

turizm proje

Sayı: 12 | Mayıs 2022

Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

Turizm işletmeleri, dijitalleşen dünyada rekabet edebilmek için, yatırımlarında yazılıma daha fazla pay ayırıyor



Projeler Dosyası, Sayfa 32

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, Türk turizmine 28 yeni otel, 5.934 yatak kazandıracak

Oteller Dosyası, Sayfa 40

Kalifiye eleman sorununun çözümü için üniversite-otel iş birliği son derece önemli

Otellerde
Online Satış Başarısı için Gereken 7 Fonksiyonun
**Hepsi
Bir Arada !**

Üstelik **“ÜCRETSİZ”**

- ① Kanal Yönetimi
- ② Online Rezervasyon Sayfası
- ③ Sanal POS Entegrasyonu
- ④ Google Entegrasyonu
- ⑤ Tur Operatörü Bağlantısı
- ⑥ 12000+ B2B Acente Bağlantısı
- ⑦ Online Ödeme

Süper

7



DOWNTOWN



Dosso-Dossi-Hotels-Downtown



dossodossidowntown



SULTANAHMET



dossodossihotels



dossodossihotelsoldcity/



LALELİ



dossodossilaleli/



YENİKAPI



dossodossiyenikapi



DOWNTOWN / Akşemsettin Mahallesi, Adnan Menderes Bulvarı, Vatan Caddesi 34080 No: 46-48 Fatih / İSTANBUL
T:444 37 26 F:+90 (212) 533 10 08 E:infodowntown@dossodossihotels.com

SULTANAHMET / Alemdar Mah Alay Köşkü Cad No:12 P.K: 34110 Sultanahmet, Fatih / İSTANBUL
T:444 9905 - +90 (212) 526 40 90 F:+90(212) 528 08 83 E:info@dossodossihotels.com

LALELİ / Kemal Paşa, Ordu Caddesi Yeşil Tulumba Sokak No:8 Fatih / İSTANBUL
T:0212 520 10 42 E:infolaleli@dossodossihotels.com

YENİKAPI / Aksaray Mahallesi Langa Bostanları Sk. No:24 Yenikapi - Fatih / İSTANBUL
T:+90 (212) 521 57 59 E:infoyenikapi@dossodossihotels.com

www.dossodossihotels.com

Gerçekleşen doluluk oranları, 2022 için beslenen umutları haklı çıkarıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, 12. sayımızı yayınlamanın mutluluğu içindeyiz. 1. yılımızı geride bırakırken, yayıncılık hayatımızda uzun yıllar yol aldığımız ve çalışmalarımıza aralıksız devam ettiğimiz tüm sektör temsilcilerine ve siz değerli okurlarımıza teşekkürü borç biliriz.

Pandeminin yükünü artık iyice üzerinden atan turizm sektörü, tüm dünyada yeniden eski seviyelerine dönmeye başladı. Rusya'nın Ukrayna'ya karşı başlattığı savaş ne kadar üzücü ki hala devam ediyor. Savaşı kanıksamak çok büyük bir hata olur. Bununla birlikte Türkiye, kendisi için büyük bir pazar olan turizmde, Ukrayna'nın ve Rusya'nın yol açacağı turist kaybına karşı yeni arayışlara girdi. Bu yıl söz konusu açığı özellikle İngilizler başta olmak üzere, ikinci sırada Alman turistler ve sonrasında İran, Irak, Bulgaristan, Romanya gibi ülkelerle kapatacak. Öte yandan Rusya'nın eski oranlarda olmasa da Türkiye'den vazgeçmediği de görülüyor. Erken rezervasyonların yüksek oranda dolduğu sektör, her ne kadar artan maliyetleri neticesinde fiyat yükseltmek zorunda kalsa da dış turizm bundan çok etkilenmedi.

2022 yılı için büyük umutlar besleyen sektörün, yaşadığı doluluk oranları, bu umutları güçlendirmesine sebep oluyor. 2 yıldır yaşadığımız tüm zorluklar karşısında tatili özleyen insanlar, bu ivmenin daha da yükseleceğinin bir göstergesi olarak gözüküyor. İnsanların özlediği huzura kavuşmasını, tüm dünya için barış ve adaletin hak ettiği yeri bulmasını diliyoruz.

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızda Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yer alan, yapımı devam eden ve açılacak olan otel projelerini, son güncellemelerini yaparak, özel dosyamız olarak hazırladık. "Tedarikçiler" bölümünde, dijitalleşmenin gittikçe artan önemini baz alarak, yazılım sektörünü ve turizme yansımalarını inceledik. Üniversite- otel iş birliğini konu aldığımız "Oteller" bölümümüzde, birimlerin birbirleriyle olan iletişimini ve öğrencilerimizin kariyer yolculuklarındaki yerini işledik. "Gündem" bölümümüz, güncel turizm haberleri, "Dünyadan" bölümümüz, dünyada turizm haberleri, "Etkinlikler" bölümümüz, önemli, turizm fuarları, toplantıları gibi sektör faaliyetleri, "İstatistikler" bölümümüz rakamsal turizm verilerini içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

İçindekiler

Tedarikçiler Dosyası

Turizm İşletmeleri rekabet edebilmek için yatırımlarında yazılıma daha fazla pay ayırıyor..... 4

Projeler Dosyası

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, Türk turizmine 28 yeni otel, 5.934 yatak kazandıracak..... 32

Oteller Dosyası

Kalifiye eleman sorununun çözümü için üniversite-otel iş birliği son derece önemli..... 40

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.

Parıltıyı, 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.



tedarikçiler

Turizm işletmeleri, dijitalleşen dünyada rekabet edebilmek için, yatırımlarında yazılıma daha fazla pay ayırıyor

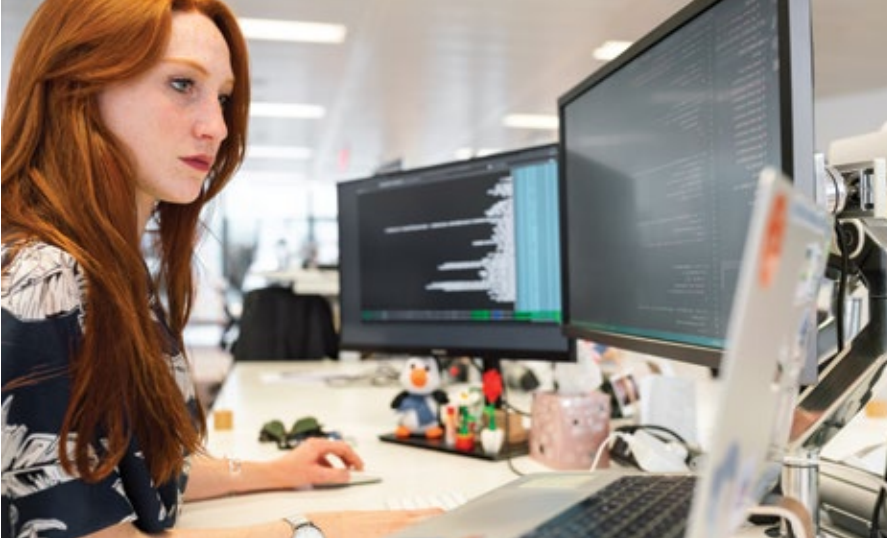
Yazılım çözümleri alanında faaliyet gösteren firmalar, turizmde, konaklama sektöründe otellere, yiyecek içecek işletmelerine, acentelere, ulaştırma sektörüne kadar çok geniş bir skalada uçtan uca entegre çalışan yönetim ve operasyon çözümleri ile hizmet veriyor.

Yazılım firmaları, turizm sektöründe bir tesisi, tüm departmanlarıyla yönetmeyi sağlayan, rezervasyondan muhasebeye, CRM den SPA yönetimine kadar uçtan uca entegre çalışan, yazılım ve yapay zeka destekli sistemler ile çözümlerinin yanı sıra, bulut ve mobil çözümler için sağlam bir zemin sağlayan bütünsel bir veri platformu da sunuyorlar. Konaklama sektöründe işletmeler yazılım çözümleri ile rezervasyon, check-in, check-out gibi tüm ön büro işlemlerini kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyor. Müşteri ödemelerini, çıkış ve rezervasyon durumlarını etkin ve anlık raporlama sayesinde kontrol edebiliyor. Acenteler tek bir sistemden yönetilebiliyor, tahminleme sayesinde

acente performansları ölçülebiliyor. Satış analizleri yapılarak, doluluk ve kontenjanlar takip edilebiliyor. Gelirler ve giderler tek modül üzerinden analiz edilebiliyor. Odaların temizlik durumlarına göre housekeeping işlemleri planlanabiliyor. Muhasebe entegrasyonu ile günlük, aylık ve yıllık veriler kontrol edilebiliyor. Misafirlerin memnuniyetini ölçmek amaçlı anketler yapılabilir. İşe alım ve işten çıkarma süreçleri, çalışanların bilgileri, çalışan puantaj işlemleri koordineli bir şekilde yönetilebiliyor. Tesisler için son derece önemli kolaylıklar sağlayan yazılım çözümleri, aynı zamanda konaklama sürecinde misafir ile iletişimin kuvvetlenmesi, misafirin konforu, memnuniyetinin artırılması ve sadakati anlamında büyük artılar sağlıyor.

Her gelişen teknolojiyi içine katabilmesi yönüyle son derece dinamik bir yapıya sahip olan turizm sektörünün, yazılım firmalarının cirolarında önemli bir paya sahip olduğu görülüyor

Son derece dinamik ve teknolojik gelişimlere açık olan turizm sektörünün, yazılım firmalarının cirolarında önemli bir paya sahip olduğu görülüyor. Sektör profesyonelleri turizm sektörü ile çalışmanın birçok artıları olduğu gibi olumsuz yansımaları da olduğunu belirtiyorlar. Turizm sektörü ile çalışmanın avantajları için, sektörün, her gelişen teknolojiyi içine katabilmesi yönüyle son derece dinamik bir yapıya sahip olması, insan odaklı olması ve çok kültürlü bir çalışma ortamı sağlaması, tesislere özel yazılım geliştirmelerinin kendilerine yüksek enerji vermesi, ürün ve hizmetlerin gelişimini ve



inovasyonunu tetiklemesi, uluslararası yapısından dolayı global bir bakış açısı kazandırması, sektörel ve uluslararası platformda büyüme hedefleri sağlaması olduğunu ifade ediyorlar. Sektörün dezavantajları için ise turizmin şehir otelleri haricinde mevsimsellik gösterdiği, yoğun iş temposu ve müşteri odaklı olması nedeniyle yorucu olduğu, insan odaklı olduğu için kırılğan bir yapıya sahip olduğu, pandemi, savaş gibi dış etkenlerden ilk etkilenen sektör olduğu ve bunun ciddi gelir kayıplarına sebep olduğu vurgusunu yapıyorlar.

AR-GE çalışmalarıyla zaten dijital dönüşüme açık olan yazılım firmaları için yeni trendler, mevcut misyonları ile örtüşüyordu

İki yıldır dünyayı etkisi altına alan pandemiden tüm sektörlerde olduğu gibi turizm de oldukça olumsuz etkilendi. Dolaylı olarak yazılım firmalarına da negatif yansımaları oldu fakat AR-GE çalışmalarıyla zaten dijital dönüşüme açık olan yazılım firmaları için yeni trendler mevcut misyonları ile örtüşüyordu. Bununla birlikte bir başka boyutta, sektör temsilcileri, yaşadığımız pandemi döneminin, oteller açısından, toptan bir dijitalleşme fırsatı olarak görülmesi gerektiğini önemle vurguluyorlar. Sürecin getirdiği izolasyonlu ve temassız tatil anlayışının, yazılım sektöründe de yeni trendlerin oluşumuna sebep olduğunu açıklıyorlar. Misafir ve personel iletişiminde temassız çözümler sunmak için geliştirmeler yaptıklarını, bu süreç için entegre çözüm olarak, online check in, online rezervasyon ve mobil uygulamalar ile misafir ile personel arasındaki teması azaltmayı hedeflediklerini belirtiyorlar. Temassız çözümler konusunda; Misafirin rezervasyonunu online olarak yapması ve online ödeme alabilme, sonrasında misafirin resepsiyona uğramadan online check in işlemleri yapabilmesi, misafirin istek, şikayet, arıza bildirimini

ve taleplerini mobil olarak bildirmesi, misafirin anketlerini mobil ortamda gönderebilmesi, kare kod okutarak anket girişi yapabilmesi, misafirin alakart restoranlar için rezervasyonlarını mobil olarak yapabilme imkanları sunduklarını ifade ediyorlar. Ancak burada önemli bir nokta olarak, bütünsel veri yönetimi planlanmadan, sadece mobil uygulama veya web ortamında bazı işlemleri yapmanın yeterli ve kalıcı olmayacağı; işverenler de dahil tüm otel çalışanlarının, yönetiminin ve misafirlerin dijitalleşme sürecine dahil olması gerektiğini vurguluyorlar. İşletme sahiplerinin Bulut teknolojisi ile internetin olduğu her yerden ve telefon, tablet, masaüstü bilgisayar fark etmeksizin istenilen her cihazdan işlerini yönetmeye devam edebilme imkanına sahip olması da önemli bir artı olduğunu ifade ediyorlar.

İşletmeler kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir

Turizm işletmeleri artık dijital dönüşümü ajandalarında liste başı halinde getirmeli ve atacakları tüm adımları bu dönüşüme paralel olarak atmalı; diyen sektör temsilcileri, teknolojiyi bu sektörde etkin ve faydalı olarak kullanabilmenin turizm işletmelerini her zaman bir adım önde gösterdiğini belirtiyorlar. İşletmeler, dijitalleşen dünyada rekabet edebilmek, kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir; görüşünü savunan sektör profesyonelleri, ancak yazılım tercihlerini yaparken belirli kriterlere dikkat etmeleri gerektiğini de önemle vurguluyorlar. Bu kriterler için; kullanımının kolay ve pratik olması, veri güvenliği, rapor çeşitliliği, 7/24 destek hizmeti, yazılımın güncel tutulması, her daim teknolojiye uyumlu olması ve entegrasyon ağının geniş

olması, özellikle otel işletmeleri için yazılımların tek bir firmadan tüm departmanların (ön büro, muhasebe finans, stok satın alma, personel, mobil, crm) çözümlerinde ihtiyaçlarına cevap verebiliyor olması, yazılımın sürdürülebilir olması, kullanılan çözümlerin sağlayıcılarının dünya çapında hizmet veriyor olmaları, ekiplerinin büyüklüğü ve hizmet kalitesinin çok önemli etkenler olduğunu belirtiyorlar.

Dünya çapında 600 milyar dolar pazar hacmine ulaşan yazılım sektörünün, Türkiye'deki pazar payı 30 milyar dolara yaklaştı

Sektör profesyonelleri, dünya çapında 600 milyar dolar pazar hacmine ulaşan yazılım sektörünün, Türkiye'deki pazar payının 30 milyar dolara yaklaştığını; Türkiye'nin yazılım ihraç eden ülkeler konumuna gelip pazardan daha fazla pay alması için, 500 bin yazılımcıya ihtiyacı olduğunu ifade ediyorlar. İstihdam yaratılması konusunda önemli paya sahip olan yazılım sektörünün, yurt dışındaki yazılım şirketleriyle rekabet edebilmesi için güçlü devlet teşviklerine ihtiyaç duyulduğunu belirtiyorlar. Bu nedenle hem yazılımcıyı hem de işvereni koruyan düzenlemeler ile Türkiye'nin yazılım ihraç eden ülke konumuna gelerek, teknolojiyi yüksek bedellerle geri almak zorunda kalmayıp, yeni unicornlarının çıkmasını da daha mümkün hale getirebileceği görüşündeler. Sektörün şu anda en önemli sorununun yetişmiş personel konusu olduğuna vurgu yaparak, pandemi sonrası uzaktan çalışma ile beraber özellikle büyük uluslararası firmaların Türkiye'den yetenekli yazılımcıları dövizli maaş ödemeleri vb. çok cazip koşullarla aldığını; bunun hem ülkemiz hem de yazılım sektörü için önemli bir kayıp olduğunu dile getiriyorlar. Tecrübeli yazılımcıları ülkemizde ve şirketimizde tutabilmek için, yazılım alanına olan ilgiyi arttırmak adına ücretsiz kurslar ve teşvik edici sosyal aktiviteler düzenlenmeli, yazılım ile ilgili dersler eğitim müfredatlarına eklenmeli, eğitim seminerleri düzenlenerek bu alana katkı sağlanmalı görüşündeler. Yazılım sektörü, 2022 yılı için, 2021'deki ivmenin devam edeceği ve çok daha hareketli bir yıl olacağı, turizmin canlanacağı, yeni otel yatırımlarının olacağı, dijitalleşmenin öneminin daha iyi anlaşılacağı, pandeminin etkilerinin azalmasıyla sektörün geleceği açısından umutların artacağı bir yıl olarak bakıyor.





Nilüfer Durukal / Talya Bilişim A.Ş. /
Kurucu Ortak

Talya Bilişim, turizm, eğlence, ağırlama ve sağlık sektörlerine yazılım geliştiren bir teknoloji firması. Turizm ve konaklama sektörüne Elekraweb Otel Yönetimi, Pos Restaurant ve Kulüp Otomasyon Sistemleri, Kimlikokur kimlik ve pasaport okuma sistemi, isafe İnternet Güvenlik ve Loğlama Sistemi; sağlık sektörüne ise Medisoft Hastane Bilgi Yönetim Sistemi ile hizmet veriyoruz. Otelere yönelik olarak ürettiğimiz Elekraweb Otel Yönetim Sistemi, bir oteli tüm departmanlarıyla yönetmeyi sağlayan web tabanlı, bulut yapıda, rezervasyondan muhasebeye, CRM den SPA yönetimine kadar uçtan uca entegre çalışan bir sistem. Üreticisi olduğumuz Elektra Otel Yönetim Sistemi Yazılımı, yüzde 80'lik payla ciromuzun en büyük kısmını oluşturuyor. Biz 30 yıldır turizm sektörüne yönelik yazılım üretiyoruz. İlk başlangıcımız otel yönetimi için yazılımlar üretmekti; zamanla tema parkları, beach yönetimi, restoran ve aquaparklar, bilet satış sistemleri gibi alanlara yönelik çözümler de geliştirdik. Elekraweb bir paket yazılım ama Talya bünyesindeki yetkin yazılım kadrosu

Turizm yatırımcıları, yazılım çözümleri ile orta ve uzun vadede çok büyük verimlilik artışları sağlamaları mümkün

Beytepe bilişim olarak, 2012 yılından beri turizm sektörüne yazılım çözümleri üretmekteyiz. Özellikle mobil teknolojilerin giderek yaygınlaştığı geçtiğimiz 10 yılda, firmamız turizm sektörü başta olmak üzere, geniş ekranda ve mobil cihazlarda uygulama çözümleri sunmaktadır. SmartSUITE markamız ile interaktif TV uygulamalarının yanı sıra, son yıllarda otellere özel mobil ve web uygulama çözümleri üretiyoruz. Günümüzde yazılım teknolojileri ile yolu kesişmeyen hiçbir sektör kalmadı. Özellikle hizmet sektöründe, müşteri memnuniyetini artırmanın en önemli yolu, doğru dijital çözümler ile müşterileri daha iyi tanımak ve isteklerini karşılayabilmek. Firmamız turizm sektörünü iyi tanıyan deneyimli ekibi ile otellerin misafirleri ile etkileşimlerini mobil uygulamalar üzerinden yönetmesini sağlayacak SmartSUITE platformu ile sektörde hızlı büyümesini sürdürüyor.

Otellerin, Elekraweb uygulamasına ilgisi son derece yüksek

sayesinde, sektörün-kullanıcının ihtiyaçları doğrultusunda projelendirmeyi gerektiren tesise özel çözümler de üretiyoruz. Turizm sektörünün en belirgin özelliği, mevsimsellik içeriyor olması. Çalışma takvimimizi biz de sezonun yoğunluğuna göre ayarlıyoruz. Ayrıca 7/24 devam eden bir operasyon otelcilik; yazılım da otelin kalbi olduğu için kesintisiz hizmet sunmak hayati öneme sahip oluyor. Hem online hem de telefonla 7 gün 24 saat otellerimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Elekraweb ile konaklama işletmelerinde teması minimize eden "Temasız Misafir Uygulamaları" ile hem pandemi için bir çözüm üretmiş olduk, hem de otellere yeni kazanç kapıları araladık. Online Check_in, online rezervasyon, oda kapısının anahtarsız açılması, otel içinde online satın almalar bu uygulama üzerinden yapılabildiği gibi, arıza ve sorun taleplerinin iletimi, anket doldurma gibi pek çok fonksiyon yine bu uygulama ile misafirlerle sunulabiliyor. Otellerin bu uygulamaya ilgisi son derece yüksek.

Sadece Türkiye'ye değil, dünyaya çözümlerimizi ulaştırdığımızda yüksek gelirlerle beyin göçünü durdurmak hatta tersine çevirmek mümkün olabilecek

Otellerin teknolojik anlamda önünde 2 önemli konu başlığı var: Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik. Aslında her iki konu da birbirine ilişkili; sürdürülebilir otelcilik için gereken enerji tasarrufu, yiyecek içecek tasarrufu tamamen yazılımla yönetilmesi ve kontrol edilmesi gereken konular. Odaları misafir gelmeden

önce soğutmak/ısıtmak veya check out sonrası klimaların boşuna çalışmamasını sağlamak ancak yazılımla mümkün. Yiyecek içecek israfının önlenmesi veya house keeping hizmetlerinin optimizasyonu da ancak yazılımla yapılabilir. Bunların yanında otelin dijitalleşmesini sağlamak için web tabanlı sistemleri ve bulut teknolojisini kullanması, misafirlerini iyi tanınması ve kişiye özel promosyonlar sağlaması, mobil uygulamalarla misafirle her an temasta kalmak da yine yazılımla mümkün olabiliyor. Özetle oteller sürdürülebilir turizm ve dijital dönüşüm için web tabanlı sistemleri, bulutta barındırmayı, uçtan uca entegre olabilen ve mobil kullanımı destekleyen yazılımları seçmelidir. Şu an en önemli sorun yetiştirmiş personel konusu. Pandemi sonrası uzaktan çalışma ile beraber özellikle büyük uluslararası firmalar, Türkiye'den yetenekli yazılımcıları dövizli maaş ödemeleri vb. çok cazip koşullarla alıyorlar. Bu hem ülkemiz hem de yazılım sektörü için önemli bir kayıp. Çözüm için yine bizlere iş düşüyor, katma değeri yüksek ürünlerle sadece Türkiye'ye değil, dünyaya çözümlerimizi ulaştırdığımızda yüksek gelirlerle beyin göçünü durdurmak hatta tersine çevirmek mümkün olabilecek. 2022 otellerimizin dijital dönüşümünü tamamlayabilmeleri için çalıştığımız bir yıl oluyor. 2020 ve 2021 pandemi ile geçti ama 2019 ile karşılaştığımızda ilk çeyrekte döviz bazında yüzde 40 büyüme sağlamış durumdayız. Otel sayımız 5000'i geçti. Bu sezonda da 7/24 destek hizmetimizle otellerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.



Özgür Aras / Beytepe Bilişim ve Yazılım
Teknolojileri / CTO

ve bu anlamda olabildiğince kendilerini güncel tutmalarını öneriyoruz. Yazılım çözümleri ile orta ve uzun vadede çok büyük verimlilik artışları sağlamaları mümkün. Ayrıca yeni teknolojilere adapte olmaları ile turizm markalarımız, marka kimliklerini de güçlendirerek daha fazla misafire ulaşabilmekteler.

EĞİTİMDE AKILLI TEKNOLOJİLER VESTEL'DEN

Akıllı Tahta Teknolojisi; Yüksek Görüntü Kalitesi, Uzaktan Erişim Sistemi,
Yansımaz Mat Cam ve Çoklu Dokunma Desteği ile
Üst Düzey İnteraktif Eğitim İmkanı Sunar





Banu Bedenlier / Done İletişim ve Bilgi Sistemleri – WeBee / Head of Marketing

Türk girişimciler tarafından geliştirilen, pazarın ilklerinden olan ve 360 derece hizmet sunan, misafir etkileşim platformu WeBee ile otel ve müşterilerinin arasında dijital bir köprü kurarak, mükemmel bir misafir deneyimi yaşatmasına yardımcı oluyoruz. Done İletişim ve Bilgi Sistemleri olarak, 2017 yılında WeBee'yi geliştirmeye başladık. Uluslararası ödüllü bir platform olan WeBee ile tek bir platform üzerinden misafirlerin ile her türlü talebi, rezervasyonu, mesajlaşmayı, online check-in ve check-out ve mobil ödemelerini dil bariyeri olmadan yapmalarını sağlıyoruz. Otel müşterilerine ve otelcilere 110 dilde mesajlaşma imkânı sunuyoruz, kullanıcının telefonu hangi dilde ise o dile göre mesajlaşma yapabiliyorsunuz. Yani otelci ile misafiri arasındaki dil bariyerini kaldırıyoruz. Ayrıca otelciler ile misafirler arasındaki iletişimi kuvvetlendirerek, müşteri memnuniyeti artmasına katkıda bulunuyoruz. Online servis siparişleri, oda yükseltmeleri, etkinlik bilet satışları, dijital concierge servisleri, aktiviteler ve rezervasyonları ile otelciler için yeni gelir kaynakları yaratırken, misafirlerin de keyifle eksiksiz hizmet almasını sağlıyoruz. Misafirler bu servislerin hepsini online olarak temassız ve çok basit bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar. Sıra beklemek, telefon trafiğine girmek gerekmiyor. Amacımız, otel sahiplerinin iletişimini, pazarlamasını ve otel personelinin iş akışını dijitalleştirerek, hayatlarını kolaylaştırmak ve oda dışı gelirlerini arttırmaktır. WeBee platformu olarak bu sayede hem otelcilerin iş akışlarına hem de misafirlerinin konaklama deneyimine artı değer katıyoruz. Şu anda 23 ülkede

Otel müşterilerine ve otelcilere 110 dilde mesajlaşma imkânı sunuyoruz

200'den fazla otele hizmet veriyoruz.

Ürünümüze yapay zeka destekli misafir etkileşim özelliği eklenmesini planlıyoruz

Şu an inanılmaz bir hızla dijitalleşmeye giden ve globalleşen bir dünya ile karşı karşıyayız. Turizm hiç olmadığı kadar önemli bir hale geldi. İnsanlar seyahat etmeyi bir lüks değil ihtiyaç olarak görüyor. Bunu yaparken de kolay ve güvenli bir yol tercih talebi var. Bunun için de dijitalleşme şart. WeBee temassız misafir etkileşim platformu ile misafirler ve otel arasındaki tüm bağı dijitalleştiriyoruz. WeBee, otel misafirlerine mobil check-in ve check-out, oda içi yiyecek ve içecek siparişleri, anahtarsız oda girişi, mobil talepler ve hizmet siparişleri, çevrimiçi mesajlaşma ve mobil ödeme seçenekleri sunarak eksiksiz bir konaklama sağlar. WeBee yüksek teknoloji çözümleri aracılığıyla oteli misafirleri ile her zaman temasta olabileceğiniz bir iletişim ve iş akışı sunar. 2028 yılı hedefimiz 250 milyon doların üstünde şirket değeri. 3. Yatırım turuna çıktık. Güzel görüşmeler yapıyoruz. Avrupa'da satış yapılanması oluşturmak için çalışıyoruz. Ürünümüze yapay zeka destekli misafir etkileşim özelliği eklenmesini planlıyoruz. Ayrıca yeni ürünlere de imza attık. Tamamen otel verimliliği üzerine çalışan bir personel verimliliği yönetim aracı olan EaSee'i çıkardık. Bu sistem otel operasyonlarını otomatikleştirirken maliyetlerini düşüren bir sistem. Gerçek zamanlı personel verimliliği hakkında ayrıntılı rapor verirken, otel personelinin bağlılığının artmasına yardımcı oluyor. Kullanıcı dostu gösterge tabloları sayesinde tüm çalışmalar raporlanıp birbirinden ayrılmış, operasyonların bir bütün olarak yönetilmesini sağlayan kolaylıkla takip edilen bir ürün.

Otelciler, teknolojiyi bir gelir faktörü olarak benimsemeye devam ediyor

2021 Bilgi Teknoloji bütçeleri nispeten sabit harcamaları yansıtsa da, otelciler teknolojiyi bir gelir faktörü olarak benimsemeye devam ediyor. Hoteltech Report'un üniversite akademisyenleri ile yürüttüğü araştırmaya göre "çok" veya "son derece önemli" olarak derecelendirilen ihtiyaçlar arasında misafir sadakatini artırmak, konukların ve personelin fiziksel

güvenliğini artırmak, veri güvenliğini artırmak ve fiziksel temas noktalarını azaltmak yer alıyor. Otelcilerin yüzde 30 ila 40'ının satış noktası (POS), iş zekası raporlaması, tahmine dayalı analitik ve mülk yönetim sistemleri için tedarikçi eklemesi, yükseltmesi veya değiştirmesi ile kurumsal yazılım için artık planlama yapıyor. Yine aynı araştırmaya göre misafir mobil uygulaması için yatırımlara bütçelerde yer veriliyor. Bu dikkat edilmesi bir konu. Dijital yönde yatırımlar yapılmalı. Yine farklı bir araştırmaya göre otel misafirlerinin artık yüzde 90'ı konaklamalarını otel ile en az etkileşime girerek tamamen kendi mobil cihazları üzerinden yürütmek istiyor. Burada da WeBee gibi misafir etkileşim platformları en önemli çözüm haline geliyor. Yazılım sektöründe, birincisi bütçe ikincisi ise yatırımcıları ya da yöneticileri bu BT çözümlerine ikna etme; yaşanan en büyük sorunlar. Eskiden hepimiz internetten alışveriş olur mu derdik. Buna ilk yatırım yapan ve ikna olan firmalar yarışta açık ara öndeler. Turizmde de dijitalleşme olmazsa olmaz bir duruma geldi. Özellikle rekabetin böyle büyük olduğu bir ortamda misafirin her talebini eksiksiz yerine getirmek hem misafir sadakati sağlıyor hem de potansiyel misafirleri kazanmanızı. Tabii ki bunu kolaylaştırmak ve otel misafirlerin parmaklarının ucuna taşımak da tamamen BT departmanının işi. Verimlilik, sadakat ve raporlama tamamen onlardan sorulur hale geldi.

Dünyada ilk olan bir ürünümüze daha yakında başlatacağız

Türkiye'nin 2022'de 42 milyon turist ve 35 milyar dolar gelir seviyesinde olması bekleniyor. Bu da bizim için umut verici çünkü pandemi ile beraber misafir etkileşim platformları dünyada hızlanarak talep edilir hale geldi. İngiltere'de firmamızı kurduk. Büyümemizi devam ettirmek ve dünyada bu alandaki en başarılı firma olmak istiyoruz. 3. Yatırım turuna çıktık. Güzel dönüşler ve görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Dünyada 23 ülkede hizmet verdiğimiz için çok fazla operasyona dokunuyoruz ve sürekli dinamik halde dönüşüm içinde kalıyoruz. EaSee'yi hayata geçirmemizle çok güzel bir potansiyel olduğunu gördük. Dünyada ilk olan bir ürünümüze daha yakında başlatacağız.

Yazılım çözümleri alanında turizm işletmecileri, her zaman kolay kullanılan yazılımları tercih etmelidir

2014 yılında kurulan AYZ Bilişim Yazılım, birçok projeye imza atarak, sektördeki yazılım ve yapay zeka destekli sistemlerin ortaya çıkmasında büyük rol oynamıştır. Genelde turizm sektörüne yönelik uygulamalar geliştiren firmamızın portföyünü, yüzde 90 oranında bu sektöre ait işletmeler oluşturmaktadır. Turizm sektörüne hizmet ederek aslında ülkemize de hizmet ettiğimizi düşünüyoruz. Turizm sektörü, teknolojiye kolay uyum sağlayan, ihtiyaç duyan, yeniliklere açık ve sürekli kendini geliştiren sektör profesyonellerine aittir. Biz de yenilikçi yazılımlarımız ile sektörde başarılı bir şekilde ilerliyoruz. Geliştirdiğimiz QR kodlu temassız uygulama arayüzü Guestranet sayesinde her yıl birkaç milyon misafire mobil uygulama kullanımı sağlıyoruz. PWA teknolojisi kullanarak geliştirilen uygulamamız misafirler için indirme yüklemeye vb. zorluklar içermemektedir. Online room servis uygulamasını, oteller için geliştirdik. Aktif olarak satışlarımız devam etmektedir. Online bugü

çalıştırma, online alacarte rezervasyonu, online pavilion rezervasyonları vb. uygulamalarımız ile konaklayan misafirlere extra hizmetler sunarak, işletmenin gelirlerini maksimize edebiliyoruz. Eskiden yüz yüze yapılan işlemler, Guestranet projesi ile artık online yapılabilir. Yazılım çözümleri alanında turizm işletmecileri, her zaman kolay kullanılan yazılımları tercih etmelidir. Karmaşık olmayan, birkaç saniye içinde açılabilen uygulamalar her zaman başarılı olmuştur. Biz de bu düşünceyle Guestranet sisteminde yüzde 70'e kadar kullanım sağlıyoruz. Hotspot ile entegre sistem sayesinde misafirler yüklemeyen kullanabiliyorlar.

2022 yılı için, en az 4 katı ciro ve 10 ülkeye ihracat hedefliyoruz

Yazılım sistemleri sektörü genel olarak yüksek personel maliyetleri ile ön plana çıkmaktadır.



Ali Osman Yılmaz / AYZ Bilişim Yazılım Ltd. Şti. / Kurucu

Ayrıca yüksek vergiler de eklendiğinde, dışardan yüksek karlı gibi görünen fiyatların nedeni kolay anlaşılacaktır. 2022 yılı için, en az 4 katı ciro ve 10 ülkeye ihracat hedefliyoruz. Savaşın etkileri ile Türkiye turizmi olumsuz etkilendi ancak biz turizm çalışanları bu durumdan bile ustalıklarla çıkmayı başarıyoruz. Güzel bir sezon önümüzde bizi bekliyor.



Gizem Tümen / İBEM A.Ş. / Yazılım Destek Uzmanı

İBEM Bilgisayar, 34 senelik tecrübe ve bilgi birikimi sayesinde, konaklama ve yiyecek-içecek işletmelerine, yazılım ve donanım desteği sağlayan bir firmadır. İBEM'in geçmiş 1987 yıllarına dayanıyor. En tecrübeli yazılım firmalarından biriyiz. Yılların bilgi ve tecrübesi ile birçok ürün geliştirdik. İBEM, LOGGIA ve WINPOS markaları ile ön büro, muhasebe, restaurant yazılımı, e dönüşüm, internet filtreleme ve loglama, kimlik okur, CRM, Akıllı oda sistemleri, SPA yönetimi, mobil yönetim, online rezervasyon vb. modüllüyle tam entegre çalışan hizmetler sunmaktayız. Otelere sunduğumuz avantajlardan öncelikle en önemlisi, paket çözümler sunuyor olmamızdır. Turizm sektörü, gerek ülkemiz için gerek bizim için oldukça önemli. İBEM Bilgisayar olarak, sadece otel yazılımı yapan bir firma olduğumuz için, ciromuzun yüzde 100'ünü turizm sektörü oluşturuyor diyebiliriz. Sektörün öncelikle artılarından bahsetmek isterim; çok kültürlü bir çalışma ortamı

Sadece otel yazılımı yapan bir firma olduğumuz için, ciromuzun yüzde 100'ünü turizm sektörü oluşturuyor

sağlıyor, sürekli yeni insanlar, farklı kültürler tanımamıza yardımcı oluyor. Kendimizi geliştirebileceğimiz, yükselebileceğimiz bir sektör. Eksileri ise müşteri memnuniyeti odaklı bir sektör olduğu için yorucu olabiliyor. Herkesin yılda bir defa hayalini kurup geldiği tatilde onları mutsuz etme gibi bir lüksünüz olmuyor. Özellikle sezonluk olarak açık olan tatil beldelerinde, herkesin tatil yaptığı bir zamanda çalışmak, hizmet veriyor olmak biraz yorucu olabilmekte.

Yazılımımız, tamamiyle otomatize edilmiş bir sistem olduğu için pandemi döneminde müşterilerimize büyük avantaj sağladı

Pandemi ile birlikte konaklama ve yiyecek-içecek işletmeleri teknolojiyi daha da etkin bir şekilde kullanmak zorunda kaldı; diyebiliriz. Dolayısıyla gelen talepler doğrultusunda temassız check-in/check-outlar, QR menü ile sipariş alma, sipariş verme, HES kodu uygulamasını konaklama bilgilerine dahil etme gibi birçok olanak sağladık. Yazılımımız, tamamiyle otomatize edilmiş bir sistem olduğu için, pandemi döneminde müşterilerimize büyük avantaj sağladı. Temassız check-in/check-out içecek siparişleri için dijital menüler ödemelerin mobilden yapılabilmesi, çalışanlara verilen tabletler üzerinden hızlıca odaları kirliye/temize çekme, minibar kontrol ve düşümleri yapmak müşterilerimizin iş gücünü de

haffletti. Turizm işletmelerinin, herhangi bir yazılım seçme sürecinde göz önünde bulundurması gereken kriterler, öncelikle yazılımın ulaşılabilir olması, kullanım açısından kolay olması, mobilite uygun olması, yeniliğe açık, güncel olması, sorunsuz bir yazılım olması ve en önemlisi hızlı destek alabiliyor olmasıdır. Yazılım sektöründe tecrübe çok önemli; otelciliği bilen insanlar bu işi yapmalı ve kullanıcılar yazılım satın alırken bunları göz önüne almalı. Genelde yaşanan sorunlar, programın kullanımının zor ve karışık olduğu ya da destek alınmadığı gibi problemler oluyor. Bunun için yazılım programı alınmadan önce iyice araştırılması gerekiyor.

Mobiliteye daha fazla yoğunlaştık; kullanıcılarımız için devamlı olarak yeni projeler geliştirip üzerlerinde çalışıyoruz

2022 yılından çok ümitliyiz. Artık pandemi koşullarına uyum sağladık ve turizm işletmeleri buna uygun olarak gerekli önlemleri aldığı için, sezonun çok iyi geçeceğini düşünüyoruz. Birçok yeni otel projeleri yapılmakta ve bu durum bizim için de yeni müşteriler demek aynı zamanda. Bizler de kendimizi her geçen gün geliştirmek için yeni çalışmalar yapmaktayız. Mobiliteye daha fazla yoğunlaştık; kullanıcılarımız için devamlı olarak yeni projeler geliştirip üzerlerinde çalışıyoruz.

Yazılım sektörünün, yurt dışındaki yazılım şirketleriyle rekabet edebilmesi için güçlü devlet teşviklerine ihtiyaç duyuluyor

Senkron Yazılım olarak, 26 yılı aşkın süredir hem yurt içinde hem yurt dışında dikey sektörlere yönelik, yazılım ve donanım çözümleri geliştiren bir firma olarak ön plana çıkmaktayız. Çeşitli sektörlerin yönetim yazılımı ihtiyaçlarını giderme noktasında geliştirmeler yaparak; ürün ve çözümler sunuyoruz. Turizm tesislerine onların her türlü ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte geniş kapsamlı yönetim yazılımı hizmetleri vermekteyiz. Uzun yıllardır Lapis Yazılımımız ile fitness center, SPA, golf, su parkları ve diğer sosyal alanlarda kullanılmak üzere rezervasyon, biletleme, geçiş kontrol ve POS hizmetleri; Havlummat isimli ürünümüzle de para kazandıran havlu takip sistemleri sunmaktayız. Ön büro yazılımları ile bütünlük çalışan sistemlerimiz ile otel misafirlerinin ve dış müşterilerin bu alanlardaki aktivitelerinin takibini yapmak son derece kolay hale gelmektedir.

Otellere geliştirdiğimiz yönetim yazılımlarının ciromuzdaki payı yüzde 40 ile önemli bir yere sahip

Turizm sektörü, ülkemize döviz girdisinin en yoğun yaşandığı sektörlerden biri. Bu nedenle turizm sektörünün operasyonel süreçlerini kolaylaştırarak, misafirlerini maksimum rahatlığa ulaştırmak bizim için oldukça önemli. Otellere geliştirdiğimiz yönetim yazılımlarının ciromuzdaki payı yüzde 40 ile önemli bir yere sahip. Turizm sektörü ile çalışmayı birkaç açıdan çok kıymetli görüyoruz. Yazılım ürünlerimizi ve çözümlerimizi geliştirirken çoğu otelin zincir yapısında olması, bize de global bir bakış açısı kazandırıyor. Turizm sektöründe "hizmet ve hizmet kalitesi" çok ön plana çıktığı için, müşterinin kapıdan girişinden itibaren uçtan uca birbirine entegre olmuş bir otomasyonla işin yönetilmesi çok önemli. Bu anlamda otellerin müşteri sayılarının artması ve gelişen hizmet kalemleri, bizim ürün ve hizmetlerimizin de gelişimini ve inovasyonunu tetikliyor. Turizm sektörü, bilindiği üzere 2 yıldır pandeminin etkisiyle sektör olarak hareketsiz kalmıştı. Pandeminin bitmesiyle birlikte müşteri kazanımı için yeniden yatırımlar yapmaya başladılar. Bu anlamda, Senkron Yazılım

olarak yazılım ve teknoloji ihracatı yapan bir şirket konumlanmamızdan dolayı, yalnız yurt içinde değil yurt dışında da turizm sektörünü önemli bir hedef pazar olarak görmekteyiz. Otellere sunduğumuz ve "Para Kazandıran Havlu Takip Sistemi" olarak lanse ettiğimiz Havlummat isimli ürünümüzle otellerin hijyen konusunda da oldukça titiz davrandıkları havlu operasyonlarını otomatize ediyoruz. Pandemi ile birlikte bu ihtiyaç bir hayli arttı. Çözümümüz de bu noktada otellerin büyük bir yardımcısı oldu. Havlummat, misafire tanımlanan havlunun takibini tesis açısından kolaylaştırıp, havlu kullanımının kontrol edilmesini sağlıyor. Havlu kayıplarının yüzde 100 önüne geçerken, aynı zamanda tesisler için günümüz koşullarında hijyen konforu da sunuyor. Diğer taraftan Havlummat'ı kullanan tesisler, bu iş için ayrıca personel istihdam etmelerine gerek kalmadığından, istihdam tarafında tasarruf da etmiş oluyorlar.

Dünya çapında 600 milyar dolar pazar hacmine ulaşan yazılım sektörünün Türkiye'deki pazar payı 30 milyar dolara yaklaştı

Turizm işletmecileri, yazılım çözümleri tercihlerinde sadece günün beklentileri değil gelecek beklentilerini de karşılayabilecek nitelikte firmaları tercih etmelidir. İşletme içindeki yazılımların birbirleriyle konuşması, bugün ve gelecekteki ürün ve çözümlerle entegrasyon yeteneklerinin oldukça önemli kriterler olduğunu düşünmekteyiz. Diğer taraftan, birlikte çalışılan yazılım şirketinin sektördeki bilinirliği, köklü ve deneyimli bir firma olması ve destek tarafındaki ekiplerinin hizmet kalitesi de seçim yaparken dikkat edilmesi gereken diğer hususlar. Senkron Yazılım olarak biz turizm sektörüne yönelik sunduğumuz yenilikçi ürün ve çözümlerle hem yurt içinde hem de yurt dışında sektördeki liderliğimizi daha da ileriye taşımaya planlamaktayız. Bir örnek vermek gerekirse; Senkron Yazılım tarafından geliştirilen ve bir Wellness Management Software olarak konumlanan Lapis, bugün 15 ülkede 400+ kulüpte aktif



Erdal Özkan - Senkron Yazılım – CEO

olarak kullanılmaktadır. Dünya çapında 600 milyar dolar pazar hacmine ulaşan yazılım sektörünün Türkiye'deki pazar payı 30 milyar dolara yaklaştı. Türkiye'nin yazılım ihraç eden ülkeler konumuna gelip pazardan daha fazla pay alması için 500 bin yazılımcıya ihtiyacı var ve istihdam yaratılması konusunda da önemli paya sahip olan yazılım sektörünün, yurt dışındaki yazılım şirketleriyle rekabet edebilmesi için güçlü devlet teşviklerine ihtiyaç duyuluyor. Bu nedenle hem yazılımcıyı hem de işvereni koruyan düzenlemeler ile Türkiye, yazılım ihraç eden ülke konumuna gelerek, teknolojiyi yüksek bedellerle geri almak zorunda kalmayıp yeni unicornların çıkmasını da daha mümkün hale getirebilir.

Yakın bir zaman diliminde, yeni ürünümüzü otel hedef kitlemizle buluşturacağız

Senkron Yazılım olarak, 2022 yılındaki önemli bir gündem maddemiz hali hazırda Lapis ve Havlummat tarafında önemli bir müşteri kitlemizi oluşturan otellere yönelik geliştirdiğimiz bir ürünün lansmanı. Otel sektöründeki önemli bilgi birikimimizi, 25 yıllık ERP deneyimimizle birleştirerek, otellere özel yeni ürünümüzün lansmanını gerçekleştireceğiz. 25 yılın üzerinde hem ulusal hem uluslararası büyük şirketler ile birlikte çalışarak, ERP konusunda çok önemli deneyimler elde ettik. Lapis ile otel sektöründe de önemli referanslara ve deneyime sahibiz. Dolayısıyla, bu iki büyük süreç deneyimini ve know-how'ımızı otellere daha kapsamlı bir çözüm geliştirmek için birleştiriyoruz. Yakın bir zaman diliminde, yeni ürünümüzü otel hedef kitlemizle buluşturacağız.



OPERASYON MERKEZİ

DEPARTMAN İŞ TAKİBİ
MOBİL UYGULAMADAN YÖNETİM
KAPI GÜVENLİK GİRİŞ - ÇIKIŞ
DETAYLI RAPORLAMALAR
MAKİNE ÖĞRENMESİ
TEK EKRANDAN YÖNETİM

GUESTRANET

Online Servisler
QR Kod Menüler
Online Alacarte Pavilion Sistemi
Online Etkinlik Sistemi
Online Bilgilendirme
App Store & Play Store

GUESTORE

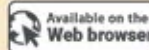
Misafirlerinize entegre
Entegrasyonlar
Garson sipariş sistemi
QR Menüler ve garson çağırma
Online Room servis

CRM

Online anketler - mesajlar
Yapay Zeka desteği
Tripadvisor puan toplanması
Holidaycheck puan toplanması
Guestrrelations sistemi

HOTSPOT

7/24 Stabil
Ücretli - Ücretsiz internet
KVKK 'na uygun
5651 Nolu kanuna uygun
Veri toplama



DEVAMINI OKU



YÜKLE



+90 850 577 3001



www.ayzbilisim.com.tr
www.guestranet.com

Protel'in hiç vazgeçmediği değeri, "her zaman inovasyon yaratmaya" devam etmektedir

1989 yılında kurulan Protel, konuk ağırlama teknoloji çözümleri alanında Türkiye'nin en köklü ve yenilikçi şirketleri arasında yer almaktadır. Protel'in arkasında, teknoloji ve inovasyon aşkını, yeme-içme ve konuk ağırlama sektöründeki uzun yıllara dayanan deneyimleriyle harmanlayan bir ekip var. Aynı zamanda otel, restoran ve ödeme çözümleri gibi sunduğumuz tüm çözümlere, 7 gün 24 saat destek operasyonumuzla öne çıkıyoruz. Protel olarak, konaklama ve yeme-içme sektörlerine yazılım ve donanım altyapısı sağlarken, uçtan uca yönetim ve operasyon çözümleri sunuyoruz. Bugün Türkiye genelinde, 7 bin aktif müşteri, 100 binden fazla otel odası, 14 bin POS terminali ve indirilme sayısı toplamda 700 bini bulan mobil uygulamalar, Protel garantisi altındadır. Bu büyük aile sayesinde, gelecekte ilham alarak Protel'i her geçen gün geliştirmeye ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik yeni çözümler üretmeye devam ediyoruz. Turizm sektörünün ülke ekonomisindeki payının, önümüzdeki yıllar içerisinde her yıl artarak devam etmesini bekliyoruz. Değişen dünya ile turizmde değişen bir hizmet algısı var. İnsanlar artık konaklayacağı otele gitmeden önce giriş işlemlerini tamamlamak, masaj randevusunu oluşturmak, restoranda otururken yiyeceği yemeğin malzemelerini mobil cihazından seçmek ve yapılışını izleyerek bu deneyimi yaşamak istiyor. Biz de bu değişen hizmet algısına yönelik, yatırımlarımızı artırarak devam ediyoruz. "Yeniliği" hizmet verdiğimiz müşterimize sunmayı, öncelikli hedef olarak belirledik. Bu yüzden, ciromuzun büyük bir kısmını AR-GE ve yeni teknoloji

ürünlerinde kullanıyoruz. Turizm sektörü, hızla büyüyen ve gelişen bir sektör. Bunu sadece yeni işletmelerin açılması olarak değerlendirmemek lazım. Yazılım sektöründe yaşanan gelişmeler sayesinde işletmeler, daha iyi hizmet kalitesi sunabilmek adına teknolojik yatırımlarına devam ediyor. Ancak, sektör çok hassas ve herhangi bir gün gerçekleşen değişiklik, sektörü olumsuz anlamda etkileyebiliyor. Biz, müşterilerimize bu olumsuz etkilerden kendilerini koruyabilmeleri adına farklı çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Bilgi, her anlamda çok değerli ve artık işletmelerde sunulan hizmet anlayışı farklı boyut aldı

Bilgi, her anlamda çok değerli ve artık işletmelerde sunulan hizmet anlayışı farklı bir boyut aldı. Protel olarak, bu değişime biz de ayak uydurduk. Farklı birçok mobil uygulama çözümlerimiz ile hem konaklama hem de yeme-içme sektöründe müşterilerimize çözümler üretmeye devam ediyoruz. İşletmelerin, misafirleri hakkında her tür bilgiyi yorumlayabilecekleri CRM ve sadakat programı çözümlerimiz, stratejik kararlar alabilecekleri gelir yönetimi çözümlerimiz, son zamanların en popüler uygulamaları arasında yer alıyor. Bu anlamda Protel'in de hiç vazgeçmediği değeri, "her zaman inovasyon yaratmaya" devam etmektedir. Günümüzde en değerli şey "bilgi". Müşterilerimizin, birçok farklı kanaldan elde ettikleri misafir verilerinin güvende tutmalarının en büyük önceliklerinden olması gerektiğini düşünüyorum. Günümüzde, yerli ve yabancı birçok işletme bu konuyu en önemli öncelikleri haline



Oğuz Uzuncaova / Protel / Marmara Bölgesi Satış Yöneticisi

getirmiş durumda çünkü bu veriler işletmelere emanet edilmiş bilgiler. Bu yüzden, verilerin korunmasının en önemli konulardan bir tanesi olması gerekmektedir. İşletmelerin, elde ettikleri verileri kullanabilecekleri araçlara sahip bir yazılım tercih etmeleri çok önemli. Bu yazılımlar, işletmelere doğrudan gelir sağlayabilecek ve elde ettikleri gelirleri güvende tutmalarını sağlayacaktır. Yeni teknolojik çözümler üreten ve geliştiren yetişmiş eleman sıkıntısının, en çok yazılım sektöründe olduğu inkar edilemez bir gerçek. Ülkemizde yetişen genç nüfusu bu alana yönlendirmenin ve teşvik etmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden, yazılım ile ilgili dersler eğitim müfredatlarına eklenebilir, yeni kurslar ve eğitim seminerleri düzenleyerek bu alana katkı sağlayabiliriz. 2022 yılından beklentimiz, 2021 yılındaki ivmenin devam etmesi yönünde. 2022 yılı, Türkiye'deki yeni turizm paydaşlarının yaptığı yatırımların etkisini daha çok göreceğimiz bir yıl olacak.

Günümüz teknolojik gelişmeleri ışığında, globalleşemeyen hiçbir yazılımın hayatta kalma şansı olmayacaktır

SabeeApp, özellikle bağımsız oteller, tatil köyleri, kiralık daireler ve hostellerin kullanımına uygun bulut tabanlı bir otel yönetim sistemidir ve online satış dahil tüm ön büro operasyonlarını tek ekrandan yönetmek için tüm araçlara sahiptir. Konaklama sektörüne yönelik hizmet ve teknoloji üretmek bizim ana faaliyetimiz olduğu için, ciromuzun tamamını turizmden sağlamaktayız. Turizm sektörü son yıllarda çok yüksek bir iş hacmi potansiyeli sunmaktadır. Bu potansiyelin değerlendirilmesine paralel, sektörel ve uluslararası platformda büyüme hedeflerimiz bizleri heyecanlandırıyor. Unutmamak gerekir ki, turizm sektörü Türkiye'de en narin sektörlerden biri olma özelliğini korumakta. Hem dünyada hem de Türkiye'de oluşan tüm konjonktürel dalgalanmalar, ülkemizde turizm sektörünü çok hızlı bir şekilde negatif etkilenmektedir. Son iki yıldır dünyayı etkisi altına alan pandemi'nin etkileri bizim yazılımımızda da iyileştirmelere ve yeni geliştirmelere neden oldu. Özellikle, online check-in ve otel misafirlerinin otele giriş

esnasında zamanlarını iyi değerlendirmek adına temassız kimlik okuma sistemlerini geliştirdik. Bu geliştirmeler ile hem temassız hem de hızlı işlemler yapabilir duruma geldik. Günümüz teknolojik gelişmeleri ışığında globalleşemeyen hiçbir yazılımın hayatta kalma şansı olmayacaktır. Bu nedenle, mutlaka lokal ve global OTA'lar ile çok iyi bağlantılar sunan sistemleri tercih etmeleri gerekmektedir. Bu sistemler de artık bulut tabanlı sistemlerdir. Ayrıca, yazılımın gelişen teknolojik yeniliklere hızlı adapte olması da gerekmektedir. Bu noktada, otelcilerin seçici olmaları gerektiğine inanıyoruz. Özellikle pandemi etkisiyle oluşan uzaktan çalışma alışkanlıklarının gelişmesi Türkiye'de yaşayan iyi yazılımcıların yurtdışında çalışmalarının yolunu açmıştır. Bu kaybı yerine koymamız gerekmektedir. Beraberinde, ekonomik krizlerin alım gücünü düşürmesi sonucunda bu kayıplar artmaktadır. Son iki yılda istikrarlı bir büyüme sağladık ve bu büyüme etkisinin 2022 ve 2023 yıllarında da devam edeceğini öngörüyoruz.



Umur Germeyan / Otelist Eğitim Yaz. Dan. Paz. Ltd. Şti. / Kurucu Ortak

Otelist, 2005 yılından beri otelcilik sektöründe hizmetler üreten bir yapıya sahiptir. Otelist'in, çağdaş turizm trendleri çerçevesinde kaliteyi ön planda tutarken, otel işletmelerini kurumsal, verimli, istikrarlı ve karlı yapılara dönüştürmek için rasyonel çözüm önerilerinin hizmet başlıkları beş ana grupta toplanmaktadır: Danışmanlık, işletme, denetim, eğitim ve teknoloji. Teknoloji tarafında, uluslararası bir PMS (Property Management System) ve CM (Channel Manager) yazılımı olan SabeeApp'in Türkiye temsilcisidir.

KMB45 C
A+++



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK VE TEK İNVERTER MİNİBARI

HotelRunner, tüm turizm aktörlerini dijitalleştirme misyonuna sahip bir şirket

2011 yılında kurulan HotelRunner, otel ve acentelerin, özgün ve etkin bir online varlığa sahip olmalarını sağlayan, bulut tabanlı online satış yönetimi ve dijital pazarlama platformudur. Turizm sektörünün lider satış odaklı yönetim platformu ve dijital kontrat ağı HotelRunner, oteller ve seyahat acentelerinin offline'dan online'a geçmelerini sağlarken, son teknolojiyi kullanarak yenilikçi satış kanalları yaratır. Kullanıcıların uluslararası pazarlardaki bilinirliğini artırarak daha fazla müşteriye ulaşmalarını sağlar ve gelirlerini artırır. HotelRunner bir kere başladıktan sonra, envanter yönetim ve dağıtımını otomatik hale getirir, direkt kanal gelirlerini yükseltir ve kar marjlarını artırır. HotelRunner, doğrudan turizm sektörüne ve içerisindeki aktörlere yönelik geliştirilmiş bir ürün; bu nedenle turizm sektörü HotelRunner'ın ana damarı diyebiliriz. Turizm sektörü, sürekli gelişen, dünyanın her yerinde, herkesin ortak paydada bulunduğu bir sektör. Geliştirmeye açık yenilikçi teknolojimiz, genç ve dinamik ekibimiz ve genel anlamda modern şirket yapımız dolayısıyla bunlar bizim için en büyük artılar. Turizm sektörünün en önemli özelliği doğrudan insan odaklı olması. Bu özelliğin bir eksiye

dönüştüğü tek zaman ise maalesef pandemi dönemi oldu. Tüm dünyanın evlere kapandığı ve birbir etkileşimlerin sıfıra indiği dönemde turizm sektörü en fazla zorlananlar arasındaydı. HotelRunner, halihazırda tüm turizm aktörlerini dijitalleştirme misyonuna sahip bir şirket. Bu nedenle, pandemi döneminde hayatımıza giren trendler bizim mevcut misyonumuzla zaten örtüşüyordu. Biz de üstümüze düşen şekilde tüm yeni dinamikleri platformumuza uygulayarak işlemlerin otomasyonunu sağladık, takibinin kolaylaştırdık. Bu geliştirmeler Türkiye turizm sektörü için önemli kazanımlar oldu.

2022'de de tüm sektör paydaşlarına, kendi ürettiğimiz yüksek teknolojimizle destek olmaya, büyümeye ve gelişmeye devam edeceğiz

Turizm işletmecilerinin, özellikle otellerin, bir yazılım ararken ilk düşünceleri gereken kendi ihtiyaçları ve beklentileri. Tesislerinin online varlıklarını güçlendirmeleri ve satışlarını artırmaları için ihtiyaçları olan araçların tamamını sunan uçtan uca bir çözüm bulmaları, verimliliklerini ve karlılıklarını büyük oranda artıracaktır. Aynı zamanda kullanılan çözümlerin



Cihan Coşkuntuncel / HotelRunner /
Satış ve İş Geliştirme Direktörü

sağlayıcılarının dünya çapında hizmet veriyor olmaları, ekiplerinin büyüklüğü ve hizmet kalitesi de çok önemli etkenler. 2022'de turizm ve konaklama sektörlerinin eskisinden de güçlü bir şekilde geri döneceğine ve pandemi öncesi döneme göre ciddi anlamda artan bir talep olacağına inanıyoruz. HotelRunner olarak bu süreci kendimizi geliştirerek, sektöre yeni inovasyonlar kazandırarak ve sektöre destek olmak için var gücümüzle çalışarak geçirdik. 2022'de de tüm sektör paydaşlarına kendi ürettiğimiz yüksek teknolojimizle destek olmaya, büyümeye ve gelişmeye devam edeceğiz.



Bahadır Çakar / ICI Tech Teknoloji A.Ş. -
icibot / Satış Pazarlama Direktörü

ICI Tech Teknoloji, yazılım sektöründe 25 yıllık geçmişi olan Microsoft'un, Türkiye'deki en büyük ERP yazılım partneri olan Pargesoftware ile müşterilerine ERP ve CRM gibi alanlarda hizmet sunan B1 Yönetim ve Yazılım ortak girişimi olarak, 2 yıl önce kuruldu. ICI Tech Teknoloji olarak, doğrudan otellere yönelik yazılım çözümleri sunmaktayız. Ürünlerimizin otellere sağladığı faydalar; misafirleri ile ilişkilerini daha efektif yönetmek, oda dışı satışlarını arttırmak ve ekibini daha verimli yönetmek olarak sıralanabilir. ICI Tech Teknoloji tüm gelirini turizm sektöründen sağlamaktadır. Sektörün dinamik ve çok uluslu olması en büyük artısı. Yani otel dediğimiz "işletmenin" dünyanın her yerindeki işleyişi ve amaçları birbirinden çok farklı değil. Türkiye'de turizm sektörü için geliştirdiğiniz bir sistem ya da ürettiğiniz çözüm,

Oteller, ekibinden, yeteneklerinden ve sürdürülebilirliğinden emin olunan yazılım markalarına yatırım yapmalıdır

dünyanın birçok bölgesinde kullanılabilir. Eksisi, çok fazla gündeme ve dünyadaki gelişmelere bağlı olduğu için kriz olasılığı hep yüksek.

Otel işletmecileri, ekiplerini motive etmeden ve iş yapma şekillerini teknolojiye göre kurgulamadan yazılım satın almamalıdır

Pandemi ile birlikte oluşan izolasyonlu ve temassız tatil anlayışı yazılım sektöründe de yeni trendlerin oluşumuna sebep oldu. Bununla birlikte temassızlık ve misafir ilişkilerinde inovatif çözümler, pandemiden önce de odağımızda olan konulardı. Geliştirdiğimiz yazılım çözümlerinin temelinde teknolojiyi kullanarak, otel ve misafir arasında köprü vazifesi oluşturabilmek hep vardı. Pandemi sadece bu konuyu otellerde zorunlu hale getirdi. Temassızlık kadar önemli olan diğer konu, otellerin yaşaması gereken teknolojik dönüşümdü. Global zincirler ve Uzakdoğu otelleri dışında teknoloji kullanımını olması gerekenin çok altındaydı. Pandemi, otellerde teknoloji kullanımını ve sektördeki dijital dönüşümü hızlandırdı diyebiliriz. Ancak yazılım, tek başına bir otele teknoloji ve yenilik getirmez. Otel yöneticileri dönüşümü sadece yazılımdan beklememelidir. İş yapma şekilleri ve insan kaynağına kadar bakış açısının da tamamen değişmesi gerekmektedir. Otel işletmecileri, ekiplerini motive etmeden ve iş

yapma şekillerini teknolojiye göre kurgulamadan yazılım satın almamalıdır. Aksi takdirde kullanılmayan ve işe yaramayan birçok yazılıma yatırım yapıp proje hüsrarla sonlanmaktadır. Bir diğer önemli konu ise lokalde ekibi bile olmayan, sürdürülebilir olmayan yazılımlara dikkat etmeleridir. Yazılım sürdürülebilir olmazsa yine boşa yapılan bir yatırımdır. Ekibinden, yeteneklerinden ve sürdürülebilirliğinden emin oldukları yazılım markalarına yatırım yapmaları gerekmektedir. Yazılım sektörünün en temel sorunu, kurumların sadece zorunlu hallerde bir yazılım ürünü araması ve ona başvurmasıdır. Üst düzey yöneticinin baskısıyla tüm organizasyonun zorunlu bir şekilde bir projeye başlamasıdır. Gelişim zorunluluk olmamalıdır, bir ihtiyaçtır. Yazılım, otellerin iş yapma şeklini kolaylaştırmak için geliştirmektedir. Daha iyi bir misafir ilişkileri, daha verimli bir iş yapma şekli ve misafir memnuniyetini arttırmak her otelin en temel amaçları arasında yer almalıdır. Misafir Karşılama (GuestFacing) dediğimiz sistemler dünyada yükseliyor. Yazılım pazarı için birçok olumlu gelişmeler var ama dünyanın nereye gideceği ile çok doğru orantılı konular. Turizm tamamen dünya gündemine bağlı. Post COVID dediğimiz dönem, dünyada çok olumlu turizm hareketine neden oldu. En kısa sürede ülkemizin de bu hareketten payını almasını umuyorum.

Teknolojiyi bu sektörde etkin ve faydalı olarak kullanabilmek, turizm işletmelerini her zaman bir adım önde gösterir

Europrotel, otel yönetim sistemleri alanında faaliyet gösteren Alman Protel GmbH firmasının tek yetkili Türkiye distribütörüdür. Protel GmbH, 1994 yılından beri otelcilik sektörüne özel yazılım çözümleri geliştirmekte olup, ürünleri 80 ülkede 14.000'in üzerinde otelde kullanılmaktadır. Europrotel, 2012 yılından beri Türkiye, Gürcistan, Irak, KKTC, Kazakistan ve Özbekistan bölgelerinde otelcilik sektörüne hizmet vermektedir. Ürünlerimiz arasında sunucu tabanlı ve bulut tabanlı otel yönetim sistemleri yer almakta olup, POS ve stok çözümleri ve tam entegre mobil uygulamalar ile desteklenmektedir. Uygulamalar ve ek modüller sayesinde misafir ile iletişimin kuvvetlendirilmesi yoluyla, misafirlere yalnızca konaklama süresince hizmet vermenin ötesine geçerek, memnuniyetin artırılması ve sadakati yüksek bir misafir profili yaratılmasına yardımcı olmayı hedeflemekteyiz. Protel GmbH bu doğrultuda yaptığı teknolojik yatırımlara ağırlık vererek, 2017 yılında pazara sunduğu yeni nesil çözümler ile dikkat çekmektedir. Bunlar arasında, üçüncü parti yazılımlar ile otel yönetim sistemi arasındaki veri akışını hızlandıran ve entegrasyon süreçlerini kolaylaştıran yeni nesil entegrasyon teknolojisi Protel I/O ve bulut tabanlı veri bankası (Big data) çözümü Protel Genius'ı sayabiliriz. Protel I/O üzerinde yer alan tüm uygulamalardaki veri hareketleri, big data olarak toplanmakta, güncel veriler Protel Genius algoritması sayesinde diğer ilgili uygulamalar ile misafir memnuniyetine yönelik öneriler şeklinde paylaşılmaktadır. Bunların



Aysun Polat / Hotech / COO

1999 yılında kurulan Hotech, kapsamlı bir veri odaklı yazılım şirkettir. CRM'den finans'a, satıştan maliyet analize kadar, bir oteldeki tüm süreçleri kapsayacak ürün yelpazesine sahibiz. Yenilikçi yazılım çözümlerimizin yanı sıra bulut ve mobil çözümler için sağlam bir zemin sağlayan bütünsel bir veri platformu da sunmaktayız. Berlin, İstanbul, Cancun ve Antalya'da da ofislerimiz var. Kurduğumuz günden bugüne kadar tamamen

dışında, 2009 yılından bu yana bulut yazılımlar konusunda çalışmalarını sürdüren Protel GmbH, dünyanın en kapsamlı ve güvenilir bulut tabanlı otel yönetim sistemlerinden biri olan Protel Air ile konuk ağırlama sektörünün geleceğini şekillendirme konusunda oldukça iddialı bir konumdadır.

Turizm işletmeleri, kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için, yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir

Turizm sektörü, en hızlı gelişen sektörlerden biri olarak ciromuzun önemli bölümünü oluşturuyor. Bununla birlikte mevcut durumunu kafe ve restoranların kullanabileceği şekle getirdiğimiz POS ve Stok çözümümüzle farklı sektörlerden de ciromuza katkı sağlamayı hedefliyoruz. Turizm sektörünü, her gelişen teknolojiyi içine katabilmesi yönüyle son derece dinamik bir yapıya sahiptir. Bu sektöre teknolojik çözümler sunan bir firma olmamız, bizim için sektörün artı tarafıdır. Diğer yandan turizm sektörünün kırılğan bir yapısı olması sebebiyle (pandemi, savaş durumu) ilk etkilenen sektörlerden olmasını da bir eksi yön olarak değerlendirebiliriz. Pandemi sürecinde otellerin ihtiyacına yönelik yarattığımız modüllerimiz ile; HES kodlarını sisteme alınması ve takibi; misafirlerin otele gelmeden ön check-in yapmalarının sağlanması ile yoğunluğun ve temasın azaltılması; teknolojik ürünlerimizden biri olan mobil uygulamamız ile ziyaretçi ile otel personeli arasındaki temas azaltılması

Pandemi döneminin, oteller açısından, toptan bir dijitalleşme fırsatı olarak görülmesi gerektiğini düşünüyoruz

turizm sektörüne odaklanarak teknoloji geliştirdik. Bu durum, bizi sektöre tamamen başlarken, konaklama teknolojileri adına da ciddi bir deneyim kazanmamızı sağladı. Turizm sektörü kırılğan yapıya sahip, inişleri çıkışları yoğun olan bir sektör. İşte bu noktada da otelcilere her zaman tavsiyemiz, tüm operasyonlarını dijital süreçler ile yürütmelerini söylemek oluyor. Yaşadığımız pandemi döneminin, oteller açısından, toptan bir dijitalleşme fırsatı olarak görülmesi gerektiğini düşünüyoruz. Evet, bu süreç ile birlikte izolasyonlu ve temassız tatil anlayışı yazılım sektöründe de yeni trendlerin oluşumuna sebep oldu. Ama bütünsel veri yönetimi planlanmadan, sadece mobil uygulama veya web ortamında bazı işlemleri yapmak yeterli ve kalıcı olmayacaktır. İşverenler de dahil tüm otel çalışanlarının, yönetiminin ve misafirlerin dijitalleşme sürecine dahil olması gerekiyor. Hotech olarak, 5 milyon Dolar yatırımla, 4 yıllık bir süreçte hayat



Şinasi Gürpınar / Europrotel – Dijital Otel Yönetim Bilişim Sistemleri Tic. A.Ş. / Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü

sağlanmıştır. Bu modül ve uygulamalarımız ile otel yatırımcısının maliyetleri (personel giderleri ve planlaması) optimize etme imkanı yaratılmıştır. Teknolojiyi bu sektörde etkin ve faydalı olarak kullanabilmek, turizm işletmelerini her zaman bir adım önde gösterir. İşletmeler kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir. Dikkat edilmesi gereken kriterler; veri güvenliği, rapor çeşitliliği, 7/24 destek hizmeti, yazılımın güncel tutulması, her daim teknolojiye uyumlu olması ve entegrasyon ağının geniş olmasıdır. Teknolojinin çok hızlı ilerlemesi ile birlikte yeni teknolojileri takip edip mevcut ürünleri yeni teknolojilere uyarlamak, yazılım sektörü için gerçekten zor ve gerekli bir süreçtir. Biz Europrotel olarak sürekli iç eğitim ve AR-GE çalışmalarımızla mevcut ürünlerimizi yeni teknolojilere adapte ediyoruz. Salgın olumsuz etkilerine rağmen ülkemiz, 2021'de yurt dışı ziyaretçi sayısında 29 milyonu, turizm gelirlerinde ise 24 milyar doları aştı. Bu rakamlar, 2020'ye göre ziyaretçi sayısında yüzde 83'lük, gelir noktasında ise yüzde 100'lük bir artış anlamına gelmektedir. Pandeminin etkileri geçmeye devam ettikçe, teknolojiye talebin çok daha fazla artacağını öngörüyoruz.

Turizm sektörünün çok önemli otel markalarına 26 yıldır otel yönetim yazılımları üretiyoruz

Asyasoft Yazılım olarak, Antalya merkez ofisi ve Akdeniz Üniversitesi Teknokent 'te bulunan AR-GE ofisimiz ile turizm otelcilik alanında, 1996 yılından beri hizmet vermekteyiz. Turizm sektöründe zincir ve münferit tesislere, şehir otelciliği ve resort otelciliğine uygun otel yönetim yazılımları üretiyoruz. 200'ün üzerinde tesis ile çalışmaktayız. Birçok zincir ve münferit otelde, ön büro yönetimi, satın alma – stok ve maliyet yönetimi, muhasebe, satış noktaları pos, devre mülk - devre tatil yönetimi, anket ve alakart restoran rezervasyon sistemleri, operasyon takip yönetimi, online rezervasyon, call center, crm, e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-irsaliye, demirbaş, mobil uygulamalar ve personel yönetim çözümlerimiz entegre bir şekilde kullanılmaktadır. Turizm sektörünün çok önemli otel markalarına 26 yıldır otel yönetim yazılımları üretiyoruz. Otelere üretmiş olduğumuz yazılımların satış sonrası son kullanıcı eğitim destek hizmetlerini de üretici olarak doğrudan sağlıyoruz. Bilgi yönetimi sağladığımız için, sektörde çok önemli ve stratejik bir konumdayız.

Tesislerin işleyişine özel yazılım geliştirmek işimizin bir parçası dolayısıyla bu da üretim sürecinde bizim sürekli yüksek enerjiyle hareket etmemizi sağlıyor Turizm sektöründe işletmelere, standart paket program satma yaklaşımından uzak



İlnur Atsüren / Homeros Bilişim Yazılım Rek. Hiz. San. ve Tic. Ltd. Şti. / Company Manager

Homeros Bilişim, 2003 yılında şahıs firması olarak faaliyete başlamış olup, 2013 yılında limited şirkete geçiş yapmıştır. Turizm sektörüne özel olarak web tabanlı uygulamalar, mobil ve masaüstü uygulamalar olarak eşsiz yazılım çözümleri sunmaktayız. Turizm sektörü bizim önem verdiğimiz sektörlerin başında gelmekle birlikte gerek otel yazılımlarımız, mobil uygulamalarımız gerekse acentelere sunduğumuz özel yazılım çözümleri ile yıllardır birçok müşterimize hizmet vermekteyiz. Sektör ile çalışmanın en

bir yazılım şirketi olunmalıdır. Çünkü her tesisin kendine özel dinamikleri var. Tesislerin işleyişine özel yazılım geliştirme işimizin bir parçası, dolayısıyla bu da üretim sürecinde bizim sürekli yüksek enerjiyle hareket etmemizi sağlıyor. Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemiyle birlikte temasız çözümler yani mobil ortamdan erişim sağlayan mobil çözümler gündeme geldi. Bu bağlamda, Asyasoft Otel Yönetim Sistemleri ile Misafir ve Personel iletişimde temasız çözümler sunmak için geliştirmeler yaptık. Asyasoft, bu süreç için entegre çözüm olarak sunduğu online check in, online rezervasyon ve mobil uygulamalar ile misafir ile personel arasındaki teması azaltmayı hedefledi. Temasız çözümler konusunda; misafirin rezervasyonunu online olarak yapması ve online ödeme alabilmesi, sonrasında misafirin resepsiyona uğramadan online check in işlemleri yapabilmesi, misafir istek, şikayet, arıza bildirimini ve taleplerini mobil olarak bildirmesi, misafirin anketlerini mobil ortamda gönderebilmesi, kare kod okutarak anket girişi yapabilmesi, misafir alakart restoranlar için rezervasyonlarını mobil olarak yapabilmesi imkanlarını sunuyoruz. Yazılım çözümleri tercihinde turizm işletmecilerinin, bazı kriterleri göz önünde bulundurması gerekmektedir. Satış sonrası destek alabileceği uzun vadeli bir sistem arayışı en büyük kriter olmalı, özellikle otel



Şükrü Sinan / Asyasoft Yazılım / Satış Pazarlama Müdürü

işletmeleri için yazılımların, tek bir firmadan tüm departmanların (ön büro, muhasebe finans, stok satın alma, personel, mobil, crm..) çözümlerinde ihtiyaçlarına cevap verebiliyor olması çok fayda ve avantaj sağlayacaktır. Yazılım sektörümüzün önü çok açık ve bu konuda çok iyi bir noktadayız. Özellikle otel yazılımları konusunda portföyümüzde çok değerli çözümler var, bu çözümleri yerinde uyarlamak çok emek yoğun bir süreç gerektiriyor. Bu anlamda otelcilik sektöründe, departmanına hâkim ve eğitimli personeller ile bu uyarlama süreçleri çok daha rahat ve hızlı geçebiliyor. 2022 yılında da yine birçok yeni tesisimizi Asyasoft yazılımlarıyla buluşturmayı hedefliyoruz. Yine bu yıl AR-GE faaliyetlerimiz ile son kullanıcılara değer katacak yazılımları geliştirmeye devam edeceğiz.

Yazılım sektörüne her zamankinden daha fazla talep var ve daha da çok olacak

büyük artıları, çalıştığımız işletmelerin ileri görüşlü vizyonları ve her zaman teknolojiye ayak uydurmak istemeleridir. Bunun dışında, yoğun iş temposu hariç bir eksi yönü bulunmamakta. Firma olarak otellerin ve müşterilerin aralarında bir baş sağlayan Hoom Otel uygulamamızı 2015 yılında hayata geçirdik. Pandemi sürecinde Hoom Maestro ürünlerimize büyük bir talep oldu. Aynı zamanda online platformlar üzerinden rezervasyonların artması ile sunduğumuz uygulamalar üzerinden müşterilerimiz, temasız bir şekilde bütün işletme işlemlerini müşterilerine sorunsuz şekilde sundular.

Yazılım sektörünün öncelikli sorunlarından biri, profesyonel personel sayısının çok az sayılarda olması ve kıdemli personel temininde zorlanmak

Yazılım çözümlerinde en önemli olan, yazılımın tam anlamıyla işletmelere uygunluğu ve geliştirilebilir bir platformda olması; aynı zamanda işletmelerin ihtiyaç duyduğu bütün özelliklerin sorunsuz, aktif

şekilde çalışmasıdır. Firmaların 7/24 destek verebilen yazılım firmaları ile çalışmalarını da bu sektörde ayrıca önemlidir. Yazılım sektörünün öncelikli sorunlarından birinin, alanında profesyonel olan personel sayısının çok az sayılarda olması ve kıdemli personel temininde zorlanmak olduğunu düşünüyorum. Bu konu için çözüm önerimiz, ülkemizde yazılım alanına olan ilgiyi arttırmak adına ücretsiz kurslar ve teşvik edici sosyal aktiviteler. Bu şekilde alanında en iyi olacak ve kendini hala keşfedememiş bireyleri de kazanabiliriz. Firmamızın bu yıl içerisinde, 2 yeni şubesinin açılışını daha yapmayı planlıyoruz. Geçtiğimiz pandemi sürecinde yurtdışı şubesini, Avusturya'nın Tirol eyaletinde faaliyete geçirdik. Yurt içinde ve yurtdışında en iyi hizmeti sunmaya ve büyümeye devam ediyoruz. 2020 yılında başlayan Pandemi döneminde, insanların dijitalleşmenin önemini daha iyi anladığını düşünüyorum. Bu nedenden dolayı her zamankinden biraz daha fazla sektöre talep var ve daha da çok olacak.



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



Bulut teknolojisini kullanıyor olmamız nedeniyle üyelerimiz, internetin olduğu her yerden işlerini yönetebiliyorlar

2004 yılında KOSGEB Teknoloji Geliştirme Desteği ile kurulan DİA Yazılım A.Ş. olarak, ODTÜ Teknokent'te faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Ticari yönetim sistemi olarak, her sektörden KOBİ'nin, iş yönetim süreçlerini kontrol ve takip etmelerini sağlayan, birbirine entegre çalışan ticari yazılımlar için çalışmaktayız. DİA Yazılım, TÜBİTAK ve Avrupa Birliği destekli uluslararası AR-GE projelerinde yer alarak, sürekli AR-GE yeteneğini geliştirmektedir. Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımı olarak muhasebeden üretime, stok-depo yönetiminden diğer tüm satış ve satın alma süreçlerine, kurumların iş süreçlerine verimlilik ve hız katmayı amaçlayarak yola çıkmıştır. Tamamen DİA Yazılım A.Ş. tarafından geliştirilmiş özel bir altyapı üzerinde ve bulut teknolojisi ile çalışan DİA, SaaS (Software As A Service – Hizmet Olarak Yazılım) modeliyle pazarlanmakta ve KOBİ'lerin maliyetlerini düşürmekte, verimliliklerini arttırmaktadır.

DİA Otel Yönetimi Programı, işletmeleri hızlı ve kolay bir şekilde, farklı modüller üzerinden yönetmenize olanak tanıyor

DİA Otel Yönetimi Programı, işletmeleri hızlı ve kolay bir şekilde, farklı modüller üzerinden yönetmenize olanak tanıyor. İster tek ister birden fazla otel işletmesi, DİA'nın otel yönetim sistemi üzerinden kontrol edilebiliyor. Otel Yönetimi ile ön büro yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, acente ve kontrat yönetimi, doluluk-kontenjan-satış analizleri, gelir-gider analizleri, housekeeping-oda yönetimi, anket, restoran pos, santral, stok-depo programı, finans yönetimi, muhasebe entegrasyon, insan kaynakları gibi tüm ihtiyaçlar online sistem üzerinden hızlı bir şekilde karşılanıyor. DİA otel çözümünün avantajlarına değinecek olursak: Rezervasyon, check-in, check-out gibi tüm ön büro işlemleri kolay ve hızlı bir şekilde yapılabilir. Müşteri ödemeleri, çıkış ve rezervasyon durumları etkin ve anlık raporlama sayesinde kontrol edilebilir. Acenteler tek bir sistemden yönetilebilir, tahminleme sayesinde acente performansları ölçülebilir. Satış analizleri yapılarak, doluluk ve kontenjanlar takip edilebilir. Gelirler ve giderler tek modül üzerinden analiz edilebilir. Odaların temizlik durumlarına göre housekeeping işlemleri planlanabilir. Muhasebe entegrasyonu ile günlük, aylık ve yıllık veriler kontrol edilebilir. Misafirlerin memnuniyetini ölçmek amaçlı anketler yapılabilir. İşe alış ve işten çıkarma süreçleri, çalışanların bilgileri, çalışan puantaj işlemleri koordineli bir şekilde yönetilebilir. Her geçen yıl giderek büyüyen turizm sektörü, hızla dijitalleşmeye devam ediyor. Şu an için turizm sektörünün toplam ciromuzdaki payını yüzde 7, önümüzdeki yıllarda

bu payı yüzde 12'lere getirmeyi hedefliyoruz. Bu sebeple turizm sektöründe yer alan ve konaklama hizmeti sunan otel işletmelerimiz için çeşitli kampanyalar yapmaya ve kullanıcı paketler oluşturmaya devam ediyoruz. Son olarak DİA e-Otel paketleri oluşturduk. DİA e-Otel paketleri kendi içerisinde e-Otel Eko, e-Otel Temel ve e-Otel Pro olarak üçe ayrılıyor. Oteller bu paketler arasından ihtiyaçlarına uygun olanı seçebiliyorlar. Turizm sektörünün her sektör gibi kendine has dinamikleri var. Biz de yaklaşık 18 yıldır turizm sektöründen birçok üyemiz olduğundan, kullanıcılarımızın ihtiyaçlarını çok iyi tanıyor ve programımızı sürekli bu yönde iyileştiriyoruz. DİA aynı zamanda bir GİB özel entegratörü ve kurumsal yönetim sistemi olduğu için otel müşterilerimiz herhangi bir entegrasyona gerek kalmadan otel süreçleri dışında muhasebe, stok, satın alma, müşteri hizmetleri, e-fatura yönetimi gibi süreçlerini de uçtan uca yönetebiliyorlar. Pandemi ile birlikte gelen uzaktan çalışma ihtiyacı için de DİA, Türkiye'nin en gelişmiş bulut ERP yazılımı olarak öne çıkıyor. Bulut teknolojisini kullanıyor olmamız nedeniyle internetin olduğu her yerden ve telefon, tablet, masaüstü bilgisayar fark etmeksizin istenilen her cihazdan üyelerimiz işlerini yönetmeye devam edebiliyor.

Yazılım sektörünün şu an için en önemli problemi, hiç kuşkusuz tecrübeli yazılımcı istihdamı sağlayabilmektir

Turizm işletmeleri yazılım tercihlerinde belli kriterlere önem vermelidir. Öncelikle rezervasyon, check-in, check-out gibi ön büro ve ödemeler gibi işlemler hızla halledilebilir ve müşteri memnuniyeti sağlanabilmelidir. Tek bir sistem acente yönetimi yapabilmelidir. DİA'nın tahminleme özelliği sayesinde acente performansı ölçümü de yapılabilir. Satış analizlerine dikkat edilmeli, istenildiği zaman detaylı raporlar alınabilmelidir. Doluluk oranları ve kontenjan takibi de rahatça yapılabilir. Gelir gider takibi yapılabilir. Oda temizliği faaliyetlerinin planlanması sistem üzerinden gerçekleştirilebilir. Ayrıca bir aracı olmadan e-fatura hazırlayabilmek ve gönderebilmek de çok önemli. Yine aynı şekilde stok, cari, kasa, banka, çek, senet, sipariş, ödeme planı işlemleri de kolayca yapılabilir. Misafirler için düzenlenebilir memnuniyet anketleri hazırlayabilmelidir. Son olarak bulut teknolojisi altyapısı üzerinden sistemi kullanıyor olmak ve mobil uygulama üzerinden tüm işlemlerin yapılabilmesi otel sektöründe süreçleri çok kolaylaştıran uygulamalar olarak öne çıkıyor. Yazılım sektörünün şu an için en önemli problemi



Suha Onay / DİA Yazılım / Genel Müdür

hiç kuşkusuz tecrübeli yazılımcı istihdamı sağlayabilmek. Biz DİA olarak, kendi içimizde tecrübeli yazılımcılara sahibiz. Ancak yeni mezun olmuş veya henüz kariyerinin başlarında olan yazılımcılar da istihdam ederek, tecrübeli yazılımcılarımızla birlikte harmanlayarak devam ediyoruz. Elbette tecrübeli yazılımcıları ülkemizde ve şirketlerimizde tutabilmek için herkese sorumluluklar düşüyor. Bu sorunu aşmamız halinde yazılım sektörünün geleceğinin çok daha parlak olacağını düşünüyoruz.

2022 yılında istihdam ve yatırımlarımızı tüm hızıyla sürdürmeyi planlıyoruz

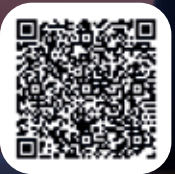
Pandemi, bulut teknolojisinin şirketler için gerekliliğini çok daha fazla ön plana çıkardı. 2022 yılında genel bulut sektöründen elde edilen gelirin dünya çapında 331 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. Biz DİA olarak 2022 yılında kullanıcı sayımızı artırmaya hızla devam edeceğiz. Amacımız 2022'de tüm bayilerimizle aktif bir şekilde satış organizasyonumuzu maksimum verim alabileceğimiz bir şekilde geliştirmek. Öte yandan pandeminin bulut bilişim sektörüne olumlu etki etmesi bulut teknolojisiyle hizmet veren firmaların çok daha güçlü adımlar atabilmesinin önünü açtı. 2022 yılında istihdam ve yatırımlarımızı tüm hızıyla sürdürmeyi planlıyoruz. İstihdam noktasında her zaman olduğu gibi tecrübeli çalışanları, yeni mezunlarla buluşturmaya devam edeceğiz. Teknoloji firması olduğumuz için hem tecrübeli hem de yeni mezun ekip arkadaşlarımızın işimize ayrı ayrı katkıları olduğuna inanıyoruz. AR-GE bizim en güçlü yanımız. Ankara ODTÜ Teknokent'teki ofisimiz aynı zamanda AR-GE merkezimiz olarak faaliyet gösteriyor. Geçen senenin sonunda Ankara'da yeni bir AR-GE ve Tasarım Merkezi açtık. İyi eğitimli ve tecrübeli personel sayımızı artırarak, Ar-Ge yeteneğimizi daha da geliştirmeye çalışıyoruz. 2021'de 2 büyük geliştirmeyi tamamladık. Bunlar; depo raf yönetimi ve e-banka modülleri. Elbette tüm yeniliklerimizi Android ve iOS cihazlarla uyumlu şekilde mobil destekli kullanımla sunuyoruz. 2022 için de üyelerimizin ihtiyaçlarına uygun olarak yeni geliştirme planlarımız var.

Konaklama sektörüne özel e-Fatura çözümleri!

e-Fatura ve e-Arşiv Fatura süreçlerinizde sektör lideri eLogo'yu tercih edin,
siz sadece misafirlerinizle ilgilenin!



Keşfedin



Konaklama hizmeti veren işletmelerin,
1 Temmuz 2022'ye kadar e-Fatura'ya
geçmesi gerekmektedir.

eLOGO

Nevotek olarak, hizmet verdiğimiz otellerin ve iş ortaklarımızın aynı zamanda teknoloji partneri oluyoruz

Nevotek, 2001 yılında başta turizm ve otelcilik olmak üzere, sağlık, kurumsal ve denizcilik sektörlerinde, “kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimini” arttıracak teknolojik çözümler sunmak amacıyla İstanbul’da kuruldu. 22 yılı aşan deneyim ve geliştirdiği ileri teknolojiler ile Nevotek, TV, tablet, akıllı telefon menüleri aracılığıyla ve sesli iletişim cihazları üzerinden esnek, yenilikçi, katma değerli servisler içeren özgün çözümler sunmaktadır. Türkiye’de ve dünyada butik veya büyük, zincir veya zincir olmayan pek çok otel bizimle çalışıyor. Madagaskar’ın doğusunda yer alan Mauritius Adası’nda veya Pasifik Okyanusu ortasındaki Guam adasında bile varız. Yine Bermuda ya da Turks & Caicos adalarında ürünlerimizi görmeniz mümkün. Bizim aptığımız işi dünyada bu ölçek ve kalitede çok az sayıda firma yapabiliyor. Gerçekleştirdiğimiz AR-GE çalışmaları sonunda geliştirmiş olduğumuz NevoEdge cihazı sayesinde, otellerin yazılım konusunda en büyük sorunu olan “PMS entegrasyonu” ihtiyacına çözüm ürettik. Otelin kapalı networkünde bulunan “PMS” sistemleri ile entegre olup, müşterinin ihtiyaç duyduğu verileri güvenli ve şifrelenmiş olarak, istediği formatta ve protokol ile kendilerine sunmaktayız. Uzaktan yönetilebilir, güvenli ve akıllı uç birimler

sayesinde (NevoEdge) uça hesaplama teknikleri uygulanabilmekte (Fog/Edge computing) böylece müşterilerimizin, otellerin kapalı networklerinde bulunan sistemlerle iletişime geçmesini sağlamaktayız. Bu sayede otellere hizmet veren ancak PMS entegrasyonu olmayan teknoloji şirketlerine PMS servisi sağlıyoruz, bu PMS ler arasında ONQ, Fidelio, Opera, Amadeus gibi 70’den fazla marka bulunuyor. Aynı zamanda otelleri interface karmaşasından kurtarıp operasyonel rahatlık getiriyoruz, hem de vpn ve sunucu maliyetlerini ortadan kaldırarak maliyet avantajı sağlıyoruz. NevoEdge servisimiz için Amerika ve Avrupa’da teknoloji devi diyebileceğimiz 3 büyük firma ile anlaşma imzaladık. Bu firmalar artık PMS markası fark etmeksizin istedikleri otellere hizmet verebiliyor. Tek yapmaları gereken, hizmet verecekleri otele NevoEdge konumlandırmak.

Nevotek’in İTÜ Teknokent’de geliştirdiği çözümlerinden bir kısmı da TUBİTAK tarafından onaylanmış ve başarı ile tamamlanmış projelerdir

Bunun yanında, kesintisiz misafir deneyimi sağlayan iletişim çözümlerini ve konuklara sunulabilecek interaktif servisleri, uçtan uca birbiriyle entegre olarak yönetip, misafir sadakati



Volkan Yücedağ / Nevotek /
Bölge Satış Müdürü

yaratacak, yazılımsal olarak kişiselleştirilmiş hizmetler bütünü sunuyoruz. Bu hizmetleri sunarken teknolojiyi devamlı takip ediyoruz, herhangi bir yeni gelişmede veya yeni bir teknolojiye müşterilerimizi bilgilendirip sistemlerini güncelliyoruz. Müşterilerimizden bir talep beklemeden yeni teknolojiler araştırıp sistemlerimize entegre ediyoruz. Kısacası biz müşterilerimiz için sadece IPTV, temassız hotel uygulamaları veya sadece PMS servisi veren bir firma değil, hizmet verdiğimiz otellerin ve iş ortaklarımızın teknoloji partneri oluyoruz. Son olarak Nevotek’in İTÜ Teknokent’de geliştirdiği çözümlerinden bir kısmı da TUBİTAK tarafından onaylanmış ve başarı ile tamamlanmış projelerdir.

Gerek ülkemizde gerek uluslararası çapta turizm yazılımında Acentesoft, çok daha fazla acentenin ihtiyacını kolaylıkla karşılayabilir

kapsiyor. Özel web yazılımları geliştirdiğimiz üniversiteler de var. Ancak Acentesoft yine de ciromuzun yüzde 90’ını sağlıyor. Pandemi ve sonrasındaki savaş, ülkemizde birçok alanla beraber, hepimizin bildiği gibi en çok turizmi olumsuz anlamda etkiledi. Bu sebeple biz de turizm sektörüne yazılım ürettiğimiz için çok fazla etkilendik. Ancak bu süreci yazılımımızı daha da fazla geliştirmek için bir fırsata çevirmeye özen gösterdik. Bu sektörden vazgeçmedik çünkü her şeyin mutlaka yoluna gireceği günlerin yakın olduğuna hep inandık ve inanıyoruz. Pandemi ile online seyahat alımlarına getirilen kuralları biz de hızlıca ve kolaylıkla sistemimize entegre ettik. Bu sayede müşterilerimiz de online seyahat platformlarında tatillerini ziyaretçilere, güncel gereklilikler çerçevesinde sunmaya devam etti.

Katıldığımız fuarlar ya da tanıtım çabalarımızda kendi gücümüzle ayakta kalmaya çalışıyoruz, devletten ya da yatırımcılardan destek alamıyoruz

İşletmelerin mutlaka, uzmanlığı web yazılımı olan ve turizm sektöründe de ciddi tecrübesi olan firmalarla çözüm ortaklıkları kurmalarını

tavsiye ederiz. Böylece herkes kendi uzmanı olduğu işi layığıyla yapabilir ve herkes memnun olur düşüncesindeyiz. Turizm sektöründe 15 yıldır faaliyet göstermemize ve tamamen yerli yazılım üretmemize rağmen oldukça yalnız olduğumuzu düşünüyoruz. Katıldığımız fuarlar ya da tanıtım çabalarımızda da yine kendi gücümüzle ayakta kalmaya çalışıyoruz, devletten ya da yatırımcılardan destek alamıyoruz. Oysaki gerek ülkemizde gerek uluslararası çapta turizm yazılımında Acentesoft’un, çok daha fazla acentenin ihtiyacını kolaylıkla karşılayabileceğine inanıyoruz. Biz yazılımımızı geliştirmeye devam edeceğiz, bununla beraber bize katkı olmak isteyenleri elbette beraber iş birliği yapmak için bekliyoruz. 2022 de maalesef tam olarak şişirilemeden sönen bir balon gibi geçecek diye düşünüyorum. Aslında her kriz bir fırsattır derler ve buna hepimiz bu şekilde bakabilirsek, eminim herkese olumlu katkısı olacak bir seviyeye geçebiliriz; ancak bunun için söz sahiplerinin birlikte hareket etmesi gerekli ve yapıcı çözümlerle sektöre destek vermeli diye düşünüyorum.



Burcu Aydoğan / MET-AV Bilişim Ltd. Şti.-
Acentesoft / Şirket Ortağı

MET-AV Bilişim Ltd.Şti.’ni Nadir Yıldız ile beraber 2003 yılında kurduk. Firmaların web tasarımı, tanıtım, kurumsal kimlik çalışmalarını yaparak başladık. 2006 yılında kendi e-ticaret yazılımımızı, müşterilerin e-ticaret sitelerini kurmak için kullanırmaya başladık. Yine aynı tarihte turizm sektörüne girerek, Acentesoft’un temelini oluşturduk. Acentesoft olarak, seyahat acentelerinin hizmet ve tatillerini online satıp, ofis içindeki operasyon takibini tüm adımları ile kolayca yapabilecekleri ve tamamen online seyahat platformlarını kuruyoruz. Turizm sektörü, yazılım yatırımlarımızın neredeyse tamamını

Turizmin hava ulaşımı alanındayız ve ciromuzun tamamına yakını turizm sektöründen geliyor

1994 yılında iki kadın girişimci tarafından kurulan Hitit, bir havacılık teknoloji firması. Dünyada havacılık ve teknolojinin yeni yeni temas ettiği yıllar olan 90'lı yıllarda, iki kadın girişimcinin vizyoner bakışı ile kurulan Hitit, Türkiye'yi havacılık teknolojileri ile tanıştıran ilk şirket oldu. Aradan geçen 28 yılda Türkiye'nin en büyük havacılık teknolojileri şirketi haline gelen Hitit, bugün alanında da dünyanın öncü markalarından biri konumunda. Havayollarının ihtiyaç duyduğu tüm teknoloji, hizmet ve servisleri tamamen kendi ürettiğimiz yazılımlarla uçtan uca karşılıyoruz. Tarife planlamadan, rezervasyona, muhasebeden kargoya uzanan kapsamlı bir ürün yelpazesinde çözümler sunuyoruz. Turizm çok geniş bir alan ve bizler de bu alanın ulaşım, daha da özelleştirirsek hava ulaşımı alanındayız. Birbirlerinin içine girmiş iki sektörden bahsettiğimizi göz önüne aldığımızda, aslında turizm sektörünün içinde olduğumuzu söyleyebiliriz ve bu bakış açısıyla ciromuzun tamamına yakını turizm sektöründen geliyor. Turizm, hizmet sektörünün en temel ve insana dokunan alt alanlarından birisi, kısaca insana dair herşeyi bulabileceğiniz bir sektör. Bu özelliği turizmi çok keyifli bir sektör haline getirmekle birlikte, aynı zamanda insan faktörünü odağına aldığı için bir o kadar da kırılgan hale dönüşüyor. Bunu çok yakın geçmişte, pandemi ile beraber dünya genelinde yaşadık. Birçok sektörde ciddi bir insan kaynağı ve gelir kaybının yaşanmasına yol açan pandemiyi en ağır hisseden sektörlerin

başında turizm geldi. Öte yandan turizm sektörü ile çalışmanın olumlu tarafına bakacak olursak ticari ve kültürel iş birliği oluşturan uluslararası bağlantıları teşvik ediyor olması son derece önemli. Bu sayede turizm sektörüne hitaben yapılan her çalışma ülkemiz için kendini gösterme ve dünyadaki profilini yükseltme imkanı veriyor.

Turizm işletmeleri artık dijital dönüşümü, ajandalarında liste başı halinde getirmeli ve atacakları tüm adımları bu dönüşüme paralel olarak atmalı

Hitit gerek Türkiye'de gerekse dünyada, sektöründe birçok yeniliğe öncülük etmiş bir şirket olarak, pandemi döneminde de büyümesini devam ettirmeyi başardı. Hitit'in pandemiye rağmen yaşadığı bu tırmanışını, teknolojinin turizm içindeki payının giderek artacağına önemli bir işareti olarak yorumluyoruz. Öncelikle, Mayıs 2020 yılında Hayat Eve Sığar uygulamasının, havacılık sektörüne uyarlanması esnasındaki proje partnerlerinden biriydik. Ayrıca dünya genelinde uygulanan geniş kapsamlı yasaklar nedeniyle uçuşların yapılamadığı dönemde, havayollarına hava kargo yazılımlarımızı sunarak, havayolu şirketlerinin zor dönemlerde kargo taşımacılığı ile buluşmalarına ve ayakta kalmalarına zemin hazırladık. Turizm işletmeleri artık dijital dönüşümü, ajandalarında liste başı halinde getirmeli ve atacakları tüm adımları bu dönüşüme paralel



Nevra Onursal Karaağaç / Hitit / Satış ve Pazarlamadan Sorumlu GMV

olarak atmalı. Günümüzün gerekliliklerine uygun ve kullanıcı dostu yazılım çözümleri kullanmalı. Tüketicilerin rahat ve sorunsuz bir şekilde kullanabilecekleri teknolojileri kendi süreçlerine entegre eden işletmeler, her koşulda kazançlı çıkacak. Tüketiciler nezdindeki marka algısını yükseltecek olan bu teknoloji hamlesi, işletmelerin rakipleri karşısında avantajlı konuma geçmelerinin de önünü açacak. 2021 yılının ikinci yarısındaki olumlu gidişatın daha da hızlanarak, pandeminin etkilerinin giderek silineceği ve turizm sektörünün gerçek anlamda çıkış yapacağı bir yıl olacağını düşünüyoruz. Hitit olarak çok başarılı bir yılı geride bıraktık. 54 farklı havayolu şirketinin teknoloji süreçlerini biz yürütüyoruz. Bu başarıyı 2022 yılında da sürdürdüğümüzü düşünüyoruz. Yakın zamanda halka arz olduk, artık yatırımcılarımızla birlikte daha da güçlü bir şekilde büyüyeceğiz.

Toplam ciromuzun yüzde 90'ı turizm sektörü ile bağlantılıdır

sektörün 12 ay tam açık olmamasını, olumsuz bir durum olarak değerlendirebiliriz. Pandemi ile birlikte izolasyonlu ve temassız tatil anlayışı yeni trendlerin oluşumuna sebep oldu. Süreçte, 3T Bilişim Teknolojileri olarak, hızlıca otel ve kullanıcıların işlerini kolaylaştıracak çözümler geliştirdik. Otel müşterilerinin hızlı check-in özelliği ile rezervasyon yapabileceği, otellerin ise rezervasyon sonrası konaklama yapacak müşterinin bilgilerini, ödeme ve HES kodu gibi bilgilerini girebilecekleri bir modül gerçekleştirdik. Otel ve müşteri açısından temassız olan bu ürün, birçok otel için çok kullanışlı ve hayatlarını kolaylaştıran bir çözüm sunmuş oldu. Turizm işletmecilerine yazılım çözümleri tercihlerini yaparken, öncelikle otel çözümlerini satın almadan önce ürün detaylarına, yöneticilerin tüm işlemleri mobil uygulamadan, buldukları her yerden izlemeleri için çözüm olup olmadığına bakılmalarını tavsiye ederiz. Ayrıca ürün destek ve referanslar baz alınarak uygun çözüm satın almalarını önerebiliriz. Yazılım sektöründe en önemli sorun, maalesef ürün fiyatlarına bakılarak tercih yapılmasıdır. Oysa fiyattan önce tesislerini yönetecekleri ürünleri detaylı

incelemeleri gerekiyor. Firmanın referansları araştırılabilir ve en son fiyata bakılabilir.

2022 ikinci 6 ay içerisinde, yurt dışı butik otellerini Adonis ile tanıştırmak ve uluslararası arenada rekabete hazır olduğumuzu belirtmek isteriz

2022 yılı içerisinde, yurt içinde yüzlerce butik oteli, Adonis ile tanıştırma fırsatımız oldu. Yeni otellerimizle, Adonis ile beraber online rezervasyon, kanal yönetimi, QR menü ve restoran yazılımı konusunda işletmelerin işlerini kolaylaştırarak zaman kazanmalarını sağlayan birçok başarılı projeleri tamamladık ve devam eden projelerimiz bulunmaktadır. Yurtdışı için plan ve çalışmalarımız büyük ölçüde tamamlandı. 2022 ikinci 6 ay içerisinde, yurt dışı butik otellerini Adonis ile tanıştırmak ve uluslararası arenada rekabete hazır olduğumuzu belirtmek isteriz. Sektörün, 2022 yılında çok hareketli olacağını ön görüyoruz. Özellikle yurt dışından Türkiye'ye ciddi rezervasyonlar olduğunu gözlemliyoruz. Dolayısı ile bu sene turizmin, ülkemiz açısından güzel geçeceğini umuyoruz.



Hüseyin Yıldırım / 3T Bilişim Teknolojileri A.Ş. / Satış Müdürü

3T Bilişim Teknolojileri olarak, turizm ve konaklama sektörüne yönelik yazılım çözümleri geliştirmekteyiz. Türkiye çapında 1.000'e yakın butik otellere otel yazılımı, kanal yönetimi, web paketi, online rezervasyon, hızlı check-in, restoran çözümler ve loglama hizmetleri vermekteyiz. Toplam ciromuzun yüzde 90'ı turizm sektörü ile bağlantılıdır. Sektör aslında çok dinamik; sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurmak gerekiyor. Firma olarak zaten her zaman yeni teknolojileri takip etmekteyiz. Dolayısı ile bizim açımızdan artıları daha fazla, eksi yönleri olarak ise şehir otelleri hariç,

Hemen her sektörde olduğu gibi turizm sektöründe de geleceğin dijital dünyada olduğu yadsınamaz bir gerçek

2015 yılından beri organizasyon sektörüne hem kreatif hem de dijital ajans hizmetleri veren Kretra Kreatif olarak, "Online Dijital Kongre Platformları", "Webinar Platformları", "Online Bildiri Yazılımları" "Kongre Web Projeleri" gibi konularında çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Yıllık finansal planlama çalışmalarımızda turizm sektörünün toplam ciromuz içerisinde yüzde 25-30'luk bir paya sahip olduğunu gözlemlemekteyiz. Turizm sektöründeki gerek mevcut gerekse potansiyel müşterilerimize; kreatif ve dijital ajans çalışmalarının öneminin farkında olmalarına rağmen, tüm projelerinde bu alanlara daha çok önem vermelerini her zaman vurguluyoruz. Hem görsel kimlik hem de yazılım çalışmalarında, profesyonellerle iş birliği yapmalarının, sektörel açıdan bütünlüklü pazarlama gücüne pozitif katkı yapacağını daha iyi kavramalarını ümit ediyoruz. Halihazırda organizasyon sektörüne hem kreatif hem de dijital ajans hizmetleri veren Kretra Kreatif olarak, 2020 yılında hayatımıza giren pandemi sonucu sektöre uğrayan kongre ve organizasyon sektörünün devamlılığına katkı verecek, dijital projeler üzerinde daha çok çalışmaya başladık. Pandemi nedeniyle ortaya çıkan kısıtlama tedbirleri ile sektörü, fiziki ortamdan dijital

dünyaya taşıyarak ve bu olumsuz süreçten en az şekilde etkilenmesini hedefleyerek; "Online Dijital Kongre Platformları", "Webinar Platformları" konularında çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Yaptığımız bu çalışmalarla gerek biz gerekse sektördeki müşterilerimiz, süreçten en az hasarla çıkmayı başardık. Gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz koşullara daha güçlü bir şekilde hazırlıklı olabilme adına halen bu projelerin geliştirilmesi konusunda çalışmalarımız devam ediyor. Dijital dünyanın önemi ve avantajları pandemi ile birlikte görüldü ki her alanda olduğu gibi kongre organizasyon turizminde de kaçınılmaz bir gerçek. Sektör işletmecilerinin yazılım sektörüne daha fazla önem vermeleri, bu alanda çalışmalarını yoğunlaştırmaları ve yapacakları yatırımlarla rakiplerinin hep önünde yer alacaklarını kavrayabilmeleri çok önemli. Bununla birlikte özellikle turizm sektörü için özel yazılım projeleri sunan çözümlerle bir araya gelerek, fikir alışverişlerinde bulunmaları gerek mevcut çalışmalarını gerekse pandemi gibi süreçlerden daha güçlü bir şekilde çıkabilmeleri açısından büyük avantajlar sağlayacaktır. Hemen her sektörde geleceğin dijital dünyada olduğu yadsınamaz bir gerçekken turizm sektöründe



Oğuzhan Şekerci / Online Kongre Hizmetleri – Kretra Kreatif / Genel Koordinatör

de bu yönde çalışmaların yoğunlaştırılması, sektörün ve paydaşlarının devamlılığı açısından bariz bir gerçek. Yazılım sektörüne sırt çevirmek yerine projeleri içerisinde dijital çalışmalara güçlü bir pay vermeleri, turizm sektörü işletmelerinin sürdürülebilir geleceği için çok önemli. Pandemi tedbirlerinin artık yavaş yavaş hayatımızdan çıkarak normalleşme sürecine geçmemizle sektörün, yine eski haline döneceği, ancak bu geçirdiğimiz süreçten gerekli dersleri çıkararak, gelecekte ortaya çıkabilecek bu gibi süreçlere daha güçlü bir şekilde göğüs gerebilmek için dijital projelere çok daha fazla önem vereceğini gözlemlemekteyiz. Hem 2022 yılı hem de gelecek dönemler için biz de kongre organizasyon turizmi sektörüne özel yazılım projelerimizi geliştirmeye devam edeceğiz.



REKOR KATILIMLI TOPLANTILAR ARTIK HİBRİT ETKİNLİKLERDE!

Endless Fairs 2016 yılında sanal ve hibrit etkinliklerin hazır bir altyapı üzerinde düzenlenebilmesini sağlamak üzere kurulan bir Türk girişimidir.

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde, toplum beklentilerinin değişerek daha çok dijital ortama kaymasıyla birlikte bu alanda artan projeleri de dikkat çekiyor.

Endless Fairs, hem sanal hem de hibrit olmak üzere fuar, kongre, konferans, lansman, ödül töreni, zirve, tanıtım günlerinin yanı sıra festival, networking ve canlı performans etkinliklerinin düzenlenmesinde platformunu iş ortaklarına sunuyor. Platform kullanıcıları Endless Fairs'in özelleştirilebilir 3D alanlarından yararlanırken, özel tasarım talebinde bulunabiliyor.

NEDEN SANAL VE HİBRİT ETKİNLİK

Endless Fairs fiziksel etkinlikleri aynı anda sanal ortama da aktarıyor dolayısıyla katılım rekor seviyelere getiriyor. Etkinliklere fiziksel olarak katılamayanlar, etkinliğin heyecanını dijital ortamda oradaymış gibi hissediyor. Sanal ve hibrit etkinlikler ile şirketler daha az maliyetle daha büyük erişim sağlayabiliyor. Sunulan detaylı raporlama etkinlik sonrasında da ziyaretçilerle bağı koparmamayı sağlıyor. Uzman kadrosu dijitalde olduğu kadar fiziki alanın koordinasyonu konusunda da iş ortaklarına yardımcı oluyor.

M.I.C.E ALANINDA YENİ DÖNEM HİBRİT ETKİNLİKLER

Şirketler, Endless Fairs ile anlık değiştirilebilir ve interaktif reklam alanlarını sponsorlarına sunabiliyor. Bunun yanında, seminerlerde çok seçenekli simültane dil özelliği ile etkinliğe global bir katılım sağlıyor. Özel networking alanlarında kapalı oturumlar düzenlenebiliyor, sponsorlar pazarlama araçlarından faydalanarak

sanal stantlarının fiziki alanla etkileşimini kare kod ile sağlıyor. Endless Fairs'in profesyonellerden oluşturduğu hibrit ekibiyle fiziki etkinlikler kare kod sistemi ile dijital ortama entegre bir şekilde organize edilebiliyor. Platformumuz güçlü altyapısıyla üstün kullanıcı deneyimi sunarken, %100 mobil uyumlu altyapısıyla platformu istediğiniz cihazdan ve yerden yönetme şansı veriyor.

PARTNER PROGRAMI İLE KAPSAMLI VE UYGUN MALİYETLİ ETKİNLİKLER

Endless Fairs, tesis ve işletmelerin başka bir uygulamaya gerek kalmadan tüm etkinlik ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için partner programını duyurdu.

Buna göre, tesisin tüm görsel alanları birebir modellenerek, özelleştirilmiş sponsor stantları, networking masaları, konferans salonları, randevu sistemi ve akıllı eşleşme modülü, anlık satış yapabilecekleri ürün pazaryeri entegrasyonu ve platform içerisinde etkileşimi arttıracak ödüllü oyunlar ve fiziki alan ile online platformu entegre edecek QR yapısı kullanıma sunulacak.

Tesisler ve şirketler bu sayede hem fiziki ortamda hem de sanal ortamda görüşmeler yaparak pazar payını arttırabilecek. Tesisler, Endless Fairs'in güçlü ve modern altyapısını minimum %50 daha uygun fiyat ile kullanma imkanına sahip olacaklar.

Tam Konfor Tam Kontrol!



Mifare Kart
Teknolojisi



Kompakt
Tasarım



Işıklı ve Sesli
Uyarı



Zorlamalara Karşı
Koruma



Gizli Barel



1000
Kayıt Tutma



Paslanmaz Gövde

KD040/90-635



KALE KİLİT



444 0 243
www.kalekilit.com.tr



Clivet ile yüksek verimli iklimlendirme çözümleri

Form Şirketler Grubu iştiraki Form Endüstri Ürünleri'nin 12 yıldır Türkiye'deki temsilciliğini sürdürdüğü Clivet soğutma grupları; son teknoloji donanımları, işlevsel ve enerji verimli sistemleri ile yapıların farklı iklimlendirme ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sağlıyor.

Clivet Heat Pump Isı Pompası ile yüksek verimliliğe sahip iklimlendirme

Clivet Heat Pump Isı Pompası, scroll kompresör, yüksek sezonsal verimlilik değerleri, kompakt tasarımı, 7 üniteye kadar kaskat sistem ve modüler bağlantı özellikleriyle öne çıkıyor. Çevre dostu soğutucu akışkan Multiscroll teknolojisine sahip, 670 ila 1,260 kW kapasite aralığında Excellence (EXC) ve Premium (PRM) olmak üzere iki enerji versiyonu ile farklı ihtiyaçlara çözüm sunuyor. Excellence (EXC) versiyonu, 4,86'ya kadar SEER değerleri sunan çok yüksek sezonsal verimliliği ile öne çıkıyor.

Clivet vidalı su soğutmalı soğutma grubu ve ısı pompası

Clivet su soğutmalı soğutma grubu SCREWLine4 (WDH-SB4) vidalı kompresörler, R-134a soğutucu akışkana sahip. 573 kW'tan 1,500 kW'a kadar kapasite aralığı sunan ürün, çalışmanın sürekliliğini garanti eden çift soğutucu akışkan devresi sayesinde merkezi soğutma için ideal bir çözüm olarak öne çıkıyor. Kısmi ve toplam ısı geri kazanım opsiyonları yalnız soğutma, heat pump ve yalnız ısıtma seçeneklerine sahip cihaz, +65C ye kadar sıcak su üretimi sağlayabiliyor. R513A soğutucu akışkan ve inverter vidalı kompresörlü olan WDH-ik4 serisi ise, Excellence modeliyle 8.60'a kadar SEER olmak üzere çok yüksek sezonsal verimlilik değerleri sunuyor. Gelişmiş çalışma esnekliği ve tüm yük koşullarında çok yüksek verimlilik için Inverter çift vidalı kompresörler sayesinde taşmalı evaporatore kıyasla soğutucu şarjını yüzde 40 azaltıyor.

Clivet MultiFunction: Aynı anda bağımsız soğutma ve ısıtma

Clivet'in Eurovent sertifikalı MultiFunction (MF) Isı Pompaları, aynı anda bağımsız olarak soğuk ve sıcak

su üretebilen kabiliyetiyle, aynı yapı içerisinde bulunan fakat aynı anda ısıtma ve soğutma ihtiyacı bulunan farklı mekanların bu ihtiyaçlarını tek cihaz üzerinden karşılanmasına olanak tanıyor. Özellikle aynı anda ısıtma ve soğutmanın yani dört borulu sistemin ihtiyaç duyulduğu otel, iş merkezi uygulamaları ve endüstriyel uygulamalarda optimum çözüm sağlıyor. MF Heat Pump sistemler ısıtma çalışmasında, klasik kazan sistemi ile karşılaştırıldığında; sağladığı enerji tasarrufu, ortalama yüzde 50 CO2 emisyonu, alternatif yenilenebilir kaynakların kullanılması, düşük bakım maliyetleri, çalışma güvenilirliği, fosil yanma olmadığından baca ihtiyacının bulunmaması ve emisyonlar üzerinde periyodik kontrollerin ortadan kalkmasını sağlaması gibi avantajlarla büyük fark yaratıyor. Ürünün, hem 4 borulu hem de 2 borulu olarak sistem konfigürasyonu yapılabiliyor. 4 borulu sistemde; yıl boyunca bağımsız olarak sıcak ve soğuk su üretim imkanı sunuyor. Soğutma ve ısıtmanın aynı anda yapıldığı dönemlerde soğutma ve ısıtma eşanjörleri kendi içinde ısı geri kazanım yapıyor ve böylelikle ısıtma bedava sağlanarak yüksek verimlilik elde ediliyor. 2 borulu sistemde ise; ihtiyaca göre ya soğuk su ya da sıcak su üretiliyor. Soğutma çalışmasında, total heat recovery sayesinde bedava kullanım sıcak suyu veya ısıtma amaçlı sıcak su üretme imkanı da bulunuyor.



Kärcher, 3 milyar euro'nun üzerinde ciro gerçekleştirdi

Kärcher 2021 yılında, tarihinde bir ilki gerçekleştirerek 3 milyar euro'nun üzerinde ciro gerçekleştirdi. 2021 yılı toplam cirosu 3 milyar 92 milyon euro olan Alman temizlik teknolojileri devi Kärcher bir önceki yılın rekorunu, 2021 yılında yüzde 13,6 oranında ciro artışı sağlayarak kırmayı başardı. Kärcher, COVID-19 pandemisinin şekillendirdiği iki yıl boyunca yüzde 25 büyüdü. 900'ün üzerinde yeni istihdam sağlayarak son bir yıl içinde çalışan sayısını da önemli ölçüde artıran Kärcher'in 78 ülkede bulunan 150 şirketinde toplam 14 bin çalışanı bulunuyor. Kärcher, Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gökmen, "Kärcher 2021'de zoru başararak, olağanüstü bir büyüme gerçekleştirdi" diyerek şunları aktardı: "Pandemi başladığından beri Kärcher'in basınçlı yıkama makineleri, buharlı temizleyicileri ve bahçe aletlerine yönelik talepler ciddi oranda arttı. Pandemi döneminde özellikle evden çalışanların hijyen konusundaki hassasiyetlerinin artması nedeniyle ürünlerimize olan ilgi de aynı şekilde artış gösterdi. Pandeminin ikinci yılında, profesyonel kategorideki cihazlarımıza olan ilgi de önemli ölçüde arttı

ve Kärcher grubunda stratejik denge yeniden sağlandı. Özellikle konaklama sektöründe küresel olarak elektrikli süpürgelerden buharlı temizleyicilere ve zemin temizleme makinelerine kadar tüm bu cihazlara yapılan yatırımlar, sanayide oldukça ilgi gördü." Kärcher Türkiye olarak sürdürülebilir büyümeyi devam ettirdiklerini belirten Gökmen "2020 yılında yüzde 43, 2021 yılında yüzde 41 büyüme gerçekleştirdik. 2 yıl toplamında yüzde 102 büyüme!" ifadelerini paylaştı.

"Sürdürülebilirlik çalışmalarına devam ediyoruz"

Şirketin operasyonel iş tarafının pandemi ve pandeminin yarattığı belirsizliklerin oluşturduğu ortamda ilerlemeye devam ettiğini aktaran Gökmen, diğer taraftan da stratejik yatırımlar konusunda büyük adımlar attıklarını söyledi. Gökmen şu bilgileri de verdi: "2021 yılında müşterilerimize avantajlar sağlamak amacıyla 125 milyon euro yatırım yapıldı. Sadece yurt dışı pazarında değil Türkiye'de de geçen yıl temizlik pazarında önemli ölçüde büyüyerek büyük ilerleme



Gökhan Gökmen

kaydettik." Kärcher'in ayrılmaz bir parçası haline gelen sürdürülebilirlik stratejisi sayesinde, şirketin geçen yıl bir dönüm noktasına ulaştığını da söyleyen Gökmen, 2021 yılında Almanya'nın Köln şehrinde yer alan Köln Katedrali üzerinde çalışmalara başladığını söyleyerek, Türkiye'de de benzer projelere hayata geçirmek için çalışmalara başladıklarını ifade etti. Gökmen "Çalışmalarımızda tarihi anıtları da ücretsiz olarak temizlemek için birçok teklif vermenin yanında İstanbul'un bazı belediyelerine bağlı hayvan barınaklarını temiz ve hijyenik bir hale getirerek birçok projeye imza attık" dedi.

KÄRCHER

VİRÜS VE BAKTERİLERE MEYDAN OKUYUN!

Misafirlerinizin yaşam alanlarını güvenli,
konforlu ve temiz tutmanız mümkün!

Misafirlerinizin yaşam alanlarını virüslere karşı etkili Kärcher ürünleri ile temiz tutun.Yüksek verimli **HEPA 14 filtre** teknolojisi sayesinde T 11/1 Classic HEPA Elektrikli Süpürgesi 0,1 mikrondan büyük tüm partiküllerde %99,995 oranında etkilidir.*

HEPA 13 filtreli AF 100 Hava Temizleyicisi oda havasındaki bulaşıcı veya tehlikeli maddeleri azaltır, virüs ve bakterileri %99,95'e** kadar etkili bir şekilde filtreler. Kärcher konaklama temizlik çözümleri ile misafirlerinize mümkün olan en temiz ortamı sağlayabilirsiniz.



AF 100
Hava Temizleyicisi



T 11/1 Classic HEPA
Elektrikli Süpürge

Müşteri Hizmetleri Destek Hattı: 0850 288 30 00

Mail Adresi: info@tr.kaercher.com

* Yapılan testler HEPA14 Filtrenin 0.1-0.3 mikron partiküller üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

** Çapı 0.1 - 0.2 mikrometre aralığındaki partiküllerin % 99,95'ini güvenilir bir şekilde filtreler.



2020 yılında Türkiye Zeytinyağı İhracat Şampiyonu olan Verde Zeytinyağı, yeni çıkan pirina yağı ürünleri ile yankı buldu. Yıllardır ihracat müşterilerinin vazgeçilmezi haline gelen bu ürünler, nihayet iç piyasa tüketicisi ile de buluşuyor. Özellikle yemekler ve kızartmalarda zeytinyağı lezzetini daha makul fiyatlara yakalamak isteyenlerin çokça tercih ettiği Verde pirina yağları, Türkiye catering sektöründe de bir devrim niteliği taşıyor. Cazip fiyatı ile zeytinyağına uygun maliyetli alternatif arayışında olan firmalara direkt olarak hitap etmek ile beraber, fiyatı ikinci planda bırakıp kalite ve lezzeti ön planda tutan en prestijli mutfakların da yine Verde kalitesi ve lezzeti ile ilk tercihlerinden olacak.

Lezzetli, Makul ve %100 Zeytin Ürünü

%100 zeytin ürünü olan pirina yağları, Verde'nin sahip olduğu en üst düzey rafine teknolojisi sayesinde her işletmenin hatta her mutfağın vazgeçilmezi olacak kalitede ve lezzetler. 'Hafif Lezzetler' ile diğer tüm yağlara nazaran hem daha sağlıklı bileşenler içeren hem de çok daha hafif olan yemekler vaat edilirken 'Gurme' ürünü ile de yoğun meyvensiliği (yüksek oranda Verde Natürel Sızma Zeytinyağı içerir) ile geniş bir yelpazede kullanım alanı sunuyor. Pirina yağı, zeytinin sıkımından sonra kalan hamurunun tekrar işlenmesi sonrasında rafine edilerek çok hafif bir yağa dönüşen %100 zeytin ürünü yağıdır. Yağ asitleri ve trigliserit kompozisyonu

İhracat şampiyonu VERDE'den catering sektörüne heyecan getiren pirina yağı serisi

olarak zeytinyağı ile birebir aynı olan bu yağlar faydalı bileşen yoğunluğu olarak da zeytinyağından dahi zengindir. Pirina yağının Amerika standartlarında üretimini gerçekleştirebilen tek tesis ise ülkemizde Verde'ye aittir. Bu kategoride üç ürün çeşidi ile bizleri karşılayan Verde, her damağa ve her tabağa uyabilecek alternatiflerin bulunması ile de öne çıkıyor. Hafif Lezzetler, Yemeklik ve Gurme isimleri ile lansmanı yapılan bu ürünler, yüksek kaliteyi daha uygun fiyatlara arayan yemek firmalarının, otellerin ve birçok işletmenin dikkatini üzerine çekiyor.

Hafif Lezzetler Rafine Pirina Yağı

Verde Yağ, hafif yemeklerin ve kızartmaların sırrı olarak bu ürünü ön plana çıkarıyor. Ülkenin en modern rafine teknolojisine sahip tesiste üretilen rafine pirina yağı, en hafif haliyle 'Hafif Lezzetler' tenekesinde sunuluyor. Tat ve kokudan arınmış, hiçbir ağırlığı kalmayan bu yağ ile hem yemekler çok hafif ve lezzetli oluyor, hem de hiç rahatsızlık vermiyor. Bunu sağlarken içerdiği %100 zeytinden gelen faydalı bileşenler ile de vücudumuzun dostu olması ek güven sağlıyor. Verde tesislerinin yüksek teknolojisi sayesinde çok çok yüksek sıcaklıklara ve tekrar tekrar kullanılmaya dayanabiliyor.

Yemeklik Pirina Yağı

Pirina yağı serisinin ilk mensubu olan bu ürün birçok şefin ilk tercihi olmuş durumda bile. Riviera zeytinyağına çok daha makul bir alternatif olan Yemeklik Pirina Yağı, sıcak ve hafif yemeklerin vazgeçilmezi olarak dikkat çekiyor. Yüksek kalitede üretilen Verde Rafine Pirina Yağı'na Verde Natürel Sızma Zeytinyağı ilave edilerek elde edilen, yemeklik, kusursuz bir yağdır. Yüzde yüz zeytinden üretilmesi

ve faydalı bileşenleri ile diğer yemeklik yağlardan ayrılmaktadır. Makul fiyatı, sağlık dostu olması ve lezzeti ile tercih sebebidir. Verde, doğru rafine teknikleri ile oldukça hafif, lezzetli bir yağa dönüşen pirina yağının Türkiye'deki en büyük üreticisidir.

Gurme Pirina Yağı

Dünya'nın en önemli pirina yağı üreticilerinden olan Verde'den meyvensiliği yüksek, gurme damaklara çok özel bir alternatif.. Verde Yemeklik ürününe göre daha yüksek oranda Verde Natürel Sızma zeytinyağı içermesi, hafifliğinin yanında güçlü aroması ve lezzeti ile tüm zeytinyağlılarınızda güvenle kullanabilirsiniz.

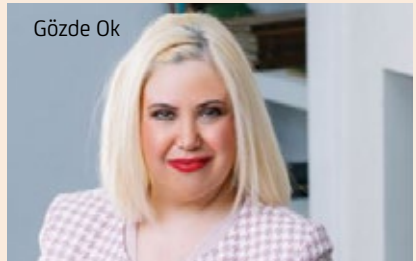
Türkiye Zeytinyağı Sektörünün Lokomotif, VERDE Zeytinyağı

2018 yılında el değiştirmesi sonrası yaptığı yatırımlar ile büyük ses getiren Verde Yağ, yeni ürünleri ile de piyasada kendinden söz ettirmeye devam edecek gibi duruyor. Yıllardır Zeytinyağında İhracat Devi olarak anılan, Türkiye zeytinyağı sektörünün lokomotif firması Verde, geçtiğimiz yıl elde ettiği ihracat şampiyonluğu ve yalnızca zeytinyağı satışları ile ISO500'e girmesi ile hedeflerine bir bir yaklaştığının sinyallerini vermişti. İç piyasada ise 25.yılında marka görünümünü yenilemiş hem ürünlerinin lezzeti hem de şıklığı ile otoritelerden övgüler almıştı. Verde Zeytinyağı yeni yıla ise pirina yağı serisi ile her bir mutfağa hitap edecek şekilde ürün yelpazesini genişleterek girmiş oluyor. Bunun yanında ise ürün portföyünü hem sofralık zeytin serisi ile hem de zeytinyağı kozmetik ürünleri ile de yakın zamanda genişleteceği gelen haberler arasında dikkat çekici olanlar olarak göze çarpıyor.

Senkron Yazılım ekibine üst düzey transfer

Teknoloji ve yazılım sektöründe pazarlama, iletişim ve marka itibarı oluşturma konusundaki uzmanlığıyla tanınan Gözde Ok, Senkron Yazılım ekibine dahil oldu. 25 yılı aşkın süredir teknoloji ve yazılım sektörünün farklı şirketlerinde pazarlama ve iletişim departmanlarındaki uzmanlığıyla tanınan Gözde Ok, 1996'da kurulan ve dikey sektörler için Lapis, Havlumut, Kargopark ve Senyonet gibi yazılımları geliştiren Türkiye'nin en köklü yazılım şirketlerinden Senkron Yazılım'ın ekibine Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörü olarak dahil oldu. Pazarlama departmanını genişletmeyi hedefleyen Senkron Yazılım, Türkiye'nin yazılım ihraç eden ve yazılım ekosistemini global arenada büyüten şirketler arasındaki yerini sağlamlaştırmayı hedefliyor. Gözde Ok'un ekibe dahil olmasından büyük bir

heyecan duyduğunu belirten Senkron Yazılım CEO'su Erdal Özkan, "Senkron Yazılım olarak 26 yıllık köklü bir teknoloji firmasıyız. Geldiğimiz noktada dikey sektörlerle yönelik yenilikçi ürün ve çözümlerimizle hizmet veriyoruz. Bugüne dek mükemmeliyetçi hizmet anlayışımız ve müşteri odaklılığımız nedeniyle fazlasıyla işimize odaklanmış ve yaptığımız işlerin iletişimi konusunda çok proaktif olmamıştık. Artık yalnızca yerli pazara hitap etmememiz, yurt dışına da yazılım ve teknoloji ihraç eden bir firma olarak konumlanmamız ve geliştirdiğimiz inovatif ürünleri doğru şekilde anlatma ihtiyacı bize pazarlama ve iletişim tarafında daha aktif olmamız gerektiğini gösterdi. Bu nedenle 2022 yılının başında pazarlama departmanını genişletme hedeflerimiz doğrultusunda sektörün deneyimli ismi Gözde Ok'u, Kurumsal



Gözde Ok

İletişim ve Pazarlama Direktörlüğü görevine getirdik. 2022 yılının Senkron Yazılım açısından satışları yurt içinde ve dışında artırmak kadar bir pazarlama ve iletişim yılı olacağını şimdiden rahatlıkla söyleyebilirim." açıklamasında bulundu. Senkron Yazılım, deneyimli ismin ekibe katılmasıyla beraber hizmetlerini yurt dışına daha çok ihraç ederek yerli yazılım ekosistemini genişletmeyi hedefliyor.

Turizm tesislerinde verimlilik ve hizmet kalitesi güvenlik teknolojileri ile artıyor

Turistik belde ve şehir otelleri, yeni nesil akıllı güvenlik teknolojileriyle daha az insan kaynağı kullanarak, daha kapsamlı güvenliğe sahip oluyor. Konuk ağırlama sektörüne özel güvenlik ihtiyaçlarına uçtan uca çözüm sunan Sensormatic, misafirlerin konforu ve güvenli bir konaklama deneyimi yaşamalarını sağlıyor. İlkbaharla birlikte konuk ağırlama sektöründe misafir trafiği artarken gerek turistik yerleşkelerde gerekse şehir otellerinde yıl boyu temel ihtiyaç değişmiyor: Daha az insan müdahalesiyle daha konforlu ve güvenli bir konaklama deneyimi yaşatmak. Misafirlerin memnuniyetini sağlarken, turizm sektörüne ilişkin yasal yönetmeliklerle tam uyum sağlanması ve yerleşke içindeki tüm güvenlik önlemlerinin dört dörtlük olması gerekiyor. Rahat ve konforlu bir ortamda, güvenle vakit geçirmek isteyen on binlerce misafiri ağırlayan konaklama tesislerinde güvenliği en verimli biçimde sağlamak için akıllı teknolojiler ön plana çıkıyor. Misafirler davranışlarının kontrol altında olmasını istemeseler de güvende olduklarını hissetmek istiyorlar. Otelin konumuna, gelen misafir profiline, ortalama konaklama süresine ve misafir hacmine göre kurgulanması gereken etkin güvenlik sistemini tasarlayan Sensormatic, yaşanabilecek her türlü olumsuzluk ve riski en aza indirecek, uygun maliyetli, uzaktan kolaylıkla kontrol edilebilen, sürdürülebilir teknolojilerin kontrol ve entegrasyonunu gerçekleştiriyor. Turizm sektöründe güvenlik, konfor ve gizlilik ekseninde şekilleniyor. Projelerde ilk olarak tesisin ya da binanın risk analizini yapılarak



ihtiyaçlar belirleniyor. Çevre güvenlik, geçiş kontrol, personel devam kontrol (PDKS), video izleme, yangın algılama ve anons sistemlerinin entegre şekilde çalıştığı çözümler sunuluyor.

“Tesis ihtiyacına en uygun çözümleri sunuyoruz”

Sensormatic Pazarlama Direktörü Pelin Yelkencioğlu, “Yaşadığımız pandemi süreci, herkese teknolojinin sahip olduğumuz en önemli güçlerden biri olduğunu ve değişen durumlara karşı çözüm geliştirme yeteneği sunduğunu gösterdi. Dolayısıyla bu güç, şimdi turizm ve konaklama sektörünün de hizmetinde. Otel ve tesis yöneticilerinin, misafirlerinin hijyen ve güvenlik beklentilerini karşılamak için teknolojik altyapılarını gözden geçirmeleri ve en yeni çözümlerle bu süreci kontrol altında tutmaları önem taşıyor. Konu güvenlik olunca her kurumun farklı ihtiyaçları olduğunu biliyoruz. Bu yüzden her zaman kendimizi müşterilerimizin yerine koyarak onların ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamaya gayret ediyoruz. Bu ihtiyaçları kapsamlı şekilde değerlendirdikten sonra çıkan sonuca göre onlara en uygun çözümü sunuyoruz” diye konuştu.

Halkbank, son üç yıldır Mitsubishi Heavy’yi tercih ediyor

Üstün Japon teknolojisi ve güçlü sektör tecrübesiyle öne çıkan Form MHI Klima Sistemleri, k u r u m s a l



şirketlere etkin iklimlendirme çözümleri sunmaya devam ediyor. Form MHI Klima Sistemleri, 2022 yılında da Halkbank’ın Split Klima Temin ve Montaj ihalesini kazandı. Güçlü referansları ile sektörde öne çıkan Form MHI Klima Sistemleri, Türkiye Halk Bankası’nın açmış olduğu Split Klima Temin ve Montaj ihalesini bu yıl da kazandı. 2020 ve 2021 yıllarında da ihaleyi kazanan Form, alanında lider olmayı sürdürüyor. Halkbank’a özellikle VRF sistemler alanında uzun yıllardır hizmet veren Form, firmanın split klima ihalesini üç yıl üst üste kazanmasıyla ürün ve hizmet kalitesini bir kez daha kanıtlamış oldu. İhale kapsamında bankanın tüm split klima ihtiyacı Mitsubishi Heavy RAC ve PAC serisi klimalarla karşılanacak. Form, Halkbank şubelerinin iklimlendirmesini uzun yıllardır Mitsubishi Heavy VRF sistem cihazlarla sağlıyor. Firma, son 2 yılda Halkbank’ın 150’den fazla şubesi ve 240’tan fazla ATM cihazının iklimlendirme ihtiyacına RAC ve PAC serisi Split klimaları ile çözüm sundu.

Yerli havlu takip sistemi Havlummat Almanya’daki Fitness ve Spor Fuarı Fibo’da yoğun ilgi gördü

Dünyanın en büyük fitness, sağlık ve spor fuarı FIBO, 7-10 Nisan tarihleri arasında kapılarını ziyaretçilerine açtı. İki yıllık aranın ardından Almanya’nın Köln şehrinde gerçekleşen fuarda, sektörün önde gelen firmaları boy gösterdi. 4 gün boyunca süren fuarda, Senkron Yazılım tarafından geliştirilen 2 global marka fitness yönetim yazılımı Lapis ve para kazandıran havlu takip sistemi Havlummat sergilenildi. Her yıl fitness salonlarından otellere kadar misafir ve üyelerine havlu temini sağlayan firmalar, kaybolan ya da çalınan havlular nedeniyle milyon dolarlara varan maddi kayıplar yaşıyor. Fuarda lansmanı gerçekleştiren ve katılımçılar tarafından büyük ilgi gören para kazandıran havlu takip sistemi Havlummat, fitness, spa, yoga salonları ve otellerdeki havlu operasyonlarının otomatikleşmesini sağlıyor. Senkron Yazılım tarafından geliştirilen Havlummat, misafire tanımlanan havlunun takibini tesis açısından kolaylaştırıp havlu kullanımının kontrol

edilmesini sağlıyor. Havlu kayıplarının yüzde 100 önüne geçerken, aynı zamanda tesisler için günümüz koşullarında hijyen konforu da sunuyor. Diğer taraftan Havlummat’ı kullanan tesisler, bu iş için ayrıca personel istihdam etmelerine gerek kalmadığından, istihdam tarafında da tasarruf etmiş oluyor. FIBO Fuar’ında sergilenen Senkron Yazılım’ın diğer global markası Lapis, 15 ülkede 400’ü aşkın kulüpte aktif olarak kullanılıyor. Spor salonu ve SPA yönetim yazılımı Lapis, işletmecilerin ve üyelerin her türlü ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte geniş kapsamlı hizmet veriyor. Spor salonları, SPA, golf tesisleri, su parkları, stüdyo ve diğer sosyal alanlarda kullanılan rezervasyon, biletleme, geçiş kontrol ve POS hizmetleri Lapis ile sunuluyor. Ön büro yazılımları ile bütünlük çalışan sistemler ile otel misafirlerinin ve dış müşterilerin bu alanlardaki aktivitelerinin takibini yapmak daha kolay hale geliyor. Dünyanın en büyük fitness ve sağlık fuarı FIBO’ya 2 global



markasıyla katılan Senkron Yazılım’ın CEO’su Erdal Özkan, “Sektörün önde gelen şirketleri yazılım ve donanım çözümlerimize oldukça ilgi gösteriyor. Türkiye’den çıkan bir yazılım şirketi olarak dikey sektörler için geliştirdiğimiz yazılım ve donanım çözümlerimize gösterilen ilgiden dolayı son derece mutluyuz. Türkiye son yıllarda kaynağında girişimcilik ve yazılım bulunan birçok unicorn çıkarttı ve bu da yazılım sektörünün gelişimini ve sektöre yönelik ilgiyi büyük oranda artırdı. Biz de Senkron Yazılım olarak uluslararası fuarlarda boy göstermeye, geliştirdiğimiz yazılım ve donanım çözümlerini global şirketlerin beğenisine sunarak ülkemizdeki yazılım sektörünün gelişmesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.” ifadelerinde bulundu.

Oteller için duvar tipi iki yeni erişim noktası

TP-Link'in priz şeklinde tasarıma sahip olan ve özellikle otellerin tercih ettiği duvar tipi erişim noktalarına iki yeni model eklendi. Biri WiFi 6 teknolojisine sahip olan ürünler, her odada yüksek hızda internet bağlantısı sağlıyor. İşletmelere pek çok avantaj sağlayan kurumsal ağ çözümlerine sahip olan TP-Link, özellikle otellerin tercih ettiği ve her odada güçlü internet bağlantısı sağlayan duvar tipi iki yeni erişim noktasını (access point) satışa sundu. Priz şeklindeki, ince ve küçük tasarımlarıyla hem kolay kurulan hem de her atmosfere uyumlu ürünler, kablolu ve kablosuz bağlantıda yüksek hızlar sağlıyor. TP-Link'in satışa sunduğu modellerden ilki, WiFi 6 teknolojisine sahip EAP615-Wall. Otel odalarına WiFi 6'nın getirdiği bağlantı avantajlarını sunan EAP615-Wall, aynı zamanda gelişmiş güvenlik özelliklerine de sahip. PoE desteği olan ve son derece kolay kurulan ürün, Omada SDN desteğine de sahip ve otellere tüm ağı buluttan yönetim kolaylığı sağlıyor. WiFi 6 ve diğer gelişmiş kablosuz teknolojilerle donatılmış olan EAP615-Wall, otel müşterilerine yüksek performansta bağlantı

ile daha iyi bir deneyim sunuyor. Kablosuz bağlantıda toplamda 1775 Mbps'ye varan hızlara ulaşan erişim noktası, aynı zamanda üzerinde 1'i uplink, 3'ü downlink (bu üç port'tan biri PoE destekli) 4 adet Gigabit bağlantı yuvası yer alıyor. Bu sayede odalara kablo çekme sorununu da ortadan kaldırıyor. Kablo ile ağa dahil olan cihazlar, erişim noktası üzerinde yer alan bu yuvalara bağlanıyorlar. Üstelik gigabit hızlarda kablolu bağlantı yapıyor. TP-Link'in yeni duvar tipi erişim noktası, WPA3 kurumsal düzeyde güvenlik korumasına sahip. Ayrılmış konuk ağı, Facebook ve SMS ile kimlik doğrulaması yapılabilen captive portal gibi özelliklerle aynı zamanda güvenli bir konuk ağı oluşturmayı da sağlayan EAP615-Wall, ücretsiz Omada uygulamasıyla her yerden, kolayca yönetilebiliyor. TP-Link'in satışa sunduğu diğer duvar tipi erişim noktası ise EAP235-Wall model adına sahip. Tasarım, kurulum ve kullanım kolaylığı gibi özellikleri diğer model ile aynı olan bu erişim noktası WiFi 5 (802.11ac) standardına sahip. Başta oteller olmak üzere her odada güçlü WiFi bağlantısı istenen



yerler için uygun bir seçim olan EAP235-Wall, çift bant desteğine sahip ve toplamda 1167 Mbps kablosuz hızlara ulaşabiliyor. Bu modelde de diğer modelde olduğu gibi PoE destekli 4 adet (1 uplink, 3 downlink) Gigabit girişi bulunuyor ve VoIP telefon, yazıcı gibi cihazlar ayrıca kablo çekmek gerekmeden ağa bağlanabiliyor. Her odada güçlü, tüm odayı kapsayan, yüksek bağlantı hızı sunan ve güvenli bir ağ oluşturan, aynı zamanda şık tasarıma sahip TP-Link'in duvar tipi yeni iki erişim noktası, otel, öğrenci yurdu, hastane, iş merkezi gibi işletmelere uygun çözümler ve hem kurulum hem kullanım açısından pek çok avantaj sağlıyorlar.

YENADER: Elektrik üretiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının kritik rolü yadsınamaz

Gelecek yıllarda tüm dünyada enerji kaynaklı elektrik krizleri yaşanması bekleniyor. Ülke olarak enerji ihtiyacımızı yerli ve milli kaynaklarla karşılamak ve tam bağımsız bir ekonomi için elektrik üretiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılmasının artırılması gerektiğinin altını çizen Yenilenebilir Enerji Araştırmaları Derneği (YENADER) Başkan Yardımcısı Ali Karaduman ülke olarak elektrik üretiminin önemli bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlamanın mümkün olduğunu söyleyerek elektrik üretiminde yenilenebilir enerjinin rolü hakkında açıklamalarda bulundu. Covid-19 salgını sonrası ekonomide yaşanan durğunluğa, uluslararası siyasi krizler de eklenince enerji sektörü üzerinde bazı sorunlar artış gösterdi. Doğal gaz, kömür gibi enerji hammaddelerinde yüksek fiyat artışları yaşanırken enerji alanında ülkelerin dışa bağıllığı ciddi sorunlar oluşturmaya başladı. Geleneksel enerji kaynaklarının sınırsız olmaması, sürdürülebilir bir yaşamın her geçen gün daha çok önem kazanması ve mevcut koşullarda ithal kaynaklara artan bağımlılık yenilenebilir enerji kaynaklarının önemini bir kez daha gösterdi.

“Yaklaşan krize karşı yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmeliyiz”

Sürekli artan enerji talebi karşısında mevcut kaynakların yetersizliği ve temiz enerji arayışının elektrik üretiminde yenilenebilir

enerji kaynaklarını ön plana çıkardığını vurgulayan YENADER Başkan Yardımcısı Ali Karaduman konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: “Yaklaşan enerji krizleri karşısında güçlü durabilmek ve enerji ihtiyacımızı yerli ve milli kaynaklarla karşılamak için yenilenebilir enerji kaynaklarına daha çok yönelmemiz gerekiyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimi için Yeşil Mutabakat Eylem Planı kapsamında yeşil finansman desteğinin verilmesi bu alandaki yatırımların önünü açacaktır. Ülke olarak yenilenebilir enerjide büyük potansiyele sahibiz. İhtiyacımız olan enerjinin büyük bir kısmını yerli ve milli kaynaklarla elde edebilmek mümkün. Teşvikler artırılarak bu konuda yapılacak desteklerle elektrik üretiminin önemli bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayabiliriz.”

“Daha az kaynak kullanarak güvenli enerji arzı mümkün”

Yenilenebilir enerji kaynaklarının tükenmez ve milli oluşları, çevresel olarak olumlu etkileri göz önüne alındığında fosil yakıtlara kıyasla elektrik üretiminde tercih edilmesi ve yaygınlaşmasının hız kazanması gerektiğini sözlerine ekleyen YENADER Başkan Yardımcısı Ali Karaduman: “Yenilenebilir enerjinin; enerji güvenliği, istihdam, ekonomik faaliyetler ile çevre ve insan sağlığı üzerinde yarattığı olumlu sonuçlar bir gerçek. Yenilenebilir enerji kaynaklarının enerji üretimindeki

Ali Karaduman



payının artışıyla birlikte; enerji üretimi yerli ve milli bir hale geleceğinden maliyetler düşecek, tedarik zincirinde aksama ve teknik sistem arıza riskleri ortadan kalkacak sonuç itibarıyla fiyat dalgalanmaları azalacak. Bu sayede enerjide dışa bağımlılığımız azalırken daha az kaynak kullanacak ve verimli enerji sistemleriyle daha güvenli enerji arzı oluşacak” dedi. YENADER Başkan Yardımcısı Ali Karaduman konu hakkında sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “Ülkemizin 10 Nisan Pazar günü toplam elektrik üretiminde Hidroelektrik Santralleri'nin payı yüzde 39'a çıktı. Ulaşılan bu rakam son ayların en yüksek üretimi olurken, rüzgar enerjisi santrallerinden elektrik üretiminin payı ise yüzde 19'a çıktı. Toplamda yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimi ise yüzde 70,3'lük rekor bir orana ulaşmış oldu. Tüm bu güzel gelişmeler bizlere ülkemizin bu alandaki potansiyelini bir kez daha gösterirken, enerjide dışa bağımlılığın azaltmamızın, yaklaşan krizler karşısında güçlü kalabilmemizin kritik çözümünün yenilenebilir enerji kaynaklarından geçtiğini verilerle birlikte ortaya çıkarıyor.”

TÜRKİYE'NİN EN MODERN KONGRE & GÖSTERİ MERKEZİ



Erbil Aşkan / Bonna Genel Müdürü

“Kalite ve sağlamlığı estetikle bütünselleştirdiğimiz ürünlerimizi 6 kıtada 90’dan fazla ülkeye ihraç ediyoruz”



Kar Porselen’in yenilikçi ve aynı zamanda zanaatkarlıktan gelen gücüyle hayata geçirdiği Türkiye’deki ilk HoReCa markası Bonna, 30 yılı aşkın deneyimi ile kalite ve sağlamlığı estetikle bütünselleştiren, mükemmel bir yeme içme deneyimi yaşatan ürünlerini, Bilecik ve Çayırova’da bulunan iki ayrı fabrikasında, yılda 30 milyon parça olarak sektöre sunuyor. 6 kıtada 90’dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Bonna Genel Müdürü Erbil Aşkan ile firmanın faaliyetleri ve hedefleri hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

Firmanızın kuruluş yılı ve faaliyet alanları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Hikayemiz, 1983 yılında küçük bir atölyede, seramik üretimiyle sektöre adım atan Kar Porselen ile başladı. 80’li ve 90’lı yıllarda alışlagelmiş seramik ev eşyası anlayışına yeni bir soluk kazandırmak amacıyla çalışmalarımızı sürdürdük. 2002 yılında Kocaeli-Çayırova tesisimizi taşındık ve yenilikçi yaklaşımımızla porselen üretim hacmimizi geliştirdik. 2012’de normal porselenden çok daha ince, zarif ve dayanıklı olan “Fine China Porselen” üretimine geçerek Türkiye’de bir ilki gerçekleştirdik. Ürünlerimizle sektörümüze kazandırdığımız diğer ilkler, sır altı el dekor tekniği, ilk kare

form ve dijital dekorlama olarak sıralanabilir. Ayrıca ülkemizde kenar çıtlama garantisi veren ilk firmayız. İlave olarak, sektörde İngiliz kalite standartları uygunluk belgemizle BTI Kitemark sertifikasına sahip tek firma olarak konumlanıyoruz. 2014 yılında da Kar Porselen’in yenilikçi ve aynı zamanda zanaatkarlıktan gelen gücüyle, Türkiye’deki ilk HoReCa markası Bonna’yı hayata geçirdik. Sektördeki 30 yılı aşkın deneyimimizle yarattığımız markamız

“Banquet ve Gurme serilerimiz ile turizm sektörünün tüm ihtiyacını karşılamaya devam ederken, yeni çözümümüz Halo ile sektöre yeni bir soluk getirdik”

Bonna ile bugün 20 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 95 bin metrekaresi kapalı alana kurulu Bilecik-Pazaryeri fabrikamız ve 15 bin metrekaresi kapalı alana sahip Çayırova fabrikamızda yıllık 30 milyon parça ürünü sektöre sunuyoruz. Türkiye'deki faaliyetlerimizin yanı sıra 6 kıtada 90'dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yeme-içme deneyimini mükemmelleştirmek amacıyla, farklı ihtiyaçlara uygun kişiselleştirilmiş ürün ve çözümler sunan teknolojik altyapımız, etik iş birliği modelimiz ve "beraber büyümeye" dair inancımız ile geleceğe bugünden ilham vermeyi hedefleyen bir vizyonla ilerliyoruz.

Turizm sektörü sizin için nasıl bir pazar?

Bonna olarak hospitality / ağırlama sektöründe; otel, restoran ve catering alanlarında yenilikçi bakış açımız, zengin ürün gamımız ve premium ürün kalitesini ulaşılabılır fiyatlarla sunma misyonumuzla faaliyet gösteriyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz alanların hepsi doğrudan turizmle iç içe ve turizmi kapsayan nitelikte. Bu sebeple turizm işletmelerinin en büyük paydaşınız diyebiliriz.

Turizm sektörü için özel hazırladığınız ürün grupları var mı?

Bu ürün gruplarını belirtirken nelere dikkat ediyorsunuz?

Elbette var. Örneğin Banquet serimiz, bir otelin tüm ihtiyaçlarına çözüm oluşturabilecek bir tasarımcı serisi. Uzun süre beşenilerek tercih edilen bir diğer serimiz ise Gurme. Banquet ve Gurme serilerimiz ile turizm sektörünün tüm ihtiyacını karşılamaya devam ederken, yeni çözümlerimiz Halo ile sektöre yeni bir soluk getirdik. Halo serimiz için Türkiye'nin en önemli tasarımcılarından biri olan Can Yalman ile çalıştık ve birlikte tasarladık. Ürün gruplarımızı belirlerken, sektör profesyonellerinin ihtiyaçlarından yola çıkıyoruz ve ihtiyaçlara en uygun çözümleri sunarak tasarımlarımızı hayata geçiriyoruz.

HoReCa sektörünün son dönem trendleri ve sektördeki gelişmeler nelerdir?

Tüm sektörlerde olduğu gibi bizim sektörümüzde de dijitalleşme ve sürdürülebilirlik başlıkları ön planda. Bunun yanında menülerde özellikle gıda atıkları ile mücadele için paylaşım sunumlarındaki artış dikkat çekici derecede yükselişte. Ayrıca sağlıklı ve yerel ürünlerin menülerde daha fazla yer almaya başladığı bu dönemde, ekipmanların bu tercihlere uyumlanarak bütünlük yaratması zorunluluk haline geldi. Trend olan sağlıklı, dengeli ve yeterli beslenme şekli beraberinde sofraya sunumunu da biçimlendirip, şekillendiriyor. Minimalist, yalın, sakın, iddiasız doğal formlar artık sofralarımızda daha çok tercih ediliyor. Soyut desen çalışmaları, doğa tonları ve mat görünümlü ürünler yine sık gördüğümüz tasarımlardan. Pandemi sonrasında gelişen ve kalıcı hale gelen hijyen hassasiyetini de sektörümüze yön verecek başlıca trendler arasında telaffuz edebiliriz.

Sizin yeni trendler oluşturulurken baz aldığınız kriterler nelerdir?

Yeni trendlerimizi oluştururken mutlaka dünyanın en büyük trend raporlarını yakından takip ediyoruz. Bunun dışında özellikle sahaya iç içe olmaya dikkat ediyor ve sektörün en büyük fuarlarında yer alarak sektöre ve trendlere her anlamıyla hâkim oluyoruz.

Kalite ve sağlık kadar estetiğin de ayrı bir yeri olan sektörünüzde yeni koleksiyonlar oluşturulurken nasıl bir yol izleniyor?

Ürün gruplarını belirlerken dikkat ettiğimiz etmenler, her segmente göre değişiyor. Çünkü her bir segmentin ayrı ihtiyacı söz konusu. İhtiyaçları gözlemlerken ise sadece şimdinin ihtiyaçlarını değil

“Sektörde İngiliz kalite standartları uygunluk belgemizle BTI Kitemark sertifikasına sahip tek firma olarak konumlanıyoruz”

geleceğin trendlerini de dikkate alıyoruz. Sizin de belirttiğiniz gibi kalite ve sağlamlığı estetikle bütünselleştiriyoruz. Bizim için kalite zaten her zaman vazgeçilmez bir unsur ama estetik olmazsa olmazımız... Çünkü kullanıcılarımız o mükemmel yeme içme deneyimini yaşamak istiyor, sektör profesyoneli ise yaşatmak istiyor. Biz hem kaliteyi hem estetiği aynı anda verdiğimiz için vaat olarak mükemmel yeme içme deneyimi sunuyoruz.

HoReCa sektörünün Türkiye'nin ihracatına katkısı & payı nedir?

Türkiye stratejik olarak son derece önemli bir konumda ve porselen sektöründeki kıymetli üreticilerimizin varlığıyla dünyanın sayılı ülkelerinden biri. Dünyada ciddi pazar paylarına oynayan, belirli standartta üretim sağlayan firmalarımız var. Biz de İngiltere ve Almanya ile çekişiyoruz ama her geçen gün güçlenerek yolumuza devam ediyoruz. Sektörde 30 yılı aşkın deneyimi olan Kar Porselen'in çatısı altında faaliyet gösteren Bonna olarak ise, bugün 6 kıtada 90'dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Ağırlıklı olarak Avrupa, Rusya, Latin Amerika'ya ürün ihracatımız var. İhracatta başarı getiren en önemli faktörlerin başında üretim kalitesi geliyor. Ürünlerimizi özel ve sağlam kılacak birçok parametreyi üretim ve tasarım anlayışına entegre ediyoruz. Bu alanda Ar-Ge çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Aynı zamanda sektördeki trendleri ve teknolojik gelişmeleri takip ederek tüm bu ihtiyaçlara uygun çözümler geliştiriyoruz. Kolay istiflebilirlik, kenar çıtlama garantisi, çizilmeye ve yüksek ısıya karşı dayanıklılık gibi fonksiyonel faydaları da gözeterek sektörde öncü bir rol üstlenmekteyiz. Tüm çalışmalarımızın sonucunda, ihracattaki başarımızı, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği 2019 yılı ihracatın liderleri sıralamasında kendi kategorimizde 3.'lük ödülü olarak tescilledik.

2022 yılının geri kalanı için öngörüleriniz ve şirket olarak hedeflerinizi açıklar mısınız?

Bonna olarak, her zaman için yeni fikirlerimizle birlikte en iyi hammaddeleri ve en yeni üretim teknolojilerini kullanarak, sektörün ilerlemesine de katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Bu sebeple yıllık bütçemizin yaklaşık yüzde 5'ini, 15 kişilik bir ekiple yürüttüğümüz AR-GE çalışmalarımıza ayırıyoruz. Yüksek kaliteli ürünlerimizi ulaşılabılır fiyatlarla sektör profesyonelleriyle buluşturmayı öncelik olarak görüyoruz. 2022'nin geri kalanında da yeni nesil teknolojik sistemleri, tesislerimize ve üretim süreçlerimize entegre etmeyi sürdürüceğiz, planladığımız gibi ürün portföyümüzde sürdürülebilir ürünlere daha çok yer vereceğiz ve hizmet kalitemizi her geçen gün daha yukarı seviyelere taşıma özeniyle çalışacağız. Hayat verdiğimiz koleksiyonlarla her sunumu mükemmel kılmak, satış ve dağıtım kanallarımızla etkin çözümler sunmak, tasarlamak, üretmek, topluma ve ülke ekonomisine katkı sağlamak ve kapasite artışıyla birlikte daha çok ürünle sahada yer almak, 2022 yılının kalanında ana başlıklarımız olacak. Ayrıca İhracatımızın toplam ciro içindeki payını 2022'de yüzde 65 oranında artırmayı hedeflemekteyiz.

projeler



Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, Türk turizmine, 2022 ve 2023'te 28 yeni otel ve 5 bin 934 yatak kazandıracak

Turizm Proje Dergisi olarak, yeni otel yatırımları araştırması dosyamızın konusu bu sayımızda, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi oldu. Son güncellemesini Nisan 2022'de yaptığımız araştırmamıza göre, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde, 13'ü 5 yıldız, 5'i 4 yıldız, 8'i 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde 28 yeni otel daha sektöre katılacak. 2022 ve 2023 yıllarında hizmete girecek tesisler, bölgeye toplamda 5 bin 934 ilave yatak sağlayacak.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, turist profili olarak, kış turizmi, doğa, tarih, kültür ve gastronomi turizmde gerek yerli gerekse yabancı turistleri ağırlıyor. Bölge, özellikle son zamanda turizme açılan ve "Tarihin sıfır noktası" olarak kabul edilen Göbeklitepe ile oldukça yoğun bir turist akışına sahne oldu. Bununla birlikte yeniden başlatılan "Doğu Ekspresi" seferleri turizme önemli bir artış getirdi. Van şehrimiz ise İran'dan, günübirlik alışveriş amaçlı gelen turistlerle yoğunluk yaşıyor. Kış turizmin önemli merkezlerinden, Palandöken Kayak

Merkezi'ni bünyesinde barındıran Erzurum, turizmde gelişerek her yıl artan tesisleri ve ziyaretçi sayıları ile göz dolduruyor.

2022 ve 2023 yıllarında, toplam 28 yeni otelin daha yatırımı gerçekleşiyor

Son güncellemelerinin yapıldığı Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi yeni otel yatırımları araştırmasına göre, bölgede 2022 ve 2023 yıllarında toplam 28 yeni otel yatırımı daha hayata geçiriliyor. Bu tesislerin 13'ü 5 yıldız, 5'i 4 yıldız, 8'i 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde bulunuyor. Bölgeye toplam 28 otel ve 5 bin 934 yatak geliyor.

Erzurum ve Kars yatırımlarda ilk sırayı alan şehirler olarak dikkat çekiyor

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimizde, Erzurum 5 tesis ile ilk sırada yer alırken, Kars 4 yeni tesis ile onu

2022 VE 2023 DE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	13	3874
4*	5	664
3*	8	1220
Butik Otel	2	176
Toplam	28	5.934

takip ediyor. Diyarbakır, Hakkari, Şanlıurfa ve Van şehirlerimiz 3'er yeni tesis ile aynı sırada yer alıyor. Bu şehirleri sırasıyla Mardin 2 yeni tesis, Adıyaman, Batman, Elazığ, Şırnak, Tunceli ise 1'er yeni tesis ile izliyor. Erzurum'da 3'ü 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı toplam 5 tesis; Kars'ta 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı, 1'i butik toplam 4 tesis; Diyarbakır'da 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 1'i butik toplam 3 tesis; Hakkari'de 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı, toplam 3 tesis; Şanlıurfa'da 2'i 5 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı, toplam 3 tesis; Van'da 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı, toplam 3 tesis; Mardin'de 1'i 5 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı, toplam 2 tesis; Adıyaman, Batman, Elazığ, Şırnak, Tunceli ise 1'er yeni tesis ile sektöre katılacak.

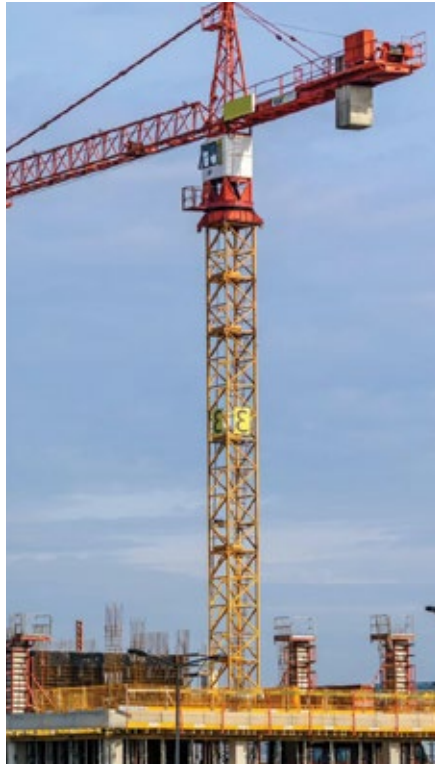
Sektöre kazandırdığı yatak sayıları bakımından yapılan sıralamada Erzurum'un 1153 yatak ile ilk sırada olduğu görülüyor

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimize, 1153 yatak sayısı ile en çok Erzurum yatak ilave etmiş olacak. Erzurum'u, yatak sayısı bakımından sırasıyla, 923 yatak ile Kars; 898 yatak ile Şanlıurfa, 805 yatak ile Hakkari, 513 yatak ile Diyarbakır, 408 yatak ile Van, 290 yatak ile Mardin, 284 yatak ile Elazığ, 240 yatak ile Batman, 236 yatak ile Adıyaman, 110 yatak ile Şırnak, 74 yatak ile Tunceli takip ediyor.



2022 VE 2023 DE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Adıyaman	1				1	236
Batman	1				1	240
Diyarbakır	1	1		1	3	513
Elazığ	1				1	284
Erzurum	3	1	1		5	1153
Hakkari	1	1	1		3	805
Kars	1	1	1	1	4	923
Mardin	1		1		2	290
Şanlıurfa	2		1		3	898
Şırnak			1		1	110
Tunceli			1		1	74
Van	1	1	1		3	408



Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, kültür turizmi, gastronomi turizmi ve kış turizmi kategorilerinde, Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı olarak yerlerini alıyorlar

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, yurdumuzda turizmin, sadece "güneş-deniz-kum" üçlemesinden ibaret olmadığını kanıtlar nitelikte güzellikler içeriyor. Bölgelerimiz, tarihi mekanları, doğal güzellikleri, gastronomideki ünü ve kültür turizmdeki potansiyeli ile her yıl gittikçe artan oranda yerli ve yabancı turisti ağırlıyor. Özellikle "Tarihin sıfır noktası" olarak adlandırılan, dünyanın en eski tapınak kalıntıları olarak kabul edilen, 12 bin 500 yıllık geçmişe sahip Göbeklitepe'de yapılan çalışmalar, tarihi yeniden yazabilecek nitelikte önemli buluntulara ev sahipliği yapıyor. Gerek yeni yapılan ve yapımı devam edilen arkeolojik kazılar ve gerekse yeni bulunan ve ilerideki bir tarihte açılması planlanan diğer ören yerleri, insanların merakını cezbediyor. Ziyaretçi sayısında oldukça büyük bir artış oranına sahip olan bu yerleri bünyesinde

barındıran Şanlıurfa; bölgenin turizm merkezi olabilecek nitelikte. Mardin şehrimiz de yine tarihi zenginlikler olarak farklı medeniyetleri barındırıyor ve tarihi taş evleriyle dikkati çekiyor. Gastronomi turizmiyle adından söz ettiren Gaziantep, yine gastronomi turizmiyle tanınan ve "evliyalar şehri" olarak bilinen, UNESCO Dünya Miras Listesi'ndeki görkemli surlar ve Hevsel Bahçeleri'ni bünyesinde barındıran Diyarbakır, güneşin en güzel doğuşu battığı yer olarak bilinen Nemrut Dağı'nı sınırlarına sığdıran Adıyaman, Hasankeyf Ören Yeri'nin bulunduğu Batman, Akdamar adası ve Ermeni Kilisesi'nin, Van Gölü'nün bulunduğu, kedileri ile ünlü Van, kayak merkezleri ile meşhur Erzurum, Kars, doğal güzellikleriyle Ağrı Dağı'nı barındıran Ağrı, turizmin cazibe merkezlerini oluşturuyor. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimiz, turizm sektöründe, kış turizmi, kültür turizmi ve gastronomi turizmi kategorilerinde, Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı olarak yerlerini alıyorlar.

CVK Hotels & Resorts: Hedefimiz 10 yılda 14 otel



Fatih Çevik

CVK Hotels & Resorts, gelecek 10 yıl içinde yurt içi ve yurt dışında toplam 14 otel açmayı hedefliyor. Bu hedefe CVK Karaköy Hotel projesini hayata geçirmekle başlayan CVK Hotels & Resorts, Türkiye’de 3 otel ile zincirin ilk halkasını tamamlayıp Batı ve Doğu Avrupa’da 6 otel, yurt içinde ise 5 otel bünyesine katarak büyüme planlıyor. CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Çevik, CVK Hotels & Resorts markasını büyüme kararı aldıklarını belirterek, “Otelimiz fark yaratan konumu, manzarası ve hizmet kalitesi ile bir adım öne çıkarak, İstanbul’un tüm global otelleri içerisindeki yerini aldı. Bu da bize CVK Hotels & Resorts markasını büyüme kararını alırken önemli bir göstergesi oldu. Önümüzdeki yıl CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul’un 10. yaşını kutlayacağız. 2013 yılının Ekim ayında başladığımız bu serüvende,

kişiselleştirilmiş hizmet anlayışımız ile dijital dünyaya uyum sağlayarak misafirlerimize teknolojik konfor da sunmayı hedefledik” dedi. CVK Hotels & Resorts’un marka yolculuğuna 2010 yılında Park Otel’i hayata geçirme fikri ile başladıklarını, aynı yıl Galataport projesi içerisinde yer alan CVK Karaköy Hotel yatırımı ile de ikinci adımı attıklarını söyleyen Çevik, “2016 yılının ortalarında hayata geçirmeyi planladığımız CVK Karaköy Hotel’i yerel ve global krizler, ekonomik dalgalanmalar ve geçtiğimiz iki yıl boyunca yaşadığımız pandemi süreci gibi turizm sektörünü derinden etkileyen olaylar yüzünden projemizi deşer bulacağı zamana hayata geçirmek için bekleme kararı almıştık. Şu an projemiz için doğru zamanın geldiğine inanıyoruz. 2022 yılının dördüncü çeyreğinde CVK Karaköy Hotel projesini tamamlayarak, İstanbul’u luxury otel kategorisinde yepyeni bir markayla buluşturacağını” belirtti.

“Hedefimiz 10 yıl içinde 14 Otel”

CVK Hotels & Resorts markasının gelecek 10 sene içinde “14 Otel” hedefine ulaşacağını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Çevik, “CVK Hotels & Resorts markası olarak, üstlendiğimiz bu sorumlulukla Türkiye’den yükselerek global bir markanın ülkemize katacağı değerin farkındayız. Pandemi sürecinde özlem duyulan seyahat özgürlüğü ve ihtiyacı, bu görevdeki rolümüzün ve misyonumuzun önemini daha da artırıyor. Dünyada gelişen tüm trendleri ve sektörel yenilikleri yakından takip ediyoruz. Bu sayede her gün biraz daha değişiyor, geliştireceğimize ve büyütüleceğimize olan inancımız ise gelecek 10 yıl içerisinde yurt içi ve yurt dışında toplam 14 otele ulaşmak. Bu süreçte franchise veren bir marka olmak için de gerekli alt yapıyı oluşturuyoruz. 14 otel hedefimiz gücünü, CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul ve CVK Taksim Hotel işletmeleri ile kazandığımız marka değerinden ve tecrübeden alıyor. CVK Karaköy Hotel’de misafirlerimizi ağırlamak da bu hedefin ilk somut adımı olacak. Yakın zamanda CVK Hotels & Resorts ailesine dahil etmeyi planladığımız bir resort otel yatırım projemizin yanı sıra Batı ve Doğu Avrupa’da 6, yurt içinde ise 4 otel projesi ile sektörde fark yaratmak istiyoruz” dedi.

Ramada by Wyndham Erzurum, temmuz ayında kapılarını açmaya hazırlanıyor



Ramada by Wyndham Erzurum, şehir merkezinde, şehre ekonomik, sosyal açıdan katkılar sağlayacak, bununla birlikte kış turizminin de önemli bir ismi olacak bir proje olarak, temmuz ayında hizmete girmeye hazırlanıyor. Projenin yatırımcı firması Aksa Marketçilik Tekstil Gıda Petrol A.Ş.’nin ortakları İbrahim Kırküzler ve İshak Kırküzler projenin çizimlerinin ve uygulamasının, otel konusunda tecrübeli bir ekibe sahip olan Kün Mimarlık tarafından gerçekleştirildiğini belirtiyor. 2 bloktan oluşan toplamda 155 odalı Ramada by Wyndham Erzurum’un 94 odalı olan ilk bloğunun bu sene Temmuz ayında; diğer bloğunun ise 2023 yılı Temmuz ayında açılması planlanıyor. Otel bünyesinde, 200 kişilik toplu organizasyonlara da hizmet verebilecek restoran, 50 kişilik toplantı salonu, otel müşterilerine hizmet edecek fitness, hamam ve sauna bulunuyor.

Accor Grubu’nda yeni atama

Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye’de 420’yi aşkın otel işleten, dünyanın lider artırılmış otelcilik grubu Accor, İş Geliştirme Baş Sorumlusu (CDO) pozisyonuna Laure Morvan’ı getirdi. Morvan, grubun stratejik genişlemesini yöneterek, bölgedeki öncü pozisyonunu güçlendirecek. Laure Morvan, Avrupa, Orta Doğu ve Asya Pasifik bölgesinde otel geliştirme, pazarlama ve proje yönetimi alanlarında yaklaşık 20 yıllık deneyimi ve uzmanlığa sahip. 2012 yılında görev yaptığı Singapur’da Asya Pasifik bölgesindeki lüks ve premium segmentlerdeki iş geliştirme çalışmalarını yöneten Laure, daha sonra son görevi olan Asya Pasifik bölgesi Lüks Otel İş Geliştirme Başkan Yardımcılığına geçti ve burada, Fairmont Maldives Sırru Fen Fushi, Raffles at Galaxy Macau, Sofitel Ambassador Seoul Hotel & Serviced Residences, SO Kuala Lumpur Hotel & Residences ve Sofitel Singapore City Center gibi öne çıkan, ikonik projeleri yönetti. Accor Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye CEO’su

Mark Willis, konu hakkında şunları söyledi: “Laure’un bölgemize geri döndüğünü görmek bizim için büyük bir onur! Accor bünyesinde uzun yıllara dayanan deneyimi ve piyasayla ilgili teknik bilgisiyse Laure, alanında bir uzman ve bölge için gerçek bir değer. Kendisi icra kurulumuzda olduğu sürece, bölgedeki genişlememizi hızlandırırken, bölgesel ve küresel ağırlama alanındaki liderliğimizi güçlendireceğimize olan inancım tam.” Daha önce Orta Doğu bölgesinde sekiz yıl boyunca önde gelen tesis sahipleriyle anlaşmalar yapıp, güçlü ilişkiler kurma fırsatı yakalayan ve Sofitel Dubai Downtown ve Alwadi Hotel Doha- MGallery gibi çok çeşitli segmentlerde projelerin açılışını yaparak grubun gelişimine büyük katkı sağlayan Laure, böylece yabancı olmadığı bu bölgeye geri dönecek. Laure, yeni görevinde Accor’un her şey dahil, lifestyle, koleksiyon markaları, markalı konutlar ve uzun süreli konaklama segmentleri başta olmak üzere tüm segmentlerinde yeni anlaşmaları



Laure Morvan

hız kesmeden devam ettirmeyi amaçlıyor. Accor Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye CDO’su Laure Morvan ise yeni görevi ile ilgili şunları söyledi: “Dubai’ye geri dönüp, grubun bölgedeki İş Geliştirme Baş Sorumlusu olarak, birlikte harika projeleri hayata geçirmek için sabırsızlandığım harika bir iş geliştirme ekibine katılmaktan büyük mutluluk duyuyorum.” Şu anda Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye genelinde 420 işletmesi (93 bin den fazla ünite) bulunan Accor bünyesine 190 işletmenin (40 binden fazla ünite) daha katılması bekleniyor.

Radisson Otel Grubu, 2023 yıl sonuna dek 50 otele ulaşacak



2021'de Radisson Otel Grubu, 2025 yılına dek Türkiye'de 50 otele ulaşmayı hedeflediğini duyurmuştu. Grup, 2021 yılı içinde altı yeni otel için imza attı ve Bodrum, Erciyes, İzmir Aliağa dahil önemli noktalarda yeni otellerin açılışını yaptı. 2022 başında 40 otele ulaştığını teyit eden Grup, Radisson Individuals ve Radisson RED'in Türkiye'de lansmanından ve üst kalite lüks segmentte Avrupa'nın en büyük otel markası Radisson Blu'nun genişletilmesinden aldığı güçle 50 otel hedefine 2023 sonuna dek ulaşma yolunda ilerliyor. Radisson Individuals, ülkedeki mevcut otel arzının yüzde 75'inden fazlasını oluşturan bağımsız otellere hitap etmesi sebebiyle Grubun yerel büyümesine destek açısından önemli bir marka. Radisson Otel Grubu, Türkiye'deki ilk Radisson Individuals oteli Royan Hotel Hagia Sophia İstanbul, a member of Radisson Individuals'ın açılışını bu ay yapacak. Tarihi yarımadanın kalbinde, Ayasofya, Topkapı Sarayı, Sultan Ahmet Camii ve Kapalı Çarşı dahil pek çok turistik noktaya yürüme mesafesinde bulunan otel, 48 odası, süitleri ve iki restoranıyla konuklarına hizmet verecek. Grup ayrıca, Asos, Güre, Yalova ve Eskişehir'de altı ila on sekiz ay içerisinde açılması planlanan, her biri Radisson Individuals oteli olacak beş yeni proje için de anlaşmaya vardı. Radisson Otel Grubu, operasyonda ve yapım aşamasındaki yaklaşık 20 oteline ek olarak açacağı iki yeni otelle İstanbul'un lider otel işletmecilerinden biri olarak konumunu güçlendirmeye devam edecek. Radisson Otel Grubu, Royan Hotel Hagia Sophia İstanbul, a member of Radisson Individuals otelinin

açılışına ilave olarak Radisson Hotel İstanbul Harbiye projesini de önümüzdeki haftalarda portföyüne ekleyecek. Şehrin kültür, sanat ve eğlence merkezi olarak bilinen Taksim'e çok yakın bir konumda bulunan otel, 90 konforlu odasıyla şehrin popüler tarihi mekanlarına ve toplu ulaşımaya yürüme mesafesinde. Tatil amaçlı seyahatlere yönelik artan talep doğrultusunda Radisson Otel Grubu ayrıca, yeni Radisson Blu ve Radisson RED otellerinin açılışıyla İzmir'deki faaliyetlerini de genişletiyor. Radisson Blu Hotel, İzmir Bornova, 220 odaya sahip. Radisson RED markasının Türkiye'deki ilk oteli olacak Radisson RED İzmir Point Bornova ise markanın moda, sanat ve müzik DNA'sıyla uyumlu 106 odasıyla hizmet verecek. Küresel Geliştirme Başkanı Elie Younes konuya ilişkin olarak şu ifadeleri kullandı: "2022 yılının küresel büyüme açısından rekor bir yıl olmasını bekliyoruz ve 2023 sonuna kadar Türkiye'de operasyonda ve yapım aşamasında olan 50 otele ulaşmayı hedefliyoruz. Yakın zamanda ülke pazarına girecek Radisson Individuals ve Radisson RED markaları da hem konuklarımız hem de otel sahipleri için yeni fırsatlar yaratıyor. Ülkenin gelecekteki turizm potansiyeline olan inancımıza bağlılığımız tam. Bu nedenle ticari ve satınalma ekiplerimize dahil ettiğimiz yeni ekip üyelerimiz ve otel sahiplerine destek olmak üzere oluşturduğumuz yeni pozisyon ile yerel ekiplerimize daha fazla kaynak tahsis ediyoruz." Radisson Otel Grubu Afrika ve Türkiye Geliştirme Başkan Yardımcısı Ramsay Rankoussi ise şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye odaklandığımız çok önemli bir pazar. Son zamanlarda büyüme hızında görülen artış da Radisson Otel Grubu markalarının ülkedeki gücünü ve önemini ortaya koyuyor. Bağımsız otellerin çoğunlukta olduğu ülkede dönüşüm dostu bir marka olarak pazara giren Radisson Individuals çok hızlı bir başarı sergiledi. Türkiye'de yerel bir pozisyon oluşturulması mevcut ve gelecekteki ortaklarımızla olan yakın ilişkilerimizi daha da desteklemekle kalmıyor, aynı zamanda yerel büyüme planlarımız için daha fazla fırsatın kapısını açma ve net bir şekilde büyümeye odaklanma konusundaki kararlılığımızı da ortaya koyuyor."

Kars'ın en büyük otel yatırımı olan "New Kars Hotel" projesi Kasım 2022'de hayata geçiyor

Kars'ın en büyük otel yatırımı olan ve iki ayrı otelden oluşan projenin yatırım firması, adi ortaklık olan Nurten Tetik Şirkettir. Kişisel bir yatırım olan projeyi şirket öz kaynaklarıyla yürütüyor. Tesislerini 2022 Kasım ayına yetiştirmeye çalıştıklarını ifade eden projenin Temsilci, Koordinatörü Av. Çetin Bilgir, yatırım hakkında şu bilgileri paylaştı: "Proje kapsamında iki ayrı otel yatırımımız mevcut. Kafkas Bengü Süit Otel, 50 bağımsız daire ve 112 odadan oluşmaktadır. "Family otel" konsepti ile yapılan tesisimiz şimdilik 3 yıldızlı olması hedeflenmiştir. Kafkas İnci Oteli, 99 odalı olarak inşa edilmektedir. Tümü çift kişilik odalardır. 4 Yıldızlı olarak inşa etmekteyiz. Otellerin genel adı "New Kars Hotel" 'dir. Otellerimiz, şehir merkezinde, demiryolu tren garına 200 metre mesafede, etrafı tarihi yapılarla çevrelenmiş, sürekli güneş alabilen, doğal olarak havalandırılabilen, son derece modern yapılarıdır. Bununla birlikte binalarımız "Kars tarih konseptine"

uygun bir mimari ile inşa edilmektedir." Tesislerin personel eğitimlerine özel önem verdiklerini de belirten Bilgir: "İşletmelerimiz tecrübeli elemanlarla hizmet verecektir; bunun için ön anlaşmalar yapılmıştır. Bazı elemanlarımız ise yurtdışında tecrübe kazanmaları amacıyla süreli olarak yurtdışına gönderilmektedir. Birçok turizm organizatör ve organizasyonlarıyla tecrübe ve işletme yönüyle görüşmelerimiz yürütülmektedir." paylaşımında bulundu.

Bilgir: "Bu yatırımımızı gerçekleştirmek temel ve tek hedefimizdir"

Projenin mimarisinin Ark Mimarlık - Kars adlı şirket tarafından yapıldığını açıklayan Bilgir, yatırım sürecinde; inşaat sürecinde, Kars'ta nakliye, eleman vb. daha pahalı olması, tecrübeli uygun nitelikli eleman eksikliği, kamu idarelerinin isteksiz ve yetersiz oluşları, destek unsurlarının keyfi biçimde gerçekleştirilmesi hatta



gerçekleşmemesi, malzeme bulunamayışı gibi sorunlar nedeniyle zorluklar yaşadıklarını ifade etti. Ayrıca pandemiden kendilerinin de etkilendiğini vurgulayarak, 2 yıl inşaatı bıraktıklarını, ortamın kötü olduğunu, ancak bu yıl yeniden başlayabildiklerini belirtti. Turizm sektöründe şu anda faaliyette olan bir tesislerinin olmadığını ve ilk kez bu yatırımla sektöre adım attıklarını açıklayan Bilgir, "Bu yatırımımızı gerçekleştirmek temel ve tek hedefimizdir." dedi.

Honest Holding, Kapadokya'ya yatırımlarına devam ediyor

Honest Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Paraguay İstanbul Fahri Konsolosu Cengiz Deveci, Kapadokya'nın kültür turizmi açısından Türkiye'nin incisi konumunda bulunduğunu belirterek, "Latin Amerikalı, Ortadoğulu ve Asyalı turistler Kapadokya bölgesine yoğun ilgi gösteriyor" dedi. Deveci 2022 yılında ekonomiyeye 36 milyon dolar gelir sağlamayı belediklerini ifade etti. Türkiye'nin en önemli turizm yerlerinden Kapadokya'ya yaptıkları yatırımlarla bölgeye gelen yabancı turist sayısını artırdıklarını ifade eden Honest Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Paraguay İstanbul Fahri Konsolosu Cengiz Deveci, düzenledikleri turlarla dünyanın dört bir yanından turisti Kapadokya'ya taşıdıklarını söyledi. Kapadokya bölgesinde yaptıkları yatırımlarla otelcilik alanında kalite standartlarını artırdıklarını söyleyen Deveci, "Kapadokya yılın her döneminde, 12 ay boyunca turist ağırlayabilen ve kültür mirası açısından özel bir bölge. Ortadoğulu, Asyalı ve Latin Amerikalı turistleri, deniz kum sahil turizminden ziyade kültürel mirasımızı tanıması amacıyla bu bölgelere taşıyoruz. Misafirlerimizin yoğun olarak tercih ettiği Kapadokya gibi bölgelerde bizler de yatırımlarımızı yapıyoruz" dedi. Turistlerin, Türk misafirperverliğini, turizmde ülkemizin ne denli ileri bir seviyede olduğunu görmelerinin kendilerini mutlu ettiğini söyleyen Deveci, "Yatırımlarımızla ülkemizi tanıttığımız gibi yabancı misafirlerimize kaliteli bir hizmet de sunuyoruz. Hedefimiz Kapadokya'ya daha fazla turist çekerek, bölgenin ülke ekonomisine katkısını artırmak" dedi.

"Pamukkale'de bünyemize kattığımız termal otel içerisinde büyük bir tadilat yapıyoruz"
2019'da başladıkları otelcilik sektöründe

müşterilerden olumlu dönüşler almalarıyla birlikte otel yelpazesini genişleterek bölgeye yeni yatırımlar yapma kararını aldıklarını belirten Deveci, 4 yıllık süreçte 4 otele ulaştıklarını söyledi. Deveci, "Otelciliğe Signature Hotel&Spa ile başladık. Kapadokya Ortahisar'da 61 suit odalı 4 yıldızlı bir otel. Signature Garden Avanos Hotel & Spa ise 178 odalı doğa ile iç içe 4 plus segmentinde bir otel. Kalsedon Cave Suites otelimizin hepsi suit odalardan oluşuyor. Otelimizde hem mağara odalar hem de kemer dediğimiz odalar mevcut. Ürgüp'e bağlı Mustafapaşa beldesinde luxury dediğimiz lüks segmentte bir otel yapıyoruz. Kapadokya'ya önümüzdeki dönemlerde de yatırımlarımız sürecektir" diye konuştu. Deveci otelcilikte sadece Kapadokya ile sınırlı kalmadıklarını belirterek "Denizli Pamukkale'de bünyemize kattığımız termal bir otel bulunuyor. İçerisinde büyük bir tadilat yapıyoruz. Önümüzdeki aylarda faaliyete başlayacak. Kuşadası'nda Ege bölgesinin en iyi otelleri arasında gösterilen denize sıfır 5 yıldızlı Signature Blue Resort isimli otelimiz bulunuyor" dedi. Deveci, ayrıca Kapadokya'da balon taşımacılığı yapan 3 şirketle işbirlikleri bulunduğunu ve en fazla balon uçuş hizmeti verebilen nadir şirketlerden bir tanesi olduklarını da sözlerine ekledi.

"Ekonomiyeye 36 Milyon Dolar Katkı Sunacağız"
Türkiye'nin 5 bölgesinde ve yurt dışında yatırımları olan bir acente olarak, yaklaşık 1200 kişilik dev bir aileye ulaştıklarını söyleyen Deveci, "Turizm acente şirketi olarak sadece ülkemizin ve bölgemizin ekonomisine katkı sağlamıyoruz. Türkiye'ye getirdiğimiz turist sayısı son yıllarda ciddi oranda attı. Bu artış ülkeye giren döviz

miktarının artmasına, istihdamın artmasına, yatırım yapacak olan iş



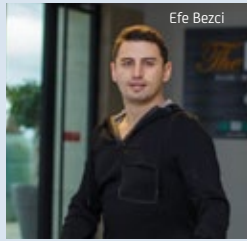
Cengiz Deveci

adamlarının sektöre olan güven duygusunu artırmada büyük önem taşıyor" diye konuştu. Honest Holding bünyesinde bulunan otellerde 2022 yılında 200 bin konaklama hedeflediklerini belirten Deveci, "Hedeflerimizin gerçekleşmesi durumunda 12 milyon dolar sadece konaklama ücreti olarak ekonomimize yansıtacak. Bir turistin otel dışındaki harcamalarını hesapladığımızda ise bu rakam 36 milyon doları bulacak" dedi.

"Kapadokya'ya gelen turistin döviz getirisi daha fazla"

"Kapadokya'ya gelen turistler diğer tatil yörelerine gelen turistlere oranla daha çok döviz getirisi sağlıyor" diyen Deveci, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kapadokya'ya gelen misafir balon turu, gece turu, safari ve hediyelik eşya alışverişleriyle birlikte yaklaşık olarak 800 dolar ile 1000 dolar arasında bir harcama gerçekleştiriyor. Deniz turizmi için ülkemize gelen turistlere ise bu rakamların yarı fiyatına uçak biletleri dahil tur satılıyor. Kapadokya ülkemizde döviz girişi sağlayan en önemli bölgelerden bir tanesi. Pandemiyle birlikte Balkanlardan, Rusya ve Ukrayna'dan gelen turistlerin de yoğunluğu arttı. Fakat Rusya ve Ukrayna arasındaki siyasi gerilimler, Kapadokya'nın turizm potansiyeline de olumsuz yansıyor. Kapadokya'dan Rusya ve Ukrayna'ya olan direkt uçuşların iptal edilmesi, bölge için büyük bir pazar kaybı anlamına geliyor."

BESA Grup, İstanbul'a odaklandı



Efe Bezci

Gayrimenkulden enerjiye, bilişimden turizme farklı sektörlerde faaliyet gösteren Ankara'nın önemli şirketlerinden Besa Grup, başta İstanbul ve Bodrum olmak üzere yeni projelere odaklandı. Bu yılı büyümeyle kapatacaklarını belirten Besa Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Efe Bezci, "Arsa yatırımlarımızı hızlandırdık. Geleceğe yatırım yapıyoruz. 50 yılı aşkın süreden beri hizmet veren bir şirketiz. Köklü yapımız nedeniyle krizlere direnç göstermeyi başarabiliyoruz. Pandemi nedeniyle çok sayıda firma küçülmeye giderken biz yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik. Tam pandemi bitti derken bir anda Rusya Ukrayna krizinin başlaması herkes gibi bizim de moralimizi bozdu. Ama bu kriz bize bir kez daha gösterdi ki her şirket bir şekilde enerji yatırımına girmeli. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde enerji yatırımları her zaman önemli" dedi. Bodrum'daki The BO Viera projesinin büyük ilgi gördüğünü belirten Bezci, "The BO Viera projemiz içinde Curio Collection markasını ülkemize getirmek için Hilton ile anlaştık. Curio Collection by Hilton, Amerika ve Avrupa başta olmak üzere dünyanın en seçkin 18 destinasyonunda, her biri özenle tasarlanmış 67 otelin

yer aldığı özel bir koleksiyon. Hilton, Türkiye'deki ilk resort otelini, The BO Vue adıyla ve Besa Grup güvencesiyle Bodrum'da açmış olacak. Hem Besa Grup hem de ülkemiz için çok değerli olan bu iş birliği, dünyanın da en önemli tatil destinasyonları arasında yer alan Bodrum'un değerine değer katacak. The BO Vue'nun, gerçek bir unutulmaz konaklama deneyimi arayan meraklı gezginlerin Bodrum'daki vazgeçilmez adresi olacağından eminim" diye konuştu. Turizmde yeni projelere hazırlandıklarını kaydeden Bezci, "Ankara dışında da gayrimenkul yatırımlarımızı artırarak devam ettireceğiz. Besa Grup olarak 2017 yılına kadar tüm yatırımlarımızı başkentimiz Ankara'ya yaptık. 50 yıllık deneyimimiz ve son 3 yılını geceli gündüzlü proje çalışmalarına adanmış The BO Viera ile Bodrum'daki ilk projemizin çalışmaları devam ediyor. İstanbul'da ise şu anda Zorlu Center'da bir ofisimiz bulunuyor. İlerleyen zamanlarda İstanbul'da da gerek gayrimenkul gerek farklı sektörlerde birtakım projeler gerçekleştirmeyi planlıyoruz" ifadelerini kullandı. Türkiye gelecekte sadece bölgesinin değil dünyanın da en önemli ülkesi, cazibe merkezi olacağını aktaran Bezci şunları söyledi: "Geleceğe dair büyük umutlar besliyoruz. Bu ülkeye yatırım yapan kaybetmez. Biz onlarca yıldan beri tüm kriz dönemlerinde bu bilinçle hareket ederek yatırımlarımızı aralıksız sürdürdük."

BUGÜN DEN

Az yer kaplar, çok performans sağlar.



Kazanınız hem az yer kaplasın hem çok performans sağlasın istiyorsanız, yer tipi Vaillant ecoCRAFT kazanlar tam size göre.

- Esnek döküm eşanjör
- Geniş modülasyon aralığı
- Kaskad bağlantı ile 1960 kW'ya varan kapasite imkânı.
- Entegre pre-mix brülör

0 850 222 2 888
www.vaillant.com.tr

 **Vaillant**

Büyük ölçekli bir proje olan Tokat Termal, temmuzda konuklarını ağırlamaya başlayacak



Büyük bir proje olan Tokat Termal projesi, bünyesinde barındırdığı bir adet apart otel, bir adet 4 yıldızlı resort otel, sosyal tesisler, 20 bin metrekare bungalov ve kamelyalardan oluşan mesire alanları, olimpik yüzme havuzları, termal havuzları, SPA ve masaj hizmetleri ile en üst segmentte misafirlerini ağırlamaya hazırlanıyor. Tokat Termal Genel Müdürü Akın Çınar, tamamlanma aşamasında olan tesislerinin lokasyonunda, Tokat İli Sulusaray ilçesinde bulunan, köklü bir aile şirketi ve yatırımcı firma olan Altunlar Grup'un; otel yatırımlarının dışında, tarım, inşaat ve yenilenebilir enerji alanlarında da yatırımları olduğunu belirtiyor.

“Temmuz ayında tam kapasite olarak faaliyetine devam edecek tesisimiz, toplamda 167 oda 384 yatak kapasitesine ulaşacaktır”

Projelerinin ölçeğinin oldukça büyük olduğunu vurgulayan Çınar, tesis hakkında: “Temmuz ayında tam kapasite olarak faaliyetine devam edecek tesisimiz, toplamda 167 oda 384 yatak kapasitesine ulaşacaktır. Kompleks içerisinde 58 adet apart daireden müteşekkil bir apart otel, 2 blok halinde 17 adet süite, 1 adet king süite, 1 adet presidential süite ve 90 standart otel odası olmak üzere toplam 109 yatak kapasitesine haiz 4 yıldız standartlarında resort otel, market, kafeterya, oyun alanı ve restoranların bulunduğu bir sosyal bina, toplamda 20.000 metrekare bungalov ve kamelyalardan oluşan

mesire alanı bulunmaktadır. Bunun yanında sosyal tesis ve otel bölümünde 2 etap şeklinde, her 2 etapta bay ve bayan ayrı olacak şekilde toplamda 4 adet yarı olimpik yüzme havuzu ve aquapark, 4 adet termal havuz, 4 adet Türk hamamı, 4 adet sauna, 2 adet buhar banyosu, 1 adet açık termal havuz, 13 adet aile havuzu, 2 adet Dr. Fisher balık havuzu, Spa ve masaj odaları mevcuttur.” paylaşımında bulundu. Şu anda yapım aşamasında olan tesislerinin, 17 adet otel odası kapasiteli sosyal tesis bölümü, Spa ve havuz alanlarıyla birlikte mesire alanlarından oluşan kısmının 2 yıldır faaliyette olduğu bilgisini veren Çınar, bunun dışında yine Sulusaray ilçesinde 7 yıldır faal olan bir apart otellerinin mevcut olduğunu da belirtti.



Akın Çınar

“Aklımızın bir köşesinde hala bir zincir marka fikri mevcut”

Pandemi ve sonrasında yaşanan ekonomik çöküntü ve tedarik sorunlarının, projeyi sonlandırma anlamında epey zorlanmalarına neden olduğunu belirten Çınar; “ Bu noktadaki şansız yatırımcı firmanın inşaat sektöründe yer alması, satın alma ve finansmanın pandemiden hemen önce yüzde 80 oranında tamamlanmış olması diyebiliriz.” açıklamasını yaptı. Projenin hala devam ettiğini, yerli ve yabancı otel zincirleriyle görüşme anlamında 1- 2 zincir marka ile diyaloglarının olduğunu belirten Çınar konu hakkında: “Açıkçası termal turizmde portföyü olan ve bu alanda gelişmiş bir zincir markaya denk gelmedik. Ama aklımızın bir köşesinde hala bir zincir marka fikri mevcut.” paylaşımında bulundu. Tokat Termal Projesinin uzun vadeli bir proje olmasının, kendileri için kısa vadede yeni bir otel yatırımı fikrinin önünü şimdilik tıkdığını ifade eden Çınar, ancak 1-2 yıla kadar tesisin tamamen oturmasıyla beraber yeni yatırımlardan bahsedileceğini açıkladı.

Askireğ Otel, Tunceli'ye turizmin yeni adresi olarak geliyor

Projenin yatırımını üstlenen Kepir Turizm Limited Şirketi, 2014 yılından bu yana Tunceli ilinin Pülümür ilçesinde, otelcilik ve hayvancılık dallarında faaliyetlerini yürütüyor. Şirket, 2019 yılında Investment adlı yabancı sermayeli şirket ile Tunceli Pülümür'deki Askireğ Otel projesine başladı. Kepir Turizm Limited Şirketi Genel Müdürü Kemal Karadağ, otelin, tahminen 2022 yılının yaz aylarında faaliyete geçeceği bilgisini verdi. Karadağ, Askireğ Otel'in Pülümür ilçesine bağlı Kocatepe köyünde konumlandığını, Kocatepe Köyü'nün, Munzur Dağlarının eteğinde kurulmuş olan 30 haneli bir köy olduğunu belirtti.

Yazın doğa yürüyüşleri, kışın ise kar keyfi çıkartmak isteyen turistler için cazip bir tatil yeri olacak

Otelin çok güzel bir manzaraya sahip olduğunu, yazın doğa yürüyüşleri, kışın ise kar keyfi çıkartmak isteyen turistler için cazip bir tatil yeri olacağını ifade eden Karadağ,

otel hakkında: “Askireğ Otel 4 yıldız olacak şekilde planlanmıştır. Otelimizin, 16 adet standart, 8 adet süit oda olmak üzere toplam 24 odası mevcuttur. Toplam yatak sayısı 64'dür. Bünyesinde, bir yüzme havuzu, dört adet sauna ve bir spor salonu bulunmaktadır. Ayrıca bir adet 20 kişilik, bir adet de 30 kişilik olmak üzere iki adet toplantı salonu olacaktır. Otelimizde 150 kişiye hizmet verebilecek kapasitede bir adet ala-cart restoran planlanmıştır. Otelimiz, son teknolojilerden olan ısı pompası ile ısıtılmaktadır. Çatımızda 150 kWh gücünde GES sistemi yer olacaktır.” dedi. Mimarisini Tunceli mimarlar odasına kayıtlı İlker Söylemez'in gerçekleştirdiği otelin yatırım sürecinde yaşadıkları ciddi sorunlar nedeniyle en az bir yıl geciktiğini ifade eden Karadağ, maalesef küçük ve kırsal bölgelerde bürokrasinin henüz yatırımlara gerekli önemi vermediğini belirtti. Bununla birlikte pandemiden de olumsuz etkilendiklerini ve altı aylık bir gecikmeye sebep olduğunu açıklayan Karadağ, şimdilik



yeni bir planlarının olmadığını; öncelikle bu projeyi hayata geçirmek istedikleri bilgisini aktardı. Bu otel projesi dışında faaliyette olan 2 otellerinin daha olduğunu açıklayan Karadağ: “Tunceli'nin Pülümür ilçesinde 2015 yılından itibaren işletmekte olduğumuz 2 tane otelimiz var. Pülümür belediyesine ait atıl vaziyette olan binayı onararak otel haline getirdik. Otelimizin bir tanesi 16 oda 40 yatak, diğeri ise 9 oda 18 yatak kapasitelidir. Ayrıca, Almanya'nın Berlin şehrinde 2001 yılından beri işlettiğimiz bir otelimiz daha bulunuyor” paylaşımında bulundu.



ŞEHRİN İÇİNDE ŞEHİRDEN UZAK

Stresle dolu bir dünyada rahatlamanın ve yapılan bakımlarla zindeleşip, güzelleşmenin en kestirme yolu.

Spa merkezlerimizin girişinden çıkışına kadar sizlere eşlik ederek en uygun bakım programları ile hizmet veriyoruz.

Vücut bakım programları, masaj terapileri ve aromatik yağlar ile yapılan bakımlar, ruhsal ve bedensel olarak bedeninizi ve ruhunuzu dinlendirecek, stresten uzaklaştıracak.



Yoğun ve hareketli hayat temposunda günlerimizi geçiyoruz. Günlük hayatın yorgunluğu ve stresinden arınmanın adresi Navitas Spa'da sizleri bekliyoruz.

Hizmetlerimiz Hakkında
Detaylı bilgi almak için
info@navitasspa.com

oteller

Üniversite - Otel
İş birliği
Kariyer Semineri



Kalifiye eleman sorunun çözümü için, üniversiteler ile sektör bileşenlerinin ortak çalışmalar yürüterek, birbirlerini karşılıklı olarak desteklemesi son derece önemli

Turizm Fakültesi kategorisinde eğitim veren üniversitelerimiz, teorik anlamda yabancı dil destekli eğitim programları içerirken, aynı zamanda turizm sektöründe uygulamalı derslerle de aktif katılımlar gerçekleştirerek, öğrencilerini, kalifiye bir eleman olma yolunda iş dünyasına hazırlıyorlar.

Üniversitelerimizin Turizm Fakülteleri, genel itibarıyla Turizm İşletmeciliği, Gastronomi ve Mutfak Sanatları, Yiyecek-İçecek İşletmeciliği, Turizm Rehberliği, Otel Yöneticiliği Lisans Programı, Sürdürülebilir Turizm Yönetimi gibi bölümlerde, üniversite içeriğine göre bir veya daha fazla dil programı ile eğitim- öğretim vermektedirler. Bölüm öğrencileri, üniversitelerinin programları kapsamında, staj ve zorunlu işbaşı eğitim programlarını sektörde uygulamalı olarak gerçekleştirmektedirler. Bu bağlamda bazı üniversitelerimiz, öğrencilerinin sahada görev yapması adına ders içeriklerini sektör temsilcilerinin görüş ve tavsiyeleri doğrultusunda hazırlamakta; sektörün önde gelen sivil toplum

kuruluşları ile protokoller imzalanmakta, alanında isim sahibi şef aşçıların denetiminde mutfak uygulama dersleri yapmakta, stajlarını sektörün önde gelen otel ve restoranlarında yapma şansı tanımaktadır. Turizm eğitimi, uygulama olmadan yürütülebilecek bir eğitim olmadığından; öğrenciler, zorunlu stajını ve mezun olduktan sonra çalışmak istedikleri yeri ya kendileri belirlemekte ya da üniversitelerinin birbir çeşitli turizm işletmeleri, birlik ve derneklerle yaptığı protokoller ve etkinlikler aracılığı ile bulmaktadırlar. Bu bağlamda akademisyenler, üniversitelerinin gerçekleştirdiği etkinlikler için; bir nevi istihdam fuarı niteliğinde olan okul-sektör buluşmaları, bünyelerinde oluşturdukları Kariyer Merkezleri, kariyer günü etkinlikleri,

seminerler, yönetici söyleşileri, bilgilendirme oturumları gibi faaliyetleri göstermektedirler. Bu kapsamda yapılan etkinliklerde öğrenciler, turizm sektörünün önde gelen otelleri, turizm işletmeleri, seyahat acenteleri, havayolu işletmeleri, online rezervasyon şirketleri, sektörel danışmanlık şirketleri gibi sektörün farklı alanlarında yer alan şirketlerle birebir görüşme imkanı bulmaktadırlar. Katılımların oldukça yüksek olduğuna değinen akademisyenler, mezunların ve öğrencilerin, sektör temsilcileriyle yüz yüze görüşerek; kendilerini ifade edebilmek, soruları varsa cevap bulmak, sektörde çalışabilme konusunda özgüven duymak, cesaret ve moral-motivasyon kazanmak gibi olumlu etkilerini gözlemlediklerini belirtiyorlar.



“Turizm Meslek Kanunu” bir an önce çıkarılmalı ve sektörde çalışma şartları iyileştirilmelidir

Öğrencilerin genel olarak, hem sektörün yapısal özelliklerinden hem de özgüven eksikliği sebebiyle turizm sektöründe çalışmaya karşı tereddütlü bir yaklaşım sergilediklerini belirten akademisyenler, üniversitelerin turizm bölümlerinde uygulamalı eğitim imkânlarının artırılması, eğitim müfredatlarının hazırlanmasında sektörlerle işbirliği yapılması, sürdürülebilir kariyer için işletme sahipleri, yöneticiler, öğrencilerin işe başlama ve sektöre devamlılığını sağlayacak sistematik çalışmalar yapılması, otellerin deneyimli yöneticilerinin derslere konuk öğretim elemanı olarak girmesi, moral-motivasyon aşılması ve özgüven kazandırılması gibi faaliyetlerin yürütülmesinin önemine değiniyorlar. Fakat tüm bunlardan çok daha önemli olarak ivedikle, turizm işletme belgeli tesislerde, turizm eğitimi almış personel istihdamı zorunluluğunu getiren, “Turizm

Meslek Kanunu” un bir an önce çıkarılması, (çalışma süreleri, ücret politikası, barınma, sosyal güvence vb.), sektörde 12 ay çalışma düzenlemesi getirilmesi, çalışanlara turizm sezonu dışındaki dönemlerde devlet desteği sağlanması sorunlarının çözülmesi gerektiğinde görüş birliği içindeler. Otellerin staj konusuna yaklaşımlarının farklılıklar gösterdiğini belirten akademisyenler, stajları turizm eğitiminin bir parçası olarak değerlendirip, staj deneyimini öğrencilerin uygulama ile ilgili eğitimini destekleyecek şekilde yapılandırılan oteller olduğu gibi; stajları ucuz işgücü olarak değerlendirmek isteyen, stajyer haklarını dikkate almayan ve yapılandırılmış bir deneyim imkanı sunmayan otellerin de bulunduğunu belirtiyorlar. Bu bağlamda üniversitelerin otellerden beklentilerinin, otellerin, turizm öğrencilerine eğitim öğretim süresi boyunca maddi destek sağlamaları ve yazları sigortalı çalışma imkânı tanımaları, stajyerliği

ucuz işgücü olarak görmemeleri olduğunu ifade ediyorlar. Turizm sektöründe var olan kalifiye eleman sorununun çözümü için öncelikle “Turizm Meslek Kanunu”nun bir an önce çıkması, aksi takdirde, turizm işletme belgeli tesislerin, kalifiye personelinin, işletmede istihdama devam edebilmesi yönünde, gerek işletmelerin gerekse devletin, finansal destek programları uygulanması görüşündeler. Turizm sektörünün son yıllarda yaşadığı, pandemi, Rusya – Ukrayna savaşı gibi önemli krizlerin, sektörü oldukça kötü etkilediğini belirten akademisyenler, turizm sektöründe çalışanların bu sektörden ayrıldığını, başka alanlara kaydığını, işini bıraktığını veya işten çıkarıldığını ifade ediyorlar. Sektörün yaşadığı bu dönüşümün, turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer basamaklarını hızla çıkacak fırsat ortaya çıkardığını, hem çalışma şartlarını hem de ücretleri iyileştirdiği açıklıyorlar. Yani personeli özellikle de kalifiye personeli elinde tutmak isteyen işverenlerin, çalışanlarının şartlarını iyileştirmek zorunda kaldığına, bunun da turizm sektörüne yeni katılacaklar için olumlu gelişmeler olduğuna dikkat çekiyorlar. Sektörün iyi yetişmiş, kalifiye elemanları çekebilmesi ve koruyabilmesi için yeni nesillerin, Z kuşağının özellik ve ihtiyaçlarını da dikkate alan insan kaynakları politikaları oluşturması ve uygulamasının son derece önem arz ettiğini de vurguluyorlar.

Turizm sektöründe faaliyet gösteren oteller, üniversite ile iş birliklerini desteklerken, öğrencilere, staj imkanları sunuyor; aynı zamanda uygun adaylara mezun oluncaya kadar burs imkanları, mezun olduktan sonra iş garantisi vererek destek oluyor

Ülkemiz için büyük bir öneme sahip olan turizm sektörüne iş gücü yetiştirme noktasında, özellikle üniversitelerin ilgili fakültelerinin çalışmalarını oldukça başarılı bulduklarını ifade eden sektör temsilcileri, bu başarının artarak sürmesi ve sektöre kesintisiz nitelikli iş gücü yetiştirilmesi için de üniversiteler ile sektör bileşenlerinin ortak çalışmalar yürüterek, birbirlerini karşılıklı olarak desteklemesinin son derece önemli olduğunu belirtiyor. Bu bağlamda üniversitelerin hazırladıkları her türlü fuar, seminer, “Kariyer Günleri” etkinlikleri, bilgilendirme toplantıları, panellere memnuniyetle katılım sağlayarak; mezun olacak öğrenciler ile iş görüşmeleri, staj dönemleri yaklaşan öğrenciler ile de staj imkânlarını değerlendiriyorlar. Eskiden çalışanların kendilerine geldiklerini artık kendilerinin çalışanları bulduklarını belirten sektör profesyonelleri, en nitelikli çalışanların Turizm Fakülteleri öğrencileri olduğunu ifade ediyorlar. Teorik eğitimini akademik düzeyde almış bir öğrencinin, bilinçli, kendini ifade edebilen, misafir ve yöneticisinin ne istediğini kolayca anlayıp kavrayabilecek ve eyleme geçebilecek yetişmiş iş gücü olarak, işletmeye memnuniyet, verim ve diğer çalışanlara rol model olarak, kaliteyi artırma ve marka bilinirliğini yükseltmeye katkılarının oldukça yüksek olacağını belirtiyorlar. Fakülte öğrencilerinin staj döneminden itibaren otellerinde çalışmalarının, mesleki deneyim kazanmaları, deneyimlerini geliştirerek kariyerlerine bunyeleri içerisinde devam etmeleri, öncelikli olarak öğrencilerin kariyer yolcuğu sonrasında şirketin İnsan Kaynakları yönetimi ve şirket aidiyeti açısından son derece avantajlı ve faydalı olduğunu önemle vurguluyorlar. Bununla birlikte kurum kültürü ve işleyişini bilmeleri ile kısa sürede adapte olabilmeleri yanı sıra, öğrencilerin sürdürülebilir

insan kaynağı noktasında yeteneklerini ve performanslarını da biliyor olmalarının karşılıklı avantaj sağladığını açıklıyorlar.

Ne kadar farkındalığı yüksek bireylerle çalışırsak biz de o kadar başarıya erişiriz

Üniversite-otel iş birliği bağlamında yapılan çalışmaları, daha etkin kılmak ve aktifleştirmek gerektiğine inandıklarını ifade eden sektör profesyonelleri, bu kapsamda, ülkemizde bulunan tüm genç arkadaşlarımıza erişebilmek için, öncelikli olarak, üniversiteleri kapsayan ve öğrencilerin tanımlı olduğu ortak bir platform oluşturulabileceğini, Türkiye’nin, turizm geleceğine dönük daha verimli ara platformların kullanılmasının avantaj oluşturacağını belirtiyorlar. Operasyonlarda birebir çalışan yöneticilerle, öğrencileri belirli periyodlarda bir araya getirebilecek etkinliklerin artırılmasının faydalı olacağını, kendilerinin bunun için her zaman vakit ayıracağını; çünkü onların turizmdeki beraber çalışacağımız ekip arkadaşları olacağını ifade ediyorlar. Ne kadar farkındalığı yüksek bireylerle çalışılırsa kendilerinin de o kadar başarıya erişeceğini belirtiyorlar. Bununla birlikte kalifiye elemanlarımızın sektörde kalabilmesi ve sektörün gelişebilmesi için sürdürülebilir bir turizm politikamız ve uygulamalarımız olmalıdır diyen sektör temsilcileri turizmin 12 aya yayılmasının ülkemize çok daha fazla fayda sağlayacağını ifade ediyorlar.



Akademi ve sektör arasındaki uyum, uzun vadeli ve ayrıntılı planlama ile hayata geçirilmeli ve sistematik olmalıdır

Anadolu Üniversitesinin temelini, 1958'de kurulan Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi oluşturur. 1982'de Anadolu Üniversitesine dönüşen kurumumuz, kısa zamanda yalnızca ülkemizin değil dünyanın en büyük üniversiteleri arasında da çağdaş, dinamik ve yenilikçi bir üniversite olarak yerini almıştır. Bilim, kültür aynı zamanda da bir gençlik kenti olarak nitelenen Eskişehir'in merkezinde yer alan kampüs 3'ü açık ve uzaktan öğretim veren 12 Fakülte 1'i Devlet Konservatuarı olmak üzere 3 Yüksekokul, 3 Meslek Yüksekokulu 5 Enstitü (4'ü yüksek lisans ve doktora düzeyi) ve 25 Araştırma Merkezine ev sahipliği yapmaktadır. Örgün öğretim birimlerinde 23 bin 101, açık ve uzaktan öğretim birimlerinde ise aktif olarak 1 milyon 158 bin 48 öğrencisi bulunan Anadolu Üniversitesi ülkemizin en büyük yükseköğretim kurumlarından. Yaşam boyu öğrenmek odaklı bir dünya üniversitesi olma vizyonuyla yola çıktıktan sonra, bugün Dünya'nın 39 ülkesinde varlığını sürdürmekte, yükseköğretim fırsatı bulamayan herkese bu imkanı sunmakta ve global eğitim anlayışını tüm Dünya'ya yaymaktadır.

Bölgesel ve ulusal oteller ve uluslararası zincir otellerle temaslarımız bulunmaktadır

Dış paydaşlarımız ile iletişim halinde olmak, onlardan görüş almak ve görüşlerimizi belirtmek, karşılıklı istek ve ihtiyaçları önemsemek ve bu doğrultuda eğitim öğretim programlarımıza yön vermek, öğrencilerimizi en doğru şekilde mezuniyet sonrasına hazırlamak, benimsediğimiz görevlerden bazılarıdır. Şimdiye kadar Türkiye TT Hotels Turizm Otel Hizmetleri Turizm ve Ticaret A.Ş., Anemon Turizm ve İnş. Tic. A.Ş. ve Bodrum Otelciler Derneği ile iş birliği anlaşmaları yapılmıştır. Yakın zamanda gerçekleştirilecek olan iş birlikleri arasında ise Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB), Türkiye Otelciler Birliği (TUROB), Türkiye Rehberler Birliği (TUREB), Türkiye Aşçıları Federasyonu (TAFED), Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği (TUYED) yer almaktadır. İş birliklerinin amacı öncelikle öğrencilerimizin mezun olmadan önce işletmeleri tanıması, bir otel bünyesinde farklı departmanlarda staj yapması ve yine mezun olduktan sonra kariyerlerine başlamadan tecrübe edinmeleridir. Bu doğrultuda oteller başta olmak üzere seyahat acenteleri ve restoranlar ile sürekli iletişim halindeyiz. Yapılan resmi iş

birlikleri dışında farklı etkinlikler, dersler ve seminerler kapsamında sektör temsilcileri ile yakın ilişkilerimiz bulunmaktadır. Öncelikle bu seminer, toplantı etkinlikleri düzenli ve sistematik hale getirmek çok önemlidir. Bu noktada geleneksel bir hale dönüşen kariyer günleri etkinliğimizden bahsetmek isterim. Son iki yıldır uzaktan yapıyor olsa da pandemi sonrası ilk başladığı yılda olduğu gibi yüz yüze gerçekleştirilmeyi planlamaktayız. Bunun dışında öğretim üyelerimiz verdikleri yüz yüze ve uzaktan derslerde sektör temsilcilerini davet edebilmektedir. Bu derslerin bazıları düzenli şekilde her hafta yapılmaktadır. Yine buradaki amaç akademi sektör arasındaki mesafenin açılmaması ve öğrencilerin sektör hakkında fikir sahibi olmalarıdır. En başında ifade ettiğim üzere bu tür uygulamaların standart hale getirilmesi noktasında fakültemizin üç bölümünün de başarılı bir şekilde akredite olduğundan bahsetmem gerekir. Bu noktada artık bizim dışımızda bir yetkili kuruluş tarafından da denetlenmekteyiz. Bu seminer ve toplantıların etkilerini, mezun öğrencilerimizle geleneksel hale gelen mezunlar toplanma günü vasıtasıyla gözlemleyebiliyoruz. Turizm sektöründe aktif olarak rol alan öğrencilerimiz, her geçen gün artmaktadır. Diğer taraftan lisans eğitimi sürecinde bu faaliyetlerin ne gibi etkileri olduğu öğrencilere yönlendirilen anketler aracılığıyla tespit edilmektedir. Öğrencilerimizin sektör hakkında doğru bilgiyi bizzat sektör temsilcilerinden alması, bizim için çok önemlidir.

Turizm işletmeciliği meslek yasası çıkarsa yapılan iş birliklerinin daha etkin ve verimli olacağını düşünüyorum

İş birlikleri noktasında her dönem çalışmalarımız bulunmaktadır. Bu iş birliklerinin önemli olduğuna inanıyoruz ve bu doğrultuda çalışıyoruz. Ancak hiçbir şey için yeterli diyemeyiz hem nitelik hem nicelik olarak daha iyiyi hedeflemekte ve bu hedeflere ulaşmaya çalışmaktayız. Bu noktada özellikle turizm işletmeciliği için bir sorun olarak meslek yasasının eksikliğine işaret etmek isterim. Turizm rehberliği için bir meslek yasası mevcut fakat turizm işletmeciliği bölümü öğrencileri için bir meslek yasası bulunmamaktadır. Bir meslek yasası çıkarılırsa yapılan iş birliklerinin daha etkin ve verimli olacağını düşünüyorum. İşbirlikleri bağlamında gerek üniversite



Prof. Dr. Oktay Emir / Anadolu Üniversitesi Turizm Fakültesi Dekanı

gereksiz otel tarafından daha aktif bir rol üstlenilmesini beklemekteyiz. Bunun nedeni ise her zaman akademi ve sektör arasında bir kopukluk olduğu gerçektir. Aradaki mesafe her zaman kısa tutulmalı ve öncelikli amaç olarak bizlerden eğitim alan öğrencilerimizin gelecek kaygılarını asgari seviyede tutmak olmalıdır. Geçmişte yapılan ve gelecekte yapılacak olan iş birliklerinde bu ve benzeri durumları göz önünde bulundurmamak gerekmektedir. Bunu yaparken de her alanda değişime ayak uyduran, dinamik bir yapı oluşturulmalıdır. Hem akademi hem sektör adına karşılıklı istekler ve ihtiyaçlar her zaman göz önünde bulundurulmalı ve buna yönelik hareket edilmelidir.

Turizm sektörü, daha fazla ilgili alandan mezun öğrenci tercih etmelidir

Akademik tarafta olarak kesinlikle her dönemde eğitimin önemi ön planda olmalıdır. Turizm sektörü, daha fazla ilgili alandan mezun öğrenci tercih etmelidir. Bu sayede turizm eğitimi almış bir öğrencinin sektör dışına yönelmesinin önüne geçilebilir. Tabii ki üniversitelerde uygulama imkânları kısıtlı olduğu için sektöre atılan bir öğrenci adeta yeniden eğitim alıyor gibi görünse de bu eğitimin temelleri lisans ve ön lisans düzeyinde atılmaktadır. Bu noktada yine akademi ve sektör arasındaki uyumun öneminden bahsedilebilir. Bu iş birlikleri uzun vadeli ve ayrıntılı planlama ile hayata geçirilmeli ve sistematik olmalıdır. Bu sayede ülkemizde hali hazırda üst düzeyde hizmet veren turizm sektörü daha da ileriye götürülebilecektir.



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

Evsel 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

Çalışanlara turizm sezonu dışındaki dönemlerde devlet desteği sağlanmalıdır

Akdeniz Üniversitesi, 20 Temmuz 1982 yılında, Batı Akdeniz bölgesindeki yükseköğretim kurumlarını da kapsayacak şekilde Antalya'da kurulan, Türkiye'nin en köklü üniversitelerinden biridir. Öğrenci sayısı 70 bin üzerindedir. Üniversitemizin farklı fakültelerinde staj ve iş başı eğitim programları mevcuttur. Örneğin Turizm fakültesinde öğrencilerin 4. sınıfın ikinci döneminde zorunlu iş yerinde eğitim programı bulunmaktadır. Pandemi nedeniyle azalsa da çok sayıda oteller ve öğrencileri bir araya getirdiğimiz etkinliklerimiz bulunmaktadır. Fakültemiz, oluşturduğumuz Kariyer Merkezi ile öğrencilerimize kariyer yolculukları başlangıcında destek vermektedir. Bu kapsamda kariyer fuarları, etkinlikler, danışmanlık, kariyer planlama dersi ve diğer sosyal faaliyetler gerçekleştirilmektedir. Fuarlar gerek kendi üniversitemiz kapsamında gerekse iş birliği içinde olduğumuz bölgemizdeki üniversitelerle, öğrencilerimizi direk işverenler ile bir araya getirdiğimiz deneyimlerdir. Etkinlikler, sene içinde atölye ve olay seminer çalışmaları, seminerler, yönetici söyleşileri, bilgilendirme oturumları

şeklinde. Kariyer planlama dersleri, öğrencileri işverenler ile bir araya getirdiğimiz, farklı projelerde birlikte çalıştığımız 14 haftalık bir programdır.

Sektöre, "12 ay çalışma" düzenlemesi getirilmelidir

Öğrencilerin turizm sektöründe çalışmalarını sağlayacak birlikleri olsa da yeterli değildir. Bu bağlamda çözüm önerilerim:

- Sektör yasası bir an önce çıkarılmalıdır.
- Beceri uyumsuzluğunu ortadan kaldırmak için, eğitim müfredatlarının hazırlanmasında sektörel iş birliği yapılmalıdır.
- Sürdürülebilir kariyer için işletme sahipleri, yöneticiler, öğrencilerin işe başlama ve sektöre devamlılığını sağlayacak sistematik çalışmalar yapılmalıdır.
- Otellerin deneyimli yöneticileri derslere konuk öğretim elemanı olarak girmelidir.
- Sektörde 12 ay çalışma düzenlemesi getirilmelidir.
- Çalışanlara turizm sezonu dışındaki dönemlerde devlet desteği sağlanmalıdır.



Prof. Dr. Beykan Çizel / Akdeniz Üniversitesi, Turizm Fakültesi

Z kuşağını tanımıyoruz, beklenti, ihtiyaç ve taleplerini göz ardı ediyoruz

Üniversiteler olarak otellerden beklentimiz, otellerin, turizm öğrencilerine eğitim öğretim süresi boyunca maddi destek sağlamaları ve yazları sigortalı çalışma imkânı tanımalarıdır. Stajyerlik ucuz işgücü olarak görülmemelidir. Pandemi nedeniyle turizm sektöründe meydana gelen, başka sektörlere kayan çalışanlarının geri dönmesini sağlayacak istihdam koşulları yeterli değildir. Turizm okullarına gelen öğrenci sayısı ve mezun olduktan sonra sektörde çalışan öğrenci sayısı da giderek azalmaktadır. Bu durum gösteriyor ki; Z kuşağını tanımıyoruz, beklenti, ihtiyaç ve taleplerini göz ardı ediyoruz.



Serkan Coşkun / Divan / Oteller & Ziyafet Birimleri İnsan Kaynakları Müdürü

Divan markası olarak, üniversitelerle iş birliği odağı uzun süredir gündemimizde olan, bu anlamda çalışmalar yürüttüğümüz ve önem verdiğimiz bir alan. Sektörümüzün gerek insan kaynağına olan ihtiyacı noktasında gerekse profesyoneller olarak kariyerine yön vermek isteyen genç yeteneklere yol gösterme hedefinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Gençlerin kariyer yolculuklarında, yanlarında olmanın değerli olduğuna fazlasıyla inanıyoruz. Bu kapsamda da köklü bir marka olarak, daha çok gence ulaşabilmek adına üniversitelerle iş birlikleri gerçekleştiriyoruz. Üniversitelerin özellikle, Gastronomi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü ve Turizm İşletmeciliği Bölümleri ağırlıklı olmak üzere öğrenci iş birlikleri sağlıyoruz. Divan markası olarak ilgili üniversitelerin kariyer günlerine katılım sağlayıp, şirketimizi tanıttığımız ve şirket içerisindeki uygulamalarımızı anlattığımız etkinliklerimiz bulunuyor. Bu etkinliklerin dışında Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi'nin

Gençlerin kariyer yolculuklarında, yanlarında olmanın değerli olduğuna fazlasıyla inanıyoruz

organize ettiği Ege Kariyer Fuarı, benzeri kariyer fuarları ve etkinliklerine aktif olarak katılımlar gerçekleştiriyoruz. Üniversitelerin düzenlediği kariyer günleri ve üniversite kulüplerinin organize ettiği etkinlikler kapsamında birçok seminere katıldık ve katılmaya devam ediyoruz. Pandemi döneminde, alanında profesyonel yöneticilerimiz ile uzaktan gerçekleştirilen eğitimlerde sektöre dair sunumlar gerçekleştirerek öğrencilere aktarımlarda bulunduk. Bunun haricinde yine iş birliği kapsamında grubumuz bünyesindeki yeni yatırım ve projeler için öğrencilerle bir araya gelerek deneyim ve bilgi paylaşımı seansları gerçekleştirdik. Bu etkinlikler sektörün dinamiklerini aktarmamız ve bu alanda kariyerine yön vermek isteyen genç arkadaşlarımızın kariyer yolculukları için alacağı kararlara katkı sağlıyor.

Ülkemizde bulunan tüm genç arkadaşlarımıza erişebilmek için, öncelikli olarak, üniversiteleri kapsayan ve öğrencilerin tanımlı olduğu ortak bir platform oluşturulabilir

Turizm ve otelcilik sektörü, spesifik yetkinlikler aynı zamanda eğitimler gerektirdiği için ilgili bölüm öğrencilerinin staj döneminden itibaren otellerimizde çalışmaları, mesleki deneyim kazanmaları, deneyimlerini geliştirerek kariyerlerine bünyemiz içerisinde devam etmeleri, öncelikli olarak öğrencilerin kariyer yolculuğu sonrasında şirketin İnsan Kaynakları

yönetimi ve şirket aidiyeti açısından son derece avantajlı ve faydalıdır. Kurum kültürü ve işleyişi bilmeleri ile kısa sürede adapte olabilmeleri yanı sıra öğrencilerimizin sürdürülebilir insan kaynağı noktasında yeteneklerini ve performanslarını da biliyor olmamız karşılıklı avantaj sağlıyor. Bu bağlamda yapılan çalışmaları daha etkin kılmak ve aktifleştirmek gerektiğine inanıyoruz. Bu kapsamda, ülkemizde bulunan tüm genç arkadaşlarımıza erişebilmek için, öncelikli olarak, üniversiteleri kapsayan ve öğrencilerin tanımlı olduğu ortak bir platform oluşturulabilir. Türkiye'nin, Turizm geleceğine dönük daha verimli ara platformların kullanılması avantaj olacaktır. Otellerde mutlaka otelcilik eğitimi almış, yetkin ve donanımlı kişilerin istihdam edilmesinin önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu, hem çalışan hem işveren hem de misafir tarafında katma değer zincirinin en önemli halkası olarak yer alıyor. Aynı zamanda bilgi, donanım ve tecrübenin, rekabet ve gelişim açısından hem şirketler hem de eğitim kurumları tarafından desteklenmesi gerekiyor. Sektörümüz, her geçen gün farklı yatırımlar ile büyüme potansiyeline sahip. Bu anlamda da fazlasıyla kariyer fırsatı sunan bir dinamiği bulunuyor. Öğrencilerimizin teknik anlamda edindikleri deneyimleri sektördeki profesyonel işletmelerde ilerleterek kariyerlerine yol vermelerini ve güncel gelişmeleri takip ederek kariyerlerine katkı sağlayacak olan tüm fırsatlara odaklanmalarını tavsiye ediyoruz.

Turizmin önemli dönüşümler içerisinde olduğu bu dönemde, insan kaynakları yönetiminin önemi daha da artmaktadır

Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Bölümü, 1976 yılında iki yıllık eğitim veren Turizm ve Otel Yöneticiliği Programı olarak kurulmuş olup, 2000 yılından bu yana ise Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu içerisinde dört yıllık Turizm İşletmeciliği lisans eğitimi vermektedir. Ayrıca 2012 yılından itibaren Sürdürülebilir Turizm Yönetimi alanında tezli yüksek lisans programı sunmaktadır. Bölümümüz, Boğaziçi Üniversitesi'nin Hisar Kampüsü yerleşkesinde yer almakta olup, 2021 yılı kontenjanı lisans programı için 65 öğrenci, yüksek lisans programı için 10 öğrencidir. 2022 yılı Bahar dönemi itibarıyla, Bölümümüzde lisans seviyesinde 303, yüksek lisans seviyesinde ise 15 öğrencimiz bulunmaktadır.

Turizm sektöründe, önde gelen uluslararası zincir otellerle yaptığımız çalışmalar önemli yer tutmaktadır

Turizm İşletmeciliği Bölümü öğrencileri, öğrenimlerinin zorunlu bir parçası olarak toplam 60 iş günlük staj yapmaktadır. Staj yerinin seçimi öğrenciye bırakılmakla birlikte, staj konusunda bölümümüz ile oteller, seyahat acenteleri, havayolu ulaştırması işletmeleri, online rezervasyon şirketleri, sektörel danışmanlık şirketleri gibi turizm sektörünün farklı alanlarında yer alan şirketlerle iş birliği yapılmaktadır. Kurumsal olarak yapılan iş birliği çalışmalarında, özellikle sektörün önde gelen uluslararası zincir otellerle yaptığımız

çalışmalar önemli yer tutmaktadır. Devam eden iş birliklerimiz çerçevesinde her yıl staj dönemi öncesinde otellerden gelen stajyer talepleri, bölüm tarafından öğrencilerimize iletilmektedir. Bu süreçte, otellerin öğrencilere sundukları staj programları ve beklentilerimiz ile ilgili oteller ile yakın iletişim yürütülmektedir. Ayrıca öğrenciler ile buluşmak isteyen oteller ile önceden belirlenen bir tema çerçevesinde (sürdürülebilirlik uygulamaları gibi) çeşitli paneller veya seminerler düzenlenmektedir.

Üniversite olarak beklentimiz, öğrencilerin eğitimine destek olacak şekilde staj deneyiminin ortaklaşa şekillendirilmesi ve stajyer haklarının korunmasıdır

Sektör ile staj konusunda yapılan iş birlikleri, öğrencilerin turizm sektörünün farklı alanlarını tanımasına ve deneyim kazanmasına yardım etmektedir. Ayrıca öğrenciler mezun olduklarında genellikle staj yaptıkları işletmelerde sürekli çalışma imkanı da bulabilmektedirler. Öğrencilerin staj sonrasında otellerin yönetici yetiştirme programları için de seçildiği görülmektedir. Bu iş birliklerinin turizm mezunlarının kendi alanlarında çalışmalarını desteklemekte nispeten yeterli olduğu düşünülmektedir. Bu sonuçların esasen otellerin staj konusuna yaklaşımından etkilendiği görülmektedir. Oteller, staj konusuna yaklaşımları açısından



Dr. Öğretim Üyesi Ahmet Uşaklı / Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Bölümü

farklılıklar göstermektedir. Stajları turizm eğitiminin bir parçası olarak değerlendirip, staj deneyimini öğrencilerin uygulama ile ilgili eğitimini destekleyecek şekilde yapılandıran oteller olduğu gibi; stajları ucuz işgücü olarak değerlendirmek isteyen, stajyer haklarını dikkate almayan ve yapılandırılmış bir deneyim imkanı sunmayan oteller de bulunmaktadır. Üniversite olarak beklentimiz, otellerin öğrencilerin eğitim ihtiyacının belirlenmesinde üniversitelerle birlikte çalışmaları, bu doğrultuda öğrencilerin eğitimine destek olacak şekilde staj deneyiminin ortaklaşa şekillendirilmesi ve stajyer haklarının korunmasıdır. Turizm alanında eğitim görmüş öğrenciler ve mezunlar hem ekonomik sıkıntılar hem de sektörde yaşadıkları olumsuz tecrübeler sonucunda başka alanlara yönelmektedir. Özellikle turizmin önemli dönüşümler içerisinde olduğu bu dönemde, insan kaynakları yönetiminin önemi daha da artmaktadır. Sektörün iyi yetişmiş, kalifiye elemanları çekilebilmesi ve koruyabilmesi için yeni nesillerin özellik ve ihtiyaçlarını da dikkate alan insan kaynakları politikaları oluşturması ve uygulaması son derece önem arz etmektedir.

Üniversite – otel işbirliğini, potansiyel iş gücünü en verimli şekilde sektöre kanalize etme noktasında son derece etkili ve verimli buluyoruz



Gülhan Balta Kuzu / Dedeman Hotels & Resorts International Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi

Staj yapmak, gençlerin kariyer hedeflerini belirlemede ve kendilerine, sektörün mevcut olanaklarını keşfedip, buna göre bir yol çizmelerinde son derece önemli bir adımdır. Dedeman Hotels & Resorts International olarak bizler de mesleki eğitimlerinin bir

parçası olarak öğrencilere otellerimizde staj yapma olanakları sunuyoruz. Üniversitelerin gerçekleştirdiği "Kariyer Günleri" etkinliklerine katılım sağlayarak burada, mezun olacak öğrenci arkadaşlarımız ile iş görüşmeleri, staj dönemleri yaklaşan öğrenciler ile de staj imkânlarımızı değerlendiriyoruz. Bu buluşmaları, potansiyel iş gücünü en verimli şekilde sektöre kanalize etme noktasında son derece etkili ve verimli buluyoruz. Turizm sektöründe yarım asrı aşan tecrübeye sahip olan Dedeman'ı, gençlerin mezuniyet sonrasında da sürekli eğitimlerini, gelişmelerini destekleyen bir okul olarak görüyoruz. Otellerimizde stajını yapan öğrencilerimizin pek çoğu staj dönemi sonrasında da bizimle çalışmaya devam ediyor. Bu durumun en büyük artışı, direkt olarak Dedeman kurum kültürü ile yetişmeleri ve değerlerimizi temelden öğrenmeleridir.

Üniversiteler ile sektör bileşenlerinin ortak çalışmalar yürüterek, birbirlerini karşılıklı olarak desteklemesi son derece önemlidir

Ülkemiz için büyük bir öneme sahip olan turizm sektörüne iş gücü yetiştirme noktasında özellikle üniversitelerin ilgili fakültelerinin çalışmalarını oldukça başarılı buluyoruz. Bu başarının artarak sürmesi ve sektöre kesintisiz nitelikli iş gücü yetiştirilmesi için de üniversiteler ile sektör bileşenlerinin ortak çalışmalar yürüterek birbirlerini karşılıklı olarak desteklemesi son derece önemlidir. Turizm sektörü çalışanlarına yönelik, çağın gereklerini ve sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak içerikte, sürekliliği olan eğitim programları düzenlenip, bu eğitimlere katılmak için kişiler teşvik edilip desteklenebilir. Özellikle yabancı dil konusunda mesleki dil eğitimlerine ağırlık verilebilir.

Türkiye’de ilk kez başlattığımız okul-sektör buluşmaları, turizm alanında ülkemizdeki en büyük etkinliktir

Türkiye’nin güney batı köşesinde yer alan Üniversitemiz bünyesinde, Turizm Fakültesi dahil 21 fakülte, 4 enstitü, 3 yüksekokul ve 15 meslek yüksekokulu olarak toplam 467 program ile 50’den fazla araştırma merkezi bulunmaktadır. Tüm bu birimlerde 1762 akademik, 798 idari personel çalışmaktadır. Ayrıca üniversitemizde merkez ve ilçelerdeki kampüslerle birlikte 4 bin 467 öğrenci öğrenim görmektedir. Fakültemizde ise Turizm İşletmeciliği, Gastronomi ve Mutfak Sanatları, Yiyecek-İçecek İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği bölümleri olarak dört bölüm, öğrencilerimize eğitim-öğretim hizmeti sunmaktadır. Bu bölümlerden Turizm İşletmeciliği bölümünün Türkçe programının yanı sıra yüzde 100 İngilizce eğitim veren ayrı bir programı da vardır. Ayrıca, Gastronomi ve Mutfak Sanatları ile Turizm Rehberliği bölümleri de yüzde 30 İngilizce olarak eğitim vermektedir. Bu iki bölüm merkez kampüste yer alan fakültemize bağlı olup, Akyaka yerleşkesinde yer almaktadır. Tüm bu bölümlerde ise binden fazla öğrenci öğrenim görmektedir.

Turizm eğitimi uygulama olmadan yürütülebilecek bir eğitim değildir

Turizm eğitimi uygulama olmadan yürütülebilecek bir eğitim değildir. Bu yüzden tüm bölümlerimizin müfredatlarında çok sayıda uygulamalı dersler yer almaktadır. Bunun yanında turizm eğitimi veren birçok okulda olduğu gibi, Turizm Rehberliği Bölümü dışındaki tüm bölümlerde öğrenim görmek isteyen öğrencilerin, mezun olabilmek için staj yapma zorunluluğu bulunmaktadır. Öğrencilerimiz, iş ve staj yerlerini kendileri belirlemekte serbest oldukları gibi, birebir çeşitli turizm işletmeleri ile ya da Bodrum Otelciler Birliği (BODER) gibi birlik ve derneklerle protokoller yaparak, onlara iş veya staj yeri bulmalarında kolaylık sağlamaktayız. Ayrıca kariyer günleri düzenleyerek, farklı turizm işletmelerinin yöneticilerini fakültemiz binası içerisinde misafir etmekteyiz. Bu sırada öğrencilerimiz hem eğlenmekte hem de misafir işletmeye iş veya staj başvurusunda bulunmaktadır. Bunun yanında Türkiye’de ilk kez 16 yıl önce başlattığımız ve öncülük ettiğimiz okul-sektör buluşmaları diğer turizm fakültelerine ilham kaynağı olmuş durumdadır. Bu etkinlik her yıl düzenli olarak Fakültemizde gerçekleştirilmekte olup, turizm alanında Türkiye’deki en büyük etkinliktir. Bir bakıma

istihdam fuarı niteliği taşıyan bu etkinliğe bölgedeki hatta Antalya, İzmir, İstanbul gibi Türkiye’nin Muğla dışında farklı illerinde turizm alanında faaliyet gösteren, alanında öne çıkmış yüzden fazla işletme katılmaktadır. Bu organizasyonda çok sayıda öğrenci çeşitli işletmeleri kapı kapı dolaşmak yerine hepsini bir arada bularak hem zaman ve para tasarrufu sağlamak hem de iş veya staj başvurusunda bulunmaktadır. Bu etkinlik sadece Fakültemiz öğrencilerine değil; üniversitemizin farklı fakültelerinde öğrenim görmek isteyen ancak Spor Bilimleri Fakültesi gibi turizm sektöründe çalışabilecek olan öğrencilere de fayda sağlamaktadır. Hatta yakın çevredeki meslek yüksekokullarında ve meslek lisesinde turizm eğitimi alan öğrenciler de bu etkinliğe katılarak deneyim elde etmektedir.

Türkiye’de marka dersler uygulamasını başlatarak, öğrencilerimizin işletmenin imkanlarından faydalanmalarını sağlamaktayız

Muğla, turizm tesisi sayısı bakımından Türkiye’de ilk sırada olduğundan, bu tesislerde çalışan deneyimli yöneticileri zaman zaman derslerimize çağırarak, konferanslar verdirerek, paneller düzenleyerek deneyimlerini öğrencilerimizle paylaşmalarını sağlamaktayız. Dahası Türkiye’de bir ilki gerçekleştirdik ki o da şudur: Marka dersler uygulaması başlattık. Marka ders uygulamasının anlamı, bölgemizin önde gelen turizm işletmeleri ile bir protokol imzalayarak, müfredatımızdaki derslere o işletmelerin adını koymak demektir. Böylece öğrencilerimiz o işletmenin imkanlarından faydalanmaktadır (örneğin mutfak dersini otelin mutfağında işlemekte). Ayrıca ders, fakültemiz öğretim elemanı ile ilgili işletmenin o alandaki uzman yöneticisi tarafında birlikte yürütülmektedir. Örneğin Yiyecek İçecek İşletmeciliği Bölümünün müfredatında yer alan Soğuk Mutfak dersi Lujjo Hotel Soğuk Mutfak, Yiyecek-İçecek Servisi-I dersi Titanic Hotels&Resorts Yiyecek-İçecek Servisi-I, Turizm İşletmeciliği Bölümünün müfredatında yer alan Kat Hizmetleri dersi Xanadu Hotels Kat Hizmetleri olarak güncellendi. Turizmin bölümlerinden mezun olan öğrencilerin kendi branşlarında çalışmalarını sağlayacak bu iş birlikleri konusunda, doğrusu biz fakülte olarak, diğer fakültelere göre açık ara öndeyiz. Nitekim öğrencilerimizin iş bulamam gibi bir sorunu



Prof. Dr. Cafer Topaloğlu / Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Dekanı

kesinlikle yok. Fakültemizden mezun olan öğrenciler eğer başka sektörlerde çalışma isteği yoksa işsiz kalması gibi bir durum kesinlikle söz konusu değil.

Personeli özellikle de kalifiye personeli elinde tutmak isteyen işverenler çalışanlarının şartlarını iyileştirmek zorunda kaldılar

Otellerden üniversite- otel iş birliği başlamasında beklentim, sadece öğrenci, stajyer, iş bulma, staj yeri ayarlama, iş görüşmesi vb. değil. Üniversiteler ve turizm eğitimi veren okullar bu anlamda sektöre yeterince katkı sağlıyor. Bence sektörde okullara katkı sağlanmalı. Bu katkı sadece maddi katkı değil. Okulların gelişiminde, sektöre uyumunda, çıktılarının sağlanmasında üniversite ve sektör doğrudan paydaş olmalı. Örneğin müfredatların oluşumu sadece akademisyenlere bırakılmamalı; sektörden temsilcilerin de görüşleri alınarak müfredatlar oluşturulmalı. Çünkü mezunların niteliklerinin neler olması gerektiğini onlar akademisyenlerden daha iyi bileceklerdir. Kalifiye eleman sorunu için diyebiliriz ki son 5-6 yıldır peş peşe yaşadığımız krizler (Rusya-Ukrayna savaşı, küresel salgın, Thomas Cook’un batması, Rusya ile uçak krizi vb.) turizmi sektör olarak kötü etkilese de özellikle küresel salgından sonra turizm sektöründe çalışanlar bu sektörden ayrıldı. Kimisi emekli oldu kimisi sektör değiştirdi, kimisi köyüne döndü vb. Bu da turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer basamaklarını hızla çıkacak fırsat ortaya çıkardığı gibi hem çalışma şartlarını hem de ücretleri iyileştirdi. Yani personeli özellikle de kalifiye personeli elinde tutmak isteyen işverenler çalışanlarının şartlarını iyileştirmek zorunda kaldılar. Bu da turizm sektörüne yeni katılacaklar için bence olumlu gelişmeler.

GRAND  YAZICI
CLUB MARMARIS PALACE

Marmaris'te Doğayla Baş başa...

+90 252 455 55 14 (pbx) / infopalace@grandyazic-hotels.com / www.grandyazic-hotels.com

Ciddi ve kapsamlı sektörel iş birlikleri geliştirmiş olsak da her zaman yeni imkan ve iş birliklerine heyecanla yaklaşıyoruz

Üniversitemizin kuruluş çalışmaları Hüsnü M. Özyeğin Vakfınca 2005 sonbaharında başladı ve geniş katılımlı birçok çalıştay düzenlenerek Özyeğin Üniversitesi vizyonu oluşturuldu. Akabinde, Özyeğin Üniversitesi resmi olarak 18 Mayıs 2007'de kuruldu ve ilk öğrencilerimizi Eylül 2008'de İstanbul Altunizade Kampüsü'nde karşıladık. Eylül 2011'den itibaren de Üniversitemiz Çekmeköy'de bulunan modern Yerleşkesine kavuştu. 21 Mayıs 2009 tarihinde de Otel Yöneticiliği Lisans Programı Türkiye'de ağırlıklı Otel Yöneticiliğine odaklanan ve bunu isminde net bir şekilde ifade eden ilk ve tek bölüm olarak kuruldu. Bölüm öğrencilerimiz uygulamalı eğitimlerini, içinde iç mimarisi ve tefriş farklı otellerce gerçekleştirilen uygulama otel odaları, ön-büro ve rezervasyon alanları, banket odası, 110 kişi kapasiteli uygulama restoranı, tadım sınıfı ve beş mutfaktan oluşan 3 bin 650 metrekarelik Mükemmellik Merkezimizde gerçekleştirmektedirler.

Otel Yöneticiliği Bölümü olarak, sektörde yer alan birçok öncü kurumla iş birliği protokolleri imzaladık

Otelcilik sektörü ile ileri düzey iş birlikleri geliştirmeyi hep bir öncelik kabul ederek, Otel Yöneticiliği Bölümü olarak, sektörde yer alan birçok öncü kurumla iş birliği protokolleri imzaladık. İlk iş birliği protokolümüzü, Swissotel Hotels and Resorts ile 2009 yılında gerçekleştirdik. Bu iş birliğini, 2012 yılında The Marmara Collection Group, 2019 yılında ise Accor Otelleri Türkiye ve TÜROB iş birliği protokolleri takip etmişti. Bu iş birliği protokolleri yardımlarıyla Otel Yöneticiliği Lisans Programı öğrencilerimiz stajlarını farklı şehir

ve ülkelerdeki tesislerde yapmanın yanı sıra, mezuniyetleri sonrası işe alınma süreçlerinde mülakata öncelikle kabul edilme ayrıcalığına sahip olmuşlardır. Öğrencilerimizi sektör profesyonelleriyle bir araya getirmeye çok büyük önem veriyoruz. Bu amaca hizmet etmek adına müfredatımıza tüm öğrencilerimizin katılımı zorunlu olan bir seminer dersi mevcuttur. Her dönem en az 7 adet olarak gerçekleştirilen bu seminerlerde, üst düzey sektör profesyonellerini, inovasyon ve girişim uzmanlarını kampüsümüzde ağırlıyoruz. Öğrencilerimiz mezuniyetlerinden önce en az bu tür 30 seminere aktif olarak bilfiil katılıyorlar. Buna ek olarak öğrenci kulüplerimiz de birçok farklı etkinlik çerçevesinde sektör profesyonellerini kampüste ağırlıyor veya yerlerinde ziyaret ediyorlar. Her ne kadar Otel Yöneticiliği Bölümü olarak ciddi ve kapsamlı sektörel iş birlikleri geliştirmiş olsak da her zaman yeni imkân ve iş birliklerine heyecanla yaklaşıyoruz. Gerçi bu durumun ülke çapındaki tüm Üniversiteler için geçerli olmadığını da farkında ve bilincindeyiz. Elbette ki Üniversite – Otel İş Birliği nitelik ve nicelik açısından geliştirilmelidir. Bu noktada her iki paydaşın da ciddi çaba ve mesai harcaması ve sorumluluk alması gerekiyor. Hatta bu iş birliklerine sektörel bağlantılı sivil toplum kurumları da aktif şekilde katılım sağlamalıdır. Biz bunun için görüşme ve çalışmalarımıza hızla devam etmekteyiz.

Sektörümüz, öğrencilerimize geleceğin yöneticileri olarak yatırım yapmaya hazır olmalıdır

Turizm sektöründe otellerden ana beklentimiz, bu iş birliklerinde öğrencilerimizin ihtiyaç



Dr. Öğretim Üyesi Aydın Beyhan / Özyeğin Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Otel Yöneticiliği Bölüm Başkanı

duyduğu yerinde öğrenme imkânlarını sağlamalarıdır. Bu noktada sektörümüz bu öğrencilere geleceğin yöneticileri olarak yatırım yapmaya hazır olmalıdır. Örnek olarak, öğrencilere departmanlar arası rotasyonlar, koç ve mentörlük desteği, kurum içi eğitimlere erişim imkanları sunulması gerçekten sektöre büyük bir katkı sağlayacaktır. Diğer taraftan bir araştırma üniversitesi olarak bizim için önemli bir amaç da bu iş birlikleri yoluyla, sektöre katma değer yaratacak ortak akademik araştırmalar yaparak, Türk Otelciliğini değişen dünyada hak ettiği yere taşımak için destek vermektir. Otelcilik alanında güncel ve kaliteli eğitim almış, Türkçe ve yabancı dil iletişim becerileri gelişmiş, yönetsel kararlarda dijitalleşme ve verinin önemini, kullanımını bilen mezunlar halen sektörümüzde son derece çekici kariyer imkânlarına çok hızlı bir şekilde ulaşabilmektedirler. Bu durumu Otel Yöneticiliği Bölümü mezunlarımızın kariyer gelişimlerini izlediğimizde çok net gözlemliyoruz. Diğer bir ifadeyle, öğrencilerini geleceğe hazır ve donanımlı yetiştirmelerine imkan tanıyan üniversite programları için mezunlarını farklı sektörlere kaybetme riski düşük görünmüyor. Yeter ki öğrenciye doğru bir kariyer yolu çizilsin ve gelişmesi için ihtiyaç duyduğu imkânlar sunulsun.



Ersoy Köroğlu / Aydınbey Grup Hotels / İK Direktörü

Aydınbey Grup Hotels olarak, üniversiteler ile iş birliği gerçekleştirmekle birlikte Turizm Meslek Lisesi ile iki adet projede çalışıyoruz. Ayrıca davet aldığımız seminer

Turizm sektörünün kısırlaşmış sorunları, öğrencilerin sektöre soğuk bakmasına sebep oluyor

toplantı v.b. organizasyonlara da mümkün oldukça katılmaya çalışıyoruz. Bu tür organizasyonların, öğrencilere, sektörü anlatmak, kariyer hedeflerinde yol haritalarını hazırlarken destek olmak, yol göstermek adına etkili olduğunu düşünüyorum. Turizm sektörünün kısırlaşmış sorunları, öğrencilerin sektöre soğuk bakmasına sebep oluyor. Bizler bu tür organizasyonlarda keyifli ve mücadeleci taraflarını anlatarak soru işaretlerini gidermeye çalışıyoruz. Teorik eğitimini akademik düzeyde almış bir öğrencinin, bilinçli, kendini ifade edebilen, misafir ve yöneticisinin ne istediğini kolayca anlayıp kavrayabilecek ve eyleme

geçebilecek yetişmiş iş gücü olarak, işletmeye memnuniyet, verim ve diğer çalışanlara rol model olarak kaliteyi artırma ve marka bilinirliğini yükseltmeye katkıları oldukça yüksek olacaktır. Bu bağlamda yapılan çalışmaları görmezden gelemez elbette herkes elinden geleni yapmaya çalışıyor. Sektörün kronik sorunlarının (sezon süresi, ücretler, çalışma şartları vb.) çözümü ve cazibesinin artırılması, bu çalışmaları daha anlamlı ve sonuç odaklı kılacak, ayrıca turizm sektörünün önemli bir problemi olan kalifiye eleman sorununda da çözüm olacaktır düşüncesindeyim.

Eğitim kurumları ve sektör iş birliğinin üst seviyelere çıkarılması için yeni yöntemlerin geliştirilmesi elzemdir

21 Temmuz 2010 tarihinde kurulan, İstanbul'un Anadolu yakasında konuşlanan, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, bir devlet üniversitesidir. 'Yenilikçi,' 'Girişimci,' 'Toplum ve Medeniyet Odaklı,' 'Uluslararası' ve 'Araştırma Odaklı' olarak beş temel esas üzerine kurulan Üniversitemiz, 10 fakülte, 2 yüksekokul ve 1 enstitü ve 14 uygulama ve araştırma merkezi ile 5 ofis ve 8 koordinatörlükten oluşmaktadır. Üniversitemiz, 869'u akademisyen, 178'i idari personel olmak üzere toplam 1047 personel, 12 bini lisans, 2 bini de lisansüstü olmak üzere toplamda 14 bin öğrenci mevcuduna ulaşmıştır. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği ile Gastronomi ve Mutfak Sanatları bölümlerinden oluşmaktadır. Fakülte mezunlarının tamamen sahada görev yapacakları dikkate alınarak, ders içerikleri sektör temsilcilerinin görüş ve tavsiyeleri doğrultusunda hazırlanmıştır. Sektörün önde gelen sivil toplum kuruluşları ile protokoller imzalanmış olup, fakülte ve sektör arasında yoğun bir işbirliği mevcuttur. Her iki bölümde de birden fazla yabancı dil eğitimi verilmektedir. Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü öğrencileri, alanında isim sahibi şef aşçıların denetiminde mutfak uygulama dersleri yapmaktadır. Ayrıca fakülte öğrencileri iş yeri eğitimleri (staj) ni İstanbul'un önde gelen otel ve restoranlarında yapma şansına sahiptir. Yazlık iş yeri eğitiminden başka son ders yarıyılı tamamen sahada çalışmakta ve öğrencilerimiz iş hayatına çok ciddi bir tecrübe ile girmiş olmaktadır.

Üniversitemiz akademik birimleri; "İş Yeri Eğitimi" adı altında zorunlu ders olarak kabul edilen staj faaliyetini belirli sürelerde tamamlamak zorundadırlar

Üniversitemiz akademik birimleri; öğrencilerin okulda öğrenmiş oldukları teorik bilgilerini pratik yaparak pekiştirmek ve ilgili sektörlerde deneyim kazanmak amacıyla "İş Yeri Eğitimi" adı altında zorunlu ders olarak kabul edilen staj faaliyetini belirli sürelerde tamamlamak zorundadırlar. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Turizm Fakültesi Turizm İşletmeciliği ile Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümleri öğrencileri 75 işgünü zorunlu "İş Yeri Eğitimi" faaliyetini mezun olmadan önce tamamlamak zorundadırlar. Kurum olarak öğrencilerimizin turizm işletmesi belgeli tesislerde ve özellikle 4 ve 5 yıldızlı otellerde "İş Yeri Eğitimi" faaliyetini tamamlamış olmalarını kabul etmekteyiz. Turizm İşletmeciliği bölümü olarak gerek turizm fuarlarını ziyaret ederek sektör temsilcileri ile görüş alışverişinde bulunmak gerekse Sektör temsilcilerini Turizm Fakültemize davet ederek "Kariyer Günleri Etkinlikleri" çerçevesinde öğrencilerimizle sektör yöneticilerini buluşturuyoruz. Bu sayede

öğrencilerimiz sektörle direkt olarak temasa geçerek hem bilgi edinmekte hem de sektör yöneticileri ile "İş Yeri Eğitimi" (staj) anlaşmaları için randevu alabilmektedirler. Bu konuda en son pandemi sebebiyle 14 Mart 2022'de çevrim içi olarak gerçekleştirdiğimiz "Kariyer Günleri" etkinliğimize İstanbul'dan katılım sağlayan otel yöneticilerimizle öğrencilerimizi buluşturduk. Etkinliğimizde otel yöneticilerimiz deneyimlerini paylaşıırken, turizm sektörünün genel görünümünü hakkındaki görüşlerini de dile getirdiler. Öğrencilerimizin yöneticilere yönelttiği soruların cevaplandırıldığı bölümle sona eren etkinliğin kendileri açısından çok faydalı olduğu öğrenciler tarafından dile getirilmiştir. Ayrıca Turizm İşletmeciliği Bölümü 4. Sınıf öğrencileri "Sektör Yöneticileri Semineri Dersi" nde; Fakültemize davet edilen Turizm Sektörünün değerli yöneticileri ile buluşarak bilgi ve deneyimlerini artırma şansına sahip olmaktadır. Bu tür organizasyonların yapılması neticesinde öğrencilerimizden çok olumlu dönüşler almaktayız. Sektör temsilcileriyle yüz yüze görüşerek; kendilerini ifade edebilmek, soruları varsa cevap bulmak, sektörde çalışabilme konusunda özgüven duyma, cesaret ve moral – motivasyon kazanma gibi olumlu etkilerini gözlemliyoruz.

Turizm sektörünün eğitim kurumlarıyla, staj ve devamında istihdam konularında protokoller imzalaması düşünülebilir

Üniversitelerin gerek ön lisans gerekse lisans düzeylerinde verilen turizm eğitiminin teorik açıdan yeterli olduğunu ancak uygulama içeren derslerin uygulama kısımlarının sektörün beklentilerini karşılayacak seviyede (imkânlar dahilinde) verilemediğini düşünüyorum. Bu açıdan öğrencilerimizin hem turizm sektörünün yapısal özelliklerinden dolayı hem de özgüven eksikliği sebebiyle sektörde çalışmaya karşı tereddütlü bir yaklaşım sergiledikleri söylenebilir. Öğrencilerin mezun olduktan sonra turizm sektöründe çalışmaya devam etme konusunda, üniversite-turizm sektörü işbirliği faaliyetlerinin yeterli olmadığı görülmektedir. Üniversitelerin turizm bölümlerinde uygulamalı eğitim imkânlarının artırılması, "turizm meslek kanunu" un bir an önce çıkarılması (turizm işletme belgeli tesislerde turizm eğitimi almış personel istihdamı zorunluluğu), sektörde çalışma şartlarının iyileştirilmesi (çalışma süreleri, ücret politikası, barınma, sosyal güvence vb.), işletmelerin insan kaynağı kalitesinin yükseltilmesi konusunda özellikle turizm mezunu personele yönelik ek işletme içi uygulamalı eğitimlerin düzenlenmesi, moral-motivasyon aşlanması ve özgüven kazandırılması gibi faaliyetler yürütülebilir.



Dr. Öğretim Üyesi İrfan Yaşar /
T.C. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Turizm
Fakültesi Turizm İşletmeciliği Bölümü

Üniversitelerdeki mesleki eğitim kalitesinin yükseltilmesinin yanında sektörün eğitim kurumlarıyla gerek mesleki turizm eğitimi gerekse iş yeri eğitimi (staj) ve devamında istihdam konularında protokoller imzalaması düşünülebilir. Turizm bölümlerinde okuyan öğrencilerle iletişimin sürdürülmesi noktasında daha sık toplantılar düzenlenebilmesi için üniversite – turizm sektörü iş birliğinin artırılması (toplantı-seminer, iş yeri eğitimi, sponsorluk anlaşmaları, protokoller vb.) sağlanabilir. Sektörde kalifiye eleman sorununun çözümü için, ilk önce "turizm meslek kanunu" nun çıkarılmış olması gerekir. Kısa vadede ilgili kanun çıkarılmadığı durumda, turizm işletme belgeli tesislerin kalifiye personelinin işletmede istihdama devam edebilmesi yönünde gerek işletmelerin gerekse devletin finansal destek programları uygulamaya konulabilir.

İzlenecek yolun, tüm turizm paydaşları ve üniversiteler için orta vadeli denebilecek bir mali yük getireceği muhakkaktır

Sorunların çözümü bağlamında gerçekleştirilecek tüm çabaların meyve verebilmesi için gerek üniversitelerin ek finansal kaynak bulabilmesi gerekse turizm sektörü paydaşları (turizm işletmeleri, kamu turizm örgütleri, turizm meslek kuruluşları, yerel yönetimler vb.) üniversite düzeyinde mesleki turizm eğitime devam eden öğrencilere yönelik iş yeri eğitimleri (staj) imkânları ve mezun durumundaki işgücü kaynağının istihdamı konusunda sil baştan kararlı bir tutum ortaya koymaları gerekli görülmektedir. Bahsedilen kararlı tutumun tüm turizm paydaşları ve üniversiteler için orta vadeli denebilecek bir mali yük getireceği muhakkaktır. Ancak gerek jeopolitik konumu gerekse turizm kaynakları ile Türkiye bir turizm ülkesidir ve sektörün ihtiyaç duyduğu kalifiye işgücü kaynağı örgün mesleki turizm eğitimi verilen eğitim kurumlarından karşılanmak durumundadır. Dolayısıyla eğitim kurumları ve sektör işbirliğinin üst seviyelere çıkarılması için yeni yöntemlerin geliştirilmesi elzemdir.



Prof. Dr. Levent Koşan / Mersin Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölüm Başkanı

Mersin Üniversitesi, 1993-1994 eğitim-öğretim yılında, Fen-Edebiyat Fakültesi, Güzel Sanatlar Fakültesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Mühendislik Fakültesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu, Mersin Meslek Yüksekokulu, Gülnar Meslek Yüksekokulu, Mut Meslek Yüksekokulu, Tarsus Meslek Yüksekokulu ile lisansüstü programlarını yürütecek Sosyal Bilimler ve Fen Bilimleri Enstitülerine öğrenci olarak, eğitim-öğretime başlamıştır. Kuruluşundan bu yana; fakülte sayısını 16'ya, yüksekokul sayısını 7'ye, meslek yüksekokulu sayısını 11'e, enstitü sayısını 5'e, araştırma merkezi sayısını ise 34'e çıkarmıştır. Üniversite- otel iş birliği kapsamında, üniversitemiz bünyesinde Turizm İşletmeciliği Bölümü'müzün 84 işgünü olarak zorunlu stajı bulunmaktadır. Fakültede

Sektör, kaliteli personel, kaliteli hizmet anlayışı ile çalışanlara gereken önemi veren ve ekonomik faydayı sağlayacak adımlar atmalıdır

yer alan Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü'nün de 3. Sınıf bahar döneminde sektörel stajı, ayrıca yaz aylarında zorunlu stajları bulunmakta. Mersin Üniversitesi olarak, her yıl yaptığımız kariyer günleri ile sektörden onlarca işletme ile öğrencilerimizi buluşturuyoruz. Bununla birlikte gerçekleştirdiğimiz etkinlikler kapsamında sektör temsilcilerini, mevcut öğrencilerimizin yanı sıra eski mezunlarımız ile de buluşturuyoruz. Katılımlar genelde yüksek oluyor ve olumlu etkileri oluyor. Mezunlarımız ile mevcut öğrencilerimizin iletişimlerini sağlamak ve devam ettirmek adına bu etkinliklerin faydalı olduğunu düşünüyoruz. Gerçekten sektörde çalışmak ve kariyerini bu yönde planlamak isteyen öğrenciler için bu tarz iş birliklerinin ve buluşmaların yeterli olduğunu düşünüyorum.

Sektör-üniversite iş birlikleri ile sektörün istediği niteliklerin, daha öğrenci iken eğitim programı dahilinde zorunlu olarak öğrencilere kazandırılması gerekmektedir

Gelecekte yapılacak protokoller ile sektör için gereken nitelikteki elemanların yetiştirilmesi için, eğitim açısından yapılabilecekler belirlenmelidir. Bu noktada günümüz iş dünyasına hitap eden eğitim modelleri, dersler,

programların müfredata dahil edilmesi, mevcut ders içeriklerinin de değiştirilmesi için çalışmaların yapılması gerekir. Kalifiye elemanın oldukça önemli olduğu sektörde, personelin farklı alanlara kaymaması için önlemler alınması gerekir. Bunun için sektör, kaliteli personel, kaliteli hizmet anlayışı ile çalışanlara gereken önemi veren ve ekonomik faydayı sağlayacak adımlar atmalıdır. Üniversitelerden belli bir eğitim ve nitelik ile mezun olan öğrencilerin, eksik kalan kısımlarını yine üniversite eğitim kurumları ile tamamlayacak şekilde planlamaların, protokollerin yapılması gerekir. Sonuçta sektör ve eğitim kurumları tek başlarına yeterli olmayacaktır. Önemli olan kurumların koordineli çalışması, gerekenler doğrultusunda eğitim planlaması yapması, sektör-üniversite iş birlikleri ile sektörün istediği niteliklerin, daha öğrenci iken eğitim programı dahilinde zorunlu olarak öğrencilere kazandırılması gerekmektedir. Sonrasında turizm işletmeciliği bölümü açısından düşünürsek, eğitimin son yıllarında da yöneticilik konularına ağırlık vererek, sektörü bilen aynı zamanda deneyimlediği bölümlerde yöneticilik kapasitesine sahip elemanlar yetiştirilebilecektir.

Tesislerimizde eğitim almış nitelikli elemanların çalışması hem çalışan hem de müşterilerimizin memnuniyetini arttıracaktır

TUI Hotels & Resorts Türkiye olarak, turizm bölümünde okuyan öğrencilere ulaşmak adına, üniversitelerle protokol oluşturarak iş imkanı sağlamak amaçlı işbirlikleri gerçekleştiriyoruz. Üniversite ziyaretlerimizde ve istihdam fuarlarında gerçekleştirdiğimiz kısa seminerlerde, öğrencilere tesislerimiz ve iş imkanlarımız hakkında sunumlar yapıyoruz. Mesleki kariyerlerimizden ve tecrübelerimizden konuşarak merak duydukları konuları açıklamaya çalışıyoruz. Soru cevap şeklinde geçen seminerlerde öğrencilerin turizme olan bakış açılarını değiştirmeye çalışıyoruz. Çalıştıkları süreçleri daha aktif değerlendirmelerini tavsiye ediyoruz. Her birinin birer yönetici adayı olduğunu anlatıyoruz. Bu seviyeye gelebilmeleri içinde en düşük pozisyonlarda çalışarak gerekli tecrübeyi kazanmaları gerektiğini söylüyoruz. Yönetici olduklarında daha kolay empati yapabilmeleri çok büyük önem arz ediyor. Öğrencilerin farkındalıklarını arttırmaya çalışıyoruz. Tesislerimizde eğitim almış nitelikli

elemanların çalışması hem çalışan hem de müşterilerimizin memnuniyetini arttıracaktır. Bu bağlamda yapılan çalışmalarda gerekli hassasiyetin gösterildiğini düşünüyorum. Üniversitelerin özellikle turizm bölümlerinde okuyan öğrencilerin çalışmak veya staj amaçlı tesislere 1 Mayıs gibi gelip Ekim sonuna kadar kalmaları gerekmektedir. Bu sayede yaz sezonu boyunca tesiste kalmış olurlar. Kışın teorik olarak öğrendiklerini yazın pratiğe çevirmiş olurlar. Yüksek Öğretim Kurumunun bu konuda üniversitelerin önünü açması gerekmektedir.

5 yıldız alacak bir tesisin oda sayısına orantılı minimum çalıştırması gereken personel sayıları olmalı

Kalifiye elemanlarımızın sektörde kalabilmesi ve sektörün gelişebilmesi için sürdürülebilir bir turizm politikamız ve uygulamalarımız olmalıdır. 12 aya yayılan turizm, ülkemize çok daha fazla fayda sağlayacaktır. Sağlık ve Spor (Futbol takımları veya Golf sahaları) turizmi biraz daha ön plana çıkartılmalıdır.



Satı Murat Demirel / TUI Hotels & Resorts Türkiye / İnsan Kaynakları Direktörü

Bununla birlikte her sene yeni yeni 5 yıldızlı tesisler açılmakta. 5 Yıldız tesislere verilirken, personel alanlarının da aynı oranda 5 yıldız hak etmeleri gerekli. Personel lojmanlarının ve yemekhanelerinin de müşterilere sunulan alanlar kadar etkileyici olması gerekli. 5 yıldız alacak bir tesisin oda sayısına orantılı minimum çalıştırması gereken personel sayıları olmalı. Mesleğine göre alacağı minimum ve maksimum maaş skalası olmalı. Kısaca turizm tesisi açmak kolay olmamalı. Şartları zorlaştırarak kalan tesislerin daha kaliteli ve çalışanların daha mutlu olmalarını sağlayabiliriz.



Ecmel Ersucan / Akkanat Holding Turizm Grubu / İnsan Kaynakları Direktörü

Akkanat Holding Turizm grubu olarak, uzun yıllardır Ali Akkanat Üniversitesi başta olmak üzere, Türkiye' nin dört bir yanına giderek, okullarımızı ziyaret etme ve öğrencilerimiz ile bir araya gelme şansımız oldu. 15 yıl önce tesislerimizde stajyer olarak başlayıp şu an departman müdürü ve idari ofislerimizde görev yapan arkadaşlarımızı gördükçe iyi ki bu işi seçmişim diyebiliyorum. 2009 yılından bu yana birçok konferansa ve söyleşilere severek katılım gösterdim. Genç, vizyoner, kendisini besleyen geleceğin temeli gençlerle bir arada olmak, biz yöneticileri geliştiriyor. Kimi yöneticiler başarılarında ödülleri plaketlerinden bahseder; bense başarısızlıklarım, hatalarımdan, hatalarımdan ne öğrendiğimden bahsetmeyi

İK yönetimi, tüm kurumsal şirketlerde kurumun merkezi haline geldi

tercih ederim. İnsanın bükülüp, yontuldukça daha başarılı olacağını kanaatindeyim. Gençler zorlu yollardan geçiş hikâyelerine daha çok kulak keserek dinleyip, hevesleniyorlar. Turizmde kalifiye personel açığı her geçen gün büyürken, biz, eğitim öğretim hayatından profesyonel hayata geçiş evresindeki bu süreci planlayıp; ona göre kişilere yatırım yapıyoruz. Uzun yıllar beraber çalıştığımız stajyerlerimizi, insan kaynağı olarak görmeyi tercih ediyoruz. Bu kaynağın, takım çalışmasına ve misafir memnuniyetine yansımaları, avantajlarımızdan birkaç tanesi diyebiliriz.

Okul ve çalışma hayatı birbiri içine giren ayrılmaz parçalardır

Üniversite – otel iş birliği adına yapılan tüm çalışmalar, bir dışının çarkı gibi görülmeli. Okul ve çalışma hayatı birbiri içine giren ayrılmaz parçalardır. Özellikle teoride anlatılan turizm içerikli tüm konuların, uygulamalı derslerle pekişmesi sağlanmalı. Öğrencilerin işveren temsilcileri ile daha çok buluşmasını sağlayacak kariyer günleri organize edilmeli. Üniversiteler ve bağlı senatoların, staj başlangıç ve bitiş, mesleki gelişim ve akademik eğitimleri belirlerken, İK Yöneticileri ve otel yöneticileri ile akredite

olmaları, önerilerim arasında ilk sırada yer almaktadır. Konaklama işletmeleri artık personel yönetiminden çok, İnsan Kaynakları Yönetimi sistemlerine değer vererek çalışan bağlılığını arttırmalı görüşümdedir. İK yönetimi, tüm kurumsal şirketlerde kurumun merkezi haline geldi; yeni trendler, yeni yetenekler yakalayıp, bu kişilere fırsat tanıyan liderlik yapabilen bir departman oldu.

Turizmde geleceğin var olması biz İK yöneticilerin elinde; ekosisteme ayak uydurup gelişim geliştirilelim, yenilenelim, yenilenmeye katkı sağlayalım

Çevik çalışma kültürü geliştirilmeli ve özellikle Z kuşağının dijitalleşmedeki liderliğine ayak uydurup, bilgiye kolay ulaşılabilen ve mutlu çalışan modeline geçilmeli. İnsan Kaynakları süreçlerinin aday havuzundan, işe kabul edilme, performans değerlendirme ve eğitim yönetimine kadar yansıtılan kurumsal kültürün duruşu, en alttan en üste kadar güven verecek, motivasyon ve aidiyet arttıracak modelde şekillenmelidir. Turizmde geleceğin var olması biz İK yöneticilerin elinde; ekosisteme ayak uydurup gelişim geliştirilelim, yenilenelim, yenilenmeye katkı sağlayalım. Okuyalım, araştıralım; bu mottoların beraberinde başarı kaçınılmazdır.

Yetenek Katılım Programımızla, öğrenciler ve stajyer adayları, otellerimizdeki eğitim ve istihdam fırsatlarına daha güçlü bir şekilde erişim sağlayabilecekler

Wyndham olarak, konaklama sektörünün, çalışmak için en heyecan verici sektörlerden biri olduğuna inanıyoruz. Bu sayede, pandeminin tüm sektörlerde olduğu gibi konaklama sektörü açısından da getirdiği zorluklara rağmen, yeni yetenekleri aramıza katabiliyoruz. Türkiye gibi genç nüfusa sahip ülkeler politikalarını, istihdam piyasasındaki dönüşümlere uyum sağlayacak şekilde düzenlemek açısından, eşsiz bir fırsata sahip. Otelcilik okulları, üniversiteler, staj programları ve otel şirketleri olarak, her birimizin bu süreci kolaylaştırmak için yapabileceği katkılar bulunuyor. Yeni yetenekler yetiştirmeye, ekibe kazandırmaya ve ekipte kalmalarını sağlamaya yönelik kaynak ve araçlar, franchise iş modelimiz çerçevesinde, otel ortaklarımıza sunduğumuz desteğin her zaman önemli bir parçası oldu.

Bu desteğimizi güçlendirmek için, yakın zamanda başlattığımız, mevcut ve muhtemel ekip üyelerine ulaşmada en iyi uygulamaları öne çıkaran Yetenek Katılım Programımız gibi bir dizi adım attık. Türkiye'deki yaklaşık 91 otelimiz de dahil olmak üzere EMEA bölgesi genelindeki ortaklarımıza sunduğumuz Yetenek Katılım Programımızda, otel ortaklarımızın yeni yetenekler yetiştirmelerine, ekibe kazandırmalarına ve ekipte kalmalarını sağlamalarına yönelik, webinar, podcast, video ve diğer materyallerin de dahil olduğu 160'ın üzerinde araç ve kaynak bulunuyor. Öğrenciler ve stajyer adayları, bu girişimimiz sayesinde otellerimizdeki eğitim ve istihdam fırsatlarına daha güçlü bir şekilde erişim sağlayabilecekler. Girişimimizin olumlu etkisini, otellerimizin Türkiye genelinde düzenli olarak katıldığı kariyer



Ayça Beslen / Wyndham Hotels & Resorts EMEA / Türkiye Bölge Direktörü

etkinliklerinde şimdiden görmeye başladık. Başarısını bu alanda çalışan insanlara borçlu olan konaklama sektörü, gelişim, seyahat etmek, sektördeki uzmanlarla etkileşimde bulunarak birinci elden öğrenmek gibi açılardan eşsiz fırsatlar sunan bir endüstri. Bu fırsatları konaklama sektöründe kariyer yapmayı düşünen gençler açısından daha görünür ve erişilebilir kılmayı, sektördeki aktörler olarak hepimizin sorumluluğu olarak değerlendiriyoruz.



Abdurrahman Gül / Akra Otel / İnsan Kıymetleri Müdürü

Akra Otel olarak, turizm bölümü öğrencilerine, yerinde staj yapmak, iş dünyasını deneyimlemek ve iş imkânı sağlamak açısından üniversitelerle iş birliği gerçekleştiriyoruz. Okullar genelde Mart ve Nisan aylarında mekanlarında istihdam fuarı gerçekleştirirler. Fuara davet ettiklerinde Akra Otel olarak icazet ederiz. Bizim kurum olarak organize ettiğimiz bir seminer veya toplantımız bulunmamakla birlikte okulların organize ettiği istihdam fuarlarında gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler oldukça etkili sonuç vermektedir. Turizm bölümü öğrencilerinin otelimizde çalışması ve mezuniyetten sonra da kalmasının otelimiz açısından

Öğrencilerimizi iyi tasarlanmış bir mentörlük programı ile karşılamalıyız

Limak Hotels olarak, otel – öğrenci iş birliği kapsamında öğrencilere gerek staj imkanı tanımak gerekse iş dünyası deneyimlerini gerçekleştirebilmelerine imkan sağlamak amacıyla faaliyetlerimiz bulunmaktadı. Üniversitelerin kariyer günlerinde gençlerimiz ile bir araya geliyor ve kendimizi tanıtarak onlara da yürüyeceği yolda rehber olmaya çalışıyoruz. Bir de Turizm Meslek Liseleri ve Yüksek Okullarına ziyaretlerde bulunarak, oradaki öğrencilerimize de ulaşmaya çalışıyoruz. Çalışmak ya da staj yapmak için arayış içerisinde olan gençlerimize, güzel bir başlangıç yapabilmeleri adına ulaşılabilirliği arttırmış oluyoruz. Öğrencilerimizin otelimizde çalışması ve mezuniyetten sonra da bizimle kalmak istemesinin elbette birtakım artıları oluyor. Öğrencilerimiz, kendi kurum kültürümüzle yetiştiği için aidiyetlik duygusu ile daha özgüvenli çalışarak "Misafir Memnuniyeti" ni bize getiriyorlar.

İnsan kaynakları politikamız ve hedeflerimiz doğrultusunda çalışanlarımızın ehliyetli ve de eğitimli kişilerden oluşmasını arzu etmekteyiz

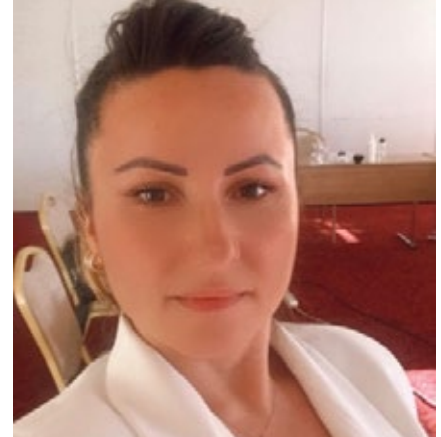
avantajları için diyebiliriz ki; insan kaynakları politikamız ve hedeflerimiz doğrultusunda çalışanlarımızın ehliyetli ve de eğitimli kişilerden oluşmasını arzu etmekteyiz. Turizm Bölümünü bitiren çalışanlarımız, diğer çalışanlarımıza göre daha bilinçli, hedefli ve de kaliteli hizmet anlayışı ile çalışmaktalar.

Sektör her yıl nitelikli personelini kaybetmektedir

Üniversite- otel iş birliği bakımından yapılan çalışmaları tabii ki yeterli bulmamaktayız. Sektör her yıl nitelikli personelini kaybetmektedir. Son zamanlarda bu kopuş daha da hızlanmış gözüküyor. Bunun en büyük nedeni, istikrarsız dünya ve de siyaset. Turizmin de olumsuzluklardan ilk etkilenen sektör olması ayrı bir dezavantaj. Eskiden çalışanlar bizlere gelirdi. Artık biz onları buluyoruz. En nitelikli çalışanlar da turizm fakültelerinden çıktığından biz de kaynağına yöneliyoruz. Uygun adayları okulları bitmeden seçiyor mezun oluncaya kadar da kendilerine burs veriyoruz, mezun olduklarında da iş garantisi veriyoruz.

Mevsimlik çalışanların tüm yıl istihdamını sağlamalı, sektörde bu kişileri tutabilmeliyiz

Öncelikle Antalya Bölgesinin kış turizmini canlandırmak için yatırımlar yapılmalı. Özellikle Kasım ve Nisan ayları arasında, mesela Avrupa'daki bisiklet turizm gruplarını bölgemize çekebilirsek, mevsimlik çalışanların tüm yıl istihdamını sağlayabilir; sektörde bu kişileri tutabiliriz. Tabii bunun için düzgün bisiklet parkurları ve de güzergahları kentimize yapılmalı. Bu da ancak devlet eli ile olabilir. Turizmde kalifiye çalışanlarımız mevcut fakat onlara 12 ay iş veremezsek, kaybettiklerimizin yerine sürekli yenileri yetiştirmek zorunda kalacağımızdan, bu hem zaman kaybına yol açacak hem de yapılmakta olan işin daha da geliştirilip bir üst kulvara geçişimizi zorlaştıracaktır. Bu bağlamda Turizm Fakültesi öğrencilerinin okul müfredatlarındaki uygulamalı stajlarının uzatılması, örgün eğitim yerine daha çok uygulamalı eğitimlere müsaade verilmesi, bu çocukların sektörümüzdeki gelecekleri için daha faydalı olacağı kanısındayım.



Zehra Genç / Limak Hotels / Eğitim Müdürü

hem mesleki hem de kişisel gelişim anlamında onları eğitimlerle donatmalıyız. Ailemizin bir parçası olduğunu ufak ama güzel dokunuşlarla her zaman hissettirmeliyiz. Limak Hotels olarak, umarım gençlerimizin farkındalığını arttırabilir ve güven duyacakları bir çalışma ortamında onları karşılayarak turizm sektörüne kalifiyeli bir çalışan kazandırırız.

A++++



 **KLEO**[™]
minibar

www.minibar.com.tr

0 242 321 46 76

Barnathan Apartmanı turizme kazandırıldı

Tarihi Pera Bölgesi tekrar canlanıp, eski görkemli günlerine kavuşuyor. Bu süreçte çok önemli mihenk taşlarından biri olan Barnathan Apartmanı, tarihi aslına uygun olarak restore edilerek butik otel tarzında turizme kazandırıldı. Yaklaşık 130 yıl önce yapımı tamamlanan ve Galata bölgesinde 19. Yüzyıl sonları itibarıyla inşa edilen apartman konutların ilk örnekleri arasında yer alan Barnathan Apartmanı, geçtiğimiz günlerde yapılan bir sohbet toplantısıyla basına tanıtıldı. 1890'da yapılan Barnathan Apartmanı, Nar Yatırım tarafından alınıp restore edilmesiyle Ağustos 2021'de kapılarını açtı. Tarihi yapıları İstanbul'a yakışır şekilde restore edip ülke turizmine kazandıran Nar Yatırım'ın firma ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özer, 2011 yılında binanın hisselerini toplamaya başladıklarını, o dönemde köklü tarihi geçmişle uyumayan izbe bir halde olan yapıyı tüm detaylarıyla aslına sadık kalarak restore ettiklerini anlattı: "Barnathan Apartmanı İstanbul'un ilk 5 apartmanından biridir. Restorasyon sırasında binanın komple el boyaması olduğunu gördük. Dalının en iyisi 22 restorator ile çalıştık. Eski görkemli günlerine geri döndürme aşamasında dünyanın dört bir yanından malzemeleri özenle seçtik. Örneğin elektrik anahtarlarını İtalya'dan, eski görünümlü mermerleri İspanya'dan getirttik. Elektrik tesisatının orijinaline uygun olması için bakır borularla dışarıdan tesisat çektik. Kökeni yüzlerce seneye dayanan tarihi binamızın iki girişinin birinde 1892 ve diğerinde 1893 tarihleri, hemen yanlarında ise Musevi takvimine tekabül eden 5652 ve 5654 tarihleri yapım tarihi olarak taş üzerinde mevcut. Tarihe olan büyük tutkumla çıktığımız bu yolda manevi başarıyı kazanmamız en büyük mutluluğumuzdur. Ticari kazanım düşünülerek girilecek bir yatırım değildi."

Ailenin üyesi Jean Claude Barnathan duygusal anlar yaşadı

Barnathan Apartmanı yaptıran, ilk mülk sahibi ailenin üyesi Jean Claude Barnathan, Galata bölgesinin gözde mekanı Barnathan'ın büyük emeklerle

yeniden İstanbul'a kazandırılmasından duydukları mutluluğu anlatırken, yaşadığı yer olan Paris'ten İstanbul'a bu özel gün için gelen Jean Claude Barnathan, "İbrahim Özer ilk olarak



Jean Claude Barnathan - İbrahim Özer

bizimle bağlantıya geçerek, Barnathan Apartmanı'nın eski görkemli günlerine döndürüleceği ile ilgili projelerini paylaştığında tabii ki çok sevindik ve heyecanlandık. Ancak mevcutta bina öylesine kötü durumdaydı ki, şimdiki görkemli halini hayal bile edemezdik. İbrahim Bey'e ve ekibine ne kadar teşekkür etssek azdır. Barnathan adımızı taşıyan bu mekan sayesinde İstanbul'da tarihi ve turistik yerleri gezenler ailemin izlerini de takip edecekler" dedi. İbrahim Özer tarafından Apartmanı yaptıran Nissim Barnathan'ın torununun çocuğu olan Jean Claude Barnathan'a binanın sembolik bir anahtarı teslim edildi.

Ziyaretçi sayısında Galata Kulesi'yle yarışıyor

Barnathan Apartmanı, Galata Kulesi'nin yanı başındaki konumu ve inşa edildiği dönemin mimari esintilerini taşıyan eşyalarla tasarlanmış bir butik otel olarak misafirlerini ağırlıyor. Binada yaşamış kişilerin fotoğrafları ve geçmişe dair belgelerin sunulduğu sergi alanı da büyük ilgi görüyor. Tarihi İstanbul manzarasıyla Türk ve dünya mutfağından örneklerin sunulduğu Teras katı binanın ayrı bir cazibe merkezi konumunda yer alıyor. Alt katta yer alan Barnathan Brasserie ise leziz içecek ve tatlılarıyla İstanbul'un en gözde yerlerinden biri olmuş durumda. Barnathan Apartmanı, günde bin 200'den fazla ziyaretçisiyle Galata Kulesi'yle ziyaretçi sayısında yarışıyor.

CVK Park Bosphorus Hotel'e deneyimli satış ve pazarlama müdürü



Leyla Aydın

Pandemi sürecini restorasyon ve yenilenmeler ile geçirerek lüks segment otel kategorisinde iddialı adımlar atan CVK Park Bosphorus Hotel, yeni hedefleri kapsamında profesyonel ekibini büyütme ve güncellemeye devam

ediyor. Bu güncellemeler kapsamında yeni iletişim stratejilerine ve ekibe yön verecek, sektör başarıları ile adından söz ettiren yeni bir isim atandı. Hilton İstanbul Bosphorus ve Conrad İstanbul Bosphorus otellerinde uzun yıllar görev almış ve sektörde 14 yılı tamamlamış Leyla Aydın, Satış ve Pazarlama Müdürü olarak yeni görevine başladı. Leyla Aydın'ın yeni görevi ile ilgili CVK Park Bosphorus Hotels & Resorts CEO'su Taha İlker Güneş, "Her alanda sektörün profesyonellerini CVK Park Bosphorus ailemize dahil etmekten dolayı çok mutluyuz. Leyla Hanım gerek görev aldığı markalar gerekse dahil olduğu projeler ile sektörde fark yaratan isimlerden biri. Kendisi ile yeni stratejilerimiz ışığında yeni reklam filmimiz ve bizi tüm dünyada temsil edecek dijital projelerimiz üzerine çalışmalara başladık bile." şeklinde konuştu. Yeni stratejiler ışığında iletişim çalışmalarını ile tüm dünyaya seslenecek olan CVK Park Bosphorus'un yeni transferi Leyla Aydın'ın, iletişim ve pazarlama ekibi ile birlikte sezon öncesi sürpriz bir reklam filmine de imza atacağı belirtildi.

Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'a yeni genel müdür

Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un Genel Müdürü, Turizm-Otelcilik sektörünün genç ve başarılı profesyoneli Nebi Ozan Özdemir oldu. Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul Otel Müdürlüğü görevini başarıyla sürdürmekte olan Nebi Ozan Özdemir, 1 Nisan 2022 itibarıyla Genel Müdür



Nebi Ozan Özdemir

olarak kariyerine devam edecek. Başarılı yönetici Boğaz hattı lüks otelleri arasında en genç Genel Müdür olmasının yanı sıra özellikle yeme-içme alanındaki etkin ve yenilikçi vizyonuyla dikkat çekiyor. Kariyerine 2008 yılında başlayan Nebi Ozan Özdemir, Turizm ve Otelcilik alanındaki tecrübesini Türkiye'de yer alan lüks segment otellere ek olarak Katar ve Umman'da edindiği deneyimlerle perçinledi. Six Senses Kocataş Mansions'daki görevinden önce uzun süre yurtdışında görev yapan Nebi Ozan Özdemir, Nisan 2022 itibarıyla Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un Genel Müdürü oldu. Turizm ve Otelcilik alanındaki tecrübesini Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un uluslararası sürdürülebilirlik felsefesi çerçevesinde sunacağı hizmetlerde değerlendirecek olan Nebi Özdemir, kariyeri boyunca sorumlu olduğu otellerdeki çalışmalarını uluslararası birçok ödülle layık görüldü.

Raffles İstanbul'a yeni Genel Müdür



Andrew Steele

Raffles Hotels & Resorts, 11 Nisan 2022 tarihi itibarıyla Andrew Steele'nin Raffles İstanbul Zorlu Center Genel Müdürü olarak atandığını duyurdu. Steele'in kariyeri Asya'da başladı ve devamında Avustralya, Jakarta, Hindistan ve Maldivler'deki Mandarin Oriental, Shangri-La, Fairmont gibi lüks otel markalarının üst düzey yöneticilik pozisyonlarında yer alarak konaklama sektörünün içinde edindiği 30 yılı aşkın lüks ve konfor deneyimini şimdi bizlere sunuyor. Kariyer hayatının bir döneminde 6 yıldan uzun süre Endonezya'da girişimci olarak çalışan Steele, bir konaklama ve yiyecek-içecek markasının hızla büyümesini sağlarken, markanın Hong Kong ve Singapur'da yerel ve uluslararası düzeydeki gelişimini de yönetti. Raffles ailesine katılmadan önce Steele, 2020 yılından beri Maldivler'deki Fairmont Hotel'de Genel Müdür pozisyonunda çalışmaktaydı. Sürdürülebilirlik ve çevre konularında da kayda değer başarılar elde etmiştir. Raffles Hotels & Resorts, Andrew Steele'den şu şekilde bahsediyor: "Andrew kendini işine adanmış bir profesyonel. Rehber ilkeleri misafir memnuniyeti, hizmet kalitesi ve ayrıntılara gösterilen özendir ve bunların tümü Raffles Hotels & Resorts'un duygusal lüks felsefesiyle mükemmel bir uyum içindedir. Oldukça kapsamlı bir deneyim geçmişine sahip olmasının yanı sıra yiyecek-içecek kavramları gibi konularda etkileyici bir uygulamalı yaklaşımı da beraberinde getirmektedir. Steele, bu özelliklerinin her ikisi çok iyi bildiği bu şehirde, Raffles İstanbul'un sağlıklı büyümesinin devamına yön vermede katkı sağlayacaktır." Steele, atandığı yeni pozisyon hakkında şöyle konuştu: "Ailemle birlikte muhteşem bir şehir olan İstanbul'a taşınmaktan ve Zorlu Center'da Raffles İstanbul gibi etkileyici bir marka için çalışma fırsatı bulmaktan mutluluk duyuyorum. Açıldığı günden beri sayısız başarıları imza atmış bu otelin harika ekibiyle yeniliklere imza atmak için sabırsızlanıyorum." Andrew Steele, İsviçre'deki Les Roches Bluche okulunda Otel ve Restoran Yönetimi bölümünden Sosyal Bilimler Lisans Derecesi ile mezun olmuştur.

Radisson Otel Grubu'nda önemli atama

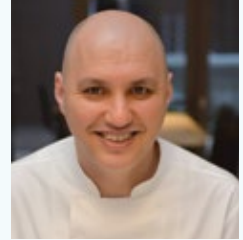
Deneyimli Tedarik Yöneticisi İbrahim Görpe, kariyerine Radisson Otel Grubu'nda Bölge Satınalma Müdürü olarak devam ediyor. 9 yılı aşkın süredir çeşitli sektörlerde satınalma kariyerini başarıyla sürdüren İbrahim Görpe, Radisson Otel Grubu'nda Bölge Satınalma Müdürü olarak göreve başladı. Radisson Otel Grubu bünyesinde bulunan ve Türkiye otellerinin tamamının sorumluluğunu üstlenen başarılı yönetici ayrıca, komşu ülkeler Gürcistan ve Azerbaycan'ın satınalma projelerini de destekliyor. Görpe'nin diğer sorumlulukları arasında marka, kalite ve kategori yöneticileriyle iş birliği yaparak marka standart güncellemelerini takip etmek ve tedarikçilere ilgili değişiklikleri uygulamak yer alıyor. İbrahim Görpe bundan önce Pladis, Delta Brands, Beijing IMISK Uluslararası Ticaret ve Lojistik gibi şirketlerde Satınalma, Proje Müdürü ve Operasyon Koordinatörü pozisyonlarında görev aldı. FMCG üretimi (Kişisel Bakım ve Gıda Ürünleri) konusunda güçlü bir bilgi birikimine sahip olan ve Çince dil becerisiyle fark yaratan Görpe, kariyer geçmişinde çalıştığı organizasyonlarda başta maliyet tasarrufları olmak üzere birçok başarılı proje gerçekleştirdi. Radisson Otel Grubu Türkiye'de 2023 yılı sonuna dek 50 otele ulaşmak için büyüme ve gelişme planlarına hız veriyor. Grup, 2021 yılı içinde altı yeni otel için imza attı ve Bodrum, Erciyes, İzmir Aliağa dahil önemli noktalarda yeni otellerin açılışını yaptı. 2022 başında 40 otele ulaştığını teyit eden Grup, Radisson Individuals ve Radisson RED'in Türkiye'de lansmanından ve üst kalite lüks segmentte Avrupa'nın en büyük otel markası Radisson Blu'nun genişletilmesinden aldığı güçlü 50 otel hedefine 2023 sonuna dek ulaşma yolunda ilerliyor.



İbrahim Görpe

Fairmont Quasar İstanbul'un Executive Chef'i Ercan Yamantürk oldu

Fairmont markasının Türkiye'deki ilk oteli olan Fairmont Quasar İstanbul'a Executive Chef/Başşefi olarak Ercan Yamantürk atandı. Mutfak serüveni boyunca birçok 5 yıldızlı lüks otelde görev alan Ercan Yamantürk, gastronomi alanındaki eşsiz birikimi ve yenilikçi tarzıyla Mart 2022 itibarıyla konuklarına unutulmaz bir lezzet deneyimi yaşatıyor. Yiyecek-içecek sektöründe 27 yıllık bir deneyime sahip olan Ercan Yamantürk, kariyerine Çırağan Palace Kempinski'de komi olarak başladı. Ardından Four Seasons Sultanahmet'te çalışmaya başlayan Yamantürk, tekrar Çırağan Palace Kempinski'ye geçerek burada Chef de Cuisine pozisyonuna yükseldi. Daha sonra Four Seasons Bosphorus'a Executive Sous Chef olarak atanan Ercan Yamantürk son olarak Shangri-La İstanbul'da Executive Chef olarak görev aldı. Türk ve uluslararası mutfaklarda uzman olan ve bu konuda pek çok sertifikaya sahip Ercan Yamantürk, yurtdışında düzenlenen Türk haftaları ve tanıtım organizasyonlarında görev aldı. Başlı bulunduğu zincirin yurtdışı otellerinde Türk mutfağı üzerine pek çok eğitim verdi. Ayrıca ülkemizi uluslararası platformlarda temsil etmek üzere pek çok genç şefin yetiştirilmesine katkıda bulundu. Ercan Yamantürk, Fairmont Quasar İstanbul'un yeni Executive Chef'i olarak Ukiyo, Aila ve Stations restoranının yanı sıra otelin ziyafet menülerine de yepyeni dokunuşlar katıyor. Lezzeti kadar görselliğiyle de öne çıkan tabaklar yaratmaya ve yöresel lezzetleri modern sunumlarla birleştirmeye özen gösteren Yamantürk, mutfağında organik, yerel ve taze ürünlerin kullanımına önem veriyor.



Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'a yeni genel müdür atandı



Mehmet Ferman Doğan

Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'un Genel Müdürlüğüne Mehmet Ferman Doğan atandı. Profesyonel iş hayatına Hilton, Marriott ve Hyatt Regency gibi turizm sektörünün seçkin zincirlerinin, İngiltere, Rusya ve Ortadoğu'da bulunan otellerinde başlayan Ferman Doğan, üst düzey yöneticilik ve genel müdürlük görevlerinde bulundu. Six Senses Kaplankaya Bodrum'un açılış ekibini yöneten Doğan, Almanya'da bulunan Meeting Point Hotels'in Kurumsal Operasyon Direktörü ve Wyndham Hotels Türkiye Bölge Müdürü olarak birçok sorumluluk üstlendi. Çalıştığı şirketlerde çok sayıda başarılı projeye imza atmış olan Ferman Doğan'ın The Sprints Business London Dergisi ve Hotel by MFD sitesi gibi yayınlarda turizm makaleleri yayımlandı. Master of Food and Beverage kitabının yazarı da olan Doğan, 1950 yılında Paris'te kurulan Uluslararası Gastronomi Kulübü "Chafne des Rôtisseurs'un Türkiye aktif üyesidir. Misafirlerinin her an kendilerini özel hissetmeleri ilkesiyle hizmet veren Kempinski Hotel Barbaros Bay'ın Genel Müdürlüğü pozisyonuna getirilen Ferman Doğan, İngiltere Wolwerhamton Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra İngiltere'deki Birmingham Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansını burslu olarak tamamlamıştır.

Park Hyatt İstanbul Maçka Palas'ta yeni atamalar

Park Hyatt İstanbul Maçka Palas Otelinde, Yiyecek & İçecek Müdürü olarak kadroya giren başarılı isim Adnan Sarıbal oldu. Bahçelievler Lisesi ve Erciyes Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünden mezun olan Adnan Sarıbal turizm sektöründe başarılı kariyeri ile Park Hyatt İstanbul Maçka Palas Otelinde Yiyecek&İçecek Müdürü olarak göreve başladı. 2009 yılında kariyerine Horizons by Marriott Vacation Club, Missouri, ABD' de mutfak ve Yiyecek ve İçecek alanında çeşitli eğitimler aldı. Daha sonra Adnan Sarıbal, 2011 yılında Cadillac Jack's Gaming Resort ABD'de çeşitli görevlerde bulundu. Kariyerine lüks oteller zincirlerinde devam eden Adnan Sarıbal, 2012 yılında Çırağan Palace Kempinski İstanbul'da Demi Chef de Rang olarak çalışmaya başladı. Bu görevinden iki yıl sonra Raffles Otel İstanbul'da Şarap Elçisi olarak kadroya giren ve şarap konusunda uzmanlığı olan Adnan Sarıbal iki Michelin yıldızlı şef Sergi Arola'nın sahibi olduğu 90 kişilik popüler İspanyol restoranında personele şarap konusunda eğitimler verdi. 3 yıl süren başarılarının ardından Raffles Otel'de Yiyecek&İçecek Yetkilisi olarak atandı. Daha sonra başarılarını arttırarak Restoran Müdürü olarak kariyerine devam etti. 2021 yılında Sevilen Şarap Şirketi'nde edindiği tecrübelerle şarap sektöründe adından söz ettirdikten sonra Address Otel İstanbul Emaar'da Restoran Müdürü görevini üstlendi. Address Otel'de açılış otelinin kurulumu ile alakalı deneyim kazanan Adnan Sarıbal aynı zamanda Yiyecek&İçecek servis takımının liderliğini yaptı. Turizm sektöründe 12 yıllık tecrübenin ardından Adnan Sarıbal İstanbul'un cazibe merkezindeki en lüks konaklamalara ve prestijli toplantılara ev sahipliği yapan, İtalyan mimarisıyla Park Hyatt İstanbul Maçka Palas'ta Mart ayı

itibarıyla tüm Yiyecek ve İçecek faaliyetlerini yönetmeye başladı.

'Gelirler Yöneticisi' Eray Çaka oldu

Hedef odaklı profesyonel bakış açısı ve on yılı aşkın



Adnan Sarıbal

Eray Çaka

otel deneyimiyle Eray Çaka profesyonel iş hayatına Rixos Bomonty'nin açılış ekibinde, ön büro departmanında başladı. Üstün başarıları ve misafir memnuniyetiyle adından söz ettiren Eray Çaka kısa sürede terfiler olarak DoubleTree by Hilton Oldtown İstanbul'da 'Gece Müdürü' ve Nöbetçi Müdür' ünvanlarıyla kariyerine devam etti. Bu süre zarfında Avrupa bölgesi içerisinde misafir memnuniyeti dalında ekibiyle birçok ödül alan Çaka, Gelirler Yöneticiliği alanında da eğitimler alarak bu alanda uzmanlaştı. 2017 yılında Hyatt House Gebze'nin açılış kadrosunda 'Ön Büro ve Gelirler Yöneticisi' olarak bulunan Çaka, görev aldığı sürede takımıyla birlikte dört sene üst üste "Misafir Memnuniyeti, Misafir Sadakat Programı ve Upsell Dönüşüm Oranı" dallarında Avrupa bölgesinde birincilik ödülü aldı. Mart ayında iş hayatına tarihi binası ve kişiselleştirilmiş hizmet anlayışıyla lüks konaklama hizmeti veren Park Hyatt İstanbul Maçka Palas'a atanan Eray Çaka, 'Gelirler Yöneticisi' olarak görev alacak.

Grand Park Lara, "Bisiklet Dostu Konaklama Tesisi Belgesi" almaya hak kazandı

Sporun ve sporcunun dostu olan Corendon Grubu'na bağlı Corendon Hotels&Resorts bünyesinde faaliyet gösteren, Antalya Kundu Oteller Bölgesi'nde yer alan, Antalya şehir merkezine 16 kilometre, havaalanına 14 kilometre uzaklıkta olan, 35 bin metrekare alana konumlanan Grand Park Lara; sürdürülebilir



turizm kapsamında sunduğu hizmetleri genişleterek, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından verilen "Bisiklet Dostu Konaklama Tesisi Belgesi" almaya hak kazandı. Sürdürülebilir turizm kapsamında daha yaşanabilir bir dünya için doğaya olan sorumlulukla alternatif turizm türlerini destekleyen Corendon Hotels & Resort, Bisiklet Dostu Otel anlayışını destekleyen hizmetleriyle de konuklarının Antalya'yı bisikletle keşfedebilmesini, bisikletleriyle güvenle tatil yapabilmelerini sağlamak için bisikletler için güvenli park alanı, tamirat, bakım ve onarım için temel bakım aletleri, bisiklet yıkama alanı, bisiklet kıyafetleri için çamaşırhane hizmeti, bisikletçilere özel hazırlanan menü, enerji jelleri ve enerji barları satın alma imkanı, profesyoneller tarafından belirlenmiş bisiklet rotaları, karbohidrat ve protein ağırlıklı kumanya seçenekleri hizmetlerini sunuyor. Dünya genelinde turizm ve hava taşımacılığı alanında birçok dalda hizmet veren, bünyesinde yapmış olduğu sürdürülebilirlik çalışma alanlarında çevreye ve doğal kaynaklara verilen zararını azaltmaya, mümkün ise ortadan kaldırmayı hedefleyen Corendon Grubu; havayolları ve turizm markaları ile birçok spor dalına sponsorluk desteği de sağlıyor. Bu kapsamda her yıl Antalya'da düzenlenen, Türkiye'nin ve Antalya'nın tanıtımına büyük katkı sağlayan profesyonel yol bisikleti yarışı Tour of Antalya'ya sponsorluk desteği veren Corendon Airlines, 2022 yılındaki yarışa katılan tüm takımları da Grand Park Lara'da misafir etmişti.

Six Senses Kaplankaya'da yeni Pazarlama ve İletişim Direktörü

Yasemin Kerimoğlu Uçar



Six Senses Kaplankaya Pazarlama ve İletişim Direktörlüğü pozisyonuna Yasemin Kerimoğlu Uçar atandı. Dünyaca ünlü sürdürülebilir sağlıklı yaşam felsefesiyle dikkat çeken Six Senses Hotels Resorts bünyesinde yer alan; Ege'nin eşsiz doğasında seçkin mimarisi ve konforu ile bütünsel wellness deneyimi sunan Six Senses Kaplankaya'nın Pazarlama ve İletişim Direktörlüğü pozisyonuna, markanın 2020 yılından itibaren Pazarlama İletişimi Müdürlüğünü üstlenen Yasemin Kerimoğlu Uçar atandı. Condé Nast Traveller, Travel and Leisure USA ve Hotel & Lodge Fransa gibi Dünya çapında otoritelerden, en iyi Resort ve Spa ödülüne pek çok kez layık görülen, Six Senses Kaplankaya'nın Pazarlama ve İletişim Direktörlüğü görevini üstlenen Yasemin Kerimoğlu Uçar, markanın sürdürülebilir felsefesi ışığında çalışmalarını sürdürüyor. Reklam ve Pazarlama eğitiminin ardından, kariyerine 1999 yılında başlayan Yasemin Kerimoğlu Uçar, iletişim alanındaki tecrübesini Grey Worldwide, Garanti Bankası, Swissotel The Bosphorus ve Four Seasons Hotels İstanbul'da edindiği deneyimlerle perçinledi. 2020 yılından itibaren Six Senses Kaplankaya Pazarlama İletişimi Müdürlüğünü sürdürmekte olan Yasemin Kerimoğlu Uçar, Şubat 2022 itibarıyla markanın Pazarlama ve İletişim Direktörlüğü görevini üstlendi.

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

Amadeus, Wingie Enuygun Group ile önemli bir ortaklık anlaşması imzalıyor



Lider seyahat pazaryeri Wingie Enuygun, uluslararası büyüme planlarını hayata geçirmek ve NDC ile perakende satışları artırmak üzere Amadeus teknolojisini kullanarak MENA bölgesinde büyümeye hazırlanıyor. Bu ortaklık ile Amadeus online seyahat lideri Wingie Enuygun Group'un en gelişmiş seyahat teknolojisini sunmasını sağlayacak ve şirketi dünyanın en büyük beş online seyahat pazaryerinden biri olma hedefine yakınlaştıracak. İstanbul, Berlin ve Dubai'de ofisleri bulunan Wingie Enuygun, şirketin önümüzdeki beş yıl içindeki büyük ölçekli uluslararası büyüme planları doğrultusunda tarihinde ilk kez Amadeus ile ortaklık imzalıyor. İki şirket, seyahatseverlere wingie.com, wingie.ae ve enuygun.com sitelerinde Amadeus Travel Platform aracılığıyla geniş bir hava yolu içeriği ve ücret yelpazesi sunarak Wingie Enuygun'un MENA bölgesinde ve hatta bu bölgenin de ötesinde daha geniş bir etki alanına sahip olmasına yardımcı olmak üzere çalışacak. Bu ortaklık, Wingie Enuygun'a bir yandan kullanıcılarına daha zengin ve daha özel teklifler sunma, diğer yandan ise hizmetlerini geliştirme imkanı sağlamak üzere NDC (Yeni Dağıtım Kabiliyeti) destekli içerik dağıtımını da kapsıyor. NDC, birden fazla kaynaktan alınan seyahat içeriklerinin tamamını tek bir yerde toplayarak seyahat acentelerine kolayca teklif araması ve karşılaştırması yapma olanağı sağlayan Amadeus Travel Platform'un ayrılmaz parçalarından biri. Wingie Enuygun, Amadeus'un hem eksiksiz hizmet sunan hem de düşük maliyetli hava yolu şirketlerini kapsayan geniş çaplı hava yolu içeriğinden de faydalanacak. Amadeus'un arama çözümleri ise şirketin uluslararası ölçekte genişlemesine ilişkin süreçleri destekleyip hızlandıracak. Wingie Enuygun, yaklaşık 250 çalışandan oluşan ekibi ve 165 milyonun üzerinde yıllık site ziyaretçisi ile MENA'nın online seyahat alanında öncü ve en yenilikçi değişim liderlerinden biri olmakla gurur duyuyor. Wingie Enuygun'un pazar lideri olduğu Türkiye'nin 2022 yılında Amadeus için başlıca büyüme pazarlarından biri olması bekleniyor. Yıl içinde bu konuda daha önemli gelişmelerin de duyurusu yapılacak. Amadeus EMEA Online Seyahat Başkan Yardımcısı Tristan Nielson: "Wingie Enuygun gibi yenilikçi ve dinamik bir şirketle ilk kez çalışıyor olmaktan dolayı son derece mutluyuz. Şirket, uzun yıllar boyunca örnek bir seyahat markası oldu. Şirketin, uluslararası ölçekte iddialı büyüme planlarını hızlandırmaya yardımcı olmak için pazar öncüsü teknolojimizi seçmiş olması Amadeus için büyük bir gururdur. Wingie Enuygun'un önümüzdeki yıllar içinde dünyanın en başarılı online seyahat markalarından biri olmasına yardımcı olmak konusunda önemli bir rol oynayacağız için heyecanlıyız. Bu anlaşma aynı zamanda, dünya COVID-19 pandemisinin etkilerinden kurtulurken Türk seyahat pazarının parlak geleceğine büyük güven duyulduğunu ortaya koyuyor" açıklamasını yaptı. Wingie Enuygun CEO'su Çağlar Erol: "Önümüzdeki beş yıl içinde dünyanın en büyük beş online seyahat pazaryerinden biri olmak istiyoruz ve uluslararası büyüme hedeflerimize ulaşmamızı sağlayacak doğru teknoloji ortağını bulmamız gerekiyordu. Küresel seyahat pazarında bu atılımları yapmak için Amadeus'la mükemmel bir ortaklık yaptığımızı inanıyoruz. Büyüme planlarımızı sürdürmek ve seyahat sektörünü güçlendirmek amacıyla Amadeus'un NDC ve arama gibi alanlardaki uzmanlığını kullanmaya özellikle kararlıyız" paylaşımında bulundu.

Sani Şener, TAV'da Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak devam edecek



Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nda üst yönetim değişiklikleri gerçekleşiyor. Şirketin kurucu ortağı ve kuruluşundan bu yana İcra Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Sani Şener, Yönetim Kurulu Başkan Vekili oldu. TAV'da kuruluşundan itibaren iş geliştirme, strateji ve pazarlama alanında yöneticilik yapan ve 2016'dan bu yana İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı'nı sürdüren Serkan Kaptan, 1 Mayıs 2022 itibarıyla İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak atandı. Franck Meryde Murahhas Aza, CFO Burcu Geriş de İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Sani Şener "Geride bıraktığımız 25 yılda havalimanı işletmeciliği sektöründe tüm dünyada tercih edilen bir marka yarattık. İstanbul Atatürk Havalimanı yap-işlet-devret projesiyle kurulan TAV bugün sekiz ülkede 15 havalimanından oluşan bir portföyü yönetiyor. Bugün şirketimizin geleceğini şekillendirecek ve uzun zamandır üzerinde çalıştığımız kurumsal değişiklikleri açıklamaktan mutluluk duyuyoruz. Şirketimizin kuruluşundan itibaren her kademede önemli sorumluluklar üstlenen ve son altı yıldır İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Serkan Kaptan, 1 Mayıs itibarıyla İcra Kurulu Başkanlığı görevini üstlenecek. Franck Meryde Murahhas Aza, CFO Burcu Geriş de bu görevini de sürdürmek üzere İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapacak. Yeni üst yönetim ekibimiz TAV'ın orta ve uzun vadeli büyüme hedeflerini gerçekleştirmek üzere liderlik edecek. Önümüzdeki dönemde Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak şirketin stratejisi ve ilişkilerinde destek vermeyi sürdüreceğim" dedi.

Alanya'ya yılın ilk kruvaziyeri ile 690 turist geldi

Alanya'ya, yılın ilk kruvaziyeri "Artania" ile 690 turist geldi. Limasol'dan hareket eden Bahama bayraklı kruvaziyer, çoğu Alman 690 yolcu ve 450 personeliyle Alanya Limanı'na yanaştı. Gümrük işlemlerinin ardından gemiden inen



bazı yolcular otobüslerle ören yerlerine götürüldü, bazıları Alanya çarşısı ve şehir merkezinde vakit geçirmeyi tercih etti. MTS Globe Tur Operasyon Müdürü Ozan Aksoy, gazetecilere, uzun süre sonra Alanya'ya ilk kruvaziyeri getirmenin heyecanını yaşadıklarını ve geminin kasımda ilçeyi bir kez daha ziyaret edeceğini ifade etti.

SunExpress CEO: “Türkiye’nin 42 milyonluk turist hedefine hep birlikte ulaşacağız”

Türk Hava Yolları ve Lufthansa’nın ortak kuruluşu SunExpress, pandemiden ardından Türkiye turizminin toparlanmasına destek olmak ve sektörde iş birliğini artırmak amacıyla Antalya’da düzenlediği ‘Türkiye Turizminin Güneşli Geleceği’ etkinliğinde turizm profesyonellerini ağırladı. SunExpress CEO’su Max Kownatzki, “Türkiye, pandemiye rağmen 2021 yılında yaklaşık 30 milyon turisti ağırladı ve pandemi öncesi seviyelerin yüzde 60’ına ulaştı. Biz de SunExpress olarak, yüzde 75’lik doluluk oranı ile 6 milyon yolcu uçurduk. Türk turizminin güçlü potansiyeline inanan bir şirket olarak, 30 yılı aşkın süredir sektörde istikrarlı ve güvenilir bir ortak olduk. Türkiye ile Avrupa arasındaki bağlantıları artırarak ve Avrupalı tatilcileri Türkiye’nin en cazip tatil bölgelerine getirerek, bu yıl Türkiye’nin 42 milyon turist hedefine destek olmak için üzerimize düşeni yapmaya devam edeceğiz” dedi. 2022 yazında toplamda 25 yeni rota ve ilave 16 bin 250 uçuşla tarihindeki en geniş

uçuş ağına ulaşan SunExpress, direkt tarifeli uçuşlarla Akdeniz ve Ege bölgelerine en fazla turist taşıyan hava yolu olarak konumunu korurken, Türkiye’ye en fazla turist getiren bir numaralı turist hava yolu olmayı hedefliyor. Kownatzki, “Misafirler, seyahatlerinde sadece güvenlik, esneklik ve uygun fiyatlar değil misafirperverlik ve samimiyet de arıyorlar ve Türkiye, bu bakımdan tüm beklentileri fazlasıyla karşılıyor. Turizmi deniz tatilinin ötesine taşımayı ve Türkiye’yi yıl boyunca ziyaret edilen bir tatil merkezi olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Uluslararası uçuşlarda pandemi öncesi yıllara göre daha da yüksek bir talep görüyoruz ve bu yüksek talebi karşılayacak ek kapasite çözümlerini değerlendiriyoruz. Bu yaz turistleri, 50’den fazla noktadan 33 bin uçuşla Antalya, İzmir, Dalaman ve Bodrum/Milas üzerinden Türk Rivierası’na uçuruyoruz. Ayrıca, Anadolu’ya da yeni rotalarla bağlantıyı arttırıyoruz. Avrupa’da 18 noktadan 14 Anadolu şehrine direkt

bağlantı sunarak Türk Rivierası’nın yanında alternatif turizm rotaları oluşturmaya ve Avrupalı turistlerin turizm anlamında



Max Kownatzki

Türkiye’nin gerçek çeşitliliğini keşfetmelerine yardımcı olmaya çalışıyoruz. Türk turizm taşımacılığının bel kemiği olarak Türkiye’ye gelen trafik akışını desteklemeye ve tur operatörü iş ortaklarımızın koltuk talebini karşılamaya hazırız” dedi. Türk turizminin pandemiden daha da güçlenerek çıkacağını ve sayısız doğal güzelliği, kültürü ve tarihi, eşsiz lezzetleri, spor olanakları ve güvenli turizm standartları ile turistik cazibe merkezi olmaya devam edeceğini belirten Kownatzki, “Türkiye turizmi büyüme odaklıdır ve sektörün öncü partneri olarak SunExpress, her alanda destek vermeye ve iş birliğine hazır olacaktır” dedi.

AnadoluJet, yurt dışında 7 yeni noktaya daha uçuş başlatıyor



Türk Hava Yollarının (THY) alt markası AnadoluJet, yaz sezonunda düzenleyeceği operasyonlar kapsamında yurt dışında 7 yeni noktaya daha uçuş başlatma kararı aldı. THY Basın Müşavirliği’nden yapılan açıklamaya göre, AnadoluJet, Nisan ayı itibarıyla İstanbul, İzmir, Ankara, Antalya ve Bodrum’dan yurt dışındaki 7 noktaya daha uçarak, haftada toplam 31 sefer düzenleyecek. Yurt dışı uçuşlar: Antalya’dan İngiltere Birmingham’a 4, aynı kente 20 Haziran’dan sonra 7, Almanya’nın Frankfurt şehrine 7, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı’ndan (SAW) İtalya’nın Bergamo şehrine 7, Macaristan’ın başkenti Budapeşte’ye 3, Bodrum’dan İsveç’in başkenti Stockholm’e 1, Ankara’dan Belçika’nın başkenti Brüksel’e 3 ve İzmir’den Lübnan’ın başkenti Beyrut’a 3 frekans haftalık uçuş olarak gerçekleştirilecek. Yurt dışı uçuşlarına 2020 itibarıyla başlayan AnadoluJet, bu yaz icra edeceği tüm turizm odaklı uçuşlarda ise 39 noktadan Akdeniz ve Ege’deki tatil noktalarına haftalık 248 frekans uçuşla turist taşıyacak. AnadoluJet misafirleri, 31 Mayıs’a (dahil) kadar satın alacakları biletlerde 31 Temmuz’a (dahil) kadar değişiklik yapma hakkına sahip olacak.

Pegasus’ta Mehmet Nane CEO’luk görevini bırakıyor

Pegasus Hava Yolları CEO’su Mehmet T. Nane, 31 Mart’ta gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı sonucunda



Yönetim Kurulu Başkan Vekili seçildi. 1 Mayıs 2022 tarihi itibarıyla Mehmet T. Nane’den CEO’luk görevini devralan isim ise Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk oldu. Güliz Öztürk, Türk sivil havacılık tarihinde, hava yolu taşımacılığı alanındaki ilk kadın CEO oldu. 2016 yılından bu yana Pegasus Hava Yolları CEO’su olarak görev yapan Mehmet T. Nane, 31 Mart 2022 Perşembe günü gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı’nda Yönetim Kurulu Üyesi oldu ve Yönetim Kurulu’nun aldığı kararla Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak seçildi. Mehmet T. Nane’den CEO’luk görevini devralan isim ise 2010 yılından bu yana şirketin Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Güliz Öztürk oldu. Mehmet T. Nane, “2016 yılında teslim aldığım CEO’luk görevini, Pegasus’un gelişimine ve ilerlemesine uzun yıllardır önemli katkılarda bulunan Güliz Öztürk’e mutlulukla devrediyorum. Kendisinin Pegasus bayrağını göklerde parıldatarak dalgalandırmaya devam edeceğine yürekten inanıyorum. Bu değişim, Güliz Öztürk’ün Türk sivil havacılık tarihindeki ilk kadın hava yolu CEO’su olması sebebiyle de çok değerli ve önemli” dedi.

Detur Global yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor



Berk Ercan

Avrupa’nın güçlü tur operatörü Detur Global’in Global Havacılık Müdürü Berk Ercan oldu. İskandinav pazarında bu yıl yüksek satış grafiği yakalayan Detur Global, hedeflerine emin adımlarla ilerlerken yönetici kadrosunu da güçlendirmeye sürdürüyor. Avrupa’nın 25 yıllık tur operatörü, Türkiye ofisinde yer alan Havacılık Departmanı’nda yeni bir yapılanmaya gitti. Turizm sektörünün deneyimli isimlerinden Berk Ercan, Detur Global’in Global Havacılık Müdürü oldu. Ercan, tüm uçuşların planlanması, yerli ve yabancı havayollarıyla uçuş anlaşmalarının yapılması ve operasyonların takibi gibi sorumlulukları üstlenecek. Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunu olan Berk Ercan, 2006-2011 yılları arasında OTI Holding bünyesinde Kalite ve Ürün departmanlarında görev yaptı. 2011-2018 arasında Corendon Havayolları’nda Satış ve Pazarlama Uzmanı olarak profesyonel hayatını sürdüren Ercan, 2018 yılında katıldığı Detur Group bünyesinde Uçuş Operasyon Müdürü olarak çalıştı. Berk Ercan, markanın Detur Global ismini almasının ardından Global Havacılık Müdürü olarak atandı. Tur operatörünün Antalya’daki ofisinde çalışmalarını yürütecek olan Berk Ercan, iyi derecede İngilizce biliyor.

Global Ports Holding, Crotone Kruvaziyer Limanı'nı portföyüne kattı

Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), İtalya'da bulunan Crotone Limanı'nı portföyüne kattı. Böylece Venedik, Cagliari, Catania ve Taranto'dan sonra İtalya'da 5. limanı portföyüne katan GPH, Crotone Limanı'nın kruvaziyer operasyonlarını 4 yıl süre ile işletecek. GPH, kendi global deneyimi ve işletme modelini Crotone Kruvaziyer Limanı operasyonlarını yönetmek için kullanacak olmanın yanı sıra, imtiyaz sözleşmesi hükümleri uyarınca, limanın operasyonel performansını artırmak, çevresel koruma ve güvenlik alanlarında iyileştirme sağlamaya yönelik olarak sistem, ekipman ve teknoloji yatırımları yapacak. Global Yatırım Holding tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na yapılan açıklamada, "Şirketimizin dolaylı bağlı ortaklığı Global Ports Holding Plc ("GPH"), İtalya'da Güney Tiren ve İyonya Liman Başkanlığı ile Crotone Limanı'nın kruvaziyer operasyonlarının yönetilmesine ilişkin olarak 4 yıllık (yenilenebilir) bir imtiyaz sözleşmesi imzalayarak portföyüne eklediğini şirketimize bildirmiştir" denildi. GPH, portföyüne Crotone Kruvaziyer Limanı'nın da eklenmesiyle birlikte hem İtalya'daki hem de Akdeniz'deki varlığını güçlendirirken, limanı da potansiyeline kavuşturmak için çalışmalar yürütecek. Crotone Yolcu Limanı, küçük ve orta ölçekli yolcu gemilerine transit, inter-porting ve homeporting (ana liman) operasyonları sağlarken, aynı zamanda geniş bir yelpazede ek hizmetler de sunuyor. Öte yandan Crotone Şehri ise, Güney İtalya'da Calabria bölgesinde yer alan, doğal güzellikler ve arkeolojik açıdan önemli bir lokasyon olarak öne çıkarken Taranto, Catania ve Corfu limanlarına eşit mesafede bulunan stratejik konumuyla Orta-Akdeniz seyahat programlarına mükemmel şekilde uyum sağlıyor. Global Yatırım Holding ve Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, "Kruvaziyer turizminin

uzun vadedeki potansiyeline güvenimiz tam. Pandemi nedeniyle ertelenmiş talebin de bundan sonraki süreçte talebe dönüşmesi ile birlikte sektörde hızlı bir büyüme görebiliriz. Bugün artık kruvaziyer sektörü neredeyse normale dönmüş durumda ve rezervasyonlar da giderek güçleniyor. Kruvaziyer şirketlerinin büyük bölümü 2022 yazında, yani Akdeniz'in yüksek sezonunda gemi filolarının tamamını sefere döndürmeyi planlıyorlar. Bu da Akdeniz çanağının kruvaziyer turizmi içindeki payını daha da artırmayı sağlayacak. Biz de gelecek dönemde dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi konumumuzu daha da güçlendirmek adına fırsatları değerlendirilmeye devam edeceğiz" dedi.



Mehmet Kutman



Heraklion Limanı için ön yeterlilik aldı
Global Ports Holding, Yunanistan'ın Girit Adası'nda yer alan ve stratejik öneme sahip olan Heraklion Limanı ihalesinde de ön yeterlilik aldı. Global Yatırım

Holding tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na yapılan açıklamada, "Şirketimizin dolaylı bağlı ortaklığı Global Ports Holding Plc ("GPH"), "Portek International Private Limited – GPH Cruise Port Finance Ltd" konsorsiyumunun, Yunanistan'ın Girit Adası'nda yer alan ve stratejik öneme sahip olan Heraklion Limanı ihalesinde, ihaleye katılan diğer 7 konsorsiyumla birlikte ön yeterlilik almış olduğunu şirketimize bildirmiştir" denildi. Söz konusu konsorsiyuma Portek International Private Limited yüzde 80, GPH Cruise Port Finance Ltd. ise yüzde 20 oranında ortak.

Yenilikçi mobil üniteler Emirates yolcularına yeni bir hızlı check-in seçeneği daha sunuyor

Emirates, bütün yolcu temas noktalarında sürekli olarak yenilikçi çözümler sunarak yolcu deneyimini geliştirme taahhüdünün bir parçası olarak 25 mobil Check-in Portunu Dubai Uluslararası Havalimanı Terminal 3'te yolcularının kullanımına sunuyor. Bu mobil üniteler, Dubai Havalimanı terminalinin check-in alanlarına yerleştirilecek. BAE'de geliştirilmiş olan Check-in Portlarında bulunan görevliler, yolcuların check-in işlemlerini yapmalarına, valizlerini tartmalarına ve etiketlemelerine yardımcı olacak ve biniş kartlarını verecek. Bagaj taşıma görevlileri etiketlenen valizleri her yolcunun bineceği uçağa taşıyan banda yerleştirecek. Bagajları tartmak için her Check-in Portuna takılı bir tartı bulunuyor. Ayrıca her istasyonda yolcuların sorularını yanıtlamak ve destek olmak için bir Emirates görevlisi bulunacak. Economy, Business ve First Class için check-in yapan iki veya daha az bagajı olan yolcuların, bu hizmeti kullanmaya yönlendirilerek yoğun saatlerde yaşanan kuyrukların ve bekleme sürelerinin azaltılması hedefleniyor. Emirates Operasyon Direktörü Adel Al Redha yaptığı açıklamada şunları söyledi: "İleri teknolojileri ve robotları, faaliyetlerimizde ve yolcu temas noktalarımızda kullanmaya devam edeceğiz. Hizmetlerimizi sürekli iyileştirerek yolcularımıza daha konforlu bir uçuş deneyimi sunmaya kararlıyız. En yeni hizmetimiz olan Check-in Portları da bu doğrultuda atılmış adımlardan biri. Yakın gelecekte başka alanlarda kullanıma sunmak üzere teknolojiye ve yapay zekaya dayalı başka girişimler üzerinde de çalışıyoruz. Süreçleri ve nihayetinde yolcu deneyimini geliştirmek için dijital platformları ve ileri teknolojiyi kullanma konusunda bizimle aynı vizyonu paylaşan ortaklarla çalıştığımız için şanslıyız."



TUI'nin Yunanistan hedefi Türkiye'nin iki katı



2022 sezonunda 1 milyonu Antalya'ya olmak üzere, Türkiye'ye 1,5 milyon turist getireceğini belirten TUI'nin Yunanistan hedefinin Türkiye'nin iki katı olduğu açıklandı. TUI, bu yıl Yunanistan'a 3 milyondan fazla yolcu getirerek 2019'un üzerine çıkmayı planladığını belirtti. Airport'ta yer alan habere göre, TUI Fly Genel Müdürü Oliver Lackmann, grubun nisan ayı için Almanya'dan Girit, Rodos, Korfu, Kos ve Mora'ya 62 ek uçuş planladığını açıkladı. Şirketin bu yıl 19 Yunan havalimanına 40 bin uçuş yapacağını kaydeden Lackmann TUI'nin İngiltere, Belçika, Fransa, İskandinav ülkeleri ve Hollanda'dan da Yunanistan'daki destinasyonlara uçağını belirtti. Lackmann, bu yıl sadece Girit'e 9 bin iniş-kalkış yapacaklarını ifade etti. Bununla birlikte Yunanistan'daki 24 destinasyonda 4 bin 500 otelle çalıştıklarını söyleyen Oliver Lackmann, ülkede TUI markaları (Robinson, TUI Magic Life, TUI Blue, TUI Sunco and TUI Kids Clubs) altında 40 otelin faaliyette olduğunu ifade etti.

11. Restoran Haftası'nda "35 Yaş Altı 3 Şef Yarışması" ile sürdürülebilirlik elçileri seçiliyor



Gastronomiyle sosyal yaşamın tüm dinamiklerini bir araya getiren ve şehir yaşam kültürüne katkı sağlayan Türkiye'nin ilk gastronomi festivali Restoran Haftası'nın 11'incisi 5-31 Mayıs 2022 tarihleri arasında Dude Table tarafından ve Metro Türkiye ana sponsorluğunda düzenlenecek. Bu yıl "sürdürülebilirlik" temasının ele alındığı Restoran Haftası'nda özellikle atıksız mutfağa dikkat çekiliyor. Lezzet severleri hem yemeğe hem de yeni deneyimler yaşamaya davet eden Restoran Haftası'nda, "Sürdürülebilirlik" teması

odağında bu yıl ilk kez "35 Yaş Altı 3 Şef Yarışması" gerçekleştirilecek. Yarışma kapsamında mutfağımızı geleceğe taşıyacak genç şefler, Türk mutfağının sürdürülebilirlik alanındaki elçileri olmak için yarışacak. Yarışmanın jürisi Gastronomi Direktörü Maximillian J.W. Thomae, Dude Table Gastronomi Ajansı Başkanı Funda İnanşal, Gazeteci- Gastronomi Yazarı Ebru Erke ve Cooks Grove Kurucusu Şef Şemsa Denizsel'den oluşacak. 18-35 yaş arasındaki tüm genç şeflerin katılımına açık olan yarışmada, adaylar atıksız mutfak ilkeleri çerçevesinde ana yemek kategorisinde hazırladıkları yemek tariflerini online başvuru yaparak iletilecekler. İletilen tarifler arasından seçilecek olan 10 aday, 4 jüri üyesi tarafından gastronomi üzerine aldıkları eğitim, mutfak deneyimi, atıksız reçetelerdeki yaratıcılık ve teknik, Türk mutfağı ile olan ilişkileri gibi bir takım değerlendirme kriterleri doğrultusunda belirlenecek. Bu adaylar hazırladıkları tarifleri jüri tadımına sunmak üzere Gastronomi'ye davet edilecek. 30 yılı aşkın bir süredir Türk mutfak kültürünü korumak ve gelecek nesillere aktarmak amacıyla çalışmalarını sürdüren ve sürdürülebilirliği tüm işlerinin merkezine koyan Metro Türkiye CEO'su Sinem Türlüoğlu şunları söyledi: "Türk mutfağının değerlerini korumak ve hak ettiği yere gelmesini sağlamak için çalışırken; mutfak kültürümüzü geleceğe taşıyacak olan genç şeflerimizin her zaman arkasında olmaya ve destekleyici projelerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Ülkemizin gastronomik değerlerini tanıtan ve geliştiren, geleneksel lezzetlerimizin unutulmasını önleyen ve kültürümüze katkıda bulunan her türlü girişimi desteklemeye çalışıyoruz. Metro Türkiye olarak bu vizyonumuz doğrultusunda, Restoran Haftası'nın ana sponsorluğunu bu yıl bir kez daha üstlenmekten ve genç şef yarışmasını desteklemekten mutluluk duyuyoruz. İnanıyoruz ki ülkemizin değerlerini sürdürülebilir mutfaklar yaratarak geleceğe taşıyacak Türk mutfağının sürdürülebilirlik genç elçileri, 35 Yaş Altı 3 Şef Yarışması'nda diğer genç şeflere ilham kaynağı olacak ve mutfağımızı hak ettiği yere getirme yolunda başarılı adımlar atacak. Genç şeflerimize şimdiden başarılar diliyor, Restoran Haftası'nın bu yıl da çok keyifli, öğretici ve bilinçlendirici geçmesini diliyorum."

Müberra Eresin yeniden TÜROB Başkanı



Müberra Eresin, ikinci kez Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı oldu. Türkiye'de turizm sektörünün en köklü ve en büyük temsilcilerinden TÜROB'un 24. Olağan Genel Kurul Toplantısı Swissotel The Bosphorus Hotel'de gerçekleştirildi. Seçimli genel kurulda tek liste ile seçime gidilirken, oylama sonucunda TÜROB'un yönetim kurulu belli oldu. Genel Kurul sonrası toplanan yönetim kurulu, Müberra Eresin'i yeniden Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçti. Böylece TÜROB'da ikinci Eresin dönemi başlamış oldu. Armin Zerunyan, Hediye Güral Gür ve Taner Yallağöz başkan yardımcılıklarına, İsmail Taşdemir de profesyonel Genel Sekreterlik görevine devam edecek. Divan Türkiye Genel Müdürü Murat Tomruk da TÜROB Yönetim Kurulu Koordinatörü oldu.

Hayata tasarım katan yenilikler Zuchex'te



Zekeriya Aytemur

Dünya ev ve mutfak eşyaları endüstrisinin hayata tasarım katan koleksiyonlarına, yeni trendlerine ve inovatif ürünlerine ev sahipliği yapacak olan Zuchex, Tarsus Turkey tarafından #buradaolmalısınız sloganıyla Eylül ayında 32.'si düzenlenecek. Organizasyon, aralarında Türkiye'nin sektör liderleri ile dünya markalarının da olduğu 650 katılımcı firmayı, yurt içi ve yurt dışından 37 bin satın alamacıyla buluşturmaya hazırlanıyor.

2021'de yurt dışı satışlarını 6 milyar doların üzerine çıkaran, 2022'yi ise 7 milyar doların üzerinde ihracatla kapatmayı hedefleyen Türkiye Ev ve Mutfak Eşyaları Sektörü de bu uluslararası organizasyonda yeni ticaret fırsatları, alternatif satış kanalları ve farklı pazarlara açılma şansı bulacak. Küresel ev ve mutfak eşyaları sektörünün dünya çapındaki sayılı fuarlarından birisi olan Zuchex, 15-18 Eylül tarihlerinde 32. kez kapılarını açacak. Toplam 100 bin metrekare alanda gerçekleşecek organizasyon, katılımcı ve ziyaretçilerine eşsiz ticaret fırsatları sunmaya hazırlanıyor. Son buluşmada 142 ülkeden profesyonel

ziyaretçi ağırlarken, yurt dışı satın alamacı sayısını da yüzde 35 arttıran Zuchex, Eylül ayındaki fuarda da başarısını üzerine koyarak sürdürmeyi hedefliyor. Önde gelen markaların ve tasarımcıların, sektörün önemli oyuncularıyla yine Zuchex'te buluşacağını söyleyen Tarsus Turkey Genel Müdürü Zekeriya Aytemur, "Katılımcı ve ziyaretçi tarafında oldukça yüksek bir memnuniyet oranına ulaştık. Katılımcılarımızın yüzde 95'i, ziyaretçilerimizin ise yüzde 99'u son fuardan memnun ayrıldı. Zuchex 2022'de de bu ivmeyi sürdürmek istiyoruz" dedi.

Aytemur; "Zuchex'in sahip olduğu global güç, tedarik zinciri çözümleri arayan satın alamacılar için bir çok fırsat barındırıyor"

Sahip olduğu üretim gücüyle, uygun maliyetlerle sunduğu satın alma fırsatlarıyla, lojistik avantajlarıyla ve Doğu ile Batı arasındaki ticaret köprüsü konumuyla Türkiye'nin, dünya tedarik zincirinde en önemli adreslerinden birisi haline geldiğini söyleyen Aytemur, Zuchex 2022'nin tedarik çözümleri arayışındaki tüm satın alamacıları için eşsiz fırsatlar sunacağını belirtti. Aytemur açıklamasında; "Fuar katılımcılarımız arasında dünya lideri firmalar bulunuyor. Ve bu markalar, en önemli koleksiyonlarının lansmanını Zuchex'te yapmaya hazırlanıyor. Dolayısıyla tüm dünyadan başta zincir perakendeciler olmak üzere büyük satın alamacıları da fuarı dört gözle bekliyor" dedi.

HOSTECH by TUSİD Fuarı'nı, 2023 yılından itibaren Tüyap yapacak

Otel, restoran, gastronomi ve mutfak ekipmanları alanında ülkemizin en büyük fuarı olan ve Endüstriyel Mutfak,



Çamaşırhane, Servis ve İkram Ekipmanları Sanayicileri ve İş adamları Derneği (TUSİD) tarafından düzenlenen "HOSTECH by TUSİD - Uluslararası Otel, Restoran, Kafe, Pastane Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı", 2023 yılından itibaren Tüyap Fuarcılık Grubu organizasyonu ile gerçekleştirilecek. Tüyap'ın uzun yıllara dayanan uluslararası fuar tecrübesi, geniş yurt dışı ağı ve bağlantıları sayesinde bu iş birliğinin, fuarın ihracat potansiyeline yüksek bir ivme katması bekleniyor. Bu kritik iş birliğini resmileştiren protokolün imza töreni 12 Nisan'da Hilton İstanbul Bomonti'de düzenlendi. 21-24 Eylül 2023'te ilk defa Tüyap organizasyonu ile gerçekleştirilecek 25. HOSTECH by TUSİD Fuarı daha önceki yıllardaki gibi İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. HORECA sektörü için önde gelen uluslararası ticaret fuarlarından biri olan ve yerli yabancı 35 bine yakın ziyaretçiyi ağırlayan fuarda, sektöre hizmet veren mutfak, servis, ikram, çamaşırhane ve temizlik ekipmanları ile dekorasyon, aydınlatma, mimarlık, güvenlik, havuz ve peyzaj gibi ilgili tüm sektörlerden geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi yer alıyor. Fuar, turizm sektörü dahil pek çok sektör ve ülke ekonomisi için büyük bir potansiyel barındırıyor.

Feiza Özatay, Global Turizm Genel Müdürü oldu

22 senedir, ses getiren kurumsal etkinliklere, ulusal ve uluslararası tıp kongrelerine imza atan, etkinlik sektöründe lider firmalar arasında yer alan eden Global Turizm; Coca Cola bünyesinde Ticari Pazarlama Müdürü olarak görevini sürdüren Feiza Özatay'ın, Genel Müdür görevine getirilmesi ile ana stratejisinde bir eksen değişikliği yaparak, şirket ismini "Global for All" çatısı altında birleştirdi ve profesyoneli olduğu her alanda daha odaklı bir yönetim ve deneyim paylaşımı anlayışını benimsiyor. Etkinlik yönetimi alanında, yaratıcı dokunuşları, fark yaratan çözümleri ile en güven veren, en şaşırtan, en heyecan veren, kaliteli, sürdürülebilir, öncü hizmet markası olmak vizyonuyla hareket eden Global Turizm, 22 senelik yolculuğuna, Feiza Özatay'ın vizyoner yaklaşımı, inovatif düşünceye merakı, teknolojiye ilgisi, çözüm odaklı liderlik anlayışı, başarılı iletişim ve ilişki yönetimi ile renklenerken, devam ediyor. İşin merkezine "yaratıcılığı" ve "sürdürülebilirliği" koyarak, A'dan Z'ye tüm aşamaları ile, 360 derece etkinlik projelerine imza atıyor. Müşteri odaklılık, yenilikçi yaklaşım, yaratıcılık, etik değerler, dayanışma, empati ve mükemmeliyetçilik değerlerine sahip, profesyonel bir ekibe sahip marka, benimsediği ortak değerleri ile hikayelerini çok daha gerçek, çok daha samimi bir hale getirmeyi hedefliyor.



TÜROB meslek lisesine adını verecek



TÜROB, Şişli Kervansaray Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin adının 'TÜROB 50. Yıl Şişli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi' olarak değiştirilmesi konusunda İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile protokol imzaladı. Yarım asrı geride bırakan Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB), eğitim alanındaki faaliyetlerini artırarak sürdürüyor. Kuruluşunun 50'nci yılının sloganını 'Turizmde Eğitim' olarak belirleyen TÜROB, Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) ile varılan mutabakat sonrasında otelcilik ve turizm eğitimi veren meslek liseleri ile kurumsal işbirliğini başlattı. Bu projenin ilk adımı, Şişli Kervansaray Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin adının 'TÜROB 50.Yıl Şişli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi' olarak değiştirilmesi konusunda İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile imzalanan protokol ile atıldı. MEB'in onay sürecinin tamamlanması sonrasında isim değişikliğinin uygulamaya konulması bekleniyor. TÜROB geçtiğimiz şubat ayında, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve MEB ile birlikte uygulamaya konulan ve turizm sektörüne nitelikli insan kaynağı yetiştirmesi amaçlanan 'Mesleki Eğitim Merkezleri' projesini de pilot il olarak İstanbul'da başlatmıştı. TÜROB Başkanı Müberra Eresin, TÜROB'un eğitim çalışmalarına ilgili bilgi vererek, "Üç yıl önce başkan seçtiğim ilk gün en önemli hedefimizin eğitime katkı olacağını paylaşmışım ve

sonrasında yönetim kurulumuzla birlikte TÜROB'un 50. yıl mottosunu eğitim olarak belirlemiştik. Salgın nedeniyle iki yıldır dünyada daralma yaşayan turizm alanında, gelecek yıllarda karşılaşılabilecek en büyük sorunun nitelikli insan kaynağı olacağını görerek, bu ihtiyacı karşılamak için bu dönemde de Bakanlıklarımız ve üniversitelerle iş birliğinde çalışmalarımızı hızlandırdık. Sektör olarak pandeminin etkilerinin ortadan kalkacağı yakın geleceğe odaklandık" dedi. TÜROB'un özellikle pandemi döneminde eğitim çalışmalarına 50 bine yakın sektör çalışanına hem fiziki hem online olarak çeşitli konularda mesleki eğitim verdiğine dikkat çeken Eresin, eğitim çalışmalarını sadece sektör çalışanlarıyla sınırlı tutmadıklarını dile getirdi. Bu süreçte Darüşşafaka ve TED ile ortak projelerde buluştuklarını, TÜROB'dan bağımsız olarak üyelerin de eğitim için katkılarını artırmalarını teşvik ettiklerini belirtti. Eresin, TÜROB'un iş birliği yapacağı ve destek vereceği okul sayısının da hızla artırılabileceğini vurguladı. MEB ile Kültür ve Turizm Bakanlığı iş birliğinde 'Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme Projesi'nin de pilot il olarak seçilen İstanbul'da geçtiğimiz şubat ayında uygulamaya konulduğunu belirten Eresin, bu projeye ilgili de şunları söyledi: "Bu proje ile hedefimiz ilk etapta 20 bin kişiye eğitim ve istihdam sağlanması. 'Mesleki Eğitim Merkezleri'nde en az ortaokul mezunu olmak üzere yaş sınırı olmaksızın öğrenim görmek isteyen öğrenciler işletmelerde yapılan mülakat sonrasında işbaşı eğitimine kabul ediliyor. Öğrenim süresi 4 yıl olacak merkezlerdeki öğrenciler haftada 1 gün okulda yabancı dil ağırlıklı olmak üzere mesleki teorik dersleri, 5 gün ise otellerde işbaşı eğitimleri olarak yıllar itibarıyla çıraklık, kalfalık ve ustalık seviyesine erişerek bu belgelerin yanı sıra lise diploması almaya hak kazanacaklar. Öğrencilerin sağlık sigorta primleri ile ilk 2 yıl asgari ücretin üçte biri, son iki yılda ise yarısı oranında maaşları 'devlet katkısı' olarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımızca karşılanacak. Eğitim süreci sonucunda öğrencilerin büyük bölümünün nitelikli insan kaynağı olarak işletmelerimizde istihdam edilmelerini bekliyoruz."

FUARLAR

YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	17 - 21 Mayıs 2022	Hometex	Ev Tekstil Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	TETSIAD (Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği) - KFA Fuarcılık
	25 - 27 Mayıs 2022	ACE OF M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Fuarı	Kongre, Toplantı ve Etkinlik	İstanbul Kongre Merkezi	Turizm Medya Grubu Fuarcılık A.Ő.
	25 - 27 Mayıs 2022	Food & Nutritional Ingredients 2022	4. Uluslararası Gıda, Beslenme Bileşenleri, İçerikleri Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi	Artkım Fuarcılık Tic. A.Ő.
	26 - 29 Mayıs 2022	Gurme İzmir - Olivtech "10. Zeytin, Zeytinyağı, Süt Ürünleri, Şarap ve Teknolojileri Fuarı"	Zeytin, Zeytinyağı, Süt Ürünleri, Şarap ve Teknolojileri	Fuar İzmir - Gaziemir	İZFAŐ İzmir Fuarcılık Hizmet, Kültür ve Sanat İşleri. Tic.A.Ő.
	22 - 23 Haziran 2022	5. Türk Arap Otel Restoran, Kafe Pastane Ekipm., Konaklama Teknolojileri ve Ev Dışı Tüketim Fuarı	Otel, Restoran, Kafe, Pastane Ekipmanları, Ağırılama, Konaklama Teknolojileri ve Ev Dışı Tüketim	Pullman Hotel & Convention Center - İstanbul	Turab Fuarcılık Reklam Organizasyon Hizmetleri A.Ő.
	06 - 08 Temmuz 2022	F İSTANBUL Gıda ve İçecek Fuarı	Temel Gıda, İçecek, Şekerleme, Kuru Meyve, Unlu Mamüller, Dondurulmuş Gıda, Et, Süt Ürünleri	İstanbul Fuar Merkezi	Federal Fuar ve Kongre Yönetimi Ltd. Şti.
	20 - 24 Temmuz 2022	İstanbul Mobilya Fuarı	Ev-Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İfasarım	İstanbul Fuar Merkezi	MOS Fuarcılık A.Ő.
	26 - 30 Temmuz 2022	CNR Mobilya Fuarı	8. Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı	İstanbul CNR Expo Fuar Merkezi	CNR Fuarcılık
	05 - 06 Ağustos 2022	15. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2022	Hac ve Umre Turizmine Yönelik Otel, Havayolu, Acenta vb. Sektörlerin Buluşması	Hilton Hotel & Kongre Merkezi - İstanbul	Grup Medya Fuarcılık Limited Şirketi
	11 - 14 Ağustos 2022	Gastro Turizm Türkiye&Endüstri Fuarı 2022 İstanbul	Turizm	İstanbul - Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	Fi Fuarcılık Medya Yapım Yayın Tanıtım Org. Tic. San.Ltd.Şti.
	31 Ağs. - 03 Eyl. 2022	CNR Food İstanbul 2022	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri Fuarı	İstanbul CNR Expo Fuar Merkezi	CNR Fuarcılık
	01 - 04 Eylül 2022	Worldfood İstanbul 2022 30.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri ve Gıda Teknolojileri	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	HYVE Fuarcılık A.Ő.
	02 - 11 Eylül 2022	91. İzmir Enternasyonal Fuarı		Uluslararası İzmir Fuar Alanı -Kültürpark	İZFAŐ İzmir Fuarcılık Hizmet, Kültür ve Sanat İşleri. Tic.A.Ő.
	07 - 11 Eylül 2022	HOGASCO	Uluslararası Otel, Gastronomi Araç ve Gereçleri Fuarı	İstanbul CNR Expo Fuar Merkezi	CNR Fuarcılık
	10 - 14 Eylül 2022	CNR Ev Tekstili Fuarı	Ev Tekstili	Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul Fuarcılık A.Ő.
	15 - 18 Eylül 2022	Züchex 32. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Porselen, Seramik Ev Elektronikleri, Elektrikli Ev Eşyaları	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarcılık A.Ő.
	21 - 24 Eylül 2022	Flora Expo Antalya - Süs Bitkileri, Peyzaj, Bahçecilik ve Üretim Teknolojileri Fuarı	Süs Bitkileri, Peyzaj, Bahçecilik ve Üretim Teknolojileri	Antalya Fuar Merkezi	HYF Fuarcılık A.Ő.
	22 - 24 Eylül 2022	Yapex Restorasyon, Kültür Mirasını Koruma Fuarı	Restorasyon, Yenileme, Koruma, Tadilat, Kültür Mirası, Kültür Turizmi	İstanbul - Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	Akdeniz Reklamcılık Tanıtım Hizmetleri ve Tic. A.Ő.
29 Eyl. - 01 Ekm. 2022	Butur / 3.Turizm Fuarı	Otel, Acentalar, Havayolları, Kongre Merkezleri	Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi Merinos - Bursa	Network Fuarcılık Ltd.Şti.	
29 Eyl. - 02 Ekm. 2022	12. Uluslararası Van Doğu Anadolu Turizm Kongre ve Fuarı	Turizm	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi	Ajans Asya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.	
29 Eyl. - 02 Ekm. 2022	12. Uluslararası Van Doğu Anadolu Turizm Kongre ve Fuarı	Turizm	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi	Ajans Asya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.	

YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	09 - 12 Mayıs 2022	ATM 2022	Arabian Travel Market - uluslararası seyahat ve turizm Fuarı	Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri	Reed Exhibitions Limited
	13 - 15 Mayıs 2022	ExpoBatumiTravel 2022	Turizm, Restoran ve Otel Ekipmanları Fuarı	Gürcistan - Batumi	Geonetexpo
	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 May. - 02 Haz. 2022	DJAZAGRO, Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri, Otel Ekipmanları ve Fırıncılık Fuarı	Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri, Otel Ekipmanları ve Fırıncılık Fuarı	Cezayir	Tüyap Fuarcılık
	07 - 12 Haziran 2022	I Saloni Milano Mobilya Fuarı	Uluslararası Mobilya Fuarı	İtalya - Milano	Salone del Mobile
	21 - 24 Haziran 2022	HEIMTEXTIL	Uluslararası Ev Tekstil Fuarı	Almanya - Frankfurt	Messe Frankfurt
	06 - 08 Eylül 2022	The Hotel Show S. Arabistan	Hotel ve Konaklama Endüstri Fuarı	S. Arabistan - Riyad	DMG Events
14 - 18 Eylül 2022	MOS 54.Uluslararası Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	Slovenya - Celje	Celjski Sejem	

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Yeri	Düzenleyen
16 Mayıs 2022	Turizm Yatırım Forumu	Mandarin Oriental Bosphorus İstanbul	Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği
17 - 18 Mayıs 2022	17. Uluslararası Düşün Destinasyonları Profesyonelleri Derneği Çalıştay ve Konferansı	Diamond of Bodrum Hotel	TravelShop Turkey
12 - 14 Ağustos 2022	Turizm Teknolojileri Yarışması	Rize	Teknofest

2022 yılının ilk 3 ayında (Ocak - Mart) ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı 2021 yılının aynı dönemine göre yüzde 151 artış gösterdi

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2022 yılının Ocak - Mart döneminde 4 milyon 902 bin 624 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 502 bin 247 kişi ile İran, 418 bin 420 kişi ile Almanya ve 408 bin 409 kişi ile Bulgaristan yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise bir milyon 953 bin 86 olmuştu. Buna göre 2022 Ocak - Mart döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı ayına oranla yüzde 151 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2020 - 2021 - 2022)					
MİLLİYET	2020	2021	2022	Değişim %	
				2021 / 2020	2022 / 2021
İran	220 048	152 923	502 247	-30,50	228,43
Almanya	356 261	130 897	418 420	-63,26	219,66
Bulgaristan	393 220	109 657	408 409	-72,11	272,44
Rusya Fed.	316 166	395 915	360 764	25,22	-8,88
Irak	174 749	105 349	208 087	-39,71	97,52
İngiltere (Birleşik Krallık)	118 346	15 883	181 194	-86,58	1040,80
Gürcistan	327 910	32 052	164 320	-90,23	412,67
Ukrayna	101 961	109 194	145 431	7,09	33,19
Azerbaycan	122 187	54 220	143 333	-55,63	164,35
Fransa	93 383	40 872	123 287	-56,23	201,64
Hollanda	78 359	36 039	119 120	-54,01	230,53
İsrail	66 050	11 229	99 092	-83,00	782,47
Amerika Birleşik Devletleri	65 261	31 359	89 352	-51,95	184,93
Kuveyt	59 467	8 836	89 033	-85,14	907,62
Romanya	65 991	40 273	82 844	-38,97	105,71
Özbekistan	47 164	42 750	80 313	-9,36	87,87
Yunanistan	100 881	7 233	71 490	-92,83	888,39
Kazakistan	44 593	30 178	70 756	-32,33	134,46
Ürdün	49 766	23 384	60 720	-53,01	159,66
Belçika	40 130	15 484	59 432	-61,42	283,83
Lübnan	34 639	19 124	50 882	-44,79	166,06
Tunus	34 614	17 169	48 285	-50,40	181,23
Avusturya	35 904	16 436	46 195	-54,22	181,06
Sırbistan	31 583	19 636	45 953	-37,83	134,02
Libya	42 732	33 631	45 519	-21,30	35,35
Mısır	29 070	16 123	44 372	-44,54	175,21
İsveç	28 318	13 738	41 060	-51,49	198,88
Kuzey Makedonya Cumhuriyeti	33 166	19 016	39 839	-42,66	109,50
Fas	40 294	9 616	38 426	-76,14	299,60
İtalya	39 012	14 201	36 480	-63,60	156,88
Pakistan	19 230	20 688	36 174	7,58	74,85
Diğer	1 028 189	359 981	951 795	-65,00	164,40
YABANCI TOPLAM	4 238 644	1 953 086	4 902 624	-53,92	151,02
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN VILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	VILLAR			DEĞİŞİM %	
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021
OCAK	1 787 435	509 787	1 281 666	-71,48	151,41
ŞUBAT	1 733 112	537 976	1 541 393	-68,96	186,52
MART	718 097	905 323	2 079 565	26,07	129,70
NİSAN	24 238	790 687		3162,18	
MAYIS	29 829	936 282		3038,83	
HAZİRAN	214 768	2 047 596		853,40	
TEMMUZ	932 927	4 360 952		367,45	
AĞUSTOS	1 814 701	3 982 168		119,44	
EYLÜL	2 203 482	3 513 453		59,45	
EKİM	1 742 303	3 471 540		99,25	
KASIM	833 991	1 763 982		111,51	
ARALIK	699 330	1 892 520		170,62	
TOPLAM	12 734 213	24 712 266		94,06	
3 AYLIK TOPLAM	4 238 644	1 953 086	4 902 624	-53,92	151,02

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

Avrupa ve Orta Doğu'nun En Büyük Yüzme Havuzu

Yüzme ve Süs Havuzları Su Parkları & Havuz Ekipmanları

Genel Merkez (Fabrika)

Antalya Org. San. Böl. 1. Kısım
Atatürk Bul. No:25 07190
Döşemealtı / ANTALYA
T: 0242 258 11 40 (pbx)
F: 0242 258 12 71
info@gunsu.com.tr

Merkez Bölge

Bayındır Mah. Gazi Bul.
No: 36/A 07050
Muratpaşa / ANTALYA
T: 0242 345 15 13 (pbx)
F: 0242 346 63 67
enerji@gunsu.com.tr

Doğu Akdeniz Bölge

Konaklı Mah. Yusuf Kiya
Cad. No: 2
Alanya / ANTALYA
T: 0242 513 46 66
F: 0242 513 06 35
alanya@gunsu.com.tr

Manavgat Şube

Manavgat Org. San. Böl.
Sanayi Mah. 2061 Sk. No: 9
Manavgat / ANTALYA
T: 0242 513 39 25 (pbx)
F: 0242 511 83 42
manavgat@gunsu.com.tr

Bodrum Şube

Konacık Mah. Gazderesi
Cad. No:25/5
Bodrum / MUĞLA
T: 0252 358 70 77
F: 0252 358 70 42
bodrum@gunsu.com.tr

İstanbul Ofis

Şerifali Mah. Semah Sok.
No:21 A PK:34775
Ümraniye / İSTANBUL
T: 0216 650 84 21
F: 0216 650 84 23
istanbul@gunsu.com.tr



INTIMATE
KING KOIL

yatsan®

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

TEMPUR



KING KOIL
MATTRESS CO.



yatsan MAISON