

Turizmin başkenti Antalya'da 17.446 yatağa sahip 45 yeni otel daha sektördeki yerini alacak

Oteller Dosyası, Sayfa 16
"Toplantı ve Kongre Turizmi"

Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 54
"Otellerde Tekstil"



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

[@KLEOMINIBAR](https://www.instagram.com/kleominibar)

[@KLEOMINIBAR](https://www.facebook.com/kleominibar)

KLEO
refrigeration





GOLDEN HORN

 [dossodossihotelsgoldenhorn](https://www.instagram.com/dossodossihotelsgoldenhorn)



OLD CITY

 [dossodossihotels](https://www.facebook.com/dossodossihotels)
 [dossodossihotelsoldcity/](https://www.instagram.com/dossodossihotelsoldcity/)




LALELİ

 [dossodossilaleli/](https://www.instagram.com/dossodossilaleli/)





YENİKAPI

 [dossodossiyenikapi](https://www.instagram.com/dossodossiyenikapi)



DOWNTOWN

 [Dosso-Dossi-Hotels-Downtown](https://www.facebook.com/Dosso-Dossi-Hotels-Downtown)
 [dossodossidowntown](https://www.instagram.com/dossodossidowntown)



GOLDEN HORN / Sütlüce İmrahor Caddesi, Dutluk Sokak No:3 Beyoğlu / İstanbul
T: +90 (212) 314 50 00 E: infogoldenhorn@dossodossihotels.com

DOWNTOWN / Akşemsettin Mah. Adnan Menderes Bulvarı, Vatan Cad. 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:+90 (212) 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

Yayın Merkezi

**Turas Turizm Medya
Yayıncılık ve Ticaret**

Ferah Mah. Taşlıbayır Sok. İlke 2 Sitesi

No:73 D.14 Üsküdar - İstanbul
0216 486 29 24 - 0542 412 07 16

www.turizmprojedergisi.com

Sahibi ve Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Tuğyan Büyükaras

Genel Müdür

Bülent Büyükaras

bulent@turizmprojedergisi.com

Editör

Tuğyan Büyükaras

tugyan@turizmprojedergisi.com

Muhabir

Derin Ünal

Araştırma

Halet Tuncel

Projeler Danışmanı

Faruk Tuncel

Görsel Yönetmen

Esra Akgüngör

karaesra@gmail.com

Baskı

Şan Matbaa

Anadolu Cad. No: 50/3

Kağıthane / İstanbul

Tel: 0212 289 24 24

ISSN: 2757 - 9824

Abonelik

Yıllık Abone Bedeli 950 TL

IBAN:

TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü

Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi

İstanbul, Nisan 2023

Türkiye’de turizm sektörünün, gelen ziyaretçi sayıları baz alınarak, 2022 yılında yakaladığı ivmeyi, 2023 yılında daha yukarılara taşıyacağı öngörülüyor

Türkiye yaşadığı büyük deprem felaketinin hala yaralarını saramamışken aynı zamanda seçim sürecine de girdi. Depremde yakınlarını, evlerini, işlerini kısacası hayatlarının temelini oluşturan her şeylerini tümüyle veya kısmen kaybeden insanlarımızın, aslında kendilerinden bir borç yükü istenmeden, sosyal devlet anlayışı gereği en azından maddi kayıplarını telafi etmeleri beklentisi var devletten. Bu psikoloji ile yaşadıklarına ve kendilerine vadedilenlere göre seçimlerini yapıp oy kullanacaklar. Türkiye şu anki yönetiminden memnun kalıp kalmadığını, yeni bir ekonomik, siyasi ve demokratik düzen isteyip istemediğini sorgulayacak. Aslında sadece bugününe değil yarınlarına da yol haritasını çizmiş olacak. Oy kullanan her vatandaşımız sadece kendine değil çocuklarının yaşayacağı düzene de karar vermiş olacaklar. Çocuklarımız için aydınlık, güzel bir Türkiye diliyoruz. Turizm Proje Dergisi olarak, haber çalışmalarımıza katılan tüm firmalarımızın, 6 Şubat depremi dolayısıyla üzüntülerini ve milletimize başsağlığı dileklerini iletmek istediğimizi yineleriz. Çok duyarlı olduğunuzu bildiğimiz halkımızın, orada yaşayan vatandaşlarımızın hayatları normale dönmedikçe, onları unutmayacaklarına yürekten inanıyoruz.

Turizm sektöründe sektör profesyonelleri, 2023 yılında deprem dolayısıyla yaşanan erteme ve durgunluğun çok çabuk aşılacağını, herhangi bir terslik yaşanmaz ise, 2022 yılında başlayan yukarı ivmenin, 2023 yılında artarak devam edeceğini düşünüyorlar.

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızın “Projeler” bölümünde, Türkiye turizminin merkezi olarak nitelendirdiğimiz Antalya’da yer alan, yapımı devam eden ve açılacak olan yeni otel projelerini, son güncellemelerini yaparak, özel dosyamız olarak hazırladık. “Oteller” bölümünde toplantı ve kongre turizmine yer verdik. Toplantı ve kongre merkezlerini ve bu konseptte hizmet veren otellerin, aslında Türkiye’nin içinde bulunduğu lokasyon avantajı, hizmet sunduğu tesislerin kalitesi ve üstün hizmet performansı, gastronomisi, iklimi ve doğası ile iş seyahatlerini tatil ile birleşmeye imkan vermesi çok önemli bir artı olarak öne çıkarken, yine de uluslararası arenada adından yeteri kadar söz ettiremediğini gördük. Bu amaçla sektörün teşvik, alt ve üst yapı sorunu ve etkin bir tanıtım ve pazarlama istediğini, sorunlarını, çözüm önerilerini yazımıza taşıdık. “Tedarikçiler” bölümünde bir otelin imajında önemli bir rol oynayan, misafirlerin birebir temasının olduğu tekstil ürünlerini üreten tekstil sektörünün, turizm ile ilişkilerini, bugünü ve gelişimi için sunulan önerileri “Otellerde Tekstil” dosyamızda işledik. “Gündem” bölümümüz, güncel turizm haberleri, “Dünyadan” bölümümüz, dünyada turizm haberleri, “Etkinlikler” bölümümüz, önemli, turizm fuarları, toplantıları, “İstatistikler” bölümümüz rakamsal turizm verilerini içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

İçindekiler

Projeler Dosyası

Turizmin başkenti Antalya’da 17.446 yatağa sahip 45 yeni otel daha sektördeki yerini alacak4

Oteller Dosyası

Türkiye’nin, toplantı ve kongre turizminde hak ettiği yeri alması için özel-kamu kurum ve kuruluşlarının iş birliği ve etkin bir tanıtım-pazarlama stratejisi gerekiyor.....16

Tedarikçiler Dosyası

Tekstil firmaları kalite, fayda/performans ve sürdürülebilirlik bazlı ürünlerini, estetik ve şıklıkla birleştirerek otelin imajını yansıtıyor54

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

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



MIWA

OTEL KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ

ALV2 WIDE TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,
MULTI HOUSING AND MORE



**MIWA ALV2
GENİŞ TİP**

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



MIWA ALV3 ROZETLİ TİP

Miwa'dan en son teknoloji ALV3 Serisi, Mifare, Mifare Plus kartlar ile ve BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



**MIWA ALV2
SLİM TİP**

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



ALV2 SLİM TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,
MULTIHOUSING AND MORE



REFERANSLARIMIZ

- Double Tree By Hilton Şanlıurfa • Double Tree By Hilton Trabzon • Rixos Beldibi • Holiday Inn Ankara • Ramada Tekstilkent • Charisma Deluxe Resort Hotel Kuşadası
- La Blanche Island Bodrum • Somerset Maslak • Club Med Palmiye Bodrum • My Home Resort Alanya • Kirman Belazur Resort Serik • Miracle Asia Airport
- Class Hotel Ankara • AKKA Antedon Deluxe Resort Hotel ve devamında 800'ün üzerinde proje.

projeler



Turizmin başkenti Antalya'da 17.446 yatağa sahip 45 yeni otel daha sektördeki yerini alacak

Turizm Proje Dergisi olarak, son güncellemelerini yaptığımız yeni otel projeleri araştırmasından oluşturduğumuz özel çalışmaya göre Antalya'da 45 yeni otel daha hizmete giriyor. Bu tesislerin 25 adeti 8.796 yatak kapasitesi ile 2023 yılı içerisinde hizmet vermeye başlayacak. Diğer 20 otel ise 8.650 yatak sayısı ile 2024 yılında misafirlerini ağırlamaya başlayacak.

Turizmin başkenti Antalya, denizi, kumu, güneşi ve doğal güzellikleriyle, tarihi ve antik kentleri ile spor ve toplantı turizmine hizmet veren üst segment tesisleriyle her konseptte yerli ve yabancı turistlerin gözbebeği olmaya devam ediyor. Pandemiden sonraki süreçte hızlı bir toparlanma gösteren Antalya ilimiz, Ukrayna-Rusya savaşının etkisiyle azalan Rus turistlere rağmen, 2022 yılında 13 milyonun üzerinde yabancı turist sayısına ulaşmayı başardı. Bu sayı 2021 yılına

2023'DE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	10	5929
4*	7	2093
3*	5	444
Butik	3	330
Toplam	25	8.796



2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	15	8104
4*	1	306
3*	3	206
Butik	1	34
Toplam	20	8.650

göre yüzde 49'luk bir artışa işaret ediyor. Altı şubat tarihinde yaşanan ve tüm ülkeyi derinden sarsan Kahramanmaraş merkezli depremin sektöre olumsuz etkileri olsa da bu sayının, 2023 yılında da artmaya devam edeceği ve bu artışın önümüzdeki yıllarda da süreceği belirtiliyor. Hatta bu yılın 1 Ocak-31 Mart tarihleri arasında şehri hava yoluyla ziyaret eden turist sayısı 797 bin 920 olurken, bu sayı turizm noktasında tüm zamanların en iyi başlangıcı olarak tarihe geçti. Yaşadığımız büyük deprem, yüksek enflasyon, kredilere ulaşımdaki sıkıntılar, seçim süreci vb. etkenler, yatırımların önündeki engeller olarak gözükse de tüm bu olumsuzluklara rağmen son birkaç yıldır duraklama dönemine giren

otel yatırımlarının, turizm sektöründeki istatistiksel verilerden hareketle pozitif yönde ivmelenmesi bekleniyor.

Antalya'da 2023 yılı içerisinde 25 yeni otel, 8 bin 796 yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye başlayacak

Antalya'da gerek yerli zincirler gerekse bireysel yatırımcılar daha çok kendi özgün markalarıyla projelerini gerçekleştiriyorlar. Son güncellemelerini yaptığımız yeni otel yatırımları araştırmamıza göre 2023 yılında hizmete girecek yeni otel projeleri sayısında 2022'ye göre yüzde 100'e varan bir artış söz konusu. Bu yıl içerisinde 25 yeni otel, 8 bin 796 yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye başlayacak. Bu tesislerden on adeti 5 yıldızlı 5 bin 929 yatak, yedi adeti 4 yıldızlı 2 bin 93 yatak, beş adeti 3 yıldızlı 444 yatak, üç adeti ise butik otel olup 330 yataktan oluşuyor.

Mart ayı itibarıyla yaptığımız araştırmaya göre 2024 yılında 20 yeni otel daha şehre kazandırılmış olacak

Mayıs ayında yapılacak seçimlerden sonra ekonomideki gelişmelere göre yatırımların seyrinin orta ve uzun vadede daha netlik kazanacağı sektör profesyonellerince



belirtiliyor. Mart ayı itibarıyla yaptığımız araştırmaya göre 2024 yılında 20 yeni otel daha şehre kazandırılmış olacak. Bu tesislerin toplam yatak sayısı ise 8 bin 650. Bu sayının önümüzdeki süreçte daha da artması bekleniyor. Önümüzdeki yıl hizmete girecek yeni otellerden on beş adeti 5 yıldızlı olup 8 bin 104 yatak kapasitesine sahiptir. Bunun dışındakiler ise bir adeti 4 yıldızlı 306 yatak, üç adeti 3 yıldızlı 206 yatak ve bir adeti butik otel olup 34 yatak kapasitelidir. Yanı sıra, 1.988 yataklı üç adet 5 yıldızlı yeni otel projesi de çeşitli sebeplerle beklemeye alındı.



2023 yılında sektöre katılacak 25 otelin, 10'u 5 yıldızlı, 7'si 4 yıldızlı, 5'i 3 yıldızlı, 1'i butik sınıfında olacak

YENİ OTEL YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (OCAK 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
ANKARA	KAHRAMANKAZAN	BOSS SARAY OTEL GAYRİMENKUL A.Ş.	4	170	98.575.000
ANTALYA	Kemer	NATHAŞ TURİZM İNŞAAT A.Ş.	5	576	24.704.300
ANTALYA	Muratpaşa	ARZ SEYAHAT ACENTELERİ TURİZM LTD.	3	64	9.285.439
ANTALYA	Serik	ARIN TURİZM A.Ş.	3	80	83.124.285
AYDIN	Didim	TİTAŞ TURİZM İNŞAAT A.Ş.	4	268	72.661.250
BALIKESİR	Ayvalık	SÖKA ÖZEL EĞİTİM NAKLİYAT LTD.	3	18	26.630.900
BOLU	Merkez	MÜRUVET GÜNAY	Butik	40	18.178.080
BURSA	Nilüfer	FEVZİOĞULLARI İNŞAAT NAKLİYAT PETROL A.Ş.	4	140	99.624.235
BURSA	Nilüfer	KALSEDON TURİZM OTELCİLİK A.Ş.	5	580	231.604.300
DİYARBAKIR	Sur	ARI DÜNYA SAĞLIK HİZMETLERİ İNŞAAT LTD.	4	120	129.782.750
DÜZCE	Merkez	ESİDRE MİMARLIK MÜH. A.Ş.	4	62	63.063.200
DÜZCE	Merkez	ROYAL GOLD AVM İTHALAT İHRACAT A.Ş.	4	160	96.549.770
İSTANBUL	Üsküdar	BC ÖZEL EĞİTİM HİZMETLERİ A.Ş. ve ŞAM YAPI A.Ş. İŞ ORTAKLIĞI	5	480	290.216.293
İSTANBUL	Beyoğlu	VERO TURİZM YATIRIMLARI VE İŞLETİM A.Ş.	4	156	120.809.490
İSTANBUL	Beyoğlu	BEREKETZADE G.MENKUL YATIRIM TUR. A.Ş.	Ö. Konaklama	66	21.578.000
İSTANBUL	Fatih	KARŞIVAKA İNŞAAT TURİZM VE GIDA A.Ş.	4	220	78.000.000
İZMİR	Seferihisar	SAKIZ AĞACI İNŞAAT TURİZM A.Ş.	4	236	83.141.050
İZMİR	Konak	VİLTUR VİLLA SARAY TURİZM İNŞ. A.Ş.	4	274	96.850.000
KARS	Merkez	ÖZEL GAZİ SAĞLIK HİZMETLERİ LTD.	4	57	41.824.142
NEVŞEHİR	Ürgüp	NİZİPLOĞLU OTELCİLİK A.Ş.	5	570	522.000.000
ŞANLIURFA	Eyyübiye	REJİ HOTELS TURİZM TİC. LTD.	Ö. Konaklama	12	2.826.150
ŞANLIURFA	Eyyübiye	HKM EĞLENCE VE DAYANIKLI TÜK. MALL LTD.	Ö. Konaklama	48	4.989.400
TRABZON	Akçaabat	FAKALENZA TURİZM LTD.	3	50	23.142.150
VAN	İpekyolu	SABRİOĞULLARI TAŞIMACILIK TURİZM İNŞAAT LTD.	4	111	52.178.109
VAN	İpekyolu	BARZAN İNŞAAT TURİZM YEMEK TEMİZLİK LTD.	5	282	121.672.000
VAN	İpekyolu	BARZAN İNŞAAT TURİZM YEMEK TEMİZLİK LTD.	4	408	137.172.000

OTEL MODERNİZASYON YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (OCAK 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
ANKARA	Çankaya	RAYMAR TURİZM OTELCİLİK A.Ş.	4	148	59.500.000
ANTALYA	Aksu	CÖMERTOĞLU OTELCİLİK VE TİCARET A.Ş.	5	1698	11.333.746
ANTALYA	Alanya	MESKA PARK OTELCİLİK TURİZM MÜH. LTD.	2	88	8.520.587
ANTALYA	Alanya	MERMAID TURİZM OTELCİLİK A.Ş.	4	450	88.974.020
ANTALYA	Alanya	TURSOT OTELCİLİK TURİZM LTD.	5	1060	81.598.583
ANTALYA	Manavgat	GÜROK TURİZM VE MADENCİLİK A.Ş.	5	1118	208.000.000
ANTALYA	Kemer	OBEN OTELCİLİK İNŞAAT TUR. A.Ş.	4	152	64.022.000
ANTALYA	Manavgat	HANE OTELCİLİK TURİZM A.Ş.	5	844	99.808.000
ANTALYA	Muratpaşa	H.T.N.TURİZM OTELCİLİK SEYAHAT İNŞ. LTD.	3	142	12.437.300
BOLU	Merkez	ERER SAĞLIK VE EĞİTİM KURUMLARI İŞL. A.Ş.	5	378	80.000.000
BURSA	Osmanlı	TOYTAŞ TURİSTİK OTELLER İŞL. A.Ş.	5	442	9.804.182
ÇANAKKALE	Merkez	KÜLTÜR SEYAHAT ACENTELERİ TUR. A.Ş.	5	622	403.487.400
ÇANAKKALE	Ayvacık	BURNİL TURİZM VE OTEL İŞL. LTD.	3	114	25.857.996
İSTANBUL	Fatih	YKS OTELCİLİK TURİZM SAĞLIK İNŞ. LTD.	5	188	97.854.797
İSTANBUL	Şişli	JUPİTER TELECOM TURİZM A.Ş.	Ö. Konaklama	102	16.848.836
KIRKLARELİ	Lüleburgaz	ARCADIA VINEYARDS TURİZM TARIM ÜRÜN. LTD.	Ö. Konaklama	56	22.058.306
MARDİN	Artuklu	ÇAĞAKAN TURİZM İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.	5	440	2.997.326
MUĞLA	Bodrum	ASRI ALA OTEL YATIRIMLARI A.Ş.	4	306	102.227.120
MUĞLA	Fethiye	ÖZYER TURİZM A.Ş.	4	434	271.104.743
MUĞLA	Marmaris	DİPLOMAT OTELCİLİK TURİZM LTD.	2	88	15.793.815
TUNCELİ	Merkez	POLAT GIDA TEKSTİL TURİZM İNŞ. LTD.	4	134	7.309.000

SAĞLIK VE SOSYAL HİZMET MERKEZLERİ YENİ YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (OCAK 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
İZMİR	Dikili	GAZİ AKINCI TURİZM İNŞAAT DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI EMLAK MADENCİLİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Yaşlı Bakım Merkezi	150 Kişi	99.494.915
İZMİR	Narlıdere	SINIRLI SORUMLU YENİ BAHAR ADASI KONUT YAPI KOOPERATİFİ	Huzurevi	500 Yatak	96.750.000



CONTINENT

Worldwide

"otel

*yatırımlarınızda
markalarımızdan biriyle
birliktelik yapın*

*siz de çok kazanan
tarafıta olun"*

 Swiss Inn
by CONTINENT


CONTINENT
HOTELS & RESORTS

Ancyra
HOTELS&INNS

lofty collection
HOTELS

by CONTINENT
collection

continentworldwide.com

YENİ OTEL YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
ANKARA	ÇANKAYA	SOLİ GLOBAL TURİZM A.Ş.	4	400	287.011.744
ANTALYA	KEMER	AYDIN ÜNLÜER TURİZM A.Ş.	5	620	328.678.159
ANTALYA	SERİK	KİNG TURİZM OTEL İŞL. A.Ş.	5	648	400.248.606
ANTALYA	MANAVGAT	AFT OTELCİLİK A.Ş.	5	844	817.000.000
ANTALYA	MANAVGAT	ERYAP MOBİLYA A.Ş.	3	66	19.004.907
ANTALYA	KEPEZ	KEPEZ TURİS. TESİS. A.Ş.	3	288	90.041.068
ANTALYA	MURATPAŞA	ERKAYA ULUSL. LOJ. İNŞ. A.Ş.	4	266	154.434.818
BALIKESİR	AYVALIK	VGT İNŞ. TURİZM LTD. ŞTİ.	3	104	39.651.390
BALIKESİR	AYVALIK	MAVİX İNŞ.TUR. LTD.	Butik	68	30.902.736
EDİRNE	MERKEZ	CENK BİLAL İNŞ. A.Ş.	5	170	179.676.000
GİRESUN	BULANCAK	ALİŞANOĞULLARI TİC. ÜNSAL KARAHASAN	3	95	15.525.812
İSTANBUL	BEYOĞLU	CORTEX TURİZM SAN. A.Ş.	Butik	98	90.737.800
İSTANBUL	ATAŞEHİR	ZEREN G.MENKUL A.Ş.	4	168	45.338.092
İSTANBUL	FATİH	TOPUZ OTELCİLİK A.Ş.	3	30	25.750.000
İSTANBUL	K. ÇEKMECE	TATILAR OTOMOTİV A.Ş.	3	68	18.638.200
İSTANBUL	ARNAVUTKÖY	CARDEN DELUX HOTEL TUR. LTD.	Butik	43	27.154.000
İSTANBUL	FATİH	FUZUL YAPI İNŞ. A.Ş.	4	96	47.967.500
İZMİR	GAZİEMİR	TAHTALI İNŞAAT A.Ş.	4	178	127.513.170
MUĞLA	BODRUM	TELESES TELEKOM. A.Ş.	3	54	20.061.250
NEVŞEHİR	MERKEZ	STKN MÜH. TUR. A.Ş.	Ö. Konaklama	22	9.100.450
TRABZON	ORTAHIŞAR	UMUT OTEL TURİZM TİC. LTD.	3	30	25.528.500
TRABZON	ORTAHIŞAR	ERYIL TURİZM OTELC. LTD. ŞTİ.	3	50	12.344.390
TRABZON	ARIKLI	ALBAYRAKLAR ENERJİ A.Ş.	4	168	38.526.247

OTEL MODERNİZASYON YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
AFYONKARAHİSAR	Merkez	MAKOMAR MERMER VE MADEN İNŞAAT LTD.	5	314	17.182.497
ANTALYA	Alanya	POLATLI OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET A.Ş.	5	480	26.675.000
ANTALYA	Serik	GÜNAYLAR OTEL İŞLETMELERİ İNŞAAT SANAYİ A.Ş.	5	1200	92.855.400
ANTALYA	Muratpaşa	AYGÜN TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	5	1164	90.066.300
ANTALYA	Muratpaşa	LARES TURİZM İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ VE TİC. A.Ş.	5	1815	4.484.556
ANTALYA	Alanya	HAKKI KANTARCI TURİZM TARIM VE TÜKETİM A.Ş.	5	438	73.815.733
ANTALYA	Manavgat	RAYMAR TURİZM OTELCİLİK TİCARET A.Ş.	5	542	98.522.521
ANTALYA	Alanya	BAYAR TURİZM OTELCİLİK SANAYİ VE TİCARET LTD.	5	1309	54.000.000
ANTALYA	Serik	İÇKALE TURİZM İNŞAAT SANAYİ TAAH. VE TİC. A.Ş.	5	1160	9.726.124
ANTALYA	Serik	BEYTUR TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	5	1000	77.822.665
AYDIN	Kuşadası	CB OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET TD.	4	164	61.000.000
MUĞLA	Marmaris	FAROS OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET A.Ş.	3	118	23.455.341
SİNOP	Merkez	SİNOP ANTİK TURİZM İNŞAAT TİCARET A.Ş.	3	82	8.780.150
ŞANLIURFA	Eyyübiye	MEHA OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT TEKSTİL LTD.	Ö. Konaklama	104	1.501.376

SAĞLIK VE SOSYAL HİZMET MERKEZLERİ YENİ YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
SAMSUN	İlkadım	SAMSUN MEDİKAL GRUP ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	75 Yatak	48.016.099
İZMİR	Karabağlar	SMYRNA ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	70 Yatak	10.000.000
KOCAELİ	Gebze	GEBZETİP ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLÜĞÜ EĞİTİM SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Hastane Hizmetleri	100 Yatak	17.923.717
İSTANBUL	Gaziosmanpaşa	DEMİRTAŞ ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	75 Yatak	48.074.057
ANKARA	Çankaya	ÇANKAYA SAĞLIK HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	54 Yatak	100.500.002

BOHEMIA

SUITES & VILLAS

Yeni, Sade, Kusursuz.
Sirene Belek Hotel'de.



Bilgi ve rezervasyon için:

+90 242 710 08 00

www.sirene.com.tr



SIRENE BELEK HOTEL
— ANTALYA —

Şanlıurfa'nın ilk uluslararası beş yıldızlı oteli DoubleTree by Hilton Şanlıurfa açıldı

Tarihi Şanlıurfa'ya yakın konumdaki otel, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en yeni ve üst sınıf oteli olarak öne çıkıyor. Şanlıurfa'nın ilk uluslararası beş yıldızlı oteli DoubleTree by Hilton Şanlıurfa kapılarını açtı. Urfa City AVM'nin yanı başındaki otel 17'si süit 190 misafir odası, toplamda 1.150 kişilik kapasiteye sahip toplantı ve etkinlik alanları, 1.600 metrekarelik spa ve sağlık merkezi, Şanlıurfa'nın ilk BigChefs restoranı ve lobideki Starbucks köşesi ile misafirlerini ağırlamaya başladı. Modern mimarinin, son teknoloji ürünlerle buluştuğu otel, bölgenin tarihi ve kültürel değerlerinden izler taşıyan sanat eserlerine de ev sahipliği yapıyor. Hilton Üst Sınıf ve Lüks Otellerden Sorumlu Ülke Müdürü Armin Zerunyan otelin Şanlıurfa ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi turizmi için büyük önem taşıdığını ifade ederek, "Amerika dışındaki ilk otelini 1955 yılında İstanbul'da açan Hilton için Türkiye her zaman özel bir konuma sahip oldu. Tarihi, kültürü, gastronomisi ve insanı ile dünyanın en değerli topraklarından biri olan Şanlıurfa'daki bu otelimizin hem şehrin hem de destinasyonun uluslararası pozisyonunu da güçlendireceğine inanıyoruz" dedi. Vimsa Grup yatırımıyla Şanlıurfa'nın yeni yaşam merkezlerinden Esentepe'de konumlanan otel, Balıklıgöl ve tarihi Şanlıurfa'ya 6 km, Göbeklitepe'ye 19 km, Şanlıurfa

GAP Havalimanı'na ise 35 km uzaklıkta bulunuyor. 11 katlı otel, 28 metrekareden başlayan standart ve delüks odalardan, alerjiye duyarlı odaya ve 116 metrekare genişliğinde, içinde mutfak, oturma odası ve yemek masası bulunan Kral Dairesi'ne kadar farklı özelliklerdeki odaları ile misafirlerine modern ve konforlu bir konaklama sunuyor. İç mimarisinde Şanlıurfa'nın tarihsel ve kültürel öğelerinden esinlenen otelde, özellikle Balıklıgöl ve Göbeklitepe'ye ait pek çok figürü görmek mümkün. Otelin içerisinde kullanılan sanat eserlerinin tamamı ise Şanlıurfalı sanatçılar tarafından bölgenin zengin tarihi dokusunu yansıtacak şekilde tasarlandı. DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, toplantı ve etkinlikler için şehrin ana arterlerine yakın konumda, toplam 1.500 metrekarelik alanıyla ister küçük toplantılar ister görkemli davetler için benzersiz bir seçenek sunuyor. Toplamda 900 kişiye kadar konuk ağırlayabilen ve ayrı girişe sahip Urfa Balo Salonu ikiye bölünebilirken, gün ışığı alabilen Halfeti Salonu, üçe bölünebiliyor ve şık kahve molalarına ev sahipliği yapacak ferah fuayesiyle hizmet veriyor. Otel, 14 kişiye kadar özel toplantılar için tasarlanan Siverek Toplantı Salonu'na da ev sahipliği yapıyor. Alanında deneyimli Spa Soul tarafından işletilen 1600 metrekarelik sağlık kompleksinde yarı olimpik kapalı yüzme



havuzu, son teknoloji spor ekipmanlarına sahip spor salonu, sauna ve buhar odaları, igloo, Türk Hamamları, biri VIP, biri cilt bakımı olmak üzere toplamda 7 masaj ve bakım odası ile hem sağlık hem de spor tutkunlarına benzersiz bir deneyim sunuyor. Bölgenin ilk özel fizyoterapik ölçüm odası ile her misafir kendi kişisel gereksinimleri doğrultusunda sistemli bir analizden geçirilerek kendine özel bir spor ve sağlık programına sahip olabiliyor. Ayrıca, Balili özel terapistler eşliğinde gerek klasik spa bakımları gerekse organik ve otantik bakım ritüelleri ile misafirlere özel bir spa deneyimi yaşatılıyor.

İndigo Grup, 5 yeni otel yatırımı ile yoluna devam ediyor

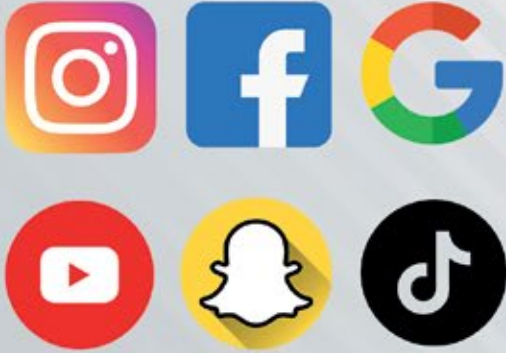


İndigo Group, Museum Hotel'le girdiği otelciliğe, 5 yeni otel yatırımıyla devam etme kararı aldı. Biri 55 diğeri 60 odalı otel ve 100 odalı rezidanstan oluşan yatırımın işletmesi için ise lüks bir otel ile anlaştı. Dünya nüfusunun hızla yaşlanıyor olması sağlık turizmini, özellikle de termal turizm pazarının büyümesini beraberinde getiriyor. 2050 yılına kadar dünyada 60 yaş üstü kişi sayısının 2,1 milyara ulaşacağı tahminleri de bu alandaki potansiyeli ortaya koyuyor.

Geçen yıl kurulan, jeotermal ve doğal mineralli su kaynaklarını en efektif şekilde Türkiye ekonomisine kazandırmak amacıyla hareket eden Jeotermal& Mineralli Su Yatırımcıları Derneği'nin başkan vekili Ömer Tosun, fay hatları ile termal su kaynaklarının dağılışı arasında çok uyumlu bir ilişki bulunduğunu ve ülkemizin termal su konusunda çok zengin bir kaynağa sahip olduğunu söylüyor. Bugün dünyada termal turizmin 100 milyar dolarlık bir büyüklüğe sahip olduğunu altını çizen Tosun, Türkiye'nin her bölgesinde çıkan termal suların farklı hastalıklara şifa olduğunu vurguluyor. Dernek olarak bunu ortaya çıkarmak için bir çalışma başlattıklarını ifade eden Tosun, özellikle deprem afetinin yaşandığı şehirlerde ekonomiyi canlandırmak ve istihdam sağlamak için bu bölgelere termal tesisler kurulabileceğini de ifade ediyor. Kapadokya'da 2002 yılından bu yana faaliyet gösteren Museum Hotel'i de bünyesinde bulunduran İndigo Group'un da yönetim kurulu başkanlığını yapan Tosun, şirket olarak da termal turizmin gelişmesi için kolları sıvadıklarını belirtti.

Kapadokya'da lüks bir termal otel ve termal sağlık tesisi kurmak için çalışmalarına başladıklarını söyleyen Tosun hatta bu otelin işletmesi için çok uluslu bir konaklama şirketiyle bu konuda anlaşmaya vardıklarını ifade etti. Bu otellerin bölgede lüks termal ve sağlık turizminin öncülüğünü yapacağını belirten Tosun, "Uluslararası bir turizm zincirinin işletmesini yapacağı iki otel ve otel içinde yer alacak bir de rezidansı kapsayan projemiz toplam 150 oda olacak. Bu marka, Kapadokya turizmi için çok önemli katkı sağlayacaktır. Hatta onu gören diğer lüks turizm markaları da bölgeye yatırım yapacaktır. Bizim ayrıca Avanos'ta 100 odalı bir tesis ve Museum Hotel'in yanında iki tane daha otel yatırımı yapma planımız var. Bu 5 tesisin toplam oda sayısı 300 olacak. 150 milyon dolarlık bir yatırım yapacağız. İlk tesisimizi Museum Hotel'in yanında kurmak için yatırıma bu sene başlayacağız" diyor. Geçen hafta Kapadokya Alanı Turizm Yatırımcıları Derneği'ni kurduklarını ifade eden Tosun, lüks termal turizmin Kapadokya'nın turizm gelirlerini artırmada itici güç olacağını altını çiziyor.

**B2B ve B2C
Rezervasyon Kanalları
Tarafından Kesilen Komisyonları Azaltın**



REKLAM



**KOLAY
REKLAM**

**REKLAMCILIĞIN
EN KOLAY HALİ**



WUiWO.io

Erdem Acar/ Sirene Belek Hotel / Satış ve Pazarlama Müdürü

Yeni projemiz Bohemia Suites & Villas, hem bölgeye hem de Sirene Belek Hotel'e yeni bir soluk kazandıracak



Sirene Hotel's bünyesinde bulunan Sirene Belek Hotel, Antalya Belek bölgesinde, 120 dönüm gibi oldukça geniş bir arazi üzerine kuruludur. Mevcutta standart, süit, aile süiti ve villalarımız ile 460 oda olan tesisimizde, 2023 yılında tamamlanacak olan yeni projemiz Bohemia Suites & Villas ile beraber olarak 501 oda kapasitesine ulaşacağız. Yeni projemiz Bohemia Suites & Villas, 35 adet swimup süit ve 3 adet yeni villamız ile hem bölgeye hem de Sirene Belek Hotel'e yeni bir soluk kazandıracaktır. Hizmet çeşitliliğimizin en önemli bölümünü golf segmenti oluşturmaktadır. Bünyemizde yer alan Antalya Golf Club'da, 2 adet 18 delik golf sahası yer almaktadır. Pasha sahası 5731 metre uzunluğa sahip, golfçü misafirlerimiz tarafından oldukça ilgi görmektedir. Sultan sahası 6477 metre uzunluğa sahip, Türkiye'de ilk ve tek PGA (Professional Golf Association) lisansına sahip zorluk derecesi yüksek, kendinden emin golfçüler için tasarlanmış muhteşem bir

sahadır. Ayrıca golf sporu dışında, bünyemizde barındırdığımız bir adet ısıtılmış olimpik yüzme havuzu ve 9 adet tenis kortumuz ile dünyanın birçok ülkesinden gelen profesyonel spor gruplarını da tesisimizde ağırlamaktayız. Tüm bunların yanında Akdeniz'in 4 dört mevsimi bir arada yaşayan doğasında, deniz, kum, güneş tatili yapmak isteyenler için de ilk destinasyonudur. Yılın büyük bölümünde bunu tercih eden misafirlerimizi ağırlıyoruz. Misafir profilimizi oluşturan, Ortadoğu ülkelerinden, Rusya ve Kazakistan'dan gelen konuklarımız, zaten hali hazırda villa konaklamalarına hep ilgi gösteriyorlardı. Pandemi dönemi ile daha da önem kazanan izole tatil anlayışı bu ilgiyi diğer destinasyonlarda da arttırdı. Tesisimizde misafir ağırlığı tamamen dönemsel olarak büyük değişiklik gösteriyor. İlkbahar ve Sonbahar aylarında başta İngiltere olmak üzere, Almanya ve İskandinav ülkelerinden gelen golf sever misafirlerimizin oranı oldukça yüksek. Haziran ayı itibarı ile yurtdışından başta Rusya ve Avrupa olmak üzere tesisimiz aynı zamanda iç pazardan da oldukça ilgi görmektedir. Bu sene erken rezervasyon döneminde ciddi sayıda iç pazardan rezervasyon aldık. Sezon boyunca son dakika satışlarının da aynı ilgi ile devam edeceğini ön görüyoruz. Villa konseptinin tercih edilme sebeplerinden biri de misafirlerin özel ve ayrıcalıklı hizmet almak istemesidir biz de Sirene Oteller grubu olarak, kaliteli hizmet anlayışımızı, doğru istihdamımızla birlikte her sene geliştirerek devam ettiriyoruz. Özellikle yeni projemiz Bohemia Suite & Villas ile de bölgede ses getireceğimize inanıyoruz.

Sirene Belek Hotel olarak, dijital pazarlamaya hatırı sayılır bütçe ayırarak çok önem veriyoruz ve bu alanda çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor

Türkiye'nin bulunduğu coğrafi konumundan dolayı, birçok siyasi ve doğa süreçlerinde, sektör olarak ilk biz olumsuz yönde etkileniyoruz. Bu olumsuzluklara rağmen 2022, beklentilerimizi karşılayan bir yıl oldu. 2020 yılında başlayan pandemi süreci ile beraber oldukça ilgi gören villa konaklamaları, yatırımcıların da ilgisini çekti. Antalya'nın da bu hizmet anlayışına hızlı olarak cevap verdiğini ve yeni yatırımların bundan sonraki süreçte devam edeceğini umuyorum. Bu tür yatırımların devamının, kaliteli misafirin bölgeye olan ilgisini ve turizm gelirlerini önemli derecede artıracaklarını düşünüyorum. Bununla birlikte bölgeye yapılan birçok yatırım ile beraber ilgiyi daha da artırmak adına yapılan pazarlama faaliyetlerinin, günümüz dijital dünyasına da ayak uydurarak, artırılması gerektiğini düşünüyorum. Bu bağlamda Sirene Belek Hotel olarak, dijital pazarlamaya hatırı sayılır bütçe ayırarak çok önem veriyoruz ve bu alanda çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. 2023 yılı, bahsetmiş olduğumuz gibi yine aynı konularla başlamasına rağmen, fuar ve workshoplardan yapmış olduğumuz görüşmelerde, partnerlerimizin ilgisi ve yorumlarına bakarak, beklentimizin olumlu yönde olduğunu söyleyebiliriz. 2023 yılında farklı bir misafir profili ve farklı destinasyonlara yapılan pazarlama ile tanıtımlarımız devam ediyor, hedeflerimize ulaşmayı amaçlıyoruz.

Trabzon'da tek el binası 4 yıldızlı otele dönüşüyor

Trabzon Akçaabat Belediyesi'nin mülkü olan ve 29 yıllığına kiralanılan eski Tekel binasında, otel yapılmak üzere çalışmalar devam ediyor. Akçaabat Belediye Başkanı Osman Nuri Ekim, Akçaabat Belediyesi olarak turizme ayrı bir önem verdiklerini ve bunun da bir ayağının konaklama olduğunu belirtti. Akçaabat'ın turizmden en yüksek oranda faydalanması için üzerlerine düşeni yapmanın gayreti içerisinde olduklarını dile getiren Ekim "Akçaabat Belediyesi olarak turizme ayrı bir önem veriyoruz. Akçaabat tarihi ve turistik yerleri ile bölgenin çekim noktasıdır. Şimdi bunu konaklama alanında da ileri götürmeyi arzu ediyor ve buna yönelik adımlar atıyoruz. Bunlardan birisi de otel projemiz. Yapışlet devret modeli ile Akçaabat 90 yataklı ve 4 yıldızlı bir otel kazanmış olacak" paylaşımında bulundu.

TUI Grubu, TUI BLUE markası ile 13 yeni otel açacak



TUI grubu, küresel otel markası olan TUI BLUE'nun portföyünü genişletmeyi ve 4 kıtada 13 yeni otel açmayı planlıyor. TUI Hotels & Resorts Genel Müdürü Erik Friemuth konuya ilişkin olarak yaptığı açıklamada, "Dört kıtadaki uluslararası ortaklarla birlikte büyüyoruz. Bu dönüm noktası. TUI BLUE markasının yanı sıra bireysel otel deneyimleri tasarımıyla küresel bir trende hizmet ettiğimizi kanıtıyoruz. Çin, Güneydoğu Asya ve Afrika'daki oteller de gelecekte bölgeden yeni müşterileri otel lokasyonlarımıza çekecek" dedi. TUI BLUE

Genel Müdürü Artur Gerber ise, "TUI BLUE'yu heyecan verici yeni tatil destinasyonları için bir konuk mükafatı olarak kurmak istiyoruz. Bu amaçla, deneyimli ekipler kurduk" paylaşımı yaptı.

2023 yılında açılacak oteller

TUI BLUE Crystal Bay - Mısır, TUI BLUE Atlantica Sungarden Park - Kıbrıs, TUI BLUE Levante, Majorca - İspanya, TUI BLUE Victoria Menorca - İspanya, TUI BLUE The Passage - Tayland

Önümüzdeki yıllarda açılacak oteller

TUI BLUE Taicang, Jiangsu - Çin, TUI BLUE Clearwater Bay, Hainan - Çin, TUI BLUE Curaçao, TUI BLUE Reutte - Avusturya, TUI BLUE Jalaw Beach - Senegal TUI BLUE Koh Kong - Kamboçya, TUI BLUE Rayong - Tayland, TUI BLUE Fuyang, Anhui - Çin

platform
INTERNATIONAL

PROJE DANIŞMANLIĞI
İÇ MİMARİ TASARIM VE UYGULAMA
DONANIM VE EKİPMAN TEDARİK ZİNCİRİ

forming dream interiors...

info@platformint.me
+90 543 413 95 63

Yapay Zeka'lar otel yöneticilerinin yerini alabilecek mi?

Son yıllarda, yapay zeka teknolojisinin yükselişi, otel endüstrisi dahil çeşitli endüstrilerde sorular ve tartışmalar yarattı. Yapay zeka teknolojisi ilerledikçe, birçok endüstride insan işçilerinin yerini alıp alamayacağına dair sorular ve tartışmalar gündeme gelmeye başladı. Bir gün yapay zekalar otellerde Otel yöneticiliği yapmaya başlar ve bunun sonucunda insan yöneticiler işlerini kaybeder mi?

Muhtemelen hayır!

Korkmaya gerek yok... Yapay Zeka (AI), ne kadar gelişirse gelişsin, otel yöneticilerinin yerini alamayacaktır ancak, AI otel yöneticilerine birçok konuda kolaylık sağlayabilir ve yardımcı olabilir .

Son yıllarda, yapay zeka (AI) kullanımı turizm ve konaklama sektöründe giderek daha yaygın hale gelmeye başlamakta.

Yapay zeka (AI), misafir deneyimini kişiselleştirmek, müşteri hizmetlerini iyileştirmek, gelir yönetimini optimize etmek, potansiyel teknik bakım sorunlarını belirlemek ve güvenliği artırmak için kullanılabilir. Rutin görevleri otomatikleştirip, yapay zekanın bu işleri üstlenmesi sağlanarak, personelin, yaratıcılık, problem çözme ve misafirlerle kişisel etkileşim gibi insan becerileri gerektiren daha karmaşık görevlere daha fazla odaklanması sağlanabilir. AI destekli sistemlerle, oteller misafirlerin tercihleri ve davranışları hakkında veri toplayabilir ve bu bilgileri daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak için kullanabilirler. Yapay Zekanın çok faydalı olabileceği diğer bir alan olarak da (misafir ilişkileri) müşteri hizmetleridir. Yapay Zeka (AI) destekli chatbotlar, oda servisi talepleri veya otelin sunduğu genel hizmetler hakkında bilgi gibi rutin sorularla ilgilenilebilir ve personelin daha karmaşık görevlere odaklanmasını sağlayabilir. AI destekli sistemler ayrıca, personelin farklı dilleri konuşan konuklarla iletişim kurmasına yardımcı olmak için gerçek zamanlı çeviri hizmetleri sağlayabilir.

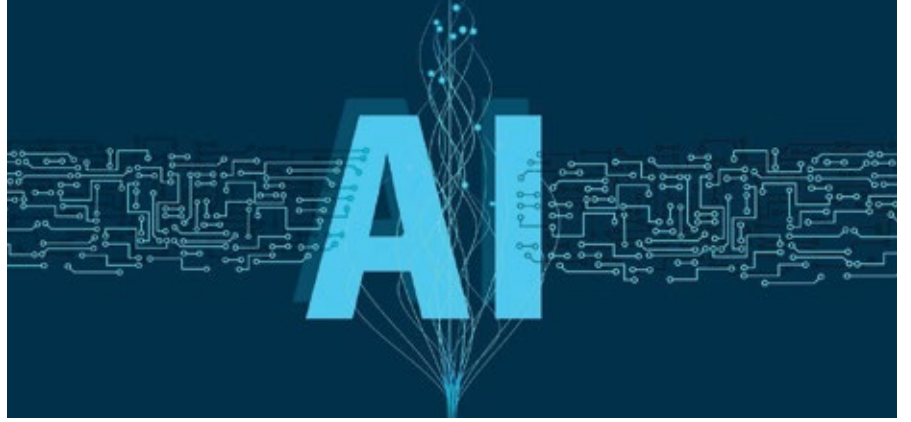
Misafir deneyimini geliştirmek ve operasyonları iyileştirmek için otellerin nerede ve nasıl AI kullandığını keşfedelim.

Kişiselleştirme:

Yapay Zeka (AI) destekli sistemlerle, oteller, misafirlerin tercih ve davranışları hakkında veri toplayarak daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sunabilirler. Örneğin, oteller AI kullanarak misafirlerin geçmiş rezervasyonlarına dayanarak oda tipleri önerilebilir, misafirlerin ilgi alanlarına göre yerel etkinlikler önerilebilir veya tahminsel analizler yoluyla kişiselleştirmeyi geliştirmek için kullanılabilir. Yapay Zeka (AI) destekli sistemler, misafirlerin tercihleri, davranışları ve önceki rezervasyonları hakkındaki verileri analiz ederek kalıpları belirleyebilir ve kişiselleştirilmiş öneriler yapabilirler.

Chatbotlar:

Chatbotlar, misafirlerle etkileşime geçebilen ve metin veya sesli sohbet yoluyla sorularına



cevap verebilen AI destekli sistemlerdir. Rutin görevleri otomatikleştirerek, chatbotlar insan becerilerine ihtiyaç duyan daha karmaşık görevlere odaklanan personelin zamanını serbest bırakabilir. Oda servisi taleplerini ele alabilir veya yerel cazibe merkezleri hakkında bilgi sağlayabilirler. Chatbotlar, misafirler için rezervasyon yapmak veya farklı diller konuşan misafirlerle iletişim kurmak için gerçek zamanlı çeviri hizmeti de sunabilirler. Personel müsait olmadığında bile 24/7 erişilebilir olabilmeleridir, böylece özellikle geç saatlerde veya erken saatlerde varış yapan misafirler için yardım sağlayabilirler.

Otellerin chatbot uygulayabileceği bazı yararlı örnekler:

- **Rezervasyon:** Chatbotlar rezervasyon işlemlerini yönetmek için programlanabilir. Bu sayede, misafirler oda rezervasyonlarını kolayca yapabilir veya mevcut rezervasyonlarında değişiklik yapabilirler. Chatbotlar ayrıca, müsaitlik, fiyatlar ve özel kampanyalar hakkındaki soruları yanıtlayabilirler.
- **Müşteri hizmetleri:** Chatbotlar, otel imkanları veya işletme saatleri gibi rutin soruları yanıtlayabilir. Ayrıca, çevredeki yerleri tavsiye edebilir veya bölgedeki restoranları önerirler.
- **Oda servisi:** Chatbotlar oda servisi için siparişleri alabilir veya misafirlerin menüden seçim yapmalarını sağlarlar. Ayrıca, sipariş durumu ve tahmini teslimat süreleri hakkında bilgi verebilirler.
- **Temizlik hizmetleri:** Chatbotlar, ek havlu veya tuvalet malzemeleri talepleri ile birlikte oda bakımı hizmetlerini de yönetebilirler.
- **Konsiyerj hizmetleri:** Chatbotlar, yerel etkinlikler için öneriler sunabilir, gösteri veya etkinlik biletleri satın alabilir veya yakındaki yerler için yön tarifi sağlayabilirler.
- **Geri bildirim ve yorumlar:** Chatbotlar, konaklama hakkındaki görüşlerini sormak ve yorum bırakmak için bir platform sağlayabilirler. Bu, otellerin hizmetlerini ve itibarını iyileştirmelerine yardımcı olabilir.

Gelir Yönetimi:

Yapay Zeka (AI) destekli sistemler, geçmiş rezervasyonlar, müşteri davranışları ve hava

durumu ve etkinlikler gibi harici faktörlerle ilgili verileri analiz ederek talebi öngörebilir ve buna göre fiyatları ayarlayabilirler. Gelir yönetimi sistemleri, farklı oda tipleri için talebi tahmin ederek envanteri yönetmeye yardımcı olabilirler. AI destekli dağıtım, müşteri davranışları ve piyasa trendleri gibi verileri analiz ederek, otellerin çevrimiçi seyahat acenteleri ve doğrudan rezervasyon kanalları gibi çeşitli kanallar aracılığıyla envanteri optimize etmelerine yardımcı olabilir. Verilere dayalı daha bilgili kararlar alarak, oteller rekabetin önünde kalabilir ve karlılarını artırabilirler.

Otel endüstrisinde Yapay Zeka (AI)'nın gelir yönetimini otomatikleştirmek için nasıl kullanışlı olabileceğine dair ayrıntılı örnekler:

Talep tahmini:

Yapay zeka (AI) destekli gelir yönetim sistemleri, geçmiş rezervasyonlar, müşteri davranışları ve hava durumu gibi harici faktörlerle birlikte gelecekteki otel odası talebini tahmin etmek için verileri analiz edebilir. Sistem belirli bir dönemde düşük talep öngörüyorsa, otel fiyatları düşürerek daha fazla rezervasyon yapmak ve doluluk oranını artırmak için teşvik edebilir.

Dinamik fiyatlandırma:

Dinamik fiyatlandırma, otellerin talep ve doluluk seviyelerine göre oda fiyatlarını gerçek zamanlı olarak ayarlamalarına olanak tanıyan bir fiyatlandırma stratejisidir. AI destekli gelir yönetim sistemleri ile oteller, geliri ve doluluk oranını maksimize etmek için dinamik fiyatlandırma stratejileri uygulayabilirler.

Envanter yönetimi:

AI destekli gelir yönetimi sistemleri, farklı oda tipleri için talep tahmini yaparak envanter yönetimine yardımcı olabilir. Önceden yapılan rezervasyonlara, müşteri davranışlarına ve dış faktörlere ilişkin verileri analiz ederek, sistem yüksek talep gösteren oda tiplerini tespit edebilir ve envanter yönetimini buna göre ayarlayabilir. Sistem belirli bir dönemde standart odalara düşük talep tahmin ediyorsa, otel bu oda tipine ayrılan envanteri azaltabilir ve fiyatları düşürerek talebe uygun hale getirebilir.

Dağıtım yönetimi:

En karlı dağıtım kanallarını tespit ederek, oteller envanter ayırma işlemini buna göre yapabilir ve fiyatları ayarlayarak gelirlerini maksimize edebilir. Örneğin, sistem otelin web sitesi üzerinden doğrudan yapılan rezervasyonların, diğer online seyahat acenteleri aracılığıyla yapılan rezervasyonlardan daha karlı olduğunu tespit ederse, otel fiyatları ve promosyonları ayarlayarak doğrudan rezervasyonları teşvik edebilir.

Duygu Analizi:

Konuk yorumları, sosyal medya etkinlikleri ve diğer kaynaklardan verileri analiz ederek, sistem konuk duygularındaki desenleri belirleyebilir ve geliştirme için bilgiler sağlayabilir. Örneğin, sistem yavaş check-in veya kötü müşteri hizmetleri gibi konukların sürekli memnuniyetsiz olduğu alanları belirleyebilir. Bu sorunları ele alarak oteller, konuk memnuniyetini ve sadakatini artırabilirler. Duygu analizi aynı zamanda otellerin mükemmel oldukları alanları belirlemelerine ve bu güçlü yönleri potansiyel konuklara pazarlamalarına yardımcı olabilir. Duygu analizi otellere konuk duyguları hakkında değerli bilgiler sağlayabilir ve hizmetlerini ve tekliflerini geliştirmelerine yardımcı olabilir. Memnuniyetsizlik alanlarını ele alarak ve güçlü yönleri kullanarak, oteller konuk memnuniyetini, sadakatini ve gelirlerini artırabilirler.

Enerji Verimliliği:

Enerji tüketimiyle ilgili verileri analiz ederek, sistem verimsizlik alanlarını belirleyebilir ve iyileştirme önerileri sunabilir. AI destekli enerji yönetim sistemleri, enerji kullanımını gerçek zamanlı olarak izleyerek otellerin hızlı bir şekilde sorunları tespit etmelerine olanak tanır. Enerji kullanımını optimize ederek, oteller karbon ayak izlerini azaltabilir, maliyetleri düşürebilir ve sürdürülebilirlik çalışmalarını iyileştirebilir.

Yapay Zeka (AI) destekli enerji yönetim sistemlerinin otellerin enerji kullanımını optimize etmelerine ve maliyetlerini azaltmalarına nasıl yardımcı olabileceğine dair daha fazla ayrıntı şunlardır:

Gerçek zamanlı izleme:

AI destekli enerji yönetim sistemleri, bir otel boyunca enerji kullanımını gerçek zamanlı olarak izleyebilir. Bu, otel çalışanlarının verimsizlik alanlarını hızlı bir şekilde tespit etmelerine ve bunları çözmek için harekete geçmelerine olanak tanır.

Öngörücü analitik:

AI destekli enerji yönetim sistemleri, geçmiş veriler ve diğer faktörlere dayanarak gelecekteki enerji kullanımını tahmin etmek için öngörücü analitik kullanabilir. Bu, otellerin enerji maliyetlerini daha etkili bir şekilde planlamalarına ve bütçelemelerine yardımcı olabilir.

Otomatik kontrol:

AI destekli enerji yönetim sistemleri, işgal desenleri ve diğer verilere dayanarak otomatik olarak ısıtma, havalandırma ve klima (HVAC) sistemlerini ayarlayabilir. Bu, otellerin konforu feda etmeden enerji tüketimini azaltmalarına yardımcı olabilir.

Enerji denetimleri:

Yapay zeka destekli enerji yönetim sistemleri, iyileştirme alanlarını belirlemek için enerji denetimleri yapabilir. Otellerin enerji tasarrufu yapmak için öncelikli alanları belirlemelerine ve kaynakları daha etkili bir şekilde ayırmalarına yardımcı olabilir.

Sürdürülebilirlik raporlama:

Yapay zeka destekli enerji yönetim sistemleri, enerji kullanımı, karbon ayak izi ve diğer sürdürülebilirlik ölçütlerine ilişkin bilgiler sağlayan sürdürülebilirlik raporları oluşturabilir. Bu, otellerin zaman içindeki ilerlemelerini takip etmelerine ve sürdürülebilirlik çabalarını misafirlere, yatırımcılara ve diğer paydaşlara iletmelerine yardımcı olabilir.

Tahminsel (Teknik) bakım:

Bakım, otel işletmeciliğinin önemli bir yönüdür ve ekipman arızaları, pahalı duraksama süreleri ve misafir memnuniyetsizliğiyle sonuçlanabilir. AI destekli sistemlerle, oteller önceden bakım stratejileri uygulayarak ekipman arızalarını önceden belirleyebilir ve önleyebilirler.

AI destekli tahmini bakımın otel işine sağlayabileceği faydalar hakkında daha fazla ayrıntı ve örnekler şöyledir:

- Oteller, konuklara konforlu ve keyifli bir konaklama sunmak için HVAC sistemleri, asansörler ve mutfak aletleri gibi çeşitli ekipmanlara güvenirliler. Ancak, ekipman arızaları konuk şikayetlerine, masraflı tamir işlerine ve kayıp gelirlere yol açabilir. AI destekli sistemlerle tahmini bakım, otellerin bu zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olabilir.
- AI destekli sistemler, makine öğrenimi algoritmalarını kullanarak büyük miktarda ekipman performans verilerini analiz eder ve desenleri ve anormallikleri belirler.
- Downtime ve bakım maliyetlerini azaltmanın yanı sıra, tahmini bakım aynı zamanda konuk memnuniyetini artırabilir

Dolandırıcılık Tespiti:

AI destekli sistemler, potansiyel dolandırıcılık faaliyetlerini belirlemek için işlem geçmişleri ve rezervasyon kalıpları gibi büyük miktarda misafir verisini analiz edebilir. Örneğin, sistem, farklı kredi kartları kullanarak aynı IP adresinden birden fazla rezervasyon yapıldığını tespit ederse, otelin dolandırıcılık önleme ekibine uyarı gönderebilir. Dolandırıcılığı tespit etmenin yanı sıra, AI destekli sistemler aynı zamanda önlemesine de yardımcı olabilir. Makine öğrenimi algoritmaları kullanarak, sistem geçmiş dolandırıcılık girişimlerinden

öğrenebilir ve gelecekteki dolandırıcılık faaliyetlerini belirlemek için öngörü modelleri geliştirebilir.

Güvenlik:

Misafirlerin ve personelin güvenliği oteller için öncelikli bir konudur ve yapay zeka destekli sistemler otellerin güvenli bir ortamı korumalarına yardımcı olabilir. Yapay zeka destekli güvenlik sistemleri kameralar ve diğer sensörler kullanarak otelin çeşitli alanlarını, örneğin lobiyi, otoparkı ve misafir odalarını izleyebilir. Sistem video görüntülerini analiz ederek, örneğin kısıtlı alanlarda yetkisiz kişileri tespit edebilir ve güvenlik personelini uyarabilir. Yapay zeka destekli güvenlik sistemleri ayrıca yüz tanıma teknolojisini kullanarak misafirleri ve personeli tanıyabilir ve belirli otel alanlarına erişim izinlerine sahip olup olmadıklarını belirleyebilir. Yüz tanıma kullanarak sistem yetkisiz erişimi önleyebilir ve güvenliği artırabilir.



Sonuç olarak:

Otel işletmelerinde yapay zeka kullanımı, daha iyi konuk deneyimleri, işlemlerin optimize edilmesi, artan gelir, arttırılmış güvenlik ve azaltılmış enerji maliyetleri gibi birçok potansiyel fayda sunmaktadır. Chatbot ve gelir yönetiminden, öngörücü bakım ve enerji verimliliğine kadar, yapay zeka destekli çözümler otellerin işlemlerini optimize etmelerine, maliyetleri azaltmalarına ve sürdürülebilirliği teşvik etmelerine yardımcı olabilirler. Yapay zeka teknolojisinin gücünden yararlanarak, oteller kişiselleştirilmiş öneriler, daha hızlı hizmet ve 7/24 desteği sağlayarak konuk deneyimini artırabilirler. Ayrıca, veri analizini kullanarak fiyatlandırma ve doluluk oranlarını optimize ederek gelir yönetimlerini iyileştirebilirler. Bu potansiyel faydalar göz önünde bulundurulduğunda, otellerin işletmelerini iyileştirmek ve konuk deneyimini artırmak için yapay zeka çözümlerini uygulamayı düşünmeleri teşvik edilmektedir. İlk yatırım gerektirebileceği gibi, yapay zeka destekli sistemlerin uzun vadeli faydaları maliyetlerin üstesinden gelerek artan karlılık ve geliştirilmiş konuk memnuniyetine yol açabilir. Dijital ve veri odaklı bir dünyada rekabetçi kalmak için öncü olmak ve yapay zeka teknolojilerini benimsemek, otellerin yararına olabilir.

oteller



Türkiye'nin, toplantı ve kongre turizminde hak ettiği yeri alması için özel-kamu kurum ve kuruluşlarının iş birliği ve etkin bir tanıtım-pazarlama stratejisi gerekiyor

Toplantı ve kongre sektörüne hizmet veren oteller ve kongre merkezleri, sahip oldukları modern tasarımlı, son teknolojiye sahip görsel-işitsel ekipmanlarla donatılmış, gün ışığı alan, birleşip, bölünebilen, geniş sütunsuz ve yüksek tavanlı salonları, farklı kapasitelerde toplantı odaları, fuaye ve karşılama alanıyla, kurumsal etkinlikler, lansman, toplantı ve değişik konseptteki etkinliklere üst segmentte hizmet veriyorlar.

Turizmin önemli bir dalı olan, ulusal ve uluslararası birçok toplantı, konferans ve etkinliklere ev sahipliği yapan, toplantı ve kongre turizmine hizmet veren oteller ve kongre merkezleri, şehrin kalbinde, turistik mekanlara ve alışveriş merkezlerine, havaalanlarına yakın, rahat ulaşımın konuları, deneyimli ve işinde uzman etkinlik planlama uzmanlarıyla, özel lezzetlerini, yüksek kalite ve hijyen standartlarına uygun bir şekilde, misafirlerine sunarak iş seyahatlerini tatil gibi keyifli bir deneyime dönüştürüyorlar. Tesisler, farklı metrekarelerde kapalı salonlarının yanı sıra gerek açılıp kapanabilen tavanlarıyla teras kullanımını gerekse havuz başı ve yeşil bahçelerinde açık alan kullanımını farklı seçeneklerle konuklarına sunuyorlar. Sektör temsilcileri, pazarın etkin olduğu periyodlara ve farklılaşan dinamiklere bağlı değişkenlik

göstermekle birlikte, yıl bazında kongre ve toplantı etkinliklerinin otel gelirine oranının, kapasiteleri bazında, yüzde 50'ye varan rakamlara ulaştığını belirtiyorlar. Kongrelerin birçoğunun her yıl tekrarı olan etkinlikler olduğunu; bu sebeple kongre turizminde sürdürülebilirliği sağlamanın önemine vurgu yapıyorlar.

Sanal etkinlik ve organizasyonların, fiziksel etkinlik ve organizasyonların yerini almasının hiçbir zaman mümkün olmayacağına farkındalığına varıldı

Toplantı ve kongre sektöründe, pandemi döneminde önemli ölçüde iptallerin yaşandığı, ilerleyen süreçte "Güvenli Turizm Sertifikası" ile konuklarının sağlığını koruyarak; sektörün; küçük çaplı fiziksel organizasyonlar ile özellikle dijitalleşmeyle birlikte hibrit ve online toplantılara evrildiğini

belirten sektör temsilcileri, gerekli teknik ekipman altyapısıyla; 'dijital studio', "green box", "zoom alanları" gibi çözümlerle sürece uyum sağlandığını ifade ediyorlar. Bu noktada önemle vurgulanan ise sanal etkinlik ve organizasyonların sadece bütünleyici işlev üstlendiği; fiziksel etkinlik ve organizasyonların yerini almasının hiçbir zaman mümkün olmayacağı idi. Zira süreçte, yüz yüze iletişimin, fiziki olarak dahil olmanın önemini, sohbet esnasında mesleki fikir alışverişinde bulunmayı özlemleştiren farkındalığına varıldı. Pandemi sonrası sektör temsilcileri, şirketlerin daha günlük, haftalık toplantılarını online gerçekleştirse de yüz yüze iletişime eskisinden de daha fazla önem verdikleri için, farklı ekiplerin bir araya geldiği buluşmaları, yıllık toplantıları, başarıyı kutlama boyutu da olan toplantı ve etkinlikleri, kongre ve konferansları



fiziksel olarak bir arada olacakları alanlarda yapmayı tercih ettiğini açıklıyorlar. Türkiye'nin sahip olduğu doğal ve kültürel özelliklerinin zenginliğine rağmen kongre turizminden yeterli kadar pay almamakta olduğunu söyleyen sektör profesyonelleri, toplam turizm gelirleri içinde kongre turizmi payının yüzde 25-30 civarında olması gerekirken, bu oranın yüzde 10'un da altında olduğunu, dolayısıyla Dünya'ya oranlarsak çok daha düşük seviyelerde seyrettiğini belirtiyor. ICCA'nın (Uluslararası Kongre ve Konvansiyon Derneği) 2021 istatistiklerine göre ülkemizin ilk 50 ülke arasında 38. sırada kendine yer bulabildiğini açıklıyorlar. Türkiye 2023 Turizm Stratejisi içerisinde; Kongre ve fuar turizmi için belirlenen hedefler doğrultusunda İstanbul, Antalya, İzmir, Bursa, Konya ve Mersin'in kongre turizminin gelişmesi için öncelikli iller olarak tespit edildiğini belirten sektör temsilcileri, İstanbul ve Antalya'nın konaklama, ulaşım açısından çok büyük etkinliklere ev sahipliği yapma potansiyelinin mevcut durumda yeterli olduğunu belirtiyor. Ancak daha global ve büyük organizasyonları İstanbul'a getirebilmek için kentte hala bazı güçlü internet dahil teknolojik altyapı, büyük kongrelerde yaşanan trafik sorunu gibi düzenlemelerin yapılması gerektiğini ifade ediyorlar.

Toplantı ve kongre turizminin sorunları ile genel anlamıyla turizm sorunları birebir örtüşüyor

Toplantı ve kongre turizminin sorunları ile turizm sorunlarının birebir örtüşüğünü ifade eden sektör profesyonelleri, en önemli problemin ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon olduğunu söylüyorlar. Bu problem, sürekli fiyat değişimlerine ve genel bir belirsizliğe, uzun vadeli sağlıklı fiyat teklifleri vermelerinin engellenmesine, hem yurt içi hem yurt dışı toplantı ve kongrelerin bütçelenmesinin zorlaşmasına sebep oluyor. Diğer bir problemin ise sektörde nitelikli personel bulmak olduğuna vurgu yapıyorlar. Giderek artan enflasyona bağlı olarak artan

personel maliyetleri ve kalifiye elemanların farklı sektörlerle geçişi nedeniyle nitelikli personel bulmakta zorlandıklarını ifade ediyorlar. Sektördeki en önemli sorunların birinin de tanıtım ve pazarlama olduğunu açıklayan sektör temsilcileri, Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi potansiyelinin, dünya genelinde daha etkin bir şekilde tanıtılması ve pazarlanması gerektiğini; bu nedenle, sektöre daha fazla bütçe ayrılması gerektiğini belirtiyorlar. Ancak tanıtım faaliyetlerinin doğru planlanması ve etkin biçimde uygulanması kadar turizm alt ve üst yapısının tamamlanarak belirli bir standardı yakalaması ve zaman zaman da modernize edilmesi, yönetim kalitesi, çalışanların yetenekleri gibi unsurların da rekabet gücünü etkileyen faktörler arasında yer aldığını açıklıyorlar. Hitap edilen segmentin niş bir misafir kitlesi olduğuna, bu kapsamda ülkeye gelen ziyaretçilerin güneş-deniz-kum amaçlı turistlerin çok üzerinde kişi başı döviz girdisi sağladığına, bu bağlamda destinasyonların marka haline getirilmesinin ve yatırımların da artmasının bir zorunluluk olduğuna dikkat çekiyorlar. Bununla birlikte uluslararası çapta büyük organizasyonların eksikliğine vurgu yaparak, bu organizasyonların, uçaktan otele, restorandan küçük esnafa şehrin her kesimine katkı sağlayan sonuçlar doğurduğunu söylüyorlar. Ayrıca turizmin ekonomik önemi ve yaygınlığına rağmen, dış faktörlere karşı çok hassas bir endüstri olduğunu, maalesef önüne geçilemeyen, öngörülemeyen doğal afet ya da politik dalgalanmalar gibi süreçlerden de kongre turizminin sık sık olumsuz etkilendiğini, böylesi durumlarla karşılaşıldığında ne yapılması gerektiğine dair kapsamlı bir kriz yönetimi oluşturulması ve sektörü koruyucu önlemler üzerine çok daha fazla yoğunlaşılması gerektiği düşüncesinde olduklarını ifade ediyorlar. Özellikle dikkate alınması gereken bir diğer konunun da güvenilirlik ve istikrar olduğunu, seyahatlerinin veya etkinliklerinin planladıkları gibi ve sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesinin, her

ziyaretçinin öncelikli talebi olduğunu, iş amaçlı seyahat edenlerin her yerde geçerli olan ve son dakika sürprizlerine yer bırakmayan yüksek standartlar aradıklarını belirtiyorlar. Teknolojinin hızla ilerlediğini, hem daha hızlı ve sistemli bir şekilde hizmet vermenin hem de çağrı yakalayan bir vizyon ile sağlam bir konum edinmenin öneminin de her geçen gün arttığını ifade eden sektör temsilcileri, teknolojinin kullanımının etkinliklerin planlaması, organizasyonu, iletişimi, deneyimleri, gerçek zamanlı geri bildirimleri açısından önemli bir rol oynadığını belirtiyorlar.

Sektör profesyonelleri, ülkemizde yaşanan üzücü deprem ve yaklaşan seçim dolayısıyla var olan durgunluğun mayıs ayı itibarı ile aşılabileceğini ümit ediyor

Türkiye'de toplantı ve kongre turizminin uluslararası arenadan aldığı payı yeterli bulmadıklarını açıklayan sektör profesyonelleri sektörün gelişimi için özel sektörle birlikte, kongre turizmiyle ilgili kurumlar ile kamu kuruluşlarının iş birliği içinde çalışması gerektiğini, workshop ve fuarlar gerçekleştirilmesini, işletmelerin enerji maliyetlerinin düşürülmesi, vergi indirim ve vize prosedürlerinin kolaylaştırılmasını, toplantı ve kongre yönetimi konusunda yeterli donanımına sahip profesyoneller yetiştirilmesini ve her geçen gün boyut değiştiren teknoloji dinamiklerinin yakından takip edilerek uygulamaya geçirilmesini tavsiye ediyorlar. 2022 yılında kongre, toplantı ve iş segmentinde, başlayan hareketliliğin 2023'de de yükselişe geçtiğini belirten sektör temsilcileri, maalesef yaşanan deprem felaketinden dolayı üzüntülerini bildirirken, bu olayın sektöre yansımalarını iptaller ve ertelemeler olarak yaşadıklarını belirtiyorlar. Ülkemizde yaklaşan seçim takvimi dolayısıyla da bir durgunluk olduğunu fakat mayıs ayı itibarı ile yükselen ivmenin tekrar yakalanacağını, 2023'ün verimli bir yıl olacağına inandıklarını ifade ediyorlar.





Sercan Durur / Selçuklu Kongre Merkezi /
Satış & Pazarlama ve Operasyon Müdürü

Anadolu'nun dünyaya açılan kapısı, Selçuklu Kongre Merkezi, 2017 tarihinden bu yana dünya standartlarında teknolojik altyapısı, deneyimli kadrosu ve misafirlerine sunduğu benzersiz hizmet kalitesi ile ulusal ve uluslararası kongre, toplantı, fuar, sergi, müzikal, tiyatro, konser gibi her türlü bilimsel, kültürel ve sanatsal faaliyetlere ev sahipliği yapmaktadır. Selçuklu Belediyesi tarafından şehre kazandırılan, ülkemizin en özel ve kapsamlı kongre ve etkinlik mekânlarından biri olan SKM, iki farklı kapasitede oditoryum salonları, 1400 metrekaare balo salonu ve 11 adet farklı boyutlarda toplantı salonları, 10 bin metrekaare fuaye alanı, 950 araçlık açık otoparkı ile hizmet vermektedir. Selçuklu Kongre Merkezi, hizmet ve servis konusundaki deneyimli kadrosu, eşsiz mimarisi, açık ve kapalı alanları ile aynı anda 5 bin kişiyi ağırlama kapasitesiyle her ihtiyaca cevap verebilecek niteliktedir. Pandemi süreci tüm dünyayı derinden etkilerken sektörel olarak kolektif yapının göbeğinde bulunan bizler için çok daha zorlu geçti denebilir. Kültür sanat adına yapılan tüm etkinliklerin yanı sıra büyük çapta yapılan kongre, fuar, sempozyum gibi yine insanların bir arada olmasını gerektiren tüm etkinlikler de sekteye uğramak durumunda kaldı. Selçuklu Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen tüm işlerde gözetilen temel amaçların arasında insanların bir çatı altında toplanmasını sağlamak, birebir iletişim kurabilmek ve duygulara dokunmak gibi daha iç içe olunması gereken eylemler yer aldığından süreç işletmede derin bir etki bıraktı. Bu süreçte piyasanın nabzını tutmak adına hem kurum/kuruluşların hem de misafirlerin beklentilerini ölçen birçok dijital program ve araştırma yapıldı. Bu araştırmalar ilerleyen süreçte yol gösterici nitelikte olurken zaten dijitalleşme çağında olduğumuz için birçok etkinlikte online kanallardan yürütülmeye başlandı. Pandemi öncesi de var olan bu çalışmalar pandemi sırasında mecburi olarak artarken, pandemi sonrasında da sürdürülmeye devam etti. Elbette ki pandemi sonrası süreç için bu tarz işlerin sanalda daha çok devam etmesi bizim gibi hizmet sektöründe olan işletmeler için bir handikaptır. Selçuklu Kongre Merkezi olarak pandemi sonrası süreçte devam eden online işlerin yanı sıra bir arada olmayı özleyen birçok misafirimize pandeminin etkilerini azaltacak verimli bir 2022 yılı geçirdik.

2023 ve 2024 yılı takvimimizde, ulusal ve uluslararası kongre, sempozyum, fuar gibi geniş kapsamlı birçok etkinliğe ev sahipliği yapmayı planlamaktayız

Yapılan araştırmalar, çok fazla ziyaretçisi olan organizasyonların ekonomik fayda ile güçlü bir doğrusal ilişki içinde olduğunu ortaya koymuştur

Kongre turizmi, düzenlendiği bölgenin dünya genelinde tanınmasını, gelişimini ve yenilemesini, bölgedeki tesislerin daha etkili ve verimli kullanılmasını, istihdam olanaklarının ve turizm gelirlerinin artmasını sağlamaktadır. Kongrelerin yapılabilmesi için gerekli olan toplantı binaları ve kongre merkezleri gibi sabit yatırımlar yüksek maliyetli olduğu için genellikle devlet veya yerel idareler tarafından yapılmaktadır. Türkiye genelinde çok yaygın olarak görülen bu uygulamanın Konya ilindeki örneği Selçuklu Kongre Merkezi'dir. Bir seferliğe mahsus, bir ana etkinlik veya belirli zamanlarda tekrar eden etkinliklerin, düzenlenen yerle ilgili bilinci, cazibeyi ve karlılığı arttırdığı bulgulanmıştır. Yapılan araştırmalar, çok fazla ziyaretçisi olan organizasyonların ekonomik fayda ile güçlü bir doğrusal ilişki içinde olduğunu ortaya koymuştur, bu nedenle Selçuklu Kongre Merkezi hem sektörel olarak kendi adına hem de aynı coğrafyayı paylaşan paydaşları adına oldukça önemli ve faydalı konumdadır. Kısaca Selçuklu Kongre Merkezi'nde düzenlenen etkinlikler sadece SKM sınırları içerisinde kalmamakla birlikte, şehirdeki sektörün tüm paydaşlarına önemli katkılar sağlıyor. Şehirden memnun ayrılan ziyaretçiler bu deneyimlerinden ötürü tekrar ziyaret etme eğiliminde oluyorlar. Bu döngü, kentin, halkın, ulusal/uluslararası birçok etkinliğe ev sahipliği yapan firmaların ve tüm Konya'nın yararına dönüşüyor. Kongre turizminin bir şehirde ya da ülkede kendiliğinden ortaya çıkıp gelişim gösterme imkânı yoktur. Bu nedenle şehir yetkilileri ve ilgili kurumlar tarafından bu amaca yönelik politikalar izlenmesi halinde, şehirde kongre turizminin gelişimi sağlanabilmektedir. Oysa Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgede sahip olduğu bölgesel avantajları, Konya'nın ise bu bölgede merkez şehir konumunda bulunması, gelişmekte olan kentsel altyapı ve üstyapı olanakları, turistik donanımı ve çekicilikleri, zengin rekreasyon olanakları ve doğal güzellikleri gibi faktörler Konya şehrinin dünya çapında bir kongre destinasyonu olarak ortaya çıkmasını sağlayabilmektedir. Bunun yanı sıra dünya kongre turizmi pazarında devam etmekte olan sürekli yeni destinasyon arayışları ve şehrin henüz dünya kongre pazarında bilinmemesi, Konya'nın kongre turizm potansiyelinin değerlendirilmesinde diğer etkili bir fırsat olarak göz önüne alınabilir. Deneyimler dayanan etkinlikler, fiziksel, duygusal, entelektüel, bilişsel ya da manevi (spiritüel) seviyede hazır olan insanları etkilemekte ve doğal olarak her zihinde

kendine has bir yerde konumlanmaktadır. Çünkü her deneyim, sahnelenen performans ile kişinin zihin hali arasındaki etkileşimden kaynaklanmaktadır. Şehirlerin kültür sanat etkinliklerini düzenleyerek tanıtım faaliyetlerine ve şehrin imajını yeniden şekillendirmeye katkı sağlayacakları belirtilmektedir. Oluşturulan yeni imaj ile ekonomik büyümenin yanı sıra, canlılık, huzur ve yeni iş imkânları gelişeceği; Selçuklu Kongre Merkezi gibi inşa edilen çok amaçlı büyük yapıların ise bu yenilenmenin sembolleri olacağı üzerinde durulmalıdır.

Daha önceki yıllarda olduğu gibi, sanatın ve kültürün birçok formunda hizmet vermeye devam edeceğiz

Yurtiçi ve yurtdışı birçok etkinliğe ev sahipliği yapan Selçuklu Kongre Merkezi bu vesileyle şehrin marka ve imajına olumlu yönde etki etmesine neden olmuştur. Aynı zamanda her kitleden bireye hitap eden kültür sanat etkinlikleri sayesinde ziyaretçiler için ortak bir buluşma, karşılaşma noktası görevi de üstlenmekte ve bu nedenle derinlemesine bir sosyal etki yaratmaktadır. Aynı zamanda bir kültür endüstrisi aktörü olarak Selçuklu Kongre Merkezi'nin yarattığı kültürel ekonomik bir katma değer ve sermaye söz konusudur. Hangi kültürel düzeyde olursa olsun eğlenme ve boş zaman geçirme pratiklerinin sergilendiği kamusal alanlar, şehir yaşantısının en hareketli merkezlerinden birisi olmuştur. Daha önceden şehir yapısı içerisinde küçük salonlarda gerçekleştirilen kültür sanat etkinlikleri Selçuklu Kongre Merkezi'nin varlığıyla birlikte daha profesyonel hizmete, daha düzenli bir etkinlik takvimine ve geniş kitlelere hitap eden boyutlara taşınmıştır. Selçuklu Kongre Merkezi'nin bir kültürel üretim merkezi olduğu, konser, tiyatro, sinema, vb. diğer kültür-sanat faaliyetleri ile birlikte, bilimsel (kongre, sempozyum, konferans) ve sektörel (fuar, lansman vb.) etkinlikler sayesinde şehir pazarlaması ile doğrudan ilişkili olduğu yadsınamaz. Seyahat etmenin ve sanatın herhangi bir formunun insan hayatında yer alması, her bireyi esir alabilecek tüm kötü duyguları geriye itmektedir. İşletme olarak temel amacımız kültür ve sanatın onarıcı gücünü misafirlerimize ve bu gayede kentlinin yaşam döngüsüne yansıtmaaktır. Daha önceki yıllarda olduğu gibi, sanatın ve kültürün birçok formunda hizmet vermeye devam edeceğiz. 2023 ve 2024 yılı takvimimizde, ulusal ve uluslararası kongre, sempozyum, fuar gibi geniş kapsamlı birçok etkinliğe ev sahipliği yapmayı planlamakta ve çok sayıda yerli-yabancı misafirimize bir araya gelmeyi arzulamaktayız. Bu formu yakalayabilmek adına, bu alanda faaliyet gösteren yerel ve ulusal birçok paydaşımız ile temas halinde ilerliyoruz.



BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT
ÇEŞME

*Zamanınızı güzelleştirecek her şey
Boyalık Beach Hotel 'de.*

Kendinizi evinizin konforunda hissedeceğiniz, aynı zamanda kalite ve zerafet önceliği ile tasarlanan **Boyalık Beach Hotel**'de yeşil ve mavinin huzurunu bir arada yaşayabilirsiniz.



Erken
Rezervasyon
Fırsatları Devam
Ediyor!



REZERVASYON VE DETAYLI BİLGİ

0 232 488 88 00

 boyalikbeachhotelspaceceme

BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT

Boyalık Mevkii, 3200 Sokak, No:1,
Çeşme, İzmir, Türkiye

Boyalık Beach Hotel,
2020 yılından itibaren
Güvenli Turizm Sertifikası
ile akredite edilmektedir.





Bülent Eraslan / Dosso Dossi Hotels / CEO

Dosso Dossi Hotels, İstanbul'un kültürel, tarihi ve merkezi noktalarında yer alan 5 oteli ile misafirlerine kendilerini evlerinde hissedebilecekleri ayrıcalıklı bir deneyim yaşatmayı amaçlamaktadır. Genç bir marka olan "Dosso Dossi Hotels" yolculuğuna; ilk tesisini 2014 yılında İstanbul Sultanahmet'te bulunan 4 yıldızlı "Dosso Dossi Hotels Old City" otelini açarak başlamıştır. 2015 yılında İstanbul Vatan caddesinde bulunan 5 yıldızlı "Dosso Dossi Hotels & SPA Downtown" otel tesislerimiz arasına eklenmiş, 2021 yılında Laleli'de bulunan "Dosso Dossi Hotels Laleli" ve Yenikapı'da bulunan "Dosso Dossi Hotels Yenikapı" tesisini faaliyete sokarak otel sayısını 4'e çıkarmıştır. 2022 yılı Aralık ayı içerisinde gruba katılan "Dosso Dossi Hotels Golden Horn" ile birlikte grup 5 otel ve 500 oda sayısına ulaşmıştır. Dosso Dossi Hotels ayrıca yiyecek içecek sektörüne girerek otel bünyelerindeki restoranları dışında Çengelköy'de 1.sınıf bir restoran açmıştır. Dosso Dossi Hotels restoranlarını "Cafe Di Dosso Dossi" markası ile işletmektedir. Dosso Dossi Hotels gelecek 10 yıl içinde kendi markasını büyütmek ve yeni oteller açmanın yanı sıra farklı segmentlerde Franchise vererek oda sayısını yükseltmeyi hedeflemektedir. Açıldığı tarihten itibaren

Avrupa'nın en büyük metropolü olan İstanbul; yıllar boyunca MICE turizmi için daima önde gelen bir destinasyon oldu ve böyle olmaya devam edecek

"Anları anılara dönüştürmek" sloganıyla yola çıkan Fairmont'un, Türkiye'deki ilk oteli Fairmont Quasar İstanbul, 2017'den beri şehrin kalbi Mecidiyeköy'de konuklarını ağırlıyor. 2.000 metrekaresi aşan toplantı ve etkinlik alanlarımızda toplantı, konferans ve her türlü etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. 500 kişilik Luna Balo Salonu ve toplantı odası olarak kullanılabilecek 11 ayrı salonumuzla etkinliklerin ihtiyaçlarını karşılayacak esnekliği de vadediyoruz. Çoğu gün işi alan salonlarda en son ses ve görüntü teknolojileri ve laptop şarj cihazlarını üzerinde taşıyan özel iskemleler gibi farklı dokunuşlar bulunuyor ve çoğu salon, toplantı veya etkinliğinizin ihtiyaçlarına göre birleştirip ayrılabilir. Kendilerine ait lobi ve karşılama alanıyla toplantı odaları, ideal kullanım alanları sağlıyor. Kongre ve toplantılar otel gelirinin yaklaşık yüzde 12'ini

Kongre, toplantı ve etkinlikleri ülkemize çekebilmemiz ve gerçekleştirebilmemiz için, güvenli bölge imajını kazanmamız gerekmektedir

yenilikçi konseptleri ile dikkat çekmeyi başarmış olan Dosso Dossi Hotels, Çocuk Dostu ve Sporcu Dostu konseptleri ile sektöre değer katmaktadır. Ayrıca Dosso Dossi Hotels bünyesinde 15 salon, 1.200 kişi kapasitesi ile toplantı ve etkinlik hizmeti almak isteyen misafirlerine hizmet verebilmektedir.

Kongre ve toplantı katılımcılarının alım güçlerinin sosyal ve ekonomik statülerine bağlı olarak diğer turistlerden fazla olması, kongre düzenlenen destinasyonun ticari hayatına önemli bir canlılık getirmektedir

İstatistiklere göre kongre turizmi katılımcıları normal bir turist ile kıyaslandığında 4 kat daha fazla harcama yapmaktadır. Kongre ve toplantı katılımcılarının alım güçlerinin sosyal ve ekonomik statülerine bağlı olarak diğer turistlerden fazla olması, kongre düzenlenen destinasyonun ticari hayatına önemli bir canlılık getirmektedir. Bu bağlamda pandemi sürecinde ertelenen, iptal edilen ya da hibrit olarak gerçekleşen organizasyonlar normalleşme süreci sonrasında eski gücüne ulaşmaya başlaması sevindiricidir. Dosso Dossi Hotels Golden Horn adı ile hizmete giren yeni otelimiz 225 odası, geniş toplantı salonları, Haliç Kongre Merkezine ve Taksim bölgesine yakınlığı ile grubumuza güç katacaktır. Türkiye 2023 Turizm Stratejisi içerisinde; Kongre ve fuar turizmi için belirlenen hedefler doğrultusunda İstanbul, Antalya, İzmir, Bursa, Konya ve Mersin kongre turizminin gelişmesi için öncelikli iller olarak tespit edilmiştir.

İstanbul ve Antalya'nın konaklama, ulaşım açısından çok büyük etkinliklere ev sahipliği yapma potansiyeli mevcut durumda yeterlidir. Ancak İstanbul'un, çok daha büyük, işlevsel ve teknolojik alt yapısı çok iyi bir kongre merkezine ihtiyacı olduğunu söyleyebiliriz. Yine 2023 Turizm Stratejisi içerisinde konusu geçen 'Fuar organizatörü ve personeli yetiştirmek için ön lisans programlarının açılmasına yönelik çalışmalar' konusunun önemli bir çalışma olduğunu düşünüyoruz. Turizmin tüm alanlarında olduğu gibi kongre ve etkinlik tarafında da yetişmiş, donanımlı insan gücü eksiği bulunmaktadır. Türkiye'de toplantı, kongre ve etkinlik turizminin geldiği noktayı elbette yeterli bulmuyoruz. Çünkü imkanları doğru kullandığımız ve gerekli yatırım, düzenlemeleri yaptığımız takdirde bu pastadan çok daha büyük bir pay alabiliriz. ICCA'nın (Uluslararası Kongre ve Konvansiyon Derneği) 2021 istatistiklerine göre ülkemiz ilk 50 ülke arasında 38. sırada kendine yer bulabilmiştir. Kongre, toplantı ve etkinlikleri ülkemize çekebilmemiz ve gerçekleştirebilmemiz için güvenli bölge imajını kazanmamız gerekmektedir. 2023 yılının ülkemizde seçim yılı olması nedeni ile seçim öncesi süreçte talepte bir durgunluk yaşanabileceğini öngörüyoruz. Canımızı çok yakan ve hepimizi derinden üzen deprem felaketi neticesinde de yılın ilk 6 ayını etkileyebilecek bir iptal ve durgunluk yaşanması muhtemel. Özellikle Şubat ve Mart aylarında yüksek oranda iptal gerçekleştiğini söyleyebiliriz.



Direnç Koca / Fairmont Quasar Istanbul / Satış ve Pazarlama Direktörü

yıllar boyunca tarihi, doğal güzellikleri, konumu, gelişmiş ulaşım imkanları ve benzersiz mutfağı ile MICE turizmi için daima önde gelen bir destinasyon oldu ve böyle olmaya devam edecek. 2023 yılı için toplantı ve etkinlik sayıları artışta. Ancak 6 Şubat'ta yaşadığımız deprem felaketinden sonra yakın zamanlı toplantılar için iptaller ve erteleme talepleri aldık. Toplantı ve etkinliklerin mayıs ayı itibarıyla tekrar yükselişe geçeceğini ön görüyoruz.

TÜRKİYE'NİN EN MODERN KONGRE & GÖSTERİ MERKEZİ



Dünya toplantı ve kongre turizmi pastası içinde Türkiye maalesef yeterli payı alamamaktadır



Erman Vural / NEST Kongre ve Fuar Merkezi /
M.I.C.E. Satış Müdürü

Antalya'nın en önemli 5 yıldızlı otel bölgelerinden, Belek'in tam kalbinde konumlanan ve 2019 yılının Eylül ayında hizmete giren NEST Uluslararası Kongre ve Fuar Merkezi, Türkiye'nin en büyük ve teknolojik olarak en gelişmiş kongre ve fuar merkezlerinden birisi olup; Avrupa'nın sayılı kongre ve fuar merkezlerinden birisidir. NEST Kongre ve Fuar Merkezi, iki kata yayılan, toplamda 15 bin metrekare kapalı alanı ve 5 bin metrekare büyüklüğündeki açık hava etkinlik alanıyla NEST, tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde donatıldı. Birinci katta, büyük grupların kullanabileceği, rahatlıkla 5'e bölünebilen 6 bin metrekarelik kolonsuz ana salonda tek seferde 10 bin kişilik toplantı imkanı bulunmaktadır. Salonun muazzam boyutuna ek olarak, 10 metrelik tavan yüksekliği ve 1500 metrekarelik fuaye alanı ile misafirlere ferah ve geniş alan sunmaktadır. Zemin katta ise; 5 metre tavan yüksekliğine sahip 24 adet workshop salonu, toplam 5 bin metrekarelik bir toplantı salonunun yanı sıra 1600 metrekarelik geniş ve davetkar bir fuaye alanı bulunmaktadır. Açılışından bugüne Antalya Diploması Forumu ve Dosso Dossi Fashion Show'a ev sahipliği yapan Nest, ulusal, uluslararası ve üst düzey diplomatik birçok etkinliğe ev sahipliği yapmıştır. Pandemi süreci içerisinde değerlendirdiğimizde sektörde önemli bir dönüşüm olduğunu söyleyebiliriz. Pandemi ile birlikte dijitalleşmenin de etkisiyle özellikle iş dünyası tarafından hibrit ve sanal konsepti benimsenmiş durumda. Ancak bir trend olarak yerini koruyacağını söyleyemeyiz. Yüz yüze etkinliklerin verimlilik açısından ayrı bir önemi olduğunu vurgulamak isteriz. Ayrıca katılımcıların, oteller ve etkinlik alanları gibi, çalışma ortamlarından bağımsız bir alanda zaman geçirmelerinin, genel anlamda motivasyonu artırıcı bir etkisinin olduğu yadsınamaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. NEST Kongre ve Fuar Merkezi ve Cornelia Otelleri olarak etkinlikler için neredeyse sınırsız imkanlar sunmaktayız. Özellikle de Nest Kongre ve Fuar Merkezi, yüksek katılımlı etkinlikler için esnek yapısı ve teknolojik altyapısı ile birlikte daha önce fiziksel kapasitelerin sınırlı olmasına bağlı olarak deneyimlenmemiş yeni fikirlerin ortaya çıkması konusunda

itici bir güç olmaktadır. Özellikle de lojistik anlamında Türkiye'de gerçekleşmeyen uluslararası etkinlik taleplerinin de arttığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Ayrıca Nest ve Cornelia Otellerinin bulunduğu Antalya/Belek bölgesi gerek ulaşım gerek konaklama ve gerek etkinlik alanları ile birlikte MICE pastasından büyük bir pay alacaktır.

Mevcut ekonomik koşullar nedeniyle maliyetlerdeki ciddi artışlar karşılığında, hizmet kalemlerindeki fiyatlar maalesef aynı oranda ve hatta daha yüksek oranda artış gösterdi. Yüksek maliyetler ile birlikte de birçok etkinlik ya yapılamadı ya da daha düşük katılımcı ile etkinlikler gerçekleşti

Toplantı ve kongre sektörünün en önemli sorunu olarak, fiyatlar karşımıza çıkmaktadır. Mevcut ekonomik koşullar nedeniyle maliyetlerdeki ciddi artışlar karşılığında, hizmet kalemlerindeki fiyatlar maalesef aynı oranda ve hatta daha yüksek oranda artış gösterdi. Yüksek maliyetler ile birlikte de birçok etkinlik yapılamadı ya da daha düşük katılımcı ile etkinlikler gerçekleşti. Sektörün en önemli paydaşları olarak da biz de maksimum düzeyde dengenin kurulması konusunda elimizi taşın altına koymaktayız. Ancak bazı durumlarda fiyat dengesi kurulamamaktadır. Fiyatlardaki yükseliş trendi bu şekilde devam ettiği sürece de çözüm önerilerimiz sınırlı kalmaktadır. İlave olarak sejour piyasasındaki talep artışları nedeniyle de MICE sektörünün yüksek sezonu olan Mayıs ve Ekim aylarında bölge genelinde yeterli müsaitlik sağlanamamaktadır. Teknolojik gelişmelerin de uyarlanmasıyla genel anlamda hibrit ve sanal toplantıların, gelişimine katkısı olduğunu söyleyebiliriz. Ancak trend tam tersine döndüğü için farklı şekilde bir teknolojik entegrasyonun, MICE sektörüne henüz bir katkısı olmamıştır.

Nest ve Cornelia Otelleri olarak, önümüzdeki dönem için ulusal ve uluslararası birçok etkinlik ve kongreler için anlaşmalarımız bulunmaktadır

Dünya toplantı ve kongre turizmi pastası içinde Türkiye maalesef yeterli payı alamamaktadır. Konjonktürel anlamda ülkemize bakış açısı hala negatif durumda. Bunu tersine çevirebilmek için efektif bir tanıtım yapılması gerekmektedir. Türkiye'de bölgesel bazda birçok MICE destinasyonu bulunmaktadır. Her bölgenin fizibilite çalışması yapılarak, doğru ve etkin bir şekilde, doğru platformlar üzerinden tanıtımlarının yapılarak anlatılması gerekiyor. Antalya-Belek bölgesi üzerinden konuşmak gerekirse; ulaşımın kolay olduğu, toplantı ve etkinlik alanlarının ve konaklama imkanların her bütçeye hitap edecek şekilde ve en önemlisi güvenli bir destinasyon olduğu ve böyle bir destinasyonun dünya genelinde olmadığını söyleyebiliriz. Bu tarz önemli avantajlarımızın, uluslararası pazarda aktarımının, bu pastadan kesinlikle daha fazla pay almamızı sağlayacağına şüphe yoktur. 2023 yılında sektör anlamında hızlı bir başlangıç yapılmıştı. Maalesef hepimizi derinden etkileyen deprem felaketi nedeniyle kısa süreli tamamen durma noktasına geldi. Birçok etkinlik iptal edildi veya ileri tarihlere aktarıldı. Şu an için genel talep yoğunluğunda bir artış olmakla birlikte ramazan dönemi sonrasında ve sonbahar itibarıyla ciddi bir hareketlilik beklemekteyiz. Nest ve Cornelia Otelleri olarak, önümüzdeki dönem için ulusal ve uluslararası birçok etkinlik ve kongreler için anlaşmalarımız bulunmaktadır. En önemli etkinliklerimizden birisi olan Dosso Dossi Fashion Show yaklaşık 3500-4000 kişilik katılımla haziran ayının 2. haftasında Nest Kongre ve Fuar Merkezi'nde gerçekleşecektir.

Toplantı ve kongre turizminin sorunları ile genel başlık altında incelediğimiz turizm sorunları birebir örtüşmektedir

Tesisimiz, Çeşme merkeze 2 km. uzaklıkta yer alan konumu itibari ile bölgenin en iyi özelliklerini bünyesinde barındıran bir alanda yer almaktadır. Gerek bölgenin doğal güzellikleri gerekse bulunulan konumun bölgedeki diğer önemli merkezlere yakınlığı, tesisi ayrıca değerli kılmaktadır. Açılış yılı itibari ile HB / Yarım Pansiyon konseptte, toplam 253 odası ile hizmet vermektedir. Thermal ve plaj özelliklerimiz ile yaz ya da kış fark etmeksizin misafirlerimize konforlu ve güvenli bir tatil sunmaktayız. Kış dönemi münferit misafirlerimizin yanı sıra toplantı ve kongre gruplarını ağırlamakta, birbirinden farklı içeriklerdeki toplantı salonlarımız ile her talep ve ihtiyaç doğrultusunda, misafirlerimize tesisten beklenenden fazlasını sunmayı hedeflemekteyiz. Toplamda 4 adet toplantı salonumuz ile en küçük salonumuzda maksimum 106 kişilik, en büyük kapasitedeki salonumuzda da 440 kişilik organizasyonlar gerçekleştirebilmekteyiz. Yüksek sezon harici, yıl genelinde kongre ve toplantı gruplarımızın payı büyüktür. Yıllık gelir ve misafir sayısı baz alındığında toplantı gruplarımızın senelik paydada yüzde 40 gibi yüksek bir rakam oluşturduğunu ifade edebiliriz.

2023 yılı kış dönemi, toplantı ve kongre grupları bazında planladığımız gibi ilerledi; bu hususta 2024 yılı kış döneminin daha dolu ve umut vadeden bir süreç olacağını düşünmekteyiz

Pandemi sürecinde tüm dünya, yeni düzen ve sınırlamalara uyum göstermeye çalışırken, organize olunması mecbur durumlar, elbette ki sanal katılım ile sağlanmıştır; bu hususta tesisimizde de aynı koşulları sağladık ve kullandık. Tesis olarak bu yönde bölgede pilot alan oluşturarak öncü konumda aldığımız tedbirler ve sağladığımız yeniliklerle toplantı ve organizasyonlarımızı başarı ile sürdürerek günümüze ulaştık. Toplantı ve kongre turizminin sorunları hakkında diyebiliriz ki; sektörün sorunları genel başlık altında incelediğimiz turizm sorunları birebir örtüşmektedir. Bu hususta en fazla ön plana çıkan unsur, tanıtım konusudur. Harici olarak, teknolojik gelişim konusunda ise ülkemizde, bu alan gibi sektöre uyarlanmamış, güncellenmemiş ya da gelişim göstermemiş bir alan yok denecek kadar azdır. Talep arttıkça bu husustaki gelişimin de arttığı gözlemlenmiştir. Ülkemizde toplantı ve kongre turizminde, ciddi



Orhan Belge / Boyalık Beach Hotel SPA & Thermal Resort Çeşme / Genel Müdür

bir potansiyel mevcuttur. Gerek yurtiçinden gerek yurtdışından alınan taleplerde konukların, belirlenen lokasyonlarda hem tatil hem toplantı ve kongre programlarını gerçekleştirmelerine olanak sağlanmaktadır. Bu hususta özellikle yurtdışı gruplarını ağırladığımızda, ülkenin ve bölgenin tanıtımı da sağlanarak, aynı anda birçok hususta avantaj sağlayan bir durum söz konusu olmaktadır. Boyalık Beach olarak, her yıl olduğu gibi 2023 yılında da 2022 yılından başlayıp, içinde bulunduğumuz tarihlerde devam eden anlaşmalarımız bulunmaktadır. 2023 yılına ait ön görüşlerimiz, kış dönemi toplantı ve kongre grupları bazında planladığımız gibi ilerledi; bu hususta 2024 yılı kış döneminin daha dolu ve umut vadeden bir süreç olacağını düşünmekteyiz.



Hüseyin Kurt / Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği (I-MICE) / Başkan

I-MICE, 2016 yılında kurulmuş olup, sektör paydaşlarını bir araya getirmek, kitlesel düzeyde temsilci olmak, yeni iletişim ve iş birliği fırsatlarının başlamasına aracılık etmek, sektör adına katma değer yaratmak ve fayda üretmek amacıyla kurulmuş olup, hızlı fakat emin adımlarla yoluna devam etmektedir. Derneğimizin 600 civarında seçkin üyesi bulunmaktadır. Üstlendiğimiz misyon, aslında temelde yurt dışından bir derneğin temsilciliğini almak yerine, bizim topraklarımızdan sektör profesyonelleri olarak, temelini attığımız ve katlarını sektör paydaşlarıyla birlikte çıktığımız bir yapı olmasıdır. Toplantı ve kongre turizmi, sektörde hak ettiği yeri maalesef tam manasıyla alamıyor. Zira, deniz, kum ve güneş turizmi ile ülkemize misafir olarak gelen birkaç pazarın gölgesinde kalmışız. Tabii burada kendimize de not çıkartmak gerek; çünkü lobi faaliyetini yeteri kadar gösterememiş, endüstriyel ve ekonomik

Yerel ve genel yönetimlere kendimizi çok daha fazla anlatmamız, önemimize, yarattığımız farkındalığa dikkat çekmemiz gerekiyor

büyükliğümüz, istihdama ve yerel ekonomilere olan katkımızı çok iyi anlatamamışız.

Bizler sektör temsilcileri olarak her zaman fiziki organizasyonları savunduk. Sanal etkinlik, organizasyon ve teknolojinin geldiği nokta bizim açımızdan bütünleyici işlev üstlendi

Pandemi dönemi her ne kadar sanal etkinlik ve organizasyonları önümüze çıkarsa da fiziksel etkinlik ve organizasyonların yerini alması hiçbir zaman söz konusu olamazdı ve olmadı da. Bizler sektör temsilcileri olarak her zaman fiziki organizasyonları savunduk. Sanal etkinlik, organizasyon ve teknolojinin geldiği nokta bizim açımızdan bütünleyici işlev üstlendi. Derneğimizin faaliyetlerinin 2019 rakamlarına büyük ölçüde ulaştığını diyebiliriz. Tabii zor bir coğrafyada ne olacağını bilmemek ve bazen önümüzü görememek, bizi, ajanda yaparken, planlama yaparken zorlamaktadır. MICE sektörü, olası tüm krizlerde ilk etkilenen ve belki de en son toparlanan sektörlerin başında geliyor. Yerel ve genel yönetimlere kendimizi çok daha fazla anlatmamız, önemimize yarattığımız farkındalığa dikkat çekmemiz gerekiyor. Şu anda sektör olarak en çok yaşadığımız

sıkıntılar, önümüzü görememek, nitelikli insan kaynağımızı kaybediyor oluşumuz, müşterilere verdiğimiz tekliflerde, teklif hazırlama bedeli olmaksızın bazen boşa harcanan emekler ve regülasyon sektörümüzün oldukça sıkıntı yaşadığı taraflardır. Özellikle seçim atmosferine girdiğimiz şu günlerde belirsizlik, bekleylim ve görelim politikası işlerimizi ve bütçelerimizi oldukça fazla etkilemektedir. MICE sektörü olarak, yeni yıla her ay yapmayı planladığımız networking etkinlikleri, sektörel ve kişisel gelişim eğitimleri, destinasyon gezileri ile başladık. Lakin, 11 şehri ve 14 milyon civarında insanımızı etkileyen büyük afet, hepimizin yüreğinin deprem bölgeleri ile atmosferine sebep oldu. Depremin ilk gününden itibaren üyelerimiz ve dostlarımızla tüm gücümüzle deprem bölgelerinde olduk. Yardımlarımız ve desteklerimizle yaraların sarılmasına bir nebze de olsa katkı sağlamaya gayret ettik. Çalışmalarımız, destek ve yardımlarımız devam etmektedir. Derneğimiz olarak; nitelikli büyümemize içinde olduğumuz yılda da devam ediyoruz. Derneğimiz, ailemiz günden güne ülkemizden ve yurt dışından üyelerimizle güçlenmeye ve daha güçlü üretmeye devam edecek.

Kempinski Hotel The Dome Belek olarak, daha yüksek talep almak için Consortia ve RFP sistemlerinde yer almaya önem veriyoruz

Otelimiz, Kempinski Hotel The Dome Belek'te 1 adet balo salonu olmak üzere, toplamda 6 adet toplantı salonu bulunmakta olup 400 kişiye kadar toplantı yapmaya uygundur. Otelimizde daha çok butik toplantı organizasyonları gerçekleştirilmektedir. Toplam oda sayımızın 183 olması, organizatörlerin ve tüm toplantı katılımcılarının otelde kendilerini özel hissetmelerine sebep oluyor; otelimizi, butik toplantı organizasyonları için tercih ediliyor kılıyor. Kongre ve toplantı turizminin, özellikle toplantı organizasyonlarının yoğun olduğu ocak-mayıs ayları ve eylül-aralık ayları arasında otel doluluğuna ve gelirine ciddi anlamda katkısı bulunuyor. Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde, halihazırda kullanmış olduğumuz online toplantılar daha bir dikkat çekici oldu ve o süreçte işimizi çok kolaylaştırdı. Ancak yüz yüze iletişim ve toplantılar hala önemini koruyor. Hem network hem de

daha verimli etkileşim için, pandemi sonrası toplantı ve organizasyon taleplerinde artış var. Bizler partnerlerimizle iletişimi hiçbir zaman koparmadık, sürekli olarak iletişim halinde olduk ve olmaya devam ediyoruz. Yine bu bağlamda daha yüksek talep almak için Consortia ve RFP sistemlerinde yer almaya önem veriyoruz. Toplantı etkinlikleri, hem oteller ve organizatör acenteler için hem de diğer tedarikçiler için ciddi önem arz etmektedir.

Yıllar içinde özellikle büyük kongrelerin sayısı gittikçe azaldı. Bu tür etkinlikler için, etkili workshop ve fuarlar gerçekleştirilebilir; yeniden kongrelerin ülkemize çekilmesi için tanıtımlar yapılabilir

Toplantı ve kongre sektörünü incelediğimizde diyebiliriz ki, aslında eskiden çok daha fazla uluslararası kongreler, toplantılar gerçekleşirdi. Yıllar içinde özellikle büyük kongrelerin sayısı



Ayşen İnce / Kempinski Hotel The Dome Belek / Satış & Pazarlama Direktörü

gittikçe azaldı. Bu tür etkinlikler için, etkili workshop ve fuarlar gerçekleştirilebilir; yeniden kongrelerin ülkemize çekilmesi için tanıtımlar yapılabilir. Kempinski Hotel The Dome Belek olarak, 2022 yılının ilk yarısı itibarıyla toplantı taleplerimizin bir önceki yıla göre artmaya devam ettiğini söyleyebiliriz. 2023 yılında da taleplerde yoğunluk oldu. Takip etmiş olduğumuz toplantı taleplerimiz ve konfirme olmuş gruplarımız mevcut. Yine belirtmiş olduğum gibi RFP ve Consortia sistemleri üzerinden almış olduğumuz talepleri takip etmeye devam ediyoruz.

Hedeflere ulaşmak için kusursuz hizmetin yanı sıra; doğru planlama, düzenli koordinasyon ile yeni trend ve teknolojilere hızlı uyum sağlamak eskisinden çok daha önemli

1000 metrekare olması ve kongre için elverişli fuaye alanları ve tüm gerekli tüm teknik donanımına uygunluğu sebepleriyle toplam gelire katkısı oldukça etkilidir. Pandemi süreci toplantı ve kongre sektöründe yeni trendlerin ortaya çıkmasına sebep oldu. Fiziksel olarak gerçekleşen toplantıların yerini tam anlamıyla dolduramayan hibrit toplantılar; pandemi sürecinde bizim de toplantı salonlarımızdan birini 'digital studio' konseptine çevirmemizle birlikte hayatımıza girmiş oldu. Akabinde yarı hibrit etkinliklerle tanıştık. 150-200 kişilik fiziksel katılım ile 5000+ kişilere ulaşan yarı hibrit etkinlikler sonrasında, yüz yüze iletişimin yerinin doldurulamayacağı gerçeği ile alıştığımız eski düzene şu an geri dönüş sağlamış durumdayız. 2022 yılının son yarısında sektörümüz pandeminin yaralarını sarmayı başardı ancak büyük ya da küçük gündemin sektöre olan etkisi çok hızlı hissedilmektedir. Teknoloji hızla ilerliyor, hem daha hızlı ve sistemli bir şekilde hizmet vermek hem de çağı yakalayan bir vizyon ile sağlam bir konum edinmek önemli de her geçen gün artıyor. İçerideki misafirlerimiz (çalışanlarımız/ekibimiz) ve otelimizde ağırladığımız misafirlerimize her an tüm teknolojik kaynakları sağlayabilme gerekliliği içindeyiz. Teknolojik gelişmeler sektöre elbette uyarlanabiliyor, mobile check in sistemimizi örnek olarak verebiