 2020 yılına kıyasla yüzde 57 artış gösterdi
Oda geliri, Orta Doğu ve Afrika (MEA), Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye'yi dahil eden IMEAT

bölgesinde daha iyi bir performans ortaya koyarken, bu performansta Birleşik Arap Emirlikleri etkili oldu. Performansta özellikle de 1 Ekim itibarıyla 6 ay açık kalacak Expo 2020'nin de katkısıyla Dubai etkili oldu. Suudi Arabistan ise hac kısıtlamalarından yine olumsuz etkilendi. "Satış, Pazarlama, Dağıtım ve Sadakat" bölümlerini içeren "Mülk Sahiplerine Yönelik Hizmetler" cirosu ile paylaşımlı hizmetler ve otel personeli masrafları için yapılan ödemeler, 2021'in üçüncü çeyreğinde 288 milyon avro oldu. "Otel Varlıkları ve Diğer Kalemler" segmentindeki ciro, 2020 yılına kıyasla yüzde 57 artış gösterdi. 2021 Eylül sonu itibarıyla, sahip olunan ve kiralan otelleri içeren bu segmentte 124 otel ve 24 bin 395 oda yer aldı. 1 Ekim 2021 tarihinde tüm hisseleri kapsayan birleşme koşullarıyla Accor, Ennismore ile Lifestyle segmentinde yoğunlaşan ortaklığında çoğunluk hisselerinin sahibi oldu. Grup, yeni oluşumun yüzde 66,67'sinin sahibi konumunda. Ennismore'un kurucusu Sharan Pasricha ise hisselerin yüzde 33,33'üne sahip.



Wanda Vista İstanbul yeni satış ve pazarlama direktörü ile yola devam ediyor

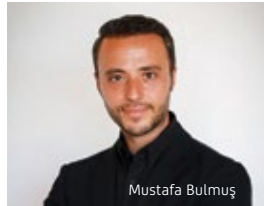


Giray Çınar

Wanda Vista İstanbul Otel'in satış ve pazarlama direktörü, Giray Çınar oldu. Bilkent Üniversitesi'nin Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünden mezun olan Giray Çınar, 25 yıldan uzun süre uluslararası şirketlerin satış ve pazarlama organizasyonlarını başarılı bir şekilde yönetti. Çınar, Wanda Vista İstanbul Otel'i'nin satış, pazarlama ve gelir yönetimi stratejileri geliştirilmesinden sorumlu olacak.

W İstanbul'a yeni genel müdür atandı

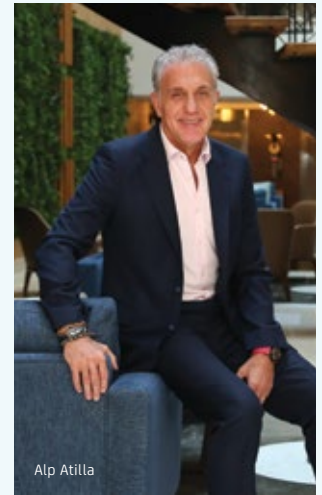
İstanbul'da Akaretler'de bulunan W İstanbul'a yeni genel müdür atandı. 2021 yılının temmuz ayında göreve başlayan Mustafa Bulmuş, Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği mezunu. Otelcilik sektöründe, 2011 yılında Marriott grubuna geçerek kariyerine yine bu grup bünyesinde yer alan lüks segment otellerde temsilci, direktör, otel müdürü ve genel müdür olarak gelişim göstererek devam etmiştir. 10 yılı Marriott lüks segment otel markalarında olmak üzere, sektörde toplam 14 yıllık tecrübesi ile kariyerine başarı ile devam eden Mustafa Bulmuş, W İstanbul'un yeni genel müdürü oldu.



Mustafa Bulmuş

BN Hotel Mersin'in yeni genel müdürü belli oldu

Türkiye'nin en nitelikli termal, SPA ve Wellness otellerinden biri olarak Mersin'de 3 ay önce hizmete açılan 5 yıldızlı BN Hotel Thermal & SPA'nın Genel Müdürü Alp Atilla, yeni görevine başladı. Otelcilğe, üniversite yıllarında Büyük Ankara Oteli'nde resepsiyon görevlisi olarak başlayan, sonrasında Ankara Hilton'da Satış Müdür Yardımcılığı, Satış Müdürü, Satış Direktörü ve son olarak Sofya Hilton'da İş Geliştirme Direktörlüğü görevini üstlenen Alp Atilla, Hilton'un Bursa, Varna, Maldivler, İstanbul Şişli ve Ümraniye'deki otellerinde üst düzey görevlerde bulundu. Alp Atilla, amaçlarının Mersin'de 3 ay önce faaliyete başlayan bölgenin en büyük termal yatırımı olan BN Hotel Thermal & SPA'yı, Türkiye'nin ve Avrupa'nın en tanınır otellerinden birine dönüştürmek olduğunu belirtiyor ve "Doğu Akdeniz'in bölgesel dinamiklerinden istifade ederek Mersin'i, ülkenin en cazip tatil destinasyonları arasına girmesine katkı sağlamayı hedefliyoruz" diyor.



Alp Atilla

Hilton pandeminin getirdiği yeni seyahat trendlerini açıkladı

Hilton, seyahat alışkanlıklarındaki değişimi analiz etti. Pandemi nedeniyle sağlıklı yaşamın ön plana çıkması insanların spor, beslenme gibi konulara ilgisini artırdı. Araştırmaya göre, pandemiyle birlikte artan dijital çözümler, gezginlerin temassız check-in, dijital anahtar gibi uygulamalara talebini artıracak. Pandemi sürecinde seyahat alışkanlıklarının dünya genelindeki değişimini analiz eden Hilton tarafından gerçekleştirilen "2022 Gezgini: Yükselen Trendler ve Yeniden Şekillenen Gezgin Tanımı" adlı araştırma, geçtiğimiz yıldan bu yana seyahat alışkanlıklarında köklü değişimler olduğunu gözler önüne seriyor. Kuruluşundan bugüne yaklaşık 3 milyar ziyaretçi ağırlayan Hilton'un araştırmasına göre, sadakat programlarından yemek tercihlerine, sürdürülebilirlik çözümlerinden tasarıma; pandemi, insanların seyahat beklentilerinde büyük farklılıklara neden oldu.

Evcil hayvanla birlikte seyahat etmeye ilgi arttı

Araştırmaya göre, sağlıklı yaşamın ön plana çıkmasıyla birlikte insanların spor ve egzersiz alışkanlıkları değişti. Sağlık hizmetlerine artan ilgi ise SPA ve holistik tatil deneyimine talebi de beraberinde getirdi, gastronomi seyahatlerine olan ilgi arttı. Bunun yanı sıra, salgınla birlikte evcil hayvan sahiplenme oranındaki artış, evcil hayvanla birlikte seyahate olan ilgiyi artırdığı için oteller, köpek parkları gibi hayvanların vakit geçireceği alanlar yaratmaya başladı. Geçtiğimiz yıldan bu yana popülerliği artan bir diğer kavram ise sürdürülebilirlik oldu. İnsanlar, gezegenin sürdürülebilirliğine daha fazla önem vererek güneş enerjisiyle çalışan fırınlarla ve elektrikli scooter'lara yönelmeye başladı. Kendin Yap (Do It Yourself – DIY) akımı, bitki yetiştirmeye olan eğilim



ve uzaktan çalışabilecek alan arayışı insanların otel mimarisine yönelik algısını değiştirirken, sadakat programlarının yükselişle müşteriler için artan kişiselleştirilmiş imkanlar ve avantajlar ise daha fazla ön plana çıkmaya başladı. Hilton Başkanı ve CEO'su Chris Nassetta, "Son iki yılda dünya, özellikle de konaklama sektörü, büyük bir değişim yaşadı. Bu analizden görüldüğü üzere, seyahat alışkanlıkları, misafir talepleri ve ilgi alanları değişti. Hilton olarak, misafirlerimizin konaklama deneyiminin günümüz trendlerine uyum sağlayabilmesi için taleplerin nabzını tuttuk. İleriye baktığımızda, seyahat etme eğiliminin tekrar ivme kazandığını görüyoruz. Bu ivmenin artışında katkı sağlamaktan da mutluluk duyuyoruz" açıklamasını yaptı. Hilton'un raporu, otel içinde ve dışında olmak üzere, turizm sektörünü yeniliğe teşvik eden trendleri içeriyor.

Titanic Mardan Palace, yeni genel müdür ile yola devam ediyor

Titanic Mardan Palace'ın genel müdürlüğü görevine Yusuf Erdem getirildi. Selçuk Üniversitesi Turizm İşletme Bölümü mezunu Yusuf Erdem daha öncesinde Titanic Mardan Palace genel müdür yardımcılığı görevinde bulundu. Kariyeri boyunca Maxx Royal Belek Golf Resort, The Montgomerie Maxx Royal Golf Club, Kempinski Hotel The Dome Belek, Sungate Port Royal gibi Türkiye'nin önde gelen resort otel markalarında yöneticilik görevlerinde bulunan Erdem, Titanic Mardan Palace'ın 2022 yılı hazırlıkları ile göreve hızlı bir başlangıç yaptı. Yatırımlarına pandemi döneminde bile devam eden Titanic Mardan Palace, inovatif projeler ile sevenleri ile buluşmaya hazırlanıyor.



Four Seasons Hotel at Sultanahmet'e yeni genel müdür

Uluslararası lüks otelcilik sektöründe, yeme içme alanında 30 yılı aşkın deneyime sahip olan Serap Akkuş, yenilenen çalışmalarının ardından Nisan 2022'de kapılarını yeniden açacak olan Four Seasons Hotel İstanbul at Sultanahmet'in yeni otel müdürü oldu. 1996 yılında, Four Seasons Hotel Sultanahmet'in açılış ekibine Restoran & Bar Müdür Yardımcısı olarak katılarak, kariyer yolculuğuna başlayan Akkuş, 18 yıl boyunca; Oda Servisi Müdürü, Banket Müdürü, Yiyecek ve İçecek Müdür Yardımcısı, Yiyecek ve İçecek Müdürü ve Yiyecek ve İçecek Direktörü olarak çeşitli görevlerde bulundu. 2014 yılında The St. Regis İstanbul'un Yiyecek İçecek Direktörü olarak görev aldı. 2017 yılında Four Seasons ailesine döndü ve Four Seasons Hotel Bosphorus Yiyecek ve İçecek Direktörü olarak göreve başladı. Akkuş 2020 yılından itibaren Four Seasons Hotel Bosphorus ve Four Seasons Hotel Sultanahmet'ten sorumlu Yeme İçme Kıdemli Direktörü olarak görevini sürdürdü.



Ayça Beslen / Wyndham Hotels & Resorts Türkiye Bölge Direktörü

“Wyndham’ın ülkedeki otel sayısının 90’a ulaşacak olmasının, Türkiye’deki turizmin geleceğine olan güvenimizi gösterdiğini düşünüyoruz”

95’e yakın ülkede, yaklaşık 9 bin oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi olan Wyndham Hotels & Resorts’ün bünyesinde, dünya genelinde ekonomi ve orta segmentlerdeki lider pozisyonunun yanı sıra en üst sınıfa kadar uzanan 22 marka yer alıyor. Wyndham Hotels & Resorts Türkiye Bölge Direktörü Ayça Beslen ile grubun Türkiye’deki yapılanması ve hedefleri hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.



WYNDHAM
HOTELS & RESORTS

Wyndham Hotel Grubu hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Wyndham Hotels & Resorts, 95’e yakın ülkede bulunan yaklaşık 9 bin oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi konumunda bulunuyor. Dünya genelindeki portföyümüzde, ekonomi ve orta segmentlerdeki lider pozisyonumuzun yanı sıra en üst sınıfa kadar uzanan 22 marka yer alıyor. Wyndham’ın ödüllü sadakat programı Wyndham Rewards ise 90 milyondan fazla kayıtlı üyesine, puanlarını dünya genelinde binlerce otel, tatil köyü ve tatil kiralama tesisinde kullanma fırsatı sunuyor.

Türkiye’de hangi markalar altında, kaç tesisiniz ve yatak sayınız bulunuyor?

Kasım ayı başı itibarıyla Türkiye’deki portföyümüzde, 40 noktada bulunan ve toplamda 12 binden fazla odaya sahip 86 otelimiz yer alıyor. Otel sayısı bazında ülkedeki en büyük uluslararası otel şirketi konumunda olmamızın yanında, Türkiye’de hem şehir otellerimizi hem de resort tesislerimizi kapsayan geniş bir portföye sahibiz. Yalnızca İstanbul’da 27 otelimiz bulunuyor ve gözde turizm merkezlerinin yanı sıra geniş bir yelpazedeki ikincil şehirlerde de güçlü bir varlığımız

mevcut. 2021 yılı sonuna kadar 4 otel daha açmayı hedefliyoruz. Bu açılışlarla birlikte Wyndham’ın ülkedeki otel sayısının 90’a ulaşacak olmasının, Türkiye’deki turizmin geleceğine olan güvenimizi gösterdiğini düşünüyoruz. 22 markamızdan 8’i şu anda Türkiye’de bulunuyor: Wyndham Grand, Ramada by Wyndham, Wyndham, Hawthorn Suites by Wyndham, TRYP by Wyndham, Ramada Encore by Wyndham, La Quinta by Wyndham, Days Hotel by Wyndham.

Grubunuzun Türkiye’yi seçmesinin nedenleri nelerdir? Türkiye’de nasıl bir potansiyel görüyorsunuz?

Türkiye şu anda otel sayısı bazında Wyndham Hotels & Resorts’un dünyadaki beşinci büyük pazarı konumunda yer alıyor ve şirket için çok önemli bir büyüme pazarı olmayı sürdürüyor. Ülkemiz, İstanbul, Antalya, Bodrum gibi dünyanın en gözde turizm merkezlerinden bazılarında ev sahipliği yapmasının yanı sıra tüm bölgelerindeki hızla gelişen ziyaret noktalarıyla da çok büyük bir potansiyele sahip. Misafirlerimize, nereyi ziyaret etmek isterlerse orada konaklayabilmeleri için en iyi seçeneği sunabilmeyi amaçlıyoruz ve Türkiye genelindeki güçlü varlığımız da bu konudaki kararlılığımızın bir göstergesi niteliğinde. Örnek vermek gerekirse Adıyaman’daki ilk otelimizi açarken; Batman’daki ilk otelimizi de 2022 yılında hizmete geçirmeyi planlıyoruz. Türkiye’deki varlığımızın otel sayısı bazında artıyor olmasının yanı sıra, yeni noktalara da yayılmaya devam etmesini bekliyoruz. Türkiye aynı zamanda Wyndham’ın bölge genelindeki operasyonları açısından önemli bir merkez konumuna sahip ve giderek büyüyen güçlü ekibimizin görev aldığı bölgesel merkez ofisimiz de İstanbul’da bulunuyor.

Grubun Türkiye’de büyüme planları hakkında neler söyleyebilirsiniz? 2022 yılında faaliyete geçmesi planlanan yeni otel projelerinizle ilgili bilgileri paylaşır mısınız?

2022 yılında Türkiye’de en az 5 otel daha açmaya yönelik planlarımız şimdiden hazır durumda. Bu yeni oteller İstanbul, Konya, Rize, Mersin ve Batman’da yer alacak ve açılışların dördünün yılın ilk yarısında tamamlanmasını hedefliyoruz. Türkiye ve EMEA genelinde büyümeyi sürdürme kararlılığımız aynı şekilde devam ediyor. Varlığımızı daha da genişletmek için ortaklarımızla sürekli görüşmeler halindeyiz.

Koronavirüs salgınından tüm turizm sektörü olumsuz etkilendi. Wyndham Hotel Grubu olarak bu süreci değerlendirir misiniz?

İçinden geçtiğimiz bu zor zamanlarda Wyndham olarak her zaman misafirlerimiz, ekip üyelerimiz ve ortaklarımızın sağlığı ve güvenliğine odaklandık ve yeni normal içinde yol alırken de bu konudaki kararlılığımız devam ediyor. Dünya genelinde büyümeyi ve Wyndham’ın varlığını Avrupa, Orta Doğu, Avrasya ve Afrika genelinde genişletmeyi sürdürme konusunda da kararlıyız. Covid-19 seyahat üzerinde çok büyük bir etki yarattı ve beraberinde yeni zorluklar getirmenin yanı sıra, pandemi öncesinde de gözlemlediğimiz bazı eğilimleri hızlandırdı veya yeniden şekillendirdi. Hijyen ve güvenlik, konaklama sektöründe her zaman çok önemli bir role sahipti ve otelciler misafirlerin bu yönde artan taleplerini karşılayabilmek için bu konuyu daha da çok ön

planda tutmaya başladı. Covid-19 sürecinin henüz başlarında, misafirlerimizin ve misafirlerini yeniden ağırlamaya hazırlanan otel ortaklarımızın güvenini artırmaya yönelik uzun vadeli çabalarımızın bir parçası olarak, yine uzun vadeli bir hijyen girişimi olan Count on Us'ı (Bize Güvenin) başlattık. Aynı zamanda otel ortaklarımızın işletmelerini desteklemek için de çok sayıda proaktif adım attık. Gelir akışını korumaya yönelik en iyi, etkin ticari uygulamalar, pazarlama araçları ve bu zorlu zamanlardan geçerken ihtiyaç duyulan kaynakları öne çıkaran bir rehberlik sağladık. İyileşme sürecini desteklemek için hijyen ve operasyonlara dair detaylı yönergelerle birlikte çok sayıda webinar düzenledik, otellerimizle çeşitli duyuru ve yapılacaklar listeleri paylaştık. Konaklama sektörünün ne kadar dayanıklı olduğunu tarih bize her zaman göstermiştir ve sonuç olarak sektörün tekrar ayağa kalkacağından eminiz.

Pandemi dönemi ile birlikte sektör ciddi anlamda personel sıkıntısı yaşamaya başladı. Grup olarak bu konudaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

İş gücü, konaklama sektörünün tamamı açısından dünya genelinde bir gündem konusu olmayı sürdürüyor. Türkiye gibi genç nüfusa sahip ülkeler, politikalarını istihdam pazarındaki değişimlere cevap verecek şekilde düzenleyebilmek açısından eşsiz bir fırsata sahip. Meslek tercihinde bulunurken yalnızca maddi kaygılar değil, bir hedef sahibi olmak da büyük önem taşıyor. Wyndham olarak konaklama sektörünün, çalışılabilir en heyecan verici sektörlerden biri olduğuna inanıyoruz. Franchise sahiplerimizi yakın zamanda hayata geçirdiğimiz, katılım ve bağlılık oluşturmaya yönelik kaynak ve araçlarla, bunun yanı sıra yeni yetenekler geliştirme, sektöre çekme ve sektörde tutma fırsatlarıyla destekliyoruz.

2021 turizm sezonunu Wyndham Hotel Grubu ve sektör bazında değerlendirir misiniz? 2022 yılı için sektöre ilişkin beklentileriniz nelerdir?

2021 yılı hem Türkiye'de, hem de dünya



genelinde bize çok heyecan veren bazı gelişmelere sahne oldu. Türkiye'de büyümeye ve varlığımızı yeni noktalara genişletmeye devam ettik. Days Hotel by Wyndham İstanbul Maltepe'nin Haziran 2021'de açılmasıyla, ekonomi segmentinde dünyanın en çok tanınan markalarından Days Hotel by Wyndham'ı Türkiye pazarıyla buluşturduk. Bu yılsonuna kadar İstanbul, Ankara, Kahramanmaraş ve Adıyaman'da gerçekleştirmeyi beklediğimiz otel açılışlarının yanı sıra, 2021 yılında İstanbul, İzmir, Eskişehir ve Şile'deki açılışlarımızı da tamamladık. Türkiye'deki otellerimiz genelinde doluluk oranları, 2021 yılının üçüncü çeyreğinde yıl bazında yaklaşık yüzde 65 artış göstererek yüzde 64,4 ortalamasına ulaştı ve böylece 2019'un üçüncü çeyrek seviyelerine yaklaşmış olduk. Kasım 2021 itibarıyla Türkiye'de bulunan, takvimsel planları çerçevesinde geçici olarak kapanan sezonluk resort tesislerimiz haricindeki tüm otellerimiz faal durumda. Dünya geneline baktığımızda; Registry Collection Hotels markamızın 2021 yılının haziran ayında ve üst-orta segmentte konumlanan ve her şey dahil konseptine sahip resort markamız Wyndham Alltra'nın ekim ayında portföyümüze eklenmesiyle birlikte marka sayımız 22'ye ulaşmış oldu. İki marka da ilk aşamada Meksika pazarında hayata geçti ve özgün fikirli lüks otel sahiplerine hitap eden Registry Collection Hotels markamız, 2023 başlarında açılması beklenen The ART Tbilisi oteliyle Gürcistan pazarına da giriş yapacak. CLC World Resorts & Hotels ile gerçekleştirdiğimiz ve yakın zamanda duyurduğumuz stratejik ortaklık çerçevesinde, ikisi Türkiye'de olmak üzere Avrupa genelindeki 12 resort tesis Wyndham markalarına katıldı. Seyahat sektörü dünya genelinde Covid-19'un etkilerinin üstesinden gelmeye devam ediyor ve bu sürecin 2022 yılında da devam etmesini ön görüyoruz. Yurtiçi ve bölgesel seyahatlere yönelik güçlü talebin sürmesini, uzun mesafeli seyahatlerin ise zamanla artış göstermesini bekliyoruz.

Geçtiğimiz yaz ve sonrasında Türkiye'deki ziyaret noktalarına yurt dışından gelen güçlü talebi de göz önünde bulundurduğumuzda, uzun mesafeli seyahatlere yönelik yaklaşımın değişmeye başladığının emarelerini şimdiden görebilmekteyiz.

Ekleme istedikleriniz?

Küresel seyahatte geçtiğimiz yıl yaşanan duraklama, seyahatin çevre ve yerel topluluklar üzerindeki etkilerini daha net bir şekilde ortaya çıkardı. Çoğu kişinin yeniden seyahat etmeye daha yüksek bir sürdürülebilirlik bilinciyle başlaması; sürdürülebilirliğe ve dünya üzerindeki ayak izlerini azaltmaya bağlılıklarını proaktif bir şekilde ortaya koyan marka ve ziyaret noktalarını tercih etmesi bekleniyor. Sağlam bir sürdürülebilirlik planını yürürlüğe koymuş olmak, markalar açısından başarılarını devam ettirmeleri ve bu yönde giderek artan hizmet talebini karşılayabilmeleri için bir zorunluluk haline gelecek. Wyndham Hotels & Resorts olarak içinde yaşadığımız, çalıştığımız ve tadını çıkardığımız çevremizi korumaya olan bağlılığımızı tüm iş süreçlerimizin vazgeçilmez bir unsuru olarak görüyoruz. Değer odaklı bir kültür teşvik etmeye yönelik stratejik vizyonumuzun bir parçası olarak, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir değer yaratılabilmek için doğal sermayemizi ve doğal kaynaklarımızı korumanın temel bir öneme sahip olduğunun bilincindeyiz. Dünya genelindeki sürdürülebilirlik programımız olan Wyndham Green, otellerin enerji verimliliklerini artırmalarına, emisyonları azaltmalarına, su tasarrufu sağlamalarına ve atıkları azaltmalarına yardımcı olan 5 aşamalı bir sertifika programını kapsıyor. Bu yıl içinde şu ana kadar EMEA genelinde 268'den fazla otelimiz Wyndham Green programına katıldı ve yine bu yıl içinde şimdiye kadar 113 otelimiz daha Wyndham Green sertifikası kazandı.



tedarikçiler



Hijyen odaklı özel tekstil ürünleri, müşteri sağlığını korurken, oteller için tercih edilme sebebi oluyor

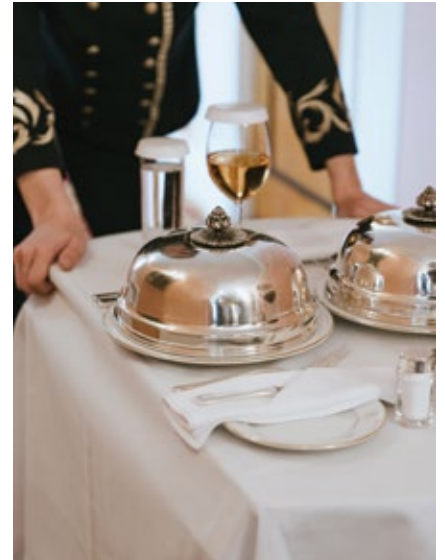
Tekstil firmaları, çalışmalarında önemli bir paya sahip olan turizm sektörü için, oda tekstili, banyo tekstili, restoran ve bahçe tekstili, balo ve organizasyon tekstili olarak geniş bir skalada hizmet sunuyorlar. Yatırım ve renovasyonların tekrar hızlanmaya başladığını belirten sektör temsilcileri 2022 için umutlu olduklarını ifade ediyorlar.

Tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalar gerek yurtiçine gerekse yurtdışına üretimini gerçekleştirdikleri ürünler ile hizmet veriyorlar. Turizm sektörüne, oda tekstilinde; Yatak, başlık, yatak örtüsü, battaniye, çarşaf, yorgan, yastık, alez, dekoratif perde, banyo tekstilinde; Havlu, bornoz, havlu terlik, hamam grubu, restoran ve bahçe tekstilinde; Masa örtüsü, minder, şezlong minder kılıfları, pavillon minder kılıfları, balo ve organizasyon tekstilinde; Masa ve sandalye giydirmesi, peçete ve bunun gibi ürünlerle geniş bir skalada ürün sunuyorlar. Sektöre, talebe dönük çalışabildikleri gibi anahtar teslim projeler gerçekleştiren firmalar da bulunuyor. Desen çalışmalarında, kendi atölyelerinde özel tasarımlar yapabildikleri gibi yurtdışı

tasarımlar, projeye özel tasarımlar da yapan firmalar, sektöre özel üretim yapıyorlar. Güç tutuşur dekoratif tekstiller, tek kullanımlık kişiye özel ürünler, anti alerjik, anti bakteriyel dokuma kumaşlar tekstil sektörünün ürün gamında yerini alıyor.

“Kullanılan iplik kalitesinden, dokuma konstrüksiyonuna ve boyama aşamalarında kullanılan kimyasallara kadar hijyen amaçlı özel çözümler geliştiriyoruz”

Sektör profesyonelleri pandemi ile birlikte gelen değişimden ürün gamının da etkilendiğini ifade ediyorlar. Bu süreçte hijyenik olarak tek kullanımlık veya yüksek ısıda yıkamaya dayanabilen ürün çeşitlendirmesine gittiklerini, özellikle zaten ürün gamında





olan antiviral ve antimikrobiyel tekstiller ile ilgili AR-GE çalışmalarını hızlandırdıklarını, istenilen yıkama standardına, ağartıcılara ve çamaşır suyuna dayanabilen, renk haslıklarına sahip özel ürünler geliştirdiklerini belirtiyorlar. Kullanılan iplik kalitesinden, dokuma konstrüksiyonuna ve boyama aşamalarında kullanılan kimyasallara kadar hijyen amaçlı özel çözümler geliştirdiklerini açıklayan sektör temsilcileri, otellerin bu ürünlerle hem misafirlerinin sağlığı açısından daha güvende hissetmelerini sağladıklarını hem de tekrar tekrar tercih edilme sebebi olduklarını söylüyorlar.

Tekstil sektörünü zorlayan ana sorunlar, hammadde fiyatlarındaki istikrarsızlık ve iç pazar arzının daralması

Pandeminin bir diğer yandan yarattığı ekonomik sorunları değerlendiren sektör profesyonelleri, süreç içinde alınan uçuş kısıtlamaları, kapanma kararları sonucunda sektördeki belirsizlikler sebebiyle oteller faaliyetlerini durdurmak ya da kısıtlı olarak devam etmek zorunda kalınca, tedarikçi olarak kendilerinin de bu sonucun olumsuz yansımalarına maruz kaldıklarını belirtiyorlar. Süreçte kendilerini zorlayan iki ana konu hakkında görüşlerini ifade eden sektör temsilcileri; birincisi döviz kurlarındaki

öngörülemez olanlaştığı büyük artış ve bu artışın getirdiği hammadde fiyatlarındaki istikrarsızlık, ikincisi ise aniden yükselen kurlar nedeniyle üreticilerin ihracata yönelmesi ve bu durumun iç pazar arzının daralmasına neden olmasındır, diyorlar.



Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, imalat içeriklerinin dövizle bağlı fiyatlandırılmasından dolayı aydan aya fiyat güncellenmesine ya da fiyatların döviz üzerinden sunulmasına sebep oluyor.

Günümüz koşullarında ürün kalitesini düşürmeden, uzun dayanım süreli ürünlerle hizmet vermenin üretim maliyetlerinden dolayı daha zorlu olduğunu ifade eden sektör temsilcileri, döviz kurlarındaki dalgalanmaların, imalat içeriklerinin dövizle bağlı fiyatlandırılmasından dolayı aydan aya fiyat güncellenmesine ya da fiyatların döviz üzerinden sunulmasına sebep olduğunu ifade ediyorlar. Ayrıca pandemi nedeniyle Asya pazarından ithal edilen ucuz ürünlerin daralmasının da genel kumaş fiyatlarında ayrıca artışa sebep olduğunu belirtiyorlar. Pandeminin etkilerinin azalmaya başlamasıyla birlikte yeni otel yatırımlarının artmasının, renovasyon çalışmalarının hız kazanmasının tekstil ürünlerine olan talebi de arttıracığını

ifade eden temsilciler, yükselen talebe karşılık kur artışlarıyla birlikte hammadde ve yarı mamul arzının aynı hızda artmamasının ürün tedarikinde tıkanıklıklara neden olduğunu belirtiyorlar ve talebe cevap verilebilmesi için fiyat istikrarının ve arz artışının sağlanması gerektiğini vurguluyorlar.

“Artık 2022 yılına odaklanmış durumdayız ve beklentimiz daha fazla yeni otel yatırımı ve renovasyonun olacağı yönünde”

Tekstil sektörü temsilcileri 2021 yılı için, turizm yatırımı ve renovasyonlarının tekrar kıpırdanmaya başladığı bir yıl olarak değerlendirilebileceğini söylerken, 2020



yılına kıyasla 2021 yılında turizm sektörünün kazandığı ivmenin sektöre yansımalarının, yılın son çeyreğinde hissedilir olduğu görüşünde birleşiyorlar. 2021 yılının ilk çeyreğinin pandeminin gölgesinde daha stabil kalmış olsa bile sonraki dönemlerinde gelişen yüksek talebin, tedarik zincirlerinin kırılması ya da değişiminin, küresel lojistik sorunlarının ve ham madde fiyatlarındaki devam eden artışların bu yılın çok çalkantılı geçmesine neden olduğunu ve olmaya da devam ettiğini belirtiyorlar. Buna bağlı olarak, 2022’de küresel planda enflasyon verilerinin beklenenlerden daha yüksek olacağını tahmin ettiklerini, Türkiye özelinde ise tüm bunlara ek olarak, öngörülemez döviz ve faiz hareketlerinden kaynaklanan finansal risklerin yerel firmalar açısından önemsenmesi ve daha tedbirli olunması gerektiğine vurgu yapıyorlar. Artık 2022 yılına odaklanmış durumda olduklarını ifade eden profesyoneller, beklentilerinin daha fazla yeni otel yatırımı ve renovasyonun olacağı yönünde olduğunu; 2022 yılı için umutlu olduklarını, tüm sektörler için çok iyi işler gerçekleştirilmesini temenni ettiklerini ifade ediyorlar.



1974'ten bu yana 47 yıllık tecrübemizle hem yurt içi hem yurt dışı, 1000'in üzerinde otel projesinde yer aldık



Mehmet Kurban / Yatsan / Kurumsal Satışlar Müdürü

1974 yılından bu yana yatak sektörünün öncü kuruluşları arasında yer alan Yatsan Firması olarak, yaylı yataklardan visco, lateks yataklara, yatak takımları, yatak baza ve başlıklarından, özel tasarım yat yataklarına kadar geniş bir skalada hem yurt içi hem de Avrupa'da çözüm ortaklığı sunuyoruz. Üstün teknoloji kullanarak doğal malzemelerle tasarladığımız geniş ürün yelpazemizi, müşteri memnuniyetini baz alarak, satış sonrası hizmetlerimizle devam ettiriyoruz. Turizm sektörü bizim için her zaman önem arz eden bir sektör oldu. 47 yıllık tecrübemizle 1000'in üzerinde otel projesinde yer aldık. Sektörde kıyı şeridinde yer alan oteller ile çalışmaya başladıktan sonra, marka otellerini de alarak şehir otelleriyle de portföyümüzü genişlettik. Diyebiliriz ki 81 ilin yüzde 85'inde yataklarımızı kullanan oteller, odalarını Yatsan ile taçlandırmışlardır. Uzun soluklu, sektörde öncü olmuş bir marka olarak, Balkan ülkelerinde, Almanya ve Avrupa'nın pek çok ülkesinde otel projelerinde de yer aldık.

Tekstil grubunda otellere, yatak, baza, başlık konseptlerimizle hizmet veriyoruz.

Marka olarak kalitemizin üst seviyede olması, standartların dışında oldukça özgüvenli kaliteli ürünler yapmamız, büyük otel projelerinde tercih sebebi olmamız, bizi her zaman gururlandırmıştır. Tekstil grubunda otellere, yatak, baza ve başlık konseptlerimizle hizmet veriyoruz. Tüm ürün gamımızda, hijyene verdiğimiz önemle, anti alerjik, anti bakteriyel dokusuyla üretilen kumaşlar kullanılmakta olup, kaliteli ve uzun

ömürlü ürün yapmanın her zaman gururunu yaşıyoruz. Covid19'dan önce de her zaman anti alerjik ve anti bakteriyel kumaşlar kullanmaktaydık. Bu süreçte ise daha detaylı ve daha doğru şekilde hijyen ürünü kullanımı aşamasına geçildi. Otellerden de bu yönde talep alıyoruz.

Pandemi süreci hijyeni ön plana çıkardı

Pandemi, tüm sektörleri derinden etkiledi. Virüsün Türkiye'de yayılmaya başladığı 2020 yılının mart ayından bu zamana kadarki diliminde, turizm sektörü de büyük ölçüde etkilendi. Yatsan olarak, pandemi sürecinde ekstra önlemler aldık. Koronavirüs önlemleri kapsamında, fabrikamızın içerisinde hijyen çalışmalarını geniş bir şekilde uygulamaya özen gösteriyoruz. Sosyal mesafenin öneminden dolayı personel sayımızı yarıya indirdik. Fabrikaya giriş ve çıkışlarda, lavabolarda ve tüm fabrika genelinde çok sayıda dezenfektan ürünü konumlandırdık. El temizleyiciler, maske, bazı alanlarda eldiven olmazsa olmazımız. Tüm birimlerimizde, üretiminde, sevkiyatta kısacası üretimin tüm aşamalarında hijyene çok dikkat ediyoruz. Üretim ortamını da belirli aralıklarla dezenfektanlarla temizleniyoruz. Bölgede "Güvenli Üretim Sertifikasını" ilk alanlardanız. Pandeminin ilk çıkmaya başladığı dönemde de tüm fabrikalarımızda testi ilk yaptıranlardanız. Bu bağlamda Yatsan olarak bize gelen taleplerde, kumaş ve işçilik olarak hijyene ne kadar dikkat ettiğimizi belirten yaklaşımlarla karşılaşmanın gururunu duyuyoruz.

Pandemi döneminde, ara vermeden üretimimize devam ettik

Pandemi sürecinde üretimimize ara vermeden devam ettik. İç piyasamızın, mağazalarımızın

çok hareketlendiğini belirtebiliriz. Bununla birlikte yurt dışı ihracatımız büyük hacimle iş yapmaya başladı. Perakende ve ihracatımızda da ciddi artış oldu. Pandemi sürecinde Türkiye'de yatak alımı, mobilya alımı fazlaştı. Cirolarımız normalin üzerine çıkmaya başladı. Bizim sektörümüz açısından bir canlılık getirdiğini söyleyebiliriz. Turizm sektöründe otel projelerinin tedarik süreçlerinde, profesyoneller ile iletişim kurulduğundan dolayı genellikle ne istediğini bilen, doğru ürünü tanıyan insanlar bulunuyor ve bu bağlamda bir sorun yaşamıyoruz. Yatsan olarak, otel yöneticilerine, üretim yapan, her daim onların yanında olan bir markayı seçmelerini, doğru ilkeleri olan, sektörde büyük referans sahibi olan kişilerle çalışmalarını öneririz.

2022 yılı için hedefimiz daha büyük olacak

2021 yılı Türkiye genelinde özellikle yeni projelerin olduğu bir yatırım yılı oldu. Renovasyon yapan firma sayısı oldukça fazla. Üretimin olması, satış yapılması, sektörün hareketlenmesi sevindirici bir durum. Yatsan olarak biz de pastanın büyük bölümünü almaya çalışıyoruz ve alıyoruz. 2021 yılını firmamız bazında değerlendirecek olursak, iyi işlerin olduğu, bizi oldukça mutlu ettiği, üretimin hiç durmadığı, talebin hep var olduğu bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. 2022 için ise hedeflerimiz daha büyük olacak. Beklentimiz, daha fazla yeni otel yatırımı ve renovasyonun olacağı yönünde. 2022 yılı için umutluyum, hep birlikte tüm sektörün çok iyi işler gerçekleştirmesini temenni ediyorum.





AS-KAN
MÜHENDİSLİK

Suya Değer Katar...



WORLD TREAT
SU ARITMA SİSTEMLERİ

Endüstriyel Su Arıtma

AsChem®
CHEMICAL PRODUCT
T U R K İ Y E

Arıtma Kimyasalları

m.ya
SU ARITMA SİSTEMLERİ

Eysel Su Arıtma

Standart

Pompa & Yangın Sistemleri & Hidrofor

AnTech
"Water Control Technologies"

Kontrol & Dozaj Üniteleri

VIESMANN

Isı Tekniği Sistemleri



Eşanjör Grupları

Keşif Analiz Projelendirme Montaj Teknik Servis

Cumhuriyet Mah. Fatih Cad. Süleyman Bayır Apt.
No:53/D Muratpaşa / ANTALYA
T: 0 242 316 89 86 F: 0 242 316 89 83

www.as-kan.com
info@as-kan.com



Yataş Projects markasının altında, turizm sektörü için üretilen özel bir ürün gamı yaratılmıştır



Mustafa Orhan / Yataş Project /
Grup Satış Yöneticisi

Yataş Grup olarak, 1976 yılında, Anadolu'nun ilk sünger fabrikası olan Süntaş A.Ş. adıyla faaliyete geçen firmamızda, 1979'da süngerli yatak, 1981 yılında yaylı yatak üretimi, 1987 yılında tekstil üretimi, 1993 yılında koltuk ve panel mobilya üretimine başlayarak, geniş ürün portföyümüz ile müşterilerimize hizmet sunmaktayız. Ankara'da 81 bin metrekare alana sahip fabrikamızda yıllık 560 bin modül panel mobilya üretimini gerçekleştirirken, Kayseri'de toplamda 172 bin metrekare alana sahip fabrikamızda, yılda 1 milyon adet ileri uyku teknolojileri ile geliştirdiğimiz yatak, 2 milyon adet yastık, yorgan, 400 bin adet renkli ev tekstili, 520 bin adet baza-başlık ve 450 bin adet koltuk üretiyoruz ve 70 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yataş Grup'ta sadece turizm sektörüne hizmet vermesi için Yataş Projects markasının altında, turizm sektörü için üretilen özel bir ürün gamı yaratılmıştır. Yataş Projects markası ile fiyat/performans dengesini kurmuş ürünler tedarik etmekteyiz. Uyku dünyası olarak adlandırabileceğimiz yastık, yorgan, alez ve linen ürünleri üretimimiz arasındadır. Geçmişten bu yana yastık, yorgan ve alezlerde hem Yataş Grup bünyesindeki AR-GE çalışmaları hem de otel müşterilerimizden gelen talepleri Yataş Projects olarak karşılamaktayız. Bu ürün grubunun yanı sıra son yıllarda Yataş Projects ile nevresim ve havlu grubu ürünlerinde de Yataş Grup kalitesi ile turizm sektörüne destek olmaya çalışıyoruz. Uzun yıllardır hizmet veren Yataş Projects hem turizm sektöründe önemli bir paya sahip olup hem de Yataş

Grup içerisinde önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle uyku dünyası ürünlerimizin otel misafirleri tarafından denenmesi sonrasında bu perakende mağazalarımızın cirolarına da yansımaktadır. Nevresim ve havlu grubu yeni ürünler olduğu için özellikle bu iki alanda gelişmeye devam ediyoruz.

Özel ürün gamımızda zaten antibakteriyel ve antialerjik kumaşlar kullanıldığı için pandemi dönemine ait ek geliştirmeler yapılmasına ihtiyaç duyulmadı

Koronavirüs salgının tüm dünyadaki olumsuz etkilerini, Yataş Grup olarak bizler de yaşadık. Pandemi döneminde evlerdeki yenilemeler Yataş Grup'u olumlu etkiledi. Diyebiliriz ki Yataş Grubu, pandemi döneminden büyüyerek çıktı. Ancak turizm sektörünün pandemiden son derece olumsuz etkilenmesi

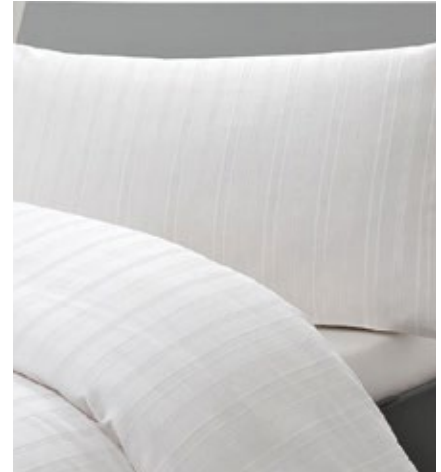


bizlere de yansıdı. Yataş Projects olarak süreçten olumsuz etkilenmemize rağmen, grubun güçlü mali yapısı ile dövizdeki dalgalanmalardan en az şekilde etkilendik diyebiliriz. Hammadde alımlarında ve perakendedeki güçlü satışlar Yataş Projects'in maliyetlerini hep aşağılarda tutmasına destek oldu. Ayrıca tekstil bölümümüzde Yataş Projects için yeni bir ürün gamı oluşturuldu. Özel ürün gamımızda zaten antibakteriyel ve antialerjik kumaşlar kullanıldığı için pandemi dönemine ait ek geliştirmeler yapılmasına ihtiyaç duyulmadı. Ancak turizm yatırımcıları misafirlerinin güvenliğini arttırmak için

yastık gibi ürünlerde daha sık yenilemelere gitmektedir.

Yataş Projects olarak 2021 yılını büyüme ile tamamlamış olacağız

Pandemi dönemi, tüm dünyada pek çok değişime sebep oldu. Yaşanan olumsuz etkiler sonucu, sektörde almış olduğumuz siparişleri bekletmek, bazılarını iptal etmek zorunda kaldık. Bununla birlikte aşılamanın artması, kısıtlamaların kalkmasıyla gelen normalleşme sürecinde, turizm sektörü canlanmaya başladı. Yatırımlar tekrar hız kazanmaya ve renovasyon çalışmaları artmaya başladı. Yataş Projects ekibi olarak 2021'in ikinci yarısından itibaren hızlanan talebi cirolarımızdan takip etmekteyiz. Yatak satışlarımızda, kayıp geçen ilk yarıya rağmen 2019 yılındaki satış rakamlarımızı ekim ayı sonu itibarı ile yakalamış bulunmaktayız. Tekstil bölümümüzü güçlendirmeye devam ediyoruz. Daha çok projeye dokunup ihtiyaçlarını daha iyi kavırıyoruz. Yeni ve bekleyen projelerin hızlanmasının yanında ötelenmiş olan talebe de cevap verebiliyoruz. Pandeminin tüm olumsuzluklarına rağmen Yataş Projects olarak 2021 yılını büyüme ile tamamlamış olacağız. Son iki ayda döviz dalgalanması bizi biraz yavaşlatmış olsa da 2022 yılında tekstil bölümündeki ivmelenme ile daha başarılı bir yıl geçirme hedefimiz bulunmaktadır. Özellikle ötelenmiş talep bizim büyümümüzde olumlu bir etki yaratacaktır.



Turizm sektöründe otellerin doluluk oranlarının tekrar artması sektörümüze de mutlaka olumlu yansımayla başlayacaktır



Berkol Erkan / Minteks / Genel Müdür

Minteks'in 1994 yılında 170 metrekare bir dükkânda faaliyete başlayan marka yolculuğu, bugün 30 bin metrekare açık, 8 bin 500 metrekare kapalı alanda sürüyor. Ülke ekonomisine değer katan firmamız; ihracat, iç piyasa ve perakende de havlu ve bornoz grubu başta olmak üzere, ev tekstili ve dekorasyon, gıda üretimi, temizlik ve hijyen ürünleri, akaryakıt işletmeciliği alanlarında faaliyet gösteren bir şirketler grubu haline geldi. İleri teknoloji ile pamuktan bambuya kadar 150'yi aşkın yenilenen desenlerle ürettiğimiz havlu ve bornozların yanı sıra tekli havlu hediye kutusu, aile seti, 45 parça karton ve ahşap çeyiz sandığı gibi geniş yelpazede tasarımlarımızla sektöre ilkleri ve yenilikleri kazandırdık. Yatak odası, banyo ve mutfak alanlarında da fark yaratarak, yaşam alanlarına şıklık sunuyoruz. Bugün, bünyesinde dokuma, nakış, konfeksiyon mevcut olan firmamız, entegre tesis olma avantajıyla; bornoz ve havlu üreticisi olarak sektörün önde gelen firmaları arasında yerini aldı.

Turizm sektöründeki hareketlilik, bizim de üretim hacmimize yansıyor

Turizm sektöründe temizlik ve hijyen grubunda yüzey temizleyici, yumuşatıcı, sıvı sabun ve dezenfektan ürünlerimizi, tekstil grubunda ise havlu, bornoz, havlu terlik, hamam grubu, yatak örtüsü, battaniye, çarşaf ürünlerimizi sunuyoruz. Turizm sektörü

büyüdükçe özellikle otel yatırımları arttıkça ev tekstili sektörü de yaratılan iş hacminden en büyük payı alan sektör oluyor. Dolayısıyla büyüme paralel gerçekleşiyor diyebiliriz. Hem yeni yapılan otellerin yatırımlarında hem de yenilenen projelerde ev tekstili ürünlerinin neredeyse tamamı kullanılıyor. Bu hareketlilik bizim de üretim hacmimize yansıyor.

Pandemi dönemindeki durağan dönemi ihracat yaptığımız ülkelere ağırlık vererek ve yeni pazarlar yaratarak aşmaya çalışıyoruz

Korona salgınının etkisiyle birlikte dijital ortamda da çok büyük değişiklikler oldu. Biz de son beş yıldır altyapısını güçlendirdiğimiz online satış mağazamız mintekshome.com' a ağırlık vererek yatırım yapmaya devam ettik. İrman, özellikle gelen taleplere de duyarlılık



göstererek, ambalajlama kısmında hijyenik kurallar için ayrıca hassas davrandık. Temizlik ve hijyen grubundaki ürünlerimize özellikle talep artışı oldu, ev temizliği konusunda hassasiyetin artmasıyla biz de ürün çeşitlendirmesine gittik. Gerek pandeminin getirdiği sıkıntılar gerek ekonomik zorluklar ve dövizdeki dalgalanmaların olumsuz yansımalarını, ev tekstili sektörünün tamamı hissedecek. Minteks olarak sadece otel tekstili ağırlıklı çalışmadığımız için bu alandaki daralmayı çok fazla hissetmedik. Ancak iç piyasadaki durağan dönemi biz de hali hazırda ihracat yaptığımız ülkelere ağırlık vererek ve de yeni pazarlar yaratarak aşmaya çalışıyoruz. Pandemi sonucu, turizm sektöründe yaşanan kayıp yıl nedeniyle doluluk oranları düştü. Daha az misafir ağırlandığı için ev tekstili ürünlerinde yıpranmalar ve alım adetleri de azaldı.



Oteller artık stoklu alım yapma eğilimini değiştirdi. Turizm sektöründe iyileşmenin başlaması, doluluk oranlarının tekrar artması sektörümüze de mutlaka olumlu yansımayla başlayacaktır. Oteller, tercih edilebilirliği sağlamak için nevresim, yatak örtüsü, havlu ve bornoz gibi ürünlerinde yenilenmeye gideceklerdir. Bizler de bu yatırımlardan önemli ölçüde pay almak için faaliyetlerimizi sürdürüyor, hız kesmeden butik üretimimizi avantaja döndürmek için çalışıyoruz.



2022 yılına odaklanmış durumdayız

Sektörümüz için çok önemli olan ve salgın nedeniyle iki yıldır yapılamayan Evteks'i heyecanla bekliyorduk. Özveriyle ürünlerimizi, stantlarımızı fuar için hazırlamışken bu yıl da ertelenmesi birçok şirkette olduğu gibi bizde de hayal kırıklığı yaşattı. Fuarlar sayesinde dünyaya açılma fırsatı yakaladık; müşteri ve üreticiyi bir araya getirmesinin ne kadar önemli olduğunun somut bir örneğiyiz. İhracata büyük katkılar sağlayacak fuar bizim için çok önemliydi ancak yönetsel kararlar yüzünden ciddi bir zaman kaybı yaşadık. Artık 2022 yılına odaklanmış durumdayız. Yine e-ticaret için ciddi bütçeler ayırıyor, ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. Ayrıca Minteks Şirketler Grubu olarak küresel bir oyuncu olma vizyonuyla farklı alanlarda katma değer yaratacak iş birliği ve yatırım fırsatlarını değerlendiriyoruz.

Elvin Tekstil olarak en önemli özelliğimiz, güç tutuşur dekoratif tekstillerdeki tecrübe ve bilgi birikimimizdir



Murat S. Canik / Elvin Tekstil A.Ş. / Genel Müdür

Dünyanın saygın Editör Firmaları ile çalışan Elvin Tekstil olarak; İtalya, İspanya, Almanya, A.B.D., Japonya, Kore, Hong Kong, Rusya gibi ülkeler başta olmak üzere 40'tan fazla ülkeye ihracat yapan, ISO 9001 kalite belgeli ve EFQM 2008 yerel başarı ödüllü, alanında lider bir firmamız. Tasarım alanındaki başarımızı, dünyanın en seçkin tasarım ödülleri "RedDot Product Design Award" ve "IF Design Award" ile birçok kez tescillenmiş bulunuyoruz. 50 yıllık tecrübemiz, genç ve dinamik ekibimizle, dekoratif kumaş alanında dünya markası olmak ve kurumsal kimliğimizi geleceğe taşımak için çalışıyoruz. Turizm alanında özellikle yurt dışında kurduğumuz

partnerlikler ile birçok zincir otelin ve mekanın dekoratif perdeler ve döşemelik ihtiyacına hitap edebiliyoruz. Aynı zamanda dekoratif tekstiller ile ilgili anahtar teslim projeleri Türkiye pazarında sunabilmekteyiz. Özellikle vurgulamak isteriz ki Elvin Tekstil olarak en önemli özelliğimiz, güç tutuşur dekoratif tekstillerdeki tecrübe ve bilgi birikimimizdir. Firmamız tam entegre bir tekstil tesisi olup, tüm güç tutuşurluk testlerini de kendi bünyemizdeki laboratuvarlarımızda yapmaktayız. Aynı şekilde çekmezlik yıkama haslıklarını da bu laboratuvarımızda ölçmekteyiz. Turizm sektöründe özellikle dekoratif tekstil kısmı, bizim toplam dekoratif tekstil satış miktarımızın yaklaşık yüzde 30' luk bir payını oluşturmaktadır. Bu miktarın da yaklaşık yüzde 95' i yurt dışındaki önemli projelere satılmaktadır. Pandemi döneminde özellikle antiviral ve antimikrobiyel tekstiller ile ilgili AR-GE çalışmalarımız oldu ve bunların bir kısmı satışa dönüşmüş durumda. Yurt dışında hastane ve yaşlı bakım evlerindeki paravan etmelerde kullanılan tekstilleri de tedarik etmekte olduğumuzu vurgulamak isteriz. Bu ürünler antimikrobiyel özelliğinin yanı sıra aynı zamanda güç tutuşurluk özelliği de içermektedir. Elvin Tekstil olarak, istenilen yıkama standardına özel ürün

geliştirebilmekteyiz. Örnek olarak ağartıcılara ve çamaşır suyuna dayanabilen, renk haslıklarına sahip ürünler üretebilmekteyiz.

2022 yılında yeni tekstil ürünlerine talebin bir miktar daha artacağını tahmin ediyoruz

Pandeminin en çok olumsuz etkilediği sektör turizm diyebiliriz. Pandeminin ilk yılı turizm ile yapılan satışlar yüzde 70 oranında azaldı diyebiliriz. Fakat bu senenin ikinci yarısı itibari ile yurt dışı turizm projelerinde pandemi öncesine yaklaşan bir renovasyon ve ürün talebi olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye pazarında ise hala yavaş bir ilerleme olduğunu dile getirmek yanlış olmaz. 2021 yılı turizm yatırım ve renovasyonlarının tekrar kıvrıdanmaya başladığı bir yıl olarak değerlendirilebilir genel anlamda. Fakat 2022 yılında yeni tekstil ürünlerine talebin bir miktar daha artacağını tahmin ediyoruz.



Yurtiçine yönelik olarak yoğun şekilde turizm sektörü ile çalışmaktayız



H. Can Öztürk / Prestiçe Mensucat / Yönetici

Prestiçe Mensucat olarak, 1968 yılından beri döşemelik ve perdeler kumaş sektöründe hizmet vermekteyiz. Bursa'da bulunan üretim fabrikamız sayesinde yurtdışı ve yurtiçi satışlarımızda her türlü arzu karşılayabilecek kapasitede hizmet sağlayabiliyoruz. Yurtiçine yönelik olarak yoğun şekilde turizm sektörü ile çalışmaktayız. Üretim teknolojilerini yakından takip ederek ürün kalitemizi sürekli yüksek

tutmaktayız. Desenlerimiz, özel tasarım atölyelerimiz ve yurtdışı tasarımlarından oluşan özel koleksiyonlardır. Projelere göre özel desen çalışmaları da yapmaktayız. Tekstil sektöründe 30 yılı aşkın deneyimimiz bulunmaktadır. Bu süre içerisinde 300 ü aşkın büyük çaplı tesislere perde ve döşemelik ürünler, genel mekan dekorasyonu, tadilat konularında hizmet verdik. Son yıllarda sektörde gördüğümüz kalite ve hizmet açığı sebebiyle beyaz tekstil ürünlerinde (nevresim, çarşaf, yorgan, yastık, battaniye, havlu, polar vb.) pazarlama hizmetine de başlamış bulunmaktayız. Üretim gücümüzün ve hizmet deneyimimizin getirisi olarak; ürünlerin zamanında hazırlanıp teslim edilmesi, fiyat/kalite ve ürün gerçekliği konusunda sektörün en iddialı firmasıyız. Yurtdışı projelerimizin sayısını arttırmak amaçlı ürün, ürün standartları ve uygulama metodlarımızda geliştirmeler ve yenilemeler yapmaktayız. Bu sayede iş hacmimiz arttığında, ürün beğenisi, yüksek standartlı ürün temini ve proje teslim süreçlerinde sorunsuz ve zamanında hizmet sunmayı amaçlıyoruz.

Döviz kurlarındaki dalgalanmalar aydan aya fiyat güncellenmesine ya da fiyatların döviz üzerinden sunulmasına sebep oluyor

Günümüz koşullarında ürün kalitesini düşürmeden, uzun dayanım süreli ürünlerle hizmet vermek, üretim maliyetlerinden dolayı daha zorlu oldu. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, imalat içeriklerinin dövizle ilgili fiyatlandırılmasından dolayı aydan aya fiyat güncellenmesine ya da fiyatların döviz üzerinden sunulmasına sebep oluyor. Pandemi sebebiyle Asya pazarından ithal edilen ucuz ürünlerin daralması da genel kumaş fiyatlarında ayrıca artışa sebep oldu. Pandeminin etkisiyle 2020 de daralan turizm sektörü, tekstil tedarik zincirini daha çok 2021 yılı için etkilemişti. Yapılması planlanan projelerde genel olarak 2022 yılına ertelenmişti. Dolayısıyla 2022 de turizm sektörü yeni yapılacak ve tadilat olacak birçok proje ile tekstil alımlarında hızlanacaktır.

OTELLERİN HAREKETLİ MOBİLYALARDA TERCİHİ

SİNAN MOBİLYA



REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI

- Crystal Hotels
- Vikingen Hotels
- Sherwood Breezes Resort

- Amara Hotels
- Adalya Ocean Resort & SPA
- Amelia Beach Resort

- Diamond Beach Resort
- Mylome Luxury Resort
- Granada Luxury Beach Hotel



Mümin Serbest / TRL Tekstil /
İşletme Sahibi

Denizli'de 2006 yılında kurulan firmamız, önce Avrupa ve Amerika'da faaliyet gösteren, otel tekstil ürünleri ithalatçısı köklü firmaların siparişlerinin, Türkiye ve bazı Asya ülkelerindeki üretiminin, idare ve denetimi alanında hizmet sunmaya başlamıştır. 2016 yılı sonu itibarıyla de üretimin tüm aşamalarını kendi bünyesinde organize eden ve ihracatını gerçekleştiren bir deneyim ve altyapıya kavuşmuştur. Temel ürün gruplarımız, otel tekstil ürünleri ve ev tekstil ürünleridir.

Pandemi döneminde hijyen amaçlı özel çözümler geliştirdik

Pandemi döneminde ürünlerimizi, daha hijyenik olabilmesi, yüksek sıcaklıklarda ve

2021 yıl sonunda tahmini olarak üretimimizin yüzde 80'i otel tekstil ürünleri olacaktır

çamaşır suyuyla sık yıkamalara daha dayanıklı ve uzun ömürlü olabilmesi için yeniden tasarladık. Kullanılan iplik kalitesinden, dokuma konstrüksiyonuna ve boyama aşamalarında kullanılan kimyasallara kadar hijyen amaçlı özel çözümler geliştirdik. 2021 yıl sonunda tahmini olarak üretimimizin yüzde 80'i otel tekstil ürünleri olacaktır. Bu açıdan turizm sektörü firmamız için çok önemlidir. Turizm sektöründe genel bir krize neden olan pandemi bizim siparişlerimize de belli bir süre negatif olarak etki etti. Bu süreyi verimli olarak değerlendirip AR-GE çalışmalarına daha çok zaman ayırdık ve altyapımızı güçlendirilmesine gayret ettik. 2021 Nisan ayından itibaren turizm sektöründeki hareketlenmeyle birlikte sipariş hacmimiz de hızla arttı. Bu dönemde dövizdeki ani hareketler ve küresel planda artan emtia fiyatlarına bağlı olarak risk yönetimi çalışmalarımıza daha fazla zaman ayırdık. Artık gelen taleplerimizi çok parametrelili belli filtreleme mekanizmaları içinde değerlendirip daha dengeli ve sürdürülebilir bir büyüme hedefliyoruz.

Yatırım ve renovasyon çalışmalarının, turizm potansiyelini geliştireceğine inanıyoruz

Türkiye'de yapılan yatırım ve renovasyon çalışmalarının Türkiye'nin turizm potansiyelini

geliştireceğine inanıyoruz. Bu gelişim doğrudan ve dolaylı olarak birçok sektöre de pozitif yansıtacağı gibi otel tekstil ürünleri üzerine faaliyet gösteren bizim gibi firmalar açısından da yeni iş birlikleri geliştirme fırsatları sunacaktır. Bu çerçevede ilgili devlet kurumları tarafından bu çalışmaların azami derecede teşvik edilmesi ve en az 10 yıl gibi uzun vadeli planlamalara göre yönlendirilip denetlenmesi sektörün sürdürülebilirliği için çok önemlidir.

2022'de küresel planda enflasyon verilerinin beklenenlerden daha yüksek olacağı tahmin ediyoruz.

2021 yılının ilk çeyreği pandeminin gölgesinde daha stabil kalmış olsa bile sonraki dönemlerinde gelişen yüksek talep, tedarik zincirlerinin kırılması ya da değişimi, küresel lojistik sorunları ve ham madde fiyatlarındaki devam eden artışlar bu yılın çok çalkantılı geçmesine neden oldu ve olmaya da devam ediyor. Buna bağlı olarak, 2022'de küresel planda enflasyon verilerinin beklenenlerden daha yüksek olacağını tahmin ediyoruz. Türkiye özelinde ise tüm bunlara ek olarak, öngörülemez döviz ve faiz hareketlerinden kaynaklanan finansal risklerin yerel firmalar açısından önemsenmesi ve daha tedbirli olunması gerektiğine inanıyoruz.

Pandemi döneminde tek kullanımlık veya yüksek ısıda yıkamaya dayanıklı ürünlerimiz yoğun talep gördü



Nuri Çoban / Antalya
Ebru Tekstil A.Ş. / Genel Müdür

Ebru Tekstil olarak 1991 yılından günümüze kadar turizm sektöründe hizmet vermekteyiz. Sektöre, banyo tekstili, oda tekstili, restoran tekstili, balo- organizasyon tekstili, bahçe tekstili başlıkları altında ürünlerimizi sunmaktayız. 30 yıldan beri turizm sektöründe tekstil tedarikçisi olarak faaliyet gösteren firmamız, bütün enerjisini, sektöre kaliteli, ihtiyaca yönelik ve yenilikçi ürünler sunmaya yoğunlaştırmıştır. Dolayısıyla ürün gruplarımızı otellerin ihtiyacına göre şekillendirmekteyiz. Pandemi döneminde

hijyenik olarak tek kullanımlık veya yüksek ısıda yıkamaya dayanabilen ürün çeşitlendirmesine giderek ürün portföyümüzü genişlettik. Yatak-yastık alezleri, şezlong minder kılıfları, pavillon minder kılıfları segmentimizde maksimum hijyen sağlamaya yönelik geliştirdiğimiz tek kullanımlık veya yüksek ısıda yıkamaya dayanıklı ürünlerimiz bu dönemde yoğun talep gördü.

Sektördeki belirsizliklerden ve beraberinde getirdiği sorunlardan tedarikçiler olarak olumsuz etkilendik

2020 sezonun başlamasına kısa bir süre kalmasına yakın pandeminin başlaması, sonrasında alınan kapanma kararları sonucunda sektördeki belirsizlikler sebebiyle oteller faaliyetlerini durdurmak ya da kısıtlı olarak devam etmek zorunda kalınca, tedarikçi olarak bize de bu sonucun olumsuz yansımaları oldu. Bu süreçte bizi zorlayan iki ana konudan bahsederek: Birincisi döviz kurlarındaki öngörülemeyen olağandışı büyük artış ve bu artışın getirdiği hammadde fiyatlarındaki istikrarsızlık, ikincisi ise aniden yükselen kurlar nedeniyle üreticilerin ihracata yönelmesi iç pazar arzının daralmasına neden olmuştur. Pandeminin etkilerinin azalmaya başlamasıyla

birlikte yeni otel yatırımlarının artması, tekstil ürünlerine olan talebi de arttırmaktadır. Yükselen talebe karşılık kur artışlarıyla birlikte hammadde ve yarı mamul arzının aynı hızda artmaması ürün tedarikinde tıkanıklıklara neden olmaktadır. Talebe cevap verebilmemiz için fiyat istikrarının ve arz artışının sağlanması gerekmektedir. Dinamik bir sektör olan turizmde yatırımların devam etmesi elbette gereklidir. Çünkü bütün dünyada insanlar pandemi nedeniyle çok bunaldı ve sıkıldı. Nefes alabilecekleri, stres atabilecekleri ortamlar aramaktadırlar.

2022 sezonunda, hesapta olmayan olaylar olmadığı sürece parlak bir sezon yaşanabilir

2020 yılına kıyasla 2021 yılında turizm sektörünün kazandığı ivmenin bize yansımaları, yılın son çeyreğinde hissedilir oldu. 2022 sezonunda hesapta olmayan olaylar olmadığı sürece parlak bir sezon yaşanabilir. Ancak döviz kurlarındaki artışın devam etmesinin, ürün temininde sorunlar yaratacağına yönelik endişelerimiz vardır. 2022'nin ilk aylarında kurdaki artışların frenlenip, üretimin bir kısmının ihracattan iç piyasaya yönelerek sektörün taleplerini karşılamasıyla firmamızın satışlarına olumlu yansıtacağını düşünüyoruz.

A+++



 **KLEO**[™]
m i n i b a r
www.minibar.com.tr
0 242 321 46 76



Ebru Dinç / Haypak Hijyen Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. / Satış ve Pazarlama Müdürü

Haypak olarak, 2013 yılından bu yana izlemiş olduğumuz yenilikçi yapımızla, tek kullanımlık kişiye özel ürünlerin Türkiye'deki en büyük üretici firması olmayı başardık. Hastane, otel, spa, spor salonları, kuaför salonları gibi birçok sektöre hizmet vermekte olan firmamızın ürünleri 1. kalite geri dönüştürülebilir selüloz hammadde kumaştan üretilir ve yüzde 100 hijyeniktir. Havlular pamuklu havludan 5 kat fazla su emme özelliğine sahiptir. Yırtılma yapmaz. Kurutup tekrar kullanılabilir. Nevresim grupları ise içinde sentetik olmadığı için terletme ve kayma yapmaz. Yüzde 100 biyolojik olarak parçalanabilir ve üç aydan kısa bir sürede doğaya geri döner. Tek kullanımlık kişiye özel ürünlerimizi tanıtacak olursak: tek kullanımlık havlu (baş havlusu, banyo havlusu, el havlusu, vs.), tek kullanımlık nevresim (çarşaf, yastık



2021 yıl sonunda tahmini olarak üretimimizin yüzde 80'i otel tekstil ürünleri olacaktır

kılıfı, yorgan kılıfı), tek kullanımlık şezlong kılıfı, tek kullanımlık iç çamaşırı, tek kullanımlık spa çarşafı, tek kullanımlık seccade, tek kullanımlık yastık kılıfı alezi, ıslak mendil (rulo halinde 425 adettir) aparatı sayabiliriz.

Turizm sektörü, faaliyetlerimiz içinde yüzde 60'lık paya sahiptir

Turizm sektörü, geçmişten günümüze hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından yoğun şekilde ilgi gösterilen bir sektör olma özelliğini hala korumaktadır. Bunun en önemli nedeni ise, dünya genelinde en hızlı gelişen sektörlerden biri olmasıdır. Bu durum, turizm sektörünün ülke ekonomilerine katkılarını ön plana çıkarmıştır. Ürün yelpazemizde oteller için tasarlanmış birçok ürün bulunmaktadır. Biz de Haypak olarak bu pastadan payımızı almak için yenilikçi yapımızla her geçen gün daha da tanınır ve güvenilir bir şirket olmayı başarabildik. Turizm sektörü, faaliyetlerimiz içinde yüzde 60'lık paya sahiptir. Pandemi dönemi, 2013 yılından bu yana tek kullanımlık kişiye özel ürünler ürettiğimiz için bizim ürün portföyümüzde çok büyük değişikliklere neden olmadı. Şezlong kılıfı, seccade, yastık kılıfı alezi gibi ürünler ilave edildi. Turizm sektöründe oteller almış olduğu hijyen önlemlerinin yanına, Haypak tek kullanımlık kişiye özel ürünleri de ekleyerek, hem misafirlerinin sağlığı açısından daha güvende hissetmelerini sağladılar, hem de

tekrar tekrar otellerini tercih etmelerinde önemli rol oynadılar. Çamaşır yıkama ihtiyacını ortadan kaldırarak Haypak, her hafta yüzlerce pamuklu havluyu yıkamak ve kurutmak için gereken büyük su ve enerji israfını ortadan kaldırdı ve çok miktarda deterjan, aşartıcı ve temizlik kimyasallarının kanalizasyona ve çevreye karışmasını durdurdu.

2021 yılında özellikle pandemi ile birlikte ürünlerimiz tercih olmaktan çıkıp ihtiyaç haline geldi

Gerek pandeminin getirdiği sıkıntılar gerek ekonomik zorluklar ve dövizdeki dalgalanmalar, doların artması sonucu maalesef insanların alım gücü düştü. Bir yandan turizm sektöründe yeni otel yatırım ve renovasyon çalışmalarının artması şüphesiz bizi olumlu yönde etkiliyor. Otellerin, SPA'ları, spor salonları, otel odaları, kuaför salonları gibi alanlarda tek kullanımlık ürünlerin kullanımları gün geçtikçe artıyor. Otel misafirlerinin bir kısmı özellikle pandemi sonrası yanlarında yastık kılıfı, çarşaf ve havlu getiriyorlar. Otellerin tek kullanımlık kişiye özel ürünler kullanmaları farkındalık yaratmalarını ve tekrar tercih sebebi olmalarını sağlıyor. 2021 yılında özellikle pandemi ile birlikte ürünlerimiz tercih olmaktan çıkıp ihtiyaç haline geldi. 2022 yılında hedefimiz, tüm Türkiye'deki otellerde yer almak ve mevcut ihracatımızı daha da genişletmektir.



Hitit, TÜRSAB 2021 Turizm Kongresi'nde yüzde 100 yerli yazılım çözümlerini aktardı

Havayolu ve seyahat endüstrisi için geliştirdiği yazılımlarla her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan teknolojiyi üreten Hitit Bilgisayar Hizmetleri, turizm sektörünün bir araya geldiği TÜRSAB 2021 Turizm Kongresi'nin oturum sponsorları arasında yer aldı. Türkiye'nin havacılık teknolojileri alanındaki ilk ve tek ihracatçı firması olan Hitit, Antalya'da gerçekleştirilen TÜRSAB 2021 Turizm Kongresi'nde seyahat sektörü aktörleri için ürettiği yüzde 100 yerli yazılım çözümleri ile turizm sektörünün geleceğine yön verecek gelişmeleri aktardı. Hitit İş Geliştirme Direktörü Aras Kubilay panelde, Hitit'in küresel tecrübelerinden yola çıkarak, pandemi sürecinin olumsuz etkilerinin azaltılması ve geleceğe yönelik yeni fırsatların en iyi şekilde değerlendirilebilmesi konularında

teknolojinin rolü hakkında konuştu. Panelin ardından; "Turizm'de Yeni Normal Gerçekten Yeni mi?" başlıklı bir sunum yapan Kubilay; pandemi sonrası dönemde hayatımıza giren yeni seyahat trendlerinin gelişiminden ve sektörü gelecekte neler beklediğinden bahsetti. Kubilay yaptığı değerlendirmede "turizm sektörünün sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesi için teknoloji ve yazılımın artık en önemli aktörler arasında görülmesi gerektiğini vurguladı. Kubilay, kullanılacak yazılım çözümleri ile artık kişiye özgü hizmetler ve akıllı süreçler kurgulamanın her zamankinden daha da kolay olduğuna ve dünyanın peşinden koştuğu büyük veriye sahip olarak rakiplerin birkaç adım önüne geçilebileceğine" dikkat çekti.

Form, yeni FKS Klima Santralini piyasaya sundu

İklimlendirme sektörünün öncü firmalarından Form, yerli üretim ve AR-GE'ye verdiği değerle sektöre yeni ürünler sunmaya devam ediyor. Temsilcisi olduğu uluslararası markaların yanı sıra yerli üretim birçok ürünüyle sayısız referansa sahip olan Form, son olarak FKS Klima Santralini geliştirdi. Form bu ürünüyle hem klasik merkezi sistem çözümleri hem de VRF (DX) sistem uygulamaları tarafında alternatif sunuyor. Eurovent sertifikasyon süreci tamamlanan FKS Klima Santralleri, özellikle ısıl geçirgenlik sınıfında T2 (TT Class) ve ısıl köprüleme sınıfında TB1 (TBF Class) seviyesi ile öne çıkıyor. FKS Klima Santrali Form'un İzmir'de bulunan fabrikasında geliştirilip üretildi. Form FKS Klima Santrali, üstün teknik özellikleri sayesinde yüksek enerji verimli merkezi iklimlendirme sağlıyor. 1000 m³/h ila 100 bin m³/h debi aralığında, 60 farklı kesitte üretilebilen Form FKS Klima Santrali, özel çelik kasa yapısı ve 60 mm kalınlığında, çift kademeli, ısı köprüsüz PVC profilli panelleriyle öne çıkıyor. Galvaniz kaplı veya toz boyalı çelik profilli, cam elyaf ile güçlendirilmiş naylondan yapılmış sağlam bağlantı köşeleri, PVC panel ve kabin çerçeve profilliyle üstün termal yalıtım sunuyor. FKS Klima Santrali, sahip olduğu çok çeşitli opsiyon ve aksesuarları ile her türlü müşteri ihtiyacına çözüm sunuyor. Yeni projelerin yanı sıra restorasyon projeleri için de uygun olan Form FKS klima Santrali oteller, kongre merkezleri, tiyatrolar, spor salonlarının yanı sıra ticari alanlar için de verimli çözümler sunuyor. Ayrıca, temizlik ve hijyen gereksinimlerinin zorunlu olduğu hastaneler, yüksek teknoloji endüstrisi, temiz odalar, ilaç veya gıda endüstrisi gibi kritik kullanım alanlarına uygunluğuyla da öne çıkıyor.



Senegal'deki Data Center iklimlendirmesi Form FKS Klima Santraline emanet

2020 yılında iklimlendirme ihtiyacı için Form kalitesine güvenerek soğutma grubu, hassas kontrollü klima, fancoil, fan gibi cihazları satın alan Senegal Data Center, hizmet ve ürün memnuniyeti doğrultusunda yine Form'u tercih etti. Senegal Data Center projesine 3 adet 13,150 m³/h debiye sahip ısı geri kazanımlı Form FKS Klima Santrali satışı gerçekleştirildi.

Kärcher'dan, şarjlı zemin temizleme makinesi ile temizliğe pratik çözüm

Alman temizlik teknolojileri devi Kärcher, BR 30/1 bataryalı zemin temizleme makinesi ile oteller, okullar, (diş klinikleri, doctor muayenehaneleri, kuaför) gibi küçük işletmelerde hijyen açısından en çok hassasiyet gösterilen alanlardaki ihtiyaçlara kusursuz cevap veriyor. Kärcher'in batarya ile çalışan zemin temizleme makinesi ses çıkarmayan özelliği ile klasik paspas sistemi ile çalışanlar için de ideal.



Manuel zemin temizliğinde çitayı yükseltti

Temizlik yapanlar için manuel zemin temizliği oldukça yorucu bir iş olma özelliği taşıyor. Kärcher BR 30/1 ile temizlik avantajını tek bir makinede birleştirerek, kullanıcılarını zorluktan kurtarıyor. Ön süpürme işlevine sahip olan zemin temizleyici kaba kir ve saçlar için temizleme süresini yüzde 50'ye kadar azaltıyor. 2 döner silindir (500 veya 600 rpm) ve 40 40 g/cm² temas basıncı, manuel temizlemeye kıyasla önemli ölçüde fark yaratıyor. BR 30/1 ile zemin dezenfeksiyonunun sayesinde yüksek düzeyde hijyen sağlarken, kirli suyu otomatik olarak toplama özelliği ile enfeksiyon riskini de minimum indiriyor. Manuel kullanım ile temizlenen ortamların yüzeyleri 5-10 dakika süreyle nemli kalırken, BR 30/1 ile temizlenen zeminler manuel zemin temizliğine göre yüzde 60 oranında daha hızlı kuruyarak yüzeylerde kayma riskini ortadan kaldırıyor. 55 dB(A)'lik düşük ses seviyesi sayesinde, halka açık yerlerde de kimseyi rahatsız etmeden kullanılabilen cihaz, bataryalı olduğu için kablo derdine de son veriyor. 40 dakikalık kısa şarj süresi veya batarya değişimi ile bir saatlik yüksek çalışma süresi, sorunsuz iş süreçleri sağlayan BR 30/1, profesyonel kullanıcılar için sürekli kullanıma uygun tasarlanmış bulunuyor. Günlük kullanım için de avantajlı olan cihaz, sağlamlığı ve uzun ömürlü motoru ile de ön plana çıkıyor.

Niğde Devlet Hastanesi, Doğu İklimlendirme ile nefes alıyor

Doğu İklimlendirme, hastane referanslarını artırmaya devam ediyor. 2020 yılında inşaatına başlanan Niğde Devlet Hastanesi'nin 2022 yılında hasta kabul etmeye başlaması planlanıyor. 142 bin metrekare inşaat alanı üzerinde, tek blok halinde 12 katlı olarak inşa edilen hastane, 400 yatak kapasitesi ile Niğde ve çevre halka hizmet verecek. Büyük bölümü tek kişilik olarak tasarlanan nitelikli hasta odalarında toplam 240 adet yatak yer alıyor. Her branştan, 85 poliklinik ile hizmete

geçecek hastanede 148 yataklı yoğun bakım bölümü de yer alacak. Doğu İklimlendirme, bu prestijli projede hijyenik ve konfor tipi klima santralleri ile yerini alıyor. Doğu İklimlendirme'nin üretmiş olduğu Eurovent ve TÜV Hygien (DIN 1946-4, VDI 6022 ve EN 13053 standartlarına göre) belgelerine sahip Four Seasons markalı hijyenik santraller ile hijyenik hacimler, konfor santralleri ile genel hacimler iklimlendirilecek.



Daikin Türkiye'nin ilk 'Sürdürülebilirlik Raporu' yayımlandı

2050'de sera gazı emisyonunu net sıfıra indirmeyi hedefleyen Daikin Türkiye, ilk 'Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. 122 sayfalık raporda tedarik zincirinden lojistiğe, Ar-Ge merkezinden çevre vizyonuna, operasyonel verimlilikten iklim değişikliği ve enerji politikalarına, su ve atık yönetiminden insan kaynakları yönetimine dair yer alan tüm süreçleri verilerle anlattı. Türkiye Paris İklim Anlaşması'nı hayata geçirmek için adımlar atarken şirketler, bu konuda öncü uygulamalarıyla dikkatleri üzerine topluyor. Tüm üretim ve yönetim süreçlerini sürdürülebilirlik politikaları üzerine geliştiren Daikin Türkiye, bu yönde yaptığı çalışmaları bir raporla yayımladı. Şirketin açıkladığı 122 sayfalık 'Sürdürülebilirlik Raporu'nun lansmanı ise Levent'te yapıldı. Lansmanda Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, raporda tedarik zincirinden lojistiğe, Ar-Ge merkezinden çevre vizyonuna, operasyonel verimlilikten iklim değişikliği ve enerji politikalarına, su ve atık yönetiminden insan kaynakları yönetimine dair yer alan tüm süreçleri verilerle anlattı.

Sera gaz emisyonları yüzde 63 azaldı.

Yayımlanan rapora göre şirket, ürünlerinde enerji verimli inverter teknolojisi ve daha düşük küresel ısınma potansiyeline sahip bir soğutucu akışkan olan R-32 ile verimliliği

artırırken ozon tabakasına zararı önledi. Verileştirme projesi ile Türkiye'den aldığı ürünlerle 2 milyon Euro maliyet avantajı sağlayan şirket, nakliye gideri ve yakıt tüketimini düşürerek karbon emisyonunu azalttı. 2020 yılı temmuz ayında devreye alınan GES projesiyle Hendek'teki fabrikasının enerjisini buradan elde ederken, sera gazı emisyonlarını da yüzde 63 azalttı. Su tüketimini titizlikle takip eden şirket; gerekli tedbirleri alarak 14 bin 500 metreküp su tasarrufu sağlarken, çeşitli uygulamalarla da aydınlatmada yüzde 70, doğalgazda ise yüzde 30 tasarruf etti. Ar-Ge'ye büyük önem veren şirket, bu departman için 22 milyon TL bütçe ayırdı. Öte yandan 513 ton atığı geri kazandı. Bununla birlikte 2050 yılına kadar 1 milyon fidan dikecek olan şirket, Daikin ormanları kuracak.

"Elektriğin yüzde 90'ını güneşten alıyoruz; karbon ayak izi bırakmıyoruz"

Önder, konu ile ilgili, "Genelde iklim değerlendirmelerinde sürdürülebilirlik raporları, 3 kapsamda değerlendirilir. İlk 2 kapsam, üretimle ilgili. Ne kadar sera gazı ürettiğinize ne kadar karbon ayak izi bıraktığınıza ve aldığınız hizmetlerde ne kadar karbon ayak izi bıraktığınıza bakılıyor. Üçüncü kapsam da ürettiğiniz ürünlerin bıraktığı karbon ayak izi ile ilgili. İlk iki



kapsamı, neredeyse 1,5 yıl içinde yüzde 63 azalttık. Bu durumlar raporda mevcut, üzerine duracağız. Çünkü şu an elektriğimizin yüzde 90'ını güneşten alıyoruz. Artık herhangi bir karbon ayak izi bırakmıyoruz." dedi.

"Sadece yenilenebilir enerjiyle üretim yapmak yeterli değil"

İleriye yönelik hedeflerini anlatan Önder, "Önümüzdeki 2 yıl içinde fazlasıyla pozitif olacağız, negatif karbona geçeceğiz. Bütün üretimimizi yenilenebilir enerji kaynaklarıyla sağlamayı planlıyoruz. Diğer ürünlerdeki karbon ayak izi, ömür boyu sürecek. Kullandığınız her ürünün ne kadar karbon ayak izi bırakacağına dair ciddi derecede AR-Ge ve inovasyon çalışmaları bütün dünyada devam ediyor. Ona çözüm bulunmazsa, sadece yenilenebilir enerjiyle üretim yapmak yeterli olmayacaktır. Bununla ilgili Daikin'da bin 500 Ar-Ge mühendisi, sadece ürün geliştirmeyle ilgili değil; yeni teknoloji ve inovasyon üretimiyle ilgili çalışıyor" açıklamasını yaptı.

ISM Minibar, 60'a yakın ülkeye otel ekipmanları gönderiyor

İnci Holding'in hizmet sektöründe faaliyet gösteren grup şirketlerinden ISM Minibar, Manisa'da ürettiği otel ekipmanlarını dünya genelindeki 60'a yakın ülkeye ihraç ederek hem bölgeye hem de ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Absorbe ve peltier soğutma sisteminde öncü olan firmanın, otel tipi kasa, yeni model saç kurutma makinesi ve ani su ısıtıcı gibi ürünlerle genişleyen ürün gamıyla Türkiye'nin ve dünyanın birçok seçkin oteline imzası bulunuyor. İnci Holding'in, Grup şirketlerinden ISM Minibar, 1986 yılında Manisa'da 7 bin 480 metrekarelik bir alanda başlayan hikayesinde bugün, dünyanın seçkin otellerine ürün veren, ürünlerinin yüzde 70'ini ihraç eden, sektörün önemli bir firması konumuna geldi. Kuruluşundan beri absorbe soğutma sistemlerinde öncü olan ISM Minibar, saç kurutma makinesi, otel kasası, minibar ve su ısıtıcı ürünlerini güçlü distribütör ağıyla ülkemizin ve dünyanın seçkin otellerine ulaştırıyor. Minibar üreticileri içerisinde UL sertifikası alan dünyanın ilk şirketi olan ISM Minibar birçok büyük zincir otellerin onaylı tedarikçi listesinde yer alıyor. 2019 yılında açılan 2020 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenen ISMART Tasarım Merkezi ile teknoloji ve kalitede öncü ürünler sunuyor. Bu merkezin vizyonu, yeni tasarım fikirleri ile birlikte, konaklama ve ağırlama sektöründe geleceğe yön vermek. Ses ve titreşimi ortadan kaldıran absorpsiyon teknolojisi ile öne çıkan firma düşük enerji tüketimine ve sıfır dB ses seviyesine sahip Peltier sistemli Minibarların dünyadaki en önemli üreticilerinden biri. ISM Minibar'ın ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 gibi kalite güvence sertifikalarının yanı sıra, CB, TÜV GS, CE ve UL, EAC, G-MARK, , RoHS gibi kalite belgeleri de bulunuyor.



Bosch Termoteknik profesyonelleri genç mekanik tasarımcılar ile buluştu

Bosch Termoteknik profesyonelleri, iklimlendirme



sektöründeki genç mekanik tasarımcılar ile buluştu. İlk kez 2018'de gerçekleştirilen buluşmaya bu sene Türkiye'nin farklı şehirlerinden 37 firmadan 48 mekanik tasarımcı katıldı. Sektörün önde gelen genç mekanik tasarımcıların katıldığı toplantıda dijitalleşme konusu odak noktasıydı. Bosch Termoteknik, sektörün ihtiyaçlarına çözüm olması için geliştirilen dijital çözümlerini aktardı. Hızla dijitalleşen dünyanın iklimlendirme sektöründeki etkilerinden, dijitalleşen ürün seçim programlarına kadar geniş bir yelpazenin konu edildiği toplantıda Bosch Termoteknik ürünleri ve çalışma prensipleri hakkında da Bosch profesyonelleri tarafından bilgi paylaşımı yapıldı. Anlık soru cevaplarla ve geri bildirimlerle interaktif bir şekilde tamamlanan toplantı akşam yemeğinin ardından sona erdi.

Clivet'in yeni inovasyon merkezi açıldı

Form Endüstri Ürünleri A.Ş.'nin, Türkiye distribütörü olduğu Clivet'in, müşterilerine daha eksiksiz ve yenilikçi bir ürün yelpazesi sunmak için tamamen Clivet çalışanları tarafından tasarlanarak 4 milyon



Euro'luk yatırım ile inşa edilen yeni teknolojik İnovasyon Test Merkezi hizmete girdi. Tüm ürünlerin kalitesini ve geliştirme hızını artırmak için inşa edilen bu merkezde 90'dan fazla Ar-Ge çalışmanı hem üretilen cihazların test edilmesi, hem de pazarın değişen taleplerini karşılamak için yeni ürün gelişimi konusunda çözümler üretiyorlar.

Yeni test odaları: Her tür test için modüler kapasite

Bu merkezde 6 yeni test odası ve yeni testler ile Clivet, -20°C'den +60°C'ye kadar olan hava sıcaklıklarında, 2.5 MW'a kadar olan üniteler için daha fonksiyonel performans, akustik, titreşim ve stres testleri gerçekleştirebiliyor, çevresel etkiye sahip soğutucuları test edebiliyor. Böylece müşteriler, makinelerinin en zorlu koşullarda bile çalıştığını görebiliyor ve testlere doğrudan şirket içinde veya internet üzerinden uzaktan katılabilirler. En büyük boyutlu test odası, iki bölüme ayrılabilirdiği gibi daha fazla kapasite için bir bütün olarak da kullanılabilir. Bu yeni merkez, Clivet fabrikasında bulunan konut birimleri için 8 test odasını tamamlama görevini de üstleniyor. Laboratuvarı desteklemek için, 1 megawatt'lık bir fotovoltaik sisteme bağlı yeni bir 6 megawatt'lık elektrik santrali de inşa edildi. Mekanik oda içinde yer alan, -30°C'ye kadar glikollü soğutma yapabilen 6 adet soğutma ünitesi, evaporatif kuleler, 500 metreküp koşullandırılmış su içeren tanklar ve sisteme bağlı invertör pompalar aracılığıyla test odalarının ihtiyacı olan ısıtma ve soğutma suyunu temin ediyor. Her pompa elektronik olarak kontrol ediliyor. Clivet CEO'su Stefano Bellò, "Yeni İnovasyon Merkezi'nin inşası, Avrupa'daki büyüme planımızda stratejik bir rol oynuyor. Çünkü müşterilerin farklı ihtiyaçlarını, pazar trendlerini, yeni düzenlemeleri takip ederek 1 ila 1.000 kW arası tüm ürünlerin geliştirme sürecini hızlandırmamıza izin veriyor. Müşterilerimize satın aldıkları ünitelerin fiziksel ve uzaktan testlerine katılma fırsatı vermek, işimizin her zaman merkezinde yer alan müşteri memnuniyetini artırmamızı sağlıyor." dedi.

Belçika'dan NEFFES'in etkinliğine onay

Form, dikkatlerin kapalı alanlardaki hava temizliğine odaklandığı koronavirüs pandemisi sürecinde, iklimlendirme alanındaki 56 yıllık tecrübesi ve Ar-Ge çalışmaları ile NEFFES Hava Temizleyici'yi geliştirdi. NEFFES, havada tutunan ve etkisizleştirmesi en zor mikroorganizmalardan olan mantarın (cladosporium sphaerospermum) yanı sıra yenidoğan sağlığını tehdit eden serratia marcescens bakterisi ve basillus subtilis gibi bakterileri etkisizleştirmede, yüksek teknolojisiyle üstün bir performans sergiliyor. Form'un İzmir'deki fabrikasında yüzde 100 yerli olarak üretilen NEFFES Hava Temizleyici, sahip olduğu HEPA filtre dahil 4'lü filtre yapısı ve UV-C dezenfeksiyon teknolojisi ile iç mekanların havasını zararlı mikroorganizmalardan arındırarak güvenli bir hale getiriyor. NEFFES, Belçika Sağlık Bakanlığı tarafından yapılan testler ve incelemeler doğrultusunda etkinliğini kanıtladı ve onaylanmış cihazlar arasındaki yerini aldı. Bu belge ile NEFFES, Belçika'da yetkili satıcı olmaya hak kazandı.



Daxom'dan dünyada bir ilk 'ThermoCar'

Isıtma sistemleri sektörünün yerli markası Daxom, dünyanın ilk 10 kW kapasiteye sahip karavan tipi gazlı termosifonu ThermoCar'ı üretti. Kullanıcılarından gelen talepler dikkate alınarak geliştirilen ürün, 36 santimetrelük çapı ve 33 santimetre yüksekliğiyle karavan içinde koltuk altına ya da bagaj kısmına konabiliyor. 16 litrelik ThermoCar, hem suyu depoluyor hem de sürekli sıcak su sağlıyor. Böylece, karavarlarda, "sıcak su bitti, yeniden ısınmasını beklemek gerek" derdi de son buluyor. ThermoCar, karavanların yanı sıra tekne ve yat gibi deniz araçlarında da ideal kullanım sunuyor. Ürünün şu anda Ar-Ge çalışmaları devam eden yeni modelinin ise hem sıcak su hem de ısınma ihtiyacını birlikte karşılaması amaçlanıyor. Farklı yaşam alanlarındaki sıcak su ve ısınma ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler getiren Daxom'un yeni ürünü ThermoCar, başta karavanlar olmak üzere tekne, yat, panelvan gibi taşıtlar içerisinde kullanıcılarına sürekli sıcak su temin ediyor. Isınma süresini ortadan kaldıran 16 litre kapasiteli ThermoCar, araçtaki musluk veya batarya açılır açılmaz otomatik olarak devreye giriyor ve kullanıcılarına anında sürekli sıcak su sağlıyor.



Türkiye Mobilya ve Yatak Sanayicileri Derneği (MOYSAD), mobilya sektörüne öncülük etmeyi hedefliyor

40 bine yakın üretici ve 65 binden fazla işyeriyle 10 milyar doları aşkın büyüklüğe sahip, 500 bini aşkın kişiye sağladığı istihdamla mobilya sektörüne yepyeni ve yenilikçi bir dernek katılıyor. MOYSAD, sadece üyelerini ve Türk mobilya üreticilerini değil, global mobilya sektörünü de hedefleyen yaklaşımıyla dikkat çekiyor. Dernek, önce üyelerini ve Türk mobilya sektörünü, mobilya ve yatak üretimiyle ilgili olarak, uluslararası arenada söz sahibi haline getirmeyi hedefliyor. İkinci ve asıl büyük hedef ise Türkiye'yi mobilya üretim ve ihracatında dünyanın en büyük 5 ülkesinden biri haline getirmek. Kurucu üyeleri arasında, alanlarında lider konumda bulunan 20 büyük firma ve 30'a yakın marka yer alıyor. Bu firmaları, Adore, Alfemo, Bellona, By Kepi, Casa, Çetmen, Çilek, Divanev, Doğtaş, Enza, Fatih Kırıl, Gündoğdu, İstikbal, İşbir, Kelebek, Kilim, Konfor, Lova, Modalife, Mondı, Rapsodi, Vize, Yataş, Yatsan, Zebano olarak sıralayabiliriz. Davut Doğan'ın "Kurucu Üye" sıfatıyla yönetimini üstlendiği MOYSAD güçlü ve girişimci bir inisiyatif olarak da öne çıkıyor. MOYSAD kurucu üyelerinin ortak özellikleri ihracat, üretim ve ciro bakımından Türkiye mobilya pazarında yüzde 50'den fazla paya sahip olmaları. MOYSAD'ın bir diğer özelliği ise aynı alanda faaliyet gösteren diğer derneklerden farklı olarak, sektörün kayıt altına alma ve kurumsallaşma prensiplerini ön planda tutması.



Figen Ayan, MedCruise Birliği'nin ilk Türk başkanı oldu

Galataport İstanbul'da liman işletmeciliğinden sorumlu Galataport İstanbul Liman İşletme Genel Müdür Yardımcısı Figen Ayan, Akdeniz çanağındaki 140 kruvaziyer limanını temsil eden MedCruise Birliği'nin ilk Türk başkanı olarak göreve seçildi. Dünya genelinde kadın çalışan oranının az olduğu denizcilik sektöründe, MedCruise tarihinin ikinci kadın başkanı olma onurunu da yaşıyan Figen Ayan, yirmi yedi yılı aşan profesyonel iş tecrübesine sahip bir isim. 2005 yılından bu yana kendisini liman işletmeciliğine adanmış olan Ayan, Akdeniz çanağındaki 140 limanı temsil eden birlikte 2021-2024 yılları arasında başkanlık yapacak.



MedCruise, Akdeniz çanağında 21 ülkeden 74 üyeye sahip

Dünyadaki en büyük ikinci pazar konumunda olan Akdeniz çanağını temsil eden MedCruise Birliği, Tenerife limanından Kuzey Afrika'ya, Karadeniz bölgesine kadar geniş bir coğrafyada bulunan limanları kapsıyor. Birliğin Akdeniz çanağındaki 21 ülkeden 74 üyesi bulunuyor ve 140 kruvaziyer limanını temsil ediyor. Türkiye'deki üye limanlar arasında Galataport İstanbul ile beraber Kuşadası, Bodrum, Antalya, Alanya ve Trabzon kruvaziyer limanları bulunuyor. MedCruise Birliği yönetim kurulunda on iki kişi yer alıyor. İspanya'dan Yunanistan'a Fransa'dan Romanya ve Türkiye'ye uzanan yönetim kurulu üyelerinin farklı kültürlerden harmanlanıyor olması MedCruise Birliği'ni güçlendiren çeşitliliğin başında geliyor. Figen Ayan, şehrin tarihi limanını dünya standartlarında bir kruvaziyer limanına dönüştüren ve yeraltı terminali, özel kapak sistemi, geçici gümrüklü alan gibi inovasyonları sektör ile tanıştıran Galataport İstanbul'da 2014 yılından beri görev alıyor. Dünyanın liman şehirleri için örnek gösterilen projede yer alan uluslararası limanın, Türkiye turizmine ve ekonomisine büyük katkı sağlaması bekleniyor.

"Hep birlikte bu yeni dönemde destansı bir hikaye yaratacağımıza inanıyorum"

2021-2024 döneminde MedCruise Birliği'nde başkanlık yapacak olan Galataport İstanbul Liman İşletme Genel Müdür Yardımcısı Figen Ayan, birliğin yeni başkanı seçilmesiyle ilgili şunları söyledi: "MedCruise Birliği'nin üyeleri, limanlar, destinasyonlar ve kruvaziyer firmaları arasında köprü vazifesi görerek yolcular, mürettebat ve sektörün tüm oyuncularını için güvenli bir ortam yaratıyor. MedCruise Birliği üyeleri olarak bizler, kruvaziyer sektörünü ve kültürlerarası mozaiği inceliklerimizle daha da güçlendiriyor ve sürdürülebilir limanları gelecek nesillere taşıyoruz. MedCruise Birliği'nin yeni başkanı olarak yönetim kurulu üyelerimiz, limanlar ve ortak üyelerimizle ele ele vererek çalışmak için sabırsızlanıyorum. Hep birlikte bu yeni dönemde destansı bir hikaye yaratacağımıza inanıyorum."

Corendon Airlines Hollandalı ve Belçikalı seyahat acenteleri ile buluştu

Avrupa'da yaşayan Türkler için sunduğu uçuşları her geçen gün artıran Corendon Airlines, kendi grubu bünyesindeki Corendon Village Hotel Amsterdam'da düzenlediği gecede Hollanda ve Belçika'daki önde gelen seyahat acenteleri ile bir araya geldi. Avrupa'nın farklı şehirlerinden Türkiye'nin 16 şehrine sunduğu direkt uçuşlar yoğun ilgi gören Corendon Airlines, Amsterdam'da düzenlediği akşam yemeği ile Hollanda ve Belçika'daki seyahat acenteleri ile bir araya gelerek 2022 için genişlettiği uçuş programını tanıtırken acentelere özel sundukları yeni hizmetler ve kampanyalar hakkında da bilgiler paylaştı.



Hollanda ve Belçika'dan Türkiye'ye direkt uçuşlar

Corendon Airlines'ın Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Karaer, Hollanda ve Belçika'nın Corendon Turizm Grubu'nun kurulduğu dönemdeki ilk operasyon alanları olduğunu ve bu bölgede önemli bir sektörel birikimleri olduğunun altını çizirken Hollanda ve Belçika'da yaşayan Türk yolcular için Anadolu'ya direkt uçmanın önemini de farkında olarak bu pazarlarda büyümeye devam edeceklerini bildirdi. Yıldırım Karaer, "Geride bıraktığımız yaz sezonunda Avrupa'dan hem tatil destinasyonlarına hem de Anadolu'ya yaptığımız uçuşlarımıza yoğun talep oldu. Önümüzdeki kış ve devamındaki yaz sezonunda da bu talebin artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Bu nedenle 2021-2022 kışı boyunca Hurgada ve Kanarya Adaları'na uçarken 2022 Yazına da yeni bir destinasyon planlayarak Morokko' nun 3 farklı noktasına uçuşlar sunduk. Bu Morokko uçuşlarımızın özellikle Belçika'da yaşayan etnik nüfusun da ilgisini çektiğini görüyoruz." dedi. Davete katılan seyahat acenteleri, Corendon Airlines yönetimi ile yapılan bu görüşmenin son derece verimli ve başarılı geçtiğini, sunulan yoğun Anadolu programının kendilerinin ürün yelpazesine ve satışlarına büyük etkisi olacağını belirttiler. Corendon Airlines, 2021/2022 Kış sezonu boyunca, Hollanda ve Belçika'dan Türkiye'ye haftada 13 uçuş, 2022 Yaz sezonunda ise haftada 35 uçuş düzenleyecek. Hollanda ve Belçika'da yaşayan Türklerin tercih ettiği Köln ve Düsseldorf havalimanlarından ise Anadolu'nun farklı şehirlerine haftada 100'den fazla uçuş sunuyor olacak.

Easyjet'in 2023 hedefi

İngiliz tur operatörü Easyjet Holidays'in CEO'su Garry Wilson, İngilizlerin Türkiye tercihlerinde ciddi oranda bir artış olduğunu ve bunun bir sebebinin de TL'nin Sterlin karşısında değer yitirmesi sonucunda fiyatların kendileri için ucuzlaması olduğunu belirtti. 2023 yılı için bile rezervasyon aldıklarını belirten Wilson, konu hakkında: "Türkiye'ye talep artarak sürüyor, 2023 için bile rezervasyon alıyoruz. 2023 Türkiye için 600 bin koltuk kapasitelerini 1 milyona çıkartacağız." dedi. Antalya uçuşları için "Easyjet olarak kış boyunca Antalya'ya uçmaya devam edeceğiz." diyen Wilson, İngiltere'nin uç havalimanından haftalık 7 uçuş planımız var. Bu uçuşlar kış boyunca devam edecek ve mart ayı ile yaz operasyonlarımıza başlayacağız. Türkiye'de Antalya'nın yanı sıra Dalaman, Bodrum ve İzmir'e de odaklandık." açıklamasını yaptı.



Jolly, 35'inci yaşında yurtdışına açılıyor

Mete Vardar & Mert Vardar



İki yıldır dünyayı sarsan Covid-19 nedeniyle durağanlaşan seyahat hareketi, aşılama sayılarının artmasıyla birlikte yeniden hareketleniyor. 2022 yılında yabancı turistin Türkiye ilgisinde güçlü bir ivme beklenirken yerli turist için erken rezervasyonun önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Müşterilerini misafirleri olarak gören ve yeni yaşını misafirleriyle birlikte kutlamaya hazırlanan Jolly, 35'inci yıla özel kampanyalarla yeni sezona 'Merhaba' diyor. 8 Kasım tarihinde 2022 erken rezervasyon kampanyasının gong'unu çalan şirket, yüzde 50'ye varan indirimler veriyor. Bunun yanı sıra, erken rezervasyonda tatilin 4'te birini ödeyip, kalan tutarı son üç günde tamamlama, üç gün öncesine kadar hiçbir koşul belirtmeksizin iptal ve iade hakkını da erken rezervasyon avantajları olarak misafirlerine sunuyor. Yeni yaşında çifte kutlama yapacak olan Jolly, 1 Ocak itibarıyla markasını da yurtdışına taşıyacak. Hali hazırda 26 şehirde kültür turu düzenleyen şirket, şimdi bu turlara gurbetçileri

de dahil edecek. Yeni operasyonla, gurbetçiler yurtdışından uçak bağlantılarıyla getirilerek, 26 şehirde düzenlenen kültür turları ile onlara ana vatanı gezdirecek. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile iş birliği yaparak iki yıl önce başlattığı 'Mirasım Türkiye' projesi kapsamında farkındalık yaratmaya da devam ediyor. Şirket, bu projisiyle Türkiye'nin zengin mirasının yeni nesillerce tanınip korunması için çalışırken sorumlu turist olma bilincini de aşılamayı hedefliyor.

"Schengen açılıyor, seyahat özgürlüğü başlıyor, en büyük büyümeyi yurtdışında yakalayacağız"

Jolly Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, "Turizm gibi zorlu bir sektörde yenilikçi yapımızla 35'inci yılımıza girmiş olmanın haklı gururunu taşıyoruz. Sektörün en eski markalarından biri olarak, sağlam yapımız, müşterilerimize verdiğimiz güven duygusu, ailemizin birer ferdi haline gelen ekip arkadaşlarımız ve mutlak müşteri memnuniyeti vizyonumuzla bugünlere geldik" dedi. Jolly'nin 2021 yılı büyüme performansı hakkında da bilgi veren Mete Vardar, "Bu yıl pandemi etkisine rağmen güçlü büyümemizi sürdürdük. Yurtiçi otel satışlarımızda 2019 yılına göre kişi sayısında yüzde 30, ciroda ise yüzde 80 büyüme oranı yakaladık" ifadelerini kullandı. Düzenledikleri kültür turlarıyla artık yerli turistin hafızasında

özel bir yer edindiklerine dikkat çeken Vardar, "Kültür turlarına verdiğimiz önemi bu yıl daha çok artırarak devam edeceğiz" dedi. Yurtdışı departmanının da 1 Mart itibarıyla yoğun bir talep alacağını aktaran Mete Vardar, "Schengen açılıyor, seyahat özgürlüğü başlıyor, en büyük büyümeyi yurtdışında yakalayacağız" şeklinde konuştu.

"Bu dönem gelmiş geçmiş en önemli erken rezervasyon dönemi diyebiliriz"

Yeni dönemde oluşacak güçlü turizm hareketinde en büyük ilgi görecektir ülkelerden birinin de Türkiye olacağına dikkat çeken Vardar, şunları anlattı: "2021'de Avrupa ve Rusya haziran ayında açılmıştı. 2022'de tüm dünyadan misafirlere kapılar açılacak. Dolayısıyla yaz sezonunda Türkiye'deki otellerde yer bulmak oldukça güç bir hal alacak. O nedenle yerli turist için erken rezervasyon her zamankinden çok daha büyük bir önem taşıyor. Bu dönem gelmiş geçmiş en önemli erken rezervasyon dönemi diyebiliriz." Bu yıl erken rezervasyon fiyatlarının geçen yıla göre yüzde 20-25 artışla başlayacağını anlatan Vardar, şöyle devam etti: "Bu fiyat artışı sezonda yüzde 50-60'ları bulacak gibi görünüyor. Erken rezervasyon dönemini fiyat ve yer bulma avantajı olarak da değerlendirmek gerekiyor. O nedenle 1 Ocak'a kadar sürecek olan bu kampanya çok büyük önem taşıyor."

Burak Tonbul



Touristica, Antalya'da seyahat acenteleri ile bir araya geldi

Seyahat acentelerini Antalya'nın gözde turizm merkezi Kemer'de yer alan Paloma Foresta'da bir araya getiren Touristica, 3 günlük program ile acenteleri 2022 için motive etti. Program çerçevesinde Touristica Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul ve Touristica Genel Müdürü İbrahim Temel, seyahat acente yetkilileri ile 2022 yılı

için yapılan çalışmaları ve 2022 hedeflerini paylaştı. Acenteler ayrıca, gerçekleştirilen geziler ile satışını yaptıkları otelleri de yakından tanıdı. Yapılan toplantı sonrasında bir açıklama yapan Touristica Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul, 2021 yılını değerlendirip 2022 yılı ile ilgili beklentilerini dile getirdi. "2021, yurt dışındaki açılmayan pazarların yerini iç pazar misafirlerimizin en iyi şartları ve kondisyonları olarak tatillerini geçirdikleri ve yüksek sezonda istedikleri otelde tatil yaptıkları bir yıl olarak yaşandı. Touristica olarak 2021'den payımızı aldık." dedi. Burak Tonbul, 2022 yılına bakıldığında Orta ve Batı Avrupa'da istenen talebin daha hala oluşmadığını gördüklerini ancak CIS ve İngiltere'de Türkiye'ye talebin ciddi manada oluştuğunu söyledi. Bu talebi analiz ederek iç pazarda kendilerini konumlandıracaklarını belirten Burak Tonbul, "Biz Touristica olarak bu talebi görüyor ve hali hazırdaki programımızın bir aksaklığa uğramaması için erken rezervasyon programımızı, yeni yurt dışı programlarımızı ve yeni kültür turlarını bu hafta itibarıyla satışa açtık. Konsept ofislerimizi ve reklam filmlerimizi oluşturarak yaz satışlarımızı Türk taticilerinin beğenmesine açtık. Ben eminim ki 2021 yılından aldığımız kuvvetle 2022 yılına hızlı gireceğiz" diye konuştu. Türk taticilerin yurt dışı turlarını tercih edip etmeyeceğine de değinen Tonbul, "İki adıma çok önem veriyoruz. Birincisi kültür turları, ikincisi yurt dışı turları. Hepimiz sonuç itibarıyla 12 ay boyunca bir iki hafta tatil yapmak için çalışıyor ve hayal kuruyoruz. İki senedir pandemi nedeniyle yurt dışına seyahat edebileceğimiz ülke alternatifleri çok kısıtlıydı. Yurt dışına çıkıp tatil yapmak isteyen insanlarımız, önümüzdeki yaz yurt dışındaki tatil destinasyonlarına tatil program yapma arzusu olduğuna gönülden inanıyorum" şeklinde konuştu.

THY' den "esnek seyahat" uygulaması



THY, yolcuları için "esnek seyahat" uygulamasına geçti. Uygulamaya göre yolcularına 31 Aralık 2021 tarihine kadar satın aldıkları uçak biletleri için, son uçuş tarihi 31 Mayıs 2022'ye kadar olmak şartıyla "Esnek Seyahat" sayesinde sınırsız değişiklik hakkı sağlıyor. THY'nin bu uygulaması ile yolcular biletlerini güvence altına alabiliyor. Yolcular sınırsız değişiklik haklarını, son uçuş tarihi 31 Mayıs 2022'e kadar (dahil) yeni seyahatlerinde kullanabilecek.

İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'ndan dünyada bir ilk

Avrupa'nın önde gelen havalimanlarından İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı (İSG), tamamen uzaktan kontrol sistemi ile çalışan yolcu biniş köprüsü'nü gerçek bir uçuş operasyonunda kullanarak dünya havacılık sektöründe bir ilki gerçekleştirdi. İnovatif vizyonuyla yenilikçi teknolojilere kapılarını açan İSG, sahadaki bilgi ve deneyimini aktararak, dünyanın ilk uzaktan kontrol edilebilir yolcu biniş köprüsü (RCS) için laboratuvar ortamı sundu. Operasyon ve yolcu deneyimini kolaylaştırmak üzere yatırımlarını aralıksız sürdüren İSG, ortaklaşa inovasyonla geliştirilmesine imkan sağladığı bu köprüyü 301 numaralı Yolcu Biniş hattında devreye aldı ve 22 Ekim 2021 tarihinde ilk yolcu uçağı bu sistemle çalışan köprüye yanaştı. Böylece İSG, bu yeni teknolojiyi dünyada gerçek operasyonda ve ticari bir uçuşta ilk kez kullanan havalimanı oldu. Operasyonlarında verimlilik, süreklilik ve güvenlik sağlamanın yanı sıra uçakların manevra sürelerini de iyileştirmeyi hedefleyen İSG, bu akıllı teknolojiyi hayata geçirmek için dünya çapında 5 bin 500'den fazla yolcu biniş köprüsü ile hizmet sunan TK Elevator şirketi ile iş birliği yaptı.



Uzaktan Kumanda Sistemi sayesinde, biniş köprüsü klasik çalıştırma sistemi yerine kontrol odasından komuta ediliyor

İSG'nin en ileri teknolojileri havacılık sektörüne kazandırarak bu alanda öncü bir konuma ulaştığını belirten İSG CEO'su Berk Albayrak, "Uçuş ve yolcu deneyimlerini kolaylaştırmak için inovatif çözümler geliştirmeyi sürdürüyoruz. 2021 yılı başında TK Elevator şirketi ile iş birliğine gittik ve Uzaktan Kumanda Sistemi'nin projelendirme aşaması başladı. Ortaklaşa inovasyonla, Sabiha Gökçen'in sahadaki deneyimi ile teknoloji, donanım ve yazılımı bir araya getiren RCS çözümünü geliştirdik. Uzaktan Kumanda Sistemi sayesinde, biniş köprüsü klasik çalıştırma sistemi yerine kontrol odasından komuta ediliyor. Operatörlerin bir köprüden diğerine geçmek için harcadığı zamandan tasarruf etmelerini sağlayan bu sistemle, operasyonlarımızda maksimum verimlilik, konfor ve güvenlik sağlamayı hedefliyoruz. Uzaktan Kumanda Sistemi ile operasyonlarımızı kesintisiz hale getirdiğimiz gibi, manevra sürelerini ve kabiliyetlerini iyileştirdik. Bu sistem operatörlerimizin zamandan tasarruf etmelerini sağlayarak iş verimliliğini de artırıyor. Dünyada havacılık sektöründe bir ilke imza atarak, operasyonel bir havalimanında uzaktan kumanda edilen biniş köprüsünü ilk kez bir uçuş operasyonumuzda kullanmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. Teknoloji yatırımlarımızla her alanda rekabette üst seviyeye ulaşmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz" dedi.

Flyone, İstanbul uçuşlarını açıkladı

Ermenistan sivil havacılık pazarına yeni bir havayolu şirketi giriş yapmaya hazırlanıyor. Flyone, Erivan'dan gerçekleştireceği



seferlerle dünyaya açılacak. Armenia, Moskova, Tahran, Lyon, Paris, Tiflis, Kutaisi, Krasnodar, Tel Aviv ve İstanbul'un da aralarında bulunduğu şehirlere uçuş yapacak. Şirketin Genel Müdürü Mircea Maleca, "Uçuşlara başlamak ve yolcularımızı ağırlamak için sabırsızlanıyoruz" derken biletlerin satışa sunulduğu açıklandı. Erivan-İstanbul arasındaki seferlerin 17 Aralık 2021'de başlaması ve haftada 3 frekans olarak icra edilmesi bekleniyor.

Kanarya Adaları'nın kruvaziyer turizmi, Global'e emanet

Global Ports Holding'in yüzde 80 ortağı olduğu Global Ports Canary Islands'ın (GPCI), Kanarya Adaları'nda yer alan Las Palmas kruvaziyer limanlarını işletme



imtiyazı ihalesi için vermiş olduğu teklif, Las Palmas Liman Başkanlığı tarafından en iyi teklif seçildi. Global Yatırım Holding ve Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, "Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi olarak bu alanda daha da büyüme stratejimize sadık kalarak, bu alandaki adımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Geçtiğimiz haftalarda açıkladığımız Danimarka'daki Kalundborg Kruvaziyer Limanı'nın işletmesini devralmamızın ardından Kanarya Adaları'nın kruvaziyer limanları için en iyi teklifi verdiğimizizin de açıklanması bizleri son derece mutlu etti" dedi. Global Ports Holding CEO'su Emre Sayın ise imtiyaz sözleşmesinin imzalanıp, işletmenin başlamasının ardından kruvaziyer liman işletmeciliği konusundaki uluslararası deneyim ve işletme modellerini Kanarya Adaları'na taşıyacaklarını vurguladı.

Alman seyahat acenteleri atağa geçti



Almanya'da koronavirüs salgını nedeniyle 300'e yakın seyahat acentesi iflas ederken, 9 bin kadar acente yeni konseptler ile atağa geçti. Bu konudaki ilk somut proje gerçek oldu ve Thürismo adı altında satışları güçlendirmek için yeni bir seyahat acenteleri derneği kuruldu. Tourexpi'deki habere göre, Thürismo'nun yönetim kurulu, Gera'daki Air Voyage seyahat acentesinin sahibi Silke Punthöler-Aydin, Erfurt'taki Famingo seyahat acentesinin yönetici ortağı Sabine Friebel ve Ilmenau'daki Enders Touristik'in ortak sahibi Sebastian Enders'ten oluşuyor.

Yeni seyahat acentesi derneği Thürismo çalışmalarına başladı

Pandemi döneminde uzun vadede seyahat acentesi satışlarını güçlendirmek ve özellikle grup turlarının satışında güç birliği yapmak fikrinden doğan Thürismo, faaliyetlerine başladı. Buna göre, grup turlarını sadece üye seyahat acenteleri satışa sunabilecek, üyeler kendi gezi ve tur programlarını oluşturacaklar ve kendi müşterilerine sunacaklar ve satışlardan yüzde 15 komisyon alacaklar. Acenteler birbirlerinin müşterilerini koruyacaklar ve kesinlikle başka acentenin müşterisine satış yapmayacaklar. Sebastian Enders, "Her üye farklı grup turları düzenleyecek ve böylelikle toplamda çok daha birbirinden farklı hedef gruplara hitap etmiş olacağız" diye açıklama yaptı. Her acente kendi sorumluluğunda farklı grup tur programı düzenleyeceği için, seyahat acentesi çalışanlarının diğer seyahat acentelerinden gelen misafirleri kendilerine çekmesi diye bir şey söz konusu olmayacak.

Turoops

Otel Yönetimi

Otel Tedarik ve Entegrasyon Sistemi

Tur Operasyon Sistemi

Tur Maliyet ve Pazarlama Yönetimi

B2B Alt Acente Sistemi

Acente ve Personel Yönetimi

Uçak Bileti Satış Sistemi

SMS Entegrasyonu

XML ve Data Blokları Entegrasyonu

Satış Ciro ve Müşteri Verileri Yönetimi

Sanal Pos ve Ödeme Sistemleri Entegrasyonu

Özgün Tasarım / SEO / Teknik Destek / Eğitim



turizm acente
ürün satış ve yönetim sistemi

Yaşadığımız tüm felaketlerin ana sebebi, insanın kendisidir ve insanı kurtaracak olan, yine insanın kendisidir



Dünya tüm olanaklarıyla insanlara yaşanması bir hayat sunmuşken, insanlar, yıllarca bencilce tutumuyla dünyayı sömürmekten ve yarını düşünmeden, tüketinceye kadar acımasızca kullanmaktan çekinmedi. Gelişen noktada yaşadığımız tüm bu felaketlerin ana sebebi yine insanın kendisidir; özellikle sanayi devriminden sonra insanlık çok daha rahat bir hayat seviyesini karşılamak amacıyla girdiği sanayileşme döneminde baş gösteren hammadde ve enerji ihtiyacını karşılamak için katı yakıt kaynaklı enerjilere yöneldi. Bunun doğal sonucu olarak şu an en büyük problemimiz iklim krizi olarak karşımızda duruyor. Tam da bu noktada içinde bulunduğumuz iklim değişikliğinin sebebi, insanların evlerinde, fabrikalarda ve ulaşımda kullandıkları fosil yakıtlar yani akaryakıt, doğalgaz ve kömür. Bu fosil yakıtlar yandıkları zaman havaya sera gazları adını verdiğimiz ağırlıkla karbondioksitten oluşan gazlar salıyolar. Söz konusu gazlar ise Güneş ışınlarıyla gelen ısıyı emerek gezegenimizin ısısının yükselmesine neden oluyor. Dünyamız 19.yüzyıla göre 1,2 santigrat derece daha sıcakken karbondioksit miktarı aynı döneme kıyasla yüzde 50 daha fazla durumda.

Bu gidişi durdurmak zorundayız

İnsanoğlu yaptığı hatalar sonucu Dünyanın ısısını artırarak iklim değişikliğine sebep olurken, artık kendi sonunu hazırladığını görüp hatasını düzeltmek zorunda olduğunu bilincine vardı. Çünkü eğer bu gidiş durdurulmazsa insanlar, kuraklık, kıtlık, deniz seviyelerinin yükselmesi ve çok sayıda canlı türünün, (bilim insanlarının yaptığı araştırmaya göre en az 550 türün) tamamen yok olması gibi bir dizi felakete mücadele etmek zorunda kalacak. Bilim insanları yüzyılın sonuna kadar ısı artışının 1,5 derece ile sınırlanması gerektiğini savunuyorlar. Bu gerçekleşmez ve sıcaklık artışı bu seviyede tutulamaz ise Dünya'da neler olur? Isının aşırı yükselmesi, özellikle Orta Doğu olmak üzere tarım alanlarını çölleştirirken ve yaşam alanlarını

yaşanamaz hale getirirken, bazı yerler ise özellikle İngiltere ve Avrupa, tam tersi olarak aşırı yağışlar sonucu sel felaketlerine maruz kalabilir. Denizlerin yükselmesiyle özellikle Pasifik bölgesindeki ada ülkeleri tamamen sular altında kalabilir. Kuraklık gıda kıtlığına sebep olabilir. Su sıkıntısı yaşamı zorlaştırabilir. Aşırı sıcaklar, orman yangınlarını arttırırken ve yıkıcı sıcaklık dalgalarına sebep olurken, su seviyelerindeki yükselme nedeniyle milyonlarca insanın evlerini kaybetmesine, bitki ve hayvan türlerinin bir kısmının bir daha geri gelmemek üzere soyunun tükenmesine yol açabilir. Bilim insanları tüm bu olasılıkları gözler önüne sürerken, zaten bu etkileri yaşamaya başladığımızı düşünürsek, gerekli tedbirlerin alınmaması durumunda, başlamış olan sürecin çok daha hızlı bir şekilde ilerleyeceği ve geri dönüşüme bir seviyeye geleceği konusunda insanları uyarıyorlar. Yani bu gidişi durdurmak zorundayız.

Ülkeler neler yapıyor?

Dünyayı kurtarmak ve yeniden yaşanması bir yer haline getirmek adına düzenlenen iklim konferansları tam anlamıyla tatmin edici sonuçlar veriyor mu? Bu bağlamda diyebiliriz ki, ülkelerin neler yapması gerektiğini masaya yatırmaları, alınması gerekli önlemleri yazıya dökmeleri ve bir anlaşmaya varmaya çalışmaları çabaları olumludur. Bununla birlikte sistemin getirdiği düzenin değişmesi noktasında, eyleme dönüşmekte ve taahhüt etmekte kararsız kalıyor ya da bilinmeyen bir tarih için vaatte bulunuyorlar.

G20'de ne kararlar alındı?

G-20 Liderler Zirvesi, İtalya'nın başkenti Roma'da 30-31 Ekim'de düzenlendi. Zirvenin ardından yayımlanan sonuç bildirisinde, küresel ısınmayı sanayileşme öncesi döneme göre 1,5 santigrat dereceyle sınırlama hedefi bir kez daha tekrarlandı. Bu hedefe yönelik "etkili



ve anlamlı” eylemlerin sürdürülmesi gerektiğinin altı çizildi. Ancak bu eylemlere dair bir detay verilmedi. Ayrıca sıfır karbon emisyonu ve fosil yakıtla kömür kullanımına son verme gayelerine ilişkin net bir tarih de sunulmadı. Gelişmiş ülkeler, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında geliştirmekte olan ülkelere yıllık 100 milyar dolar taahhüt etti. Bu sonuçlar gösterdi ki aslında net bir sonuç alınmadı. G20 ülkeleri, yurtdışında kömürle çalışan yeni santralleri finanse etmeme taahhüdünde bulundular. G20 zirvesinde “Türkiye, 2053 yılında sıfır emisyon hedefini” dünya liderleriyle paylaştı. Bir araştırmaya göre, Türkiye'nin 2053 hedefini yerine getirebilmesi için, küresel sera gazı emisyonlarının yaklaşık yarısına sebep olan kömürü en geç 2030 yılına kadar elektrik sisteminden çıkarması gerekiyor.

COP26'da ne kararlar alındı?

26. BM İklim Değişikliği Konferansı (COP26) 'nda, kömürün aşamalı olarak azaltılması taahhüdü, emisyon azaltma planlarının düzenli olarak gözden geçirilmesi, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 100'den fazla ülkenin, Küresel Orman Finansmanı Taahhüdü'nü imzalayarak 2030'a kadar ormansızlaşmayı ve arazi bozulmasını durdurma ve tersine çevirme sözü vermesi ve geliştirmekte olan ülkelere daha fazla finansal destek sağlanması gibi kararlar verildi. Anlaşmanın asıl metninde yer alan kömürün “aşamalı olarak sonlandırılması” taahhüdü, son dakika Hindistan'ın itirazlarıyla değiştirildi. Geliştirmekte olan ülkelerden kömür ve fosil yakıt sübvansiyonlarını aşamalı olarak sonlandırmasının istenmesinin gerçekçi olmayacağını belirten Hindistan İklim Bakanı Bhupender Yadav'ın isteği üzerine metin “aşamalı olarak azaltmak” şeklinde değiştirildi. En fazla karbondioksit yayan ülkeleri ise Çin, ABD, AB, Hindistan ve Rusya oluşturuyor. Ülkeler, 1,5 santigrat hedefini ulaşılabilir kılmak adına gelecek yıl emisyon azaltma planları için yeniden bir araya gelecek. Anlaşma bir yönüyle önemliydi. O da ilk kez uluslararası bir anlaşmada kömür kullanımını sınırlama taahhüdü verildi. Gerçek olan ise iklim zirvelerinin net ve ikna edici olmayışı, her hükümetin vaat ettiği her şeyi yapsa bile, dünyanın yine de 2 santigrat civarında feci bir sıcaklık artışıyla karşı karşıya kalacağı.

Yapılan araştırmalar, yoksul ülkelerin tarihsel karbon salımındaki payının çok düşük olduğunu gösteriyor. Güncel salımlarda da dünyanın en zengin yüzde 1'i, en yoksul yüzde 50'sinin toplamından daha fazla karbon salımına yol açıyor. Son 50 yılda aşırı hava olaylarından kaynaklı ölümlerin üçte ikisi en yoksul 47 ülkede gerçekleşti. Bu olaylara kuraklık, yangınlar ve seller de dahil.

“Şu anda var olan teknoloji, karbon salımını keskin şekilde düşürmek için yeterli değil; yapılması gereken şey toplumun temelden değişmesi”

Gerçekleştirilen iklim konferanslarının net bir tarih ve net bir sonuç içermediğini savunan bireyler, eylemlerle tepkilerini gösterirken, Greta Thunberg, İklim aktivisti: “COP26 sona erdi. Özeti ise şu: Falan filan, saçmalık. Ama asıl iş bu salonların dışında devam ediyor. Ve asla vazgeçmeyeceğiz, asla.” ifadesini kullandı. İsveçli iklim aktivisti Greta Thunberg COP26 görüşmelerini “başarısızlık” olarak tanımlarken, Dünya liderlerinin aktif şekilde bu yıkıcı sistemden, kar elde etmeye devam etmek için, kendi çıkarlarına yardım edecek yasal boşluklar ve çerçeveler yarattıklarını ileri sürdü. Euronews'ta yer alan habere göre, COP26'nın başarısızlık olduğunun bir sır olmadığını belirten genç aktivist, katılımcı hükümetler için “ana amaçlarının statükonun devamı için savaşmak gibi görünüyor” dedi. Thunberg ayrıca şu anda var olan teknolojinin karbon salımını keskin şekilde düşürmek için yeterli olmadığını, yapılması gereken şeyin toplumun temelden değişmesi gerektiğini söyledi.



Biz ne yapabiliriz?

Bu bağlamda, yakın gelecekte hayatımızda elektrikli arabaların yaygınlaşacağı, evlerde ve işyerlerinde yenilenebilir enerjiye geçileceği, güneş panelleri ve ısı pompalarının standart haline geleceği gibi birtakım değişiklikler olası görülüyor.

Küresel iklim krizini önlemek adına yapılan konferansların yanı sıra şirketler de kendi sorumluluklarını üzerlerine alarak, sıfır karbon hedefleri için belirledikleri tarihleri kamuoyuyla paylaşmaya başladılar. Oldukça önemli olan bu gelişmenin giderek artmasını umarken biz de bireyler olarak hayatımızda bazı değişiklikler yapabiliriz. “Karbon Ayak İzi” mizi azaltmayı, gerçekten ihtiyacımız yoksa araba kullanmamayı, kısa mesafelere yürümeyi tercih edebiliriz veya mümkünse elektrikli araçlara yönelebiliriz. Elektrik, su ve gıda tüketiminde çok daha dikkatli davranabiliriz. Daha az tüketebiliriz. İhtiyacımız olmayan şeyleri almamaya yönelik tüketim kampanyalarından kaçınabiliriz. Daha az tüketim gereksiz üretimi engellemeyi de beraberinde getirir. Yeşile ve doğaya daha çok korumacı olup, ormanlarımıza sahip çıkabiliriz ve arttırmak için çalışabiliriz. Geri dönüşüme önem verebiliriz. Atıkların dönüşümünü sağlayabiliriz. Çevre bilinci ile çalışan dernekleri destekleyebiliriz. Birey olarak her birimizin ayrı ayrı alacağı bu önlemler, bireylerden oluşan toplumlarda da bir dönüşümün gerçekleşmesini sağlayabilecektir.

Basit önlemler olarak gözükse de unutulmamalıdır ki en küçük bir katkı yaşam için bir kazanım olacaktır. Ve bizim bu en küçük kazanıma bile inanılmaz derecede ihtiyacımız var.

Rusya'dan havayolları için QR kodu zorunluluğu

Rusya'da salgını önlemek amacıyla alınan tedbirler kapsamında olan QR kod uygulaması, yerli ve yabancı tüm havayolları şirketleri için geçerli olacak. Havayolları şirketleri yalnızca QR kodu olan kişilere bilet satışı yapabilecek. 1 Şubat 2022 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek yasa uyarınca, Rusya'ya gelmek



isteyen yabancı ülke vatandaşları da sadece aşı olduğunu belgeleyen QR kodu ile uçağa binebilecek. Ayrıca bu kural nedeniyle gelirleri düşmesi beklenen hava yolu şirketlerinin devlet tarafından sübvansiyonları sağlanacak. Rusya'nın salgın tedbirlerine göre, 2 Şubat 2022 ile 1 Haziran 2022 tarihleri arasında ülkede şehirlerarası tüm ulaşımda ve market ve eczane hariç tüm mekanlara girişte QR Kod zorunluluğu getiriliyor. Söz konusu kurallar yabancı ülke vatandaşları için de geçerli. Bununla birlikte QR kodu olmayan yabancılar negatif PRC testini kullanabilecek.

Türkiye için bir revize daha yapıldı

Rus turizmciilerin Türkiye talebi ekim ve kasım aylarında beklentilerinin üzerine çıkınca Rusya Tur Operatörleri Birliği (ATOR) Başkanı Maya Lomidze, 2021'de Türkiye'yi ziyaret edecek Rus turistlerin sayısı ile ilgili tahminini de yukarı doğru tekrar revize etti. Lomidze, 2021 yılı sonuna kadar 5,5 milyondan fazla Rus turist Türkiye'yi ziyaret edebileceğini açıklarken, bu oranın 2019'a yaklaşıcağını söyledi. Bu oranın yakalanmasında havaların iyi gitmesi ve Antalya'daki otellerin büyük indirimlerinden Rus vatandaşların yararlanmak istemesinin ve zorunlu tatil günlerinde birçok tatilcinin İstanbul'u ziyaret etmesinin de etkili olduğunu belirtiyor.



Maya Lomidze

WTTC: "Turizm için öncü 'Net Sıfır Yol Haritamızı duyurmaktan mutluluk duyuyoruz"



Julia Simpson

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC), küresel turizm sektörünü 'net zero' hedefine yönlendirmeye yardımcı olmak için iddialı bir "Net Sıfır Yol Haritası" başlattı. Yol haritası, BM Çevre Programı (UNEP), BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (UNFCCC) ve Accenture ile iş birliği içinde geliştirildi. Bu "Çerçeve Sözleşmesi", sektördeki farklı endüstriler için anlamlı iklim eylemi ve emisyon azalımı için işletmeleri net sifıra yönlendirmeye yardımcı olacak somut yönergeler ve öneriler sunuyor. Yol haritası, önümüzdeki zorlukları ve sektörün nasıl karbondan arındırılacağına ve 2050 yılına kadar

net sifıra nasıl ulaşacağını ortaya koyuyor. WTTC Başkanı ve CEO'su Julia Simpson:"Turizm için öncü Net Sıfır Yol Haritamızı duyurmaktan mutluluk duyuyorum. Bu, seyahat endüstrilerinin karbon ayak izini azaltmak için bireysel hedeflere ulaşmasına yardımcı oluyor." derken "Birçok destinasyon, yükselen deniz seviyeleri, ormansızlaşma ve hayvan ve bitki türlerinin kaybıyla birlikte iklim değişikliğinin etkilerinden etkileniyor. Etkiyi ilk gören ve bu konuda bir şeyler yapmak isteyen turizm güvenen topluluklar var." açıklamasını yaptı. Bu yol haritası, temel çizgileri ve emisyon hedeflerini belirlemek, ilerlemeyi düzenli olarak izlemek ve raporlamak, endüstriler ve hükümet içinde ve arasında iş birliği yapmak ve gerekli finansman ve yatırımı sağlamak dahil olmak üzere beş alan için ayrıntılı öneriler sunuyor. Konaklama, tur operatörleri, havacılık, gemi seyahati ve çevrimiçi seyahat acenteleri (OTA'lar) ve meta arama motorları gibi turizm araçlarından oluşan beş ana sektör için ilgili eylemleri içeren ayrıntılı yol haritası, temel karbon giderme konularını kapsıyor. Farklı endüstrilerin karbondan arındırma için farklı zorluklarla karşı karşıya olduğunu kabul eden yol haritası, işletmeleri mümkün olduğunca hedeflerini artırmaya çağırıyor. Worldwide Fund for Nature (WWF), IATA, Air Transport Action Group (ATAG), Cruise Lines International Association (CLIA), Travelyst ve SHA (Sustainable Hospitality Alliance) gibi önemli kuruluşlar işbirliği içinde WTTC'nin 'net sıfır' projesine destek veriyorlar.

Türkiye, Alman turistlerin 2022 için en fazla rezervasyon yaptığı ülkeler arasında

Stefan Baumert



Türkiye'nin gelecek yıl programlarında Alman turistlerin en fazla erken rezervasyon tercih ettiği ülkeler arasına yeniden girdiği bildirildi. Almanya'nın önde gelen turizm şirketi TUI, 2022 yaz programının sunumunu gerçekleştirdi. Buna göre TUI Almanya

Müdürü Stefan Baumert, gelecek yıl turizmin neredeyse 2019 seviyesinde dengeleneceği konusunda iyimser olduklarını belirtti. Baumert, "Normalliğin geri döndüğü bir seyahat yazını yaşayacağız." dedi. "Alman turistler 2022 için en fazla Balear Adaları, Yunanistan ve Türkiye gibi turizmde önemli destinasyonlara erken rezervasyon yapıyorlar" diyen Baumert, insanların tatillerinde yüzde 25 daha fazla harcamaya hazır olduklarını ifade etti.

Almanya'dan Türklere yeni vize şartı uygulamaları

Almanya, Türkiye vatandaşlarına verdiği Almanya vizesi için şartlarını güncelledi. Buna göre Almanya'ya gitmek isteyen Türkiye vatandaşları için Alman vizesine parmak izi şartı getirildi. Bununla birlikte Almanya, Çin ya da Rus aşısı yaptıranlara vize vermeyeceğini duyurdu. Türk vatandaşlarına verilecek vizede, koronavirüs döneminde



başlatılan "aciliyet" şartı devam edecek. Acil durumlar nedeniyle (doğum, ölüm, zorunlu iş seyahati, evlilik), AB'nin tanıdığı aşılardan olanlar vize alabilecek. Her iki dozu da Rus aşısı veya Çin aşısı olan Türk vatandaşları, aciliyet yoksa Alman vizesi alamayacak. Eğer aciliyet varsa, sadece bu aşılardan yaptırmış olanlar, test- karantina- test yükümlülüğü ile ülkeye gidebilecek. Aşısı tam olmayanlar veya Avrupa Birliği'nin tanımadığı ülkelerin aşılardan yaptıranlar, PCR testi ve karantina koşullarıyla, aciliyeti ispatlayarak vize alabilecek. Açıklamaya göre, İki Sinovac, bir BioNTech aşısı olan vatandaşların da Alman vizesi almasına izin verilmiyor. Vizesi olup da, istenilen aşısı olmayanlar Türkiye'den uçağa alınmayacak. Ayrıca Almanya Türkiye'yi yeniden yüksek riskli bölge olarak ilan etti. Almanya'ya gelmeden önce seyahat belgesi doldurmak da bir şart olarak getirildi. AB'nin kabul ettiği aşılardan ikisi veya iyileşme belgesi de şartlar arasına alındı. Bu belgeleri olmayanlara karantina ve test zorunluluğunun devam ettiği açıklandı.

KKTC'de yeni hükümete yeni Turizm ve Çevre Bakanı atandı

KKTC'de 5 Kasım'da yeni hükümet kuruldu. UBP-DP Koalisyon Hükümeti'nin yeni Turizm ve Çevre Bakanlığı görevine Fikri Ataoğlu getirildi. Eski Turizm ve Çevre Bakanı Kutlu Evren'in görev teslim töreninde konuşan Fikri Ataoğlu, koronavirüs süreci içerisinde turizmin aldığı darbeleri tedavi etmeye yönelik hummalı bir çalışma içerisinde olacağını açıkladı.

Fikri Ataoğlu



Rusya düzenli uçuş ağına yeni ülkeleri ekledi



Rusya, 9 Kasım'dan itibaren Tayland, Tunus, İsveç, İran, Hollanda, Norveç, Slovenya, Bahamalar ve Umman ile karşılıklı olarak düzenli uçuşlara başlıyor. Rusya'nın popüler tatil beldelerinden olan ve 9 Kasım'da başlayacak Tayland uçuşlarında, Moskova'dan Bangkok ve Phuket'e haftada iki uçuş ve ayrıca Rusya'daki diğer havalimanlarından (her havaalanından haftada bir uçuş) sıklıkla uçuş olarak gerçekleştirilecek.

İflas eden Thomas Cook'un CEO'su Peter Fankhauser Itravel'e ortak oldu

Uzun yıllar Neckermann'da yöneticilik yapan ve sonra aynı gruptan oluşan Thomas Cook'un başına geçen Peter Fankhauser Itravel'e yaptığı yatırım ile turizme geri döndü. Peter Fankhauser Itravel'in şimdi hem yatırımcısı ve yönetim kurulu üyesi olarak şirkete destek olacağı söylendi. Pandemiye rağmen Itravel bir sermaye enjeksiyonu aldı ve kendisine yeni bir yapı kazandırdı.



Peter Fankhauser

Itravel'in Patronu Patron Axel Schmiegelow, eski Cook CEO'su Peter Fankhauser'in uzmanlığından ve uluslararası ilişkilerinden faydalanacaklarını belirtti. Ayrıca uzun yıllar Thomas Cook'ta satış müdürlüğü görevi yapan Carsten Seeliger, de Itravel'e yatırım yaptı.

AKTOB'un düzenlediği 11. Uluslararası Resort Turizm Kongresi, Nirvana Cosmopolitan'da gerçekleştirildi



Turizmin geleceğinin konuşulduğu toplantıya Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Vali Ersin Yazıcı, Birleşmiş Milletler (BM) 75. Genel Kurul Başkanı Volkan Bozkır, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Muratpaşa Belediye Başkanı Ümit Uysal, Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkanı Sururi Çorabatır, Akdeniz Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (AKTOB) Başkanı Erkan Yağcı ve turizm sektör temsilcileri katıldı.

“Pandeminin üstesinden geldik ve geleceğin turizmi için çalışacağız”

Antalya Nirvana Cosmopolitan Hotel'de gerçekleştirilen 11. Uluslararası Resort Turizm Kongresi'nde Aktob başkanı Erkan Yağcı yaptığı açılış konuşmasında: “AKTOB Türk turizmini büyüme sürecinde sektörün sesi olmuştur. Bizler sektörün geleceğinde vizyon oluşturan birlikleriz. Bu kongrenin 11.'sini düzenliyoruz. Bu kongrede emeği geçenlere teşekkür ediyoruz.” derken “İnsan kaynaklarımızı korumak en önemli konumuz oldu. Turizm sektörü toparlanırken sektörün gelecekte daha sağlam olabilmesi için hareket etmeliyiz. Riske dayalı çözümler bulmak çok önemli. Geçtiğimiz haftalarda yapılan bir toplantıda krizden en çok etkilenen turizm sektörünün toparlanması ve dayanıklılığı için desteklerin devam edeceği bildirildi. Seyahatlerin sorunsuz olması hedefleniyor. Bu da gelecek için bizi umutlandırıyor. İş birliği ve koordinasyon krizlerin en önemli argümanıdır. Sağlık ve hijyen aynı kararlilikla sürdürülmelidir.” paylaşımlarında bulundu. Yağcı, turizmin 50'den fazla sektörden mal ve hizmet aldığı ve pandemi nedeniyle turizm sektörü durunca bu sektörlerin de durduğunu belirterek, “2022 için beklentiler olumlu. Dibi gördük artış çıkışa geçiyoruz. Pandeminin üstesinden geldik ve geleceğin turizmi için çalışacağız.” dedi.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Güvenli Turizm Sertifikasının Değişeceğini Açıkladı

Resort Kongresi'nde Güvenli Turizm Sertifikasının değişeceğini açıklayan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, “Güvenli turizmde ikinci aşamaya geçiyoruz. Güvenli Turizm Sertifikası kalıcı oldu biliyorsunuz. Pandeminin yavaş yavaş gideceğini düşünüyoruz. Bazı kurallar gidecek bazı yeni kurallar gelecek. İhtisaslaşmamız gereken konu çevre ve sürdürülebilirlik. Bu konuda belli kurallar belirleyip adımlar atmazsak önümüzdeki seneden itibaren geri kalmaya başlayacağız. Bu bizim keyfiyetimize bağlı değil. Dünyada bazı kuruluşlar bununla ilgili çalışmaya başladılar. Bizim de sektör olarak adımları atmamız gerekiyor. Bu konuda Çevre Bakanlığı ile çalışmaları başlattık. Konuyu STK'lar ile tartışacağız. Geçiş süreci olacak. 3 yıla yayacağız. Bu sertifikayı “Güvenli ve Yeşil Turizm Sertifikası” olarak değiştireceğiz. Bu adımları atmazsak, başta AB olmak üzere, ileride yaptırımlar başlayacak. Kurallara uymayan hava yollarına ceza verilecek. Kurallara uymayan ülkelere giden misafirler ek vergi ödeyecek. Biz bu işte öncü ve hızlı olmak zorundayız” dedi.

“Turizm için şehrin tüm değerlerini ayağa kaldırmaya devam ediyoruz”

Antalya Valisi Ersin Yazıcı “Önümüzdeki yıllarda Türk turizmini bekleyen sorunları tartışmak, kararlar vermek ve bu kararlar doğrultusunda oluşturulacak politikalar için en doğru yerdeyiz. Turizmin başkentiyiz.” şeklinde konuştu. Yazıcı, “Turizm için şehrin tüm değerlerini ayağa kaldırmaya devam ediyoruz. Kültür varlıklarımızı gelen misafirlere sunmak adına yatırım yapmaya devam ediyoruz. Yapılan her şey insanlar için yapılıyor. İnsanlara hizmet vermek için bu sektördeyiz. Bu sektör için insanlara ihtiyacımız var. Bir ay önce şehrimizde bir eğitim projesi başlattık ve bu çalışma ile sektörümüze dokunacağız. Kalifiye insan yetiştirmek için gayret içindeyiz ve bütün ilçelerimizde hareket başladı.” bilgisini paylaştı.

“Geleceğe daha iyi bir gezegen bırakmak için tüm hükümetlerin birlikte hareket etmesi önem arz etmektedir”

BM 75. Genel Kurul Başkanı Volkan Bozkır ise: “Sürdürülebilir turizm turistler kadar ev sahibi toplulukların ihtiyacını gözetir. Sürdürülebilir turizm, sosyal ve kültürel değerler korunarak kalıcı bir fayda sağlar. Turizm milyonlarca insana geçim kaynağı oluşturur. Sürdürülebilir turizm için bilinç oluşturulması gerekmektedir. Global turizm etiği kurallarına bağlı acente sayısının artırılması, seyahat Acenteleri için sertifikasyon çalışmalarının gerçekleştirilmesi, tedarikçilerin de sisteme eklenmesi sürdürülebilir turizmin gelişmesi için yapılmalıdır. Kültürel ve tarih değerlerin korunması, turizmin çeşitlendirilmesi, sürdürülebilir turizmin tanıtılması, STK'ların bilinçlendirilmesi, alt yapı ve çevresel sorunların çözülmesi sürdürülebilir turizmin gelişmesine katkı sağlayacaktır.” açıklamasında bulundu. Bozkır, bugünkü anlayışımızla devam edersek BM kalkınma hedeflerine 2030 yılında ulaşmamızın güç olduğunu ifade ederken, “Dünya devletlerinin çabalarını iki katına çıkarmalıdır. Geleceğe daha iyi bir gezegen bırakmak için tüm hükümetlerin birlikte hareket etmesi önem arz etmektedir. Turizmi tehdit eden üç unsur vardır. Siyasi istikrarsızlık, Covid ve iklim sıkıntıları turizmi olumsuz etkilemektedir.” dedi.

“Meslek örgütü yasası çalışmaları yeniden başlatılsın”

TÜROFED Başkanı Sururi Çorabatır, başta İstanbul olmak üzere birçok bölgede doluluğun devam ettiğini söyledi. Kış turizminin başlamasıyla Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy'un belirttiği rakamlarında yalakanacağını düşündüğünü belirten Çorabatır, aşılmanın artmasıyla güvenli seyahatin artacağını vurguladı. Çorabatır, önümüzdeki aylarda yerli aşının devreye girecek olmasının da umutları artırdığını dile getirdi. Turizmin sadece rakamlardan ibaret olmadığını söyleyen Çorabatır, stratejik olduğu kadar ithalat yapmadan döviz kazandıran tek sektör olduğuna vurgu yaptı. Çorabatır, Bakana hitaben “ Sektörüm adına ricada bulunmak istiyorum. Yıllardan beri turizm sektörünün dile getirdiği meslek örgütü yasası için çalışmaların tekrar gündeme gelmesi için destek istiyoruz. Tüm sektör paydaşları kapsayacak şekilde çıkarılmasını sizlerden rica ediyoruz.” dedi.

“TGA paylarından ve konaklama vergilerinden yerel yönetimlere kaynak aktarılmalıdır”

Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek yaptığı konuşmada: “Türkiye'nin kalbi Antalya'ya hoş geldiniz. Turizmin geleceği burada ele alınacak. Turizm sektörü açısından önemli bir yeri olan kongreye destek olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Antalya turizmde öncü olmaya her daim hazır bir kenttir. Turizm meşalesini yakan Turgut Özal'ı rahmetle anıyorum. Turizme katkı koyan herkese sonsuz teşekkür ediyorum.” dedi. Kentin ve turistik merkezlerin alt yapılarının turizmin gelişimi için çok önemli olduğunu belirten Muhittin Böcek, “Bunun için de ek kaynaklara ihtiyaç vardır. TGA paylarından ve konaklama vergilerinden yerel yönetimlere kaynak aktarılmalıdır. Bu konuda Turizm Bakanımızdan destek istiyoruz.” dedi.

Emitt

Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı

25.YIL

ÇEYREK ASIRDIR DÜNYA TURİZMİNİN BULUŞMA NOKTASI

9 - 12 Şubat 2022

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi

Büyükdere / İSTANBUL / TÜRKİYE



Yerinizi Ayırttınız mı?

www.emittistanbul.com

İş Ortakları

TÜROFED
Türkiye Otelcileri Federasyonu
Turkish Hotels Federation

TTYD
Türkiye Turizm Yatırımcıları Birliği
Turkish Tourism Investors Association

Organizatör



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

TÜRSAB 2021 Turizm Kongresinde sektörde pandemi dönemi, turizmin sorunları ve geleceği konuşuldu

Antalya-Belek'teki Pine Beach Resort Hotel'de gerçekleştirilen TÜRSAB 2021 Turizm Kongresi'nde açılış konuşması yapan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, ülkemizin son iki



yıldır mücadele ettiği ve sektöre tarihin en derin etkisini bırakan pandemi dönemini ve turizm geleceğini değerlendirmek için bir araya geldiklerini ifade etti. "İlk olarak erken rezervasyon kampanyasının öncelikle ülkemize hayırlı olmasını temenni ediyorum." diyen Bağlıkaya, "Turizm için herkesle el ele vermeye hazırız. Bu birlik ve beraberlik Türk turizmini en kısa sürede parlak dönemlerine taşıyacaktır. Türkiye'nin gururları olarak başımız dik almamız ak yola devam ediyoruz. Alacağımız daha çok yol var. Bizleri yalnız bırakmayan değerli üyelerimize, konuklarımıza çok teşekkür ediyoruz." şeklinde konuştu. Gelecek yıl için değerlendirmeler yapan Bağlıkaya, iç pazarda kapasite sıkıntısı yaşanabileceğini ve fiyatların aynı kalmayacağını söylerken, 2022'de 30 Milyar dolar turizm gelirinin aşılabileceğini de belirtti. Sektörde girdi maliyetlerinin fiyatlara yansıtılacağını ifade eden Bağlıkaya, "İç pazar kapasitesi yüksek tesislerde TL fiyatları revize edilecektir" bilgisini verdi. Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, "Antalya'ya çivi çakan herkese sonsuz teşekkürler. Antalya'mız hepimizin bildiği gibi 700 bin nitelikli yatak kapasitesi ile Türkiye'nin gecelemelerinin yarısını karşılayan bir şehirdir. Salgın sonrasında en hızlı geri dönüşü sağlayan bir destinasyon olarak 9 milyon yabancı misafire ulaşacağız bu sene" açıklamasını yaptı. AKTOB Başkanı Erkan Yağcı, "İnsanlar tekrar tatile çıkmak istiyor. Yeni denklemde hedefe nasıl ulaşacağımızı konuşmalıyız." derken "Şimdi maliyetler artıyor. Fiyat istikrarını da korumamız gerekiyor" paylaşımında bulundu. Turizm sektöründe yaşanan personel sıkıntısına dikkat çeken POYD Yönetim Kurulu Başkanı Ülkey Atmaca, "4 ayın en çok konuşulan konusu, personel ve istihdam sorunudur. Pandemi ile birlikte 2020 yılının en büyük sorunu olan personel tedarikidir" derken "Bir anda personel kaybını telafi edecek kazanım ve gelir önümüze konulamaz." açıklamasını yaptı. Antalya Büyükşehir Belediyesi Turizm Danışmanı Osman Ayık, TÜRSAB'ın düzenlediği panelde yaptığı konuşmada, bakanlığın AR-GE birimi oluşturması gerektiğini vurguladı. TTYD Başkanı Oya Narin: "Şu an sektör 16 Milyar dolar kredi yükü taşıyor. Bu yük varken 1 milyon 600 bin yataktan her sene 200 binini her sene yenilemek zorundayız. Turizmcilerin bu kredi yükünün yeniden yapılandırılması gerekiyor" dedi.

"Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme İş Birliği Protokolü"nü çok önemli ve yerinde görüyoruz"



Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Milli Eğitim Bakanlığı ile Kültür ve Turizm Bakanlığı arasında Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme İşbirliği Protokolü törenle imzalandı. Törende bir konuşma yapan Eresin, "Günümüzde artık dünyanın en büyük ve en dinamik endüstrilerinden birisinin turizm olduğu kabul edilmektedir." derken sektörde insan kaynağının önemine vurgu yaparak: "Her yıl önemli sayıda turist geldiği ülkemiz için, diğer ülkelerle turizm sektöründe rekabet gücünün korunması ve artırılması, gelen konuklara sunulan tesislerin altyapı imkanlarının yanı sıra, sağlanan hizmet kalitesine bağlıdır. Hizmet kalitesinin artırılmasında ise eğitimin dolayısıyla yetişmiş insan kaynağının rolü yadsınamaz bir gerçektir." açıklamasında bulundu. Eresin, yaptığı konuşmada: "Turizm Sektöründe çalışan insan kaynaklarının uluslararası standartlara kavuşturulması, ülkemizin sadece rekabet gücünü arttırmayacak, ülkemizi uluslararası yatırımcılar için de bir cazibe kaynağı haline getirecektir. Bu itibarla, Millî Eğitim Bakanlığı ile Kültür ve Turizm Bakanlığı iş birliğinde sektörde meydana gelen gelişmeler ile eğitim sisteminin eş güdümünü sağlamak, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü ihtiyacını karşılamak ve istihdama katkı sağlamak üzere yapılacak olan mesleki ve teknik eğitim faaliyetlerine ilişkin usul ve esasları kapsayan bu protokolü çok önemli ve yerinde görüyoruz." ifadelerini kullandı.

"Mesleki Eğitim Merkezleri" konusunun hayata geçirilmesi son derece önemli"

"Mesleki Eğitim Merkezleri" konusunun hayata geçirilmesi olmasının, sektör adına son derece önemli olduğunu özellikle belirten Eresin, projede, pilot bölge olarak İstanbul'un seçilmesiyle de çalışmalarını hızla başlattıklarını belirtti. "Türkiye Otelciler Birliği olarak kuruluşumuzun 50'inci yılın sloganı, yani mottosu olarak ilan ettiğimiz "Turizmde Eğitim" kapsamında, ihtiyacımız olan donanımlı, eğitimli insan gücü ve istihdama katkı sağlayacağından emin olduğumuz bu sosyal projenin uygulanması başta olmak üzere tanıtılması konularında var gücümüzle çalışacağımızı özellikle belirtmek istiyorum" diyen TÜROB Başkanı, "Proje kapsamında ilk etapta 25 bin insanımıza eğitim ve istihdam sağlamak temel hedefimiz olacak. Projenin hayata geçirilmesi konusunda bizlerden desteklerini esirgemeyen Kültür ve Turizm Bakanımız Sayın Mehmet Nuri Ersoy, Milli Eğitim Bakanımız Sayın Mahmut Özer ve İstanbul Valimiz Sayın Ali Yerlikaya başta olmak üzere Bakanlıklarımızın bürokratlarına, sektör temsilcilerimize ve projede tüm emeği geçenlere şükranlarımızı sunuyor hayırlı olması temennimi siz değerli katılımcılarla paylaşıyorum." açıklamasını yaptı.

ATAV başkanlığına yeniden Yeliz Gül Ege seçildi

ATAV başkanlığına Akdeniz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ayşe Gülbın Arıcı ve ATAV Mütevelliler Kurulu üyelerinin katılımıyla, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen, ATAV Genel Kurulu'nda, Yeliz Gül Ege, oy birliğiyle yeniden seçildi. Konuşmasında, 2018-2021 yılları arası gerçekleştirilen etkinlikler ve faaliyetler ile ATAV çatısı altında yer alan Antalya Kongre Bürosu ve Antalya Kadın Müzesi faaliyetlerine değinen Gül Ege, "Genel kurulumuz, yeni görev arkadaşlarımıza hayırlı uğurlu olsun. Antalya'nın saygın iş insanları ve saygın kurumlarının mütevelli heyetinde bulunduğu vakfın, her yıl küçük de olsa destek aldığı takdirde yapacağı projeler ve tanıtımlar daha etkin ve güçlü olacaktır. Vakfımız dar bütçelerle büyük projelere imza atıyor. Bu projelerde bize destek olan, sponsorkluk görevini üstlenen tüm kurum ve kuruluşlara teşekkür ederiz. Antalya için çalışmaya devam edeceğiz" açıklamasını yaptı.



EV DIŞI TÜKETİM SEKTÖRÜNÜN BÜYÜK BULUŐMASI

ANFAŞ HOTEL EQUIPMENT

32. Uluslararası Konaklama ve
Ağırlama Ekipmanları İhtisas Fuarı

ANFAŞ FOOD PRODUCT

28. Uluslararası Gıda ve
İçecek İhtisas Fuarı

18 - 21 OCAK 2022

Anfaş Fuar Merkezi, Antalya



  anfashotelequipment
www.anfashotelequipment.com

  anfasfoodproduct
www.anfasfoodproduct.com

anfaş Tel: +90 242 462 2000
Email: info@anfas.com.tr



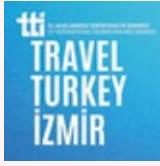
"BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR"

Anfaş ve Osmed yeniden iş birliği sağladı



Türkiye'nin HORECA sektöründeki en büyük buluşma noktası olan, 32. Anfaş Hotel Equipment ve 28. Anfaş Food Product Fuarları için OSMED (Otel Satın Alma Müdürleri ve Eğitimi Derneği) ile ANFAŞ yeniden iş birliği sağladı. Sağlanan iş birliği çerçevesinde Anfaş Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bıdı ve Osmed Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıncı'nın katılımlarıyla Anfaş Fuar Merkezi'nde imza töreni düzenlendi. Osmed ile gerçekleştirilen birliktelik sayesinde Türkiye'nin 7 bölgesinden satın alma müdürleri, konaklama, ağırlama, gıda ve içecek sektörü ile bir araya geleceği belirtildi. Anfaş ve Osmed arasında yapılan bu iş birliği neticesinde katılımcı firma yetkilileri ve otel satın alma yetkilileri ortak bir platformda buluşturulacak. Turizm sektörünün daha da önem kazandığı bu zamanlarda en doğru alıcıyı, en kaliteli ve doğru ürünle en kısa yoldan buluşturma amacıyla Anfaş ve Osmed arasındaki ortak çalışmalarının aralıksız şekilde devam edeceği vurgulandı.

Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı 15.kez sektörü buluşturdu



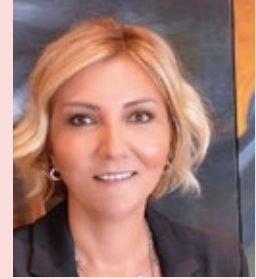
Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı, sektörün önde gelen profesyonellerini bir araya getirerek, sektörel fırsatlar sunmaya devam ediyor. Bu yıl 15. kez organize edilen fuar, İzfaş ve TÜRSAB Fuarcılık A.Ş. iş birliği 2-4 Aralık 2021 tarihleri arasında Fuarizmir'de

gerçekleşti. Hem Fuarizmir'de hem de online platformda hibrit fuar olarak gerçekleşen fuar, dünyanın dört bir yanından turizm profesyonellerini bir araya getirdi. Türkiye'nin en büyük uluslararası turizm platformu olan Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı'na katılan ziyaretçi ve katılımcılar, tüm dünyadan önemli turizm ve seyahat şirketleriyle buluşma ve iş bağlantıları kurma, tüm özel ürün ve hizmetlerin kalitesini karşılaştırma, ürün ve hizmet dağıtım anlaşmalarını garanti altına alma, turizm sektöründeki en son trendler, iş imkanları ve sektör hakkında detaylı bilgi edinme, sektördeki yeni iş imkanlarından haberdar olma, sektörün geleceği ile ilgili konferans, seminer, panel ve etkinliklere katılma, rekabet ortamını gözlemlenme, sektör profesyonelleri ile B2B görüşmeler aracılığıyla yeni iş bağlantıları kurma fırsatı, sanal fuar deneyimi yaşama imkanı ve online seminerler ve etkinliklere erişim şansı yakalama fırsatı elde ettiler.



TÜROB Başkanı Eresin'e uluslararası ödül

Kadın girişimciliğini teşvik eden ve 40 milyar dolarlık ekonomi oluşturan IWEK Uluslararası Kadın Girişimciler Yarışması'nda, Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı ve Eresin Hotels Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Müberra Eresin'e ödül geldi. İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından Türkiye adına ödüle aday gösterilen Müberra Eresin, turizm sektörüne katkıları ve bu alandaki örnek girişimleri nedeniyle



bu önemli ödüle layık görüldü. Başarılı kadın girişimciler arasında küresel bir iş ağı oluşturmak amacıyla kurulan ve 40 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğü bulunan IWEK, dünya genelinde geniş bir coğrafyadan kadın girişimcileri değerlendirdi. IWEK ağındaki 35 kadın girişimci ödüllendirilirken, Müberra Eresin ile birlikte Türkiye'den aday gösterilen BacPolyZyme Genel Müdürü ve Kurucusu Prof. Dr. Dilek Kazan ile Vahaa.co Kurucusu Nehir Boyacıoğlu ödül alan diğer isimler oldu.

Çekirdekten turizmci

Müberra Eresin, Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler'de okurken çalışma hayatına başlayarak Eresin Hotelleri'nde sırasıyla muhasebe, ön büro, rezervasyon departmanlarında görev aldı. Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Bölümü'nden ekonomist olarak mezun oldu ve sonrasında otelcilik üzerine eğitim almak üzere İngiltere'ye gitti. Bath College'de -BTECH International in Hotel&Catering Management - okurken bir taraftan da çalışmaya başladı. Bath College'den derece ile mezun olarak 1993 yılında İstanbul'a dönen Müberra Eresin, sırasıyla Eresin Hotel Taxim&Premier'de Rezervasyon Müdürlüğü; Eresin Hotels Taxim&Premier, Eresin Hotels Topkapı ve Eresin Hotels Sultanahmet'de Satış Müdürlüğü yaptı. 2001 yılında açılan Eresin Hotels Sultanahmet'te Genel Müdür olarak görev yaparken, 2004-2008 yılları arasında Eresin Otelleri'nin Satış Direktörlüğü'nü üstlendi. 2008 yılından bugüne kadar da Eresin Otelleri'nin Genel Müdürlüğü'nü yürüten Eresin aynı zamanda Eresin Turizm A.Ş. Başkan Yardımcılığı, Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı İcra Kurulu Üyeliği ve Türkiye Otelciler Birliği Başkanlığı görevlerini de sürdürüyor.

FUARLAR

	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
YURTIÇİ FUARLAR	02 - 04 Aralık 2021	İstanbul Cleantech Expo	Endüstriyel Temizlik ve Hijyen Teknolojileri, Ekipman ve Malzemeleri	CNR EXPO İstanbul Fuar Merkezi	Pozitif Fuarcılık A.Ş.
	02 - 04 Aralık 2021	Travel Turkey İzmir 15. Uluslararası Turizm Fuar ve Kongresi	Turizm Fuar ve Kongresi	Fuarizmir - Gaziemir	İZFAŞ İzmir Fuarcılık / TÜRSAB Fuarcılık Hizmetleri
	18 - 21 Ocak 2022	Hotel Equipment - Food Product Fuarı	Otel ekipmanları, gıda	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	Anfaş Antalya Fuarcılık
	25 - 30 Ocak 2022	İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya - Dekorasyon	İstanbul - Tüyap Fuar Merkezi	Tüyap Fuarcılık
	03 - 05 Şubat 2022	Atrax'22	9. Uluslararası Eğlence – Etkinlik, Park – Rekreasyon Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Tureks Uluslararası Fuarcılık
	03 - 06 Şubat 2022	Adventure Turkey'22	3. Macera Turizmi ve Sporları Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Tureks Uluslararası Fuarcılık
	09 - 12 Şubat 2022	EMITT Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Turizm ve Seyahat Fuarı	İstanbul - Tüyap Fuar Merkezi	HYVE Fuarcılık A.Ş.
	16 - 19 Şubat 2022	HORECA FAIR Uluslararası Otel Ekipmanları, Ağırlama Konaklama Teknolojileri Fuarı	Ekipman, Ev dışı tüketim, gıda temizlik ürünü.	Fuarizmir - Gaziemir	GL Platform Fuar Hizmetleri
	08 - 13 Mart 2022	Samsun Mobilya Dekorasyon Fuarı 2022	İç Mimari, Dekorasyon ve Aksesuarları Fuarı	Tüyap Samsun Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Fuarcılık
	10 - 13 Mart 2022	HOST İstanbul	Türkiye Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	İstanbul - Tüyap Fuar Merkezi	Tarsus Turkey Fuarcılık
	24 - 26 Mart 2022	Hestourex 4.Dünya Sağlık, Spor, Alternatif Turizm Kongre ve Fuarı	Sağlık, Spor, Alternatif Turizm	Antalya	Aktüel Medya
	24 - 27 Mart 2022	1.Mezopotamya Turizm ve Gastronomi Fuarı		Diyarbakır Mezopotamya Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	TÜRSAB Fuarcılık Hizmetleri Tic. A.Ş. ve Diyarbakır Fuarcılık Hizmetleri A.Ş. Ortaklığında
	07 - 10 Nisan 2022	Eskişehir Mobilya Fuarı 2022	Mobilya, İç Mimari, Halı, Aydınlatma, Dekorasyon ve Yan Sanayi Fuarı	Eskişehir Ticaret Odası - Tüyap Fuar Merkez	Tüyap Fuarcılık
	16 - 24 Nisan 2022	CNR Mersin Mobilya Fuarı	Mobilya, aksesuar, yan sanayi	Mersin Yenişehir CNR EXPO Fuar Merkezi	CNR Fuarcılık
	07 - 10 Nisan 2022	Eskişehir Mobilya Fuarı 2022	Mobilya, İç Mimari, Halı, Aydınlatma, Dekorasyon ve Yan Sanayi Fuarı	Eskişehir Ticaret Odası - Tüyap Fuar Merkez	Tüyap Fuarcılık
	16 - 24 Nisan 2022	CNR Mersin Mobilya Fuarı	Mobilya, aksesuar, yan sanayi	Mersin Yenişehir CNR EXPO Fuar Merkezi	CNR Fuarcılık
YURTDIŞI FUARLAR	10 - 13 Ocak 2022	Horecava	Otel, Restoran Gıda, Mutfak, Mobilya ve Ekipmanları Fuarı	Hollanda - Amsterdam	Rai Amsterdam
	11 - 14 Ocak 2022	Heimtextil	Uluslararası Ev Tekstili Fuarı	Almanya - Frankfurt	Messe Frankfurt
	17 - 23 Ocak 2022	IMM / Möbelmesse	Uluslararası Mobilya Fuarı	Almanya - Köln	Koeln Messe
	19 - 22 Ocak 2022	Fi Tur 2022	Uluslararası Turizm Fuarı	İspanya - Madrid	Ifema
	22 - 30 Ocak 2022	Boot Düsseldorf	Uluslararası Yatçılık Fuarı	Almanya - Düsseldorf	Messe Düsseldorf
	07 - 09 Şubat 2022	Texworld 2022	Tekstil ve Ev Tekstili Fuarı	Fransa - Paris	Messe Frankfurt
	07 - 11 Şubat 2022	Prodexpo 2022	Uluslararası Gıda ve İçecek Fuarı	Rusya - Moskova	Expo Centre
	13 - 17 Şubat 2022	Gulfood 2022	Uluslararası Gıda ve Otel Ekipmanları Fuarı	Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri	DWTC - Dubai World Trade Centre
	16 - 20 Şubat 2022	F. RE. E 2022	Uluslararası Seyahat, Karavan ve Yat Fuarı	Almanya - Münih	Messe München
	08 - 11 Mart 2022	Foodex Japan	Uluslararası İçecek ve Gıda Ürünleri Fuarı	Japonya - Tokyo	Makuhari Messe
	09 - 13 Mart 2022	ITB Berlin Fuarı	Uluslararası Seyahat, Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin GmbH
	15 - 17 Mart 2022	MITT Moscow Fuarı	Moskova Turizm Fuarı	Rusya - Moskova	ITE Group
	18 - 20 Mart 2022	Holiday World	Orta Avrupa Turizm Fuarı	Çekya - Prag	Incheba
	18 - 21 Mart 2022	Hometextile China	Ev Tekstili Fuarı	Çin - Guangzhou	CIFF
	18 - 22 Mart 2022	Internorga Sanal Fuar	Dijital Fırınıcılık ve Hotel Ekipmanları Sanal Fuarı	Almanya - Hamburg	Hamburg Messe
	21 - 23 Mart 2022	IFE	Londra Gıda Fuarı	İngiltere - Londra	Fresh RM
	28 - 31 Mart 2022	Hotelex Shanghai Fuarı	Hotel Ekipmanları ve Teknolojisi Fuarı	Çin - Shanghai	Sino Expo
	04 - 07 Nisan 2022	Hostelco	Restoran Ekipmanları Fuarı	İspanya - Barselona	Fira De Barselona
	05 - 10 Nisan 2022	Milano Mobilya Fuarı	Uluslararası Mobilya Fuarı	İtalya - Milano	Salone del Mobile
	07 - 10 Nisan 2022	Fibo Köln	Uluslararası Fitness, Wellness ve Sağlık Fuarı	Almanya - Köln	Reed Expo
	24 - 26 Mayıs 2022	The Hotel Show Dubai	Uluslararası Otel, Restoran, Mutfak, Banyo, Dekorasyon, Malzeme, Endüstriyel Aktivite ve Ekipmanları Fuarı	Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri	TG Expo Uluslararası Fuarcılık
	30 Mayıs - 02 Haziran 2022	DJAZAGRO, Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri, Otel Ekipmanları ve Fırınıcılık Fuarı	Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri, Otel Ekipmanları ve Fırınıcılık Fuarı	Cezayir	Tüyap Fuarcılık

2021 yılının ilk 10 ayında (Ocak-Ekim) Ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı 2020 yılının aynı dönemine göre yüzde 87,98 artış gösterdi.

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2021 Ocak-Ekim döneminde 21 milyon 55 bin 764 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk sırada, 4 milyon 362 bin 238 kişi ile Rusya, 2 milyon 745 bin 43 kişi ile Almanya ve 1 milyon 971 bin 461 kişi ile Ukrayna yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 11 milyon 200 bin 892 olmuştu. Buna göre 2021 de yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 87,98 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2019 - 2020 - 2021 / OCAK - EKİM)					
MİLLİYET	2021	2020	2019	Değişim %	
				2021 / 2020	2020 / 2019
Rusya Fed.	4 362 238	1 911 264	6 694 453	128,24	-71,45
Almanya	2 745 043	1 037 293	4 649 494	164,64	-77,69
Ukrayna	1 971 461	928 105	1 462 269	112,42	-36,53
Bulgaristan	977 629	997 470	2 254 444	-1,99	-55,76
İran	864 455	319 065	1 825 386	170,93	-82,52
Irak	693 097	302 525	1 203 603	129,10	-74,87
Polonya	560 564	134 234	848 640	317,60	-84,18
Hollanda	559 336	238 611	1 051 908	134,41	-77,32
Fransa	531 560	272 302	793 865	95,21	-65,70
Romanya	433 210	233 020	697 840	85,91	-66,61
Azerbaycan	365 864	203 504	780 107	79,78	-73,91
Kazakistan	318 505	117 280	421 369	171,58	-72,17
Amerika Birleşik Devletleri	297 986	124 040	507 461	140,23	-75,56
Belçika	293 171	117 521	518 182	149,46	-77,32
Ürdün	280 035	75 272	428 594	272,03	-82,44
İngiltere (Birleşik Krallık)	278 173	787 540	2 442 375	-64,68	-67,76
Avusturya	243 927	98 664	363 248	147,23	-72,84
Özbekistan	219 535	78 491	214 420	179,69	-63,39
Beyaz Rusya (Belarus)	211 075	99 838	249 149	111,42	-59,93
Gürcistan	210 218	388 947	1 667 602	-45,95	-76,68
Sırbistan	203 041	113 774	251 316	78,46	-54,73
Kuveyt	202 916	107 783	334 065	88,26	-67,74
İsviçre	195 692	115 369	287 013	69,62	-59,80
Moldova	177 759	95 779	183 145	85,59	-47,70
İsveç	161 057	79 484	417 086	102,63	-80,94
Libya	158 255	83 685	219 247	89,11	-61,83
Lübnan	152 647	69 959	341 158	118,19	-79,49
Kuzey Makedonya Cumhuriyeti	151 683	99 288	195 518	52,77	-49,22
İsrail	151 129	110 589	492 248	36,66	-77,53
Kosova	123 329	58 392	136 158	111,21	-57,11
Bosna Hersek	115 004	54 438	131 346	111,26	-58,55
Diğer	2 846 170	1 747 366	8 657 077	62,88	-79,80
YABANCI TOPLAM	21 055 764	11 200 892	40 719 786	87,98	-72,49
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2021	2020	2019	2021 / 2020	2020 / 2019
OCAK	509 787	1 787 435	1 539 496	-71,48	16,11
ŞUBAT	537 976	1 733 112	1 670 238	-68,96	3,76
MART	905 323	718 097	2 232 358	26,07	-67,83
NİSAN	790 687	24 238	3 293 176	3162,18	-99,26
MAYIS	936 282	29 829	4 022 254	3038,83	-99,26
HAZİRAN	2 047 596	214 768	5 318 984	853,40	-95,96
TEMMUZ	4 360 952	932 927	6 617 380	367,45	-85,90
AĞUSTOS	3 982 168	1 814 701	6 307 508	119,44	-71,23
EYLÜL	3 513 453	2 203 482	5 426 818	59,45	-59,40
EKİM	3 471 540	1 742 303	4 291 574	99,25	-59,40
KASIM		833 991	2 190 622		-61,93
ARALIK		699 330	2 147 878		-67,44
TOPLAM		12 734 213	45 058 286		-71,74
10 AYLIK TOPLAM	21 055 764	11 200 892	40 719 786	87,98	72,49

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı
* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

PROFESYONEL ENDÜSTRİYEL
TEMİZLİK ÜRÜNLERİ



forest jaxpel setrax alcov
lopex target cappel^{BIO} ante

- Günsu Profesyonel, müşterilerini odak noktasına alarak sürekli gelişen ve yenilikçi yapısıyla kurumsal alanların tüm temizlik ve hijyen ihtiyaçlarını karşılar.
- Çamaşır, Mutfak, Banyo ve Genel Hijyen grubu ürünlerimiz ve yüksek hizmet kalitemizle müşterilerine profesyonel çözümler sunar.





yatsan®

f | yatsanyatak | yatsan | yatsan.com | 444 35 99

TEMPUR



KING KOIL
MATTRESS CO.



yatsan MAISON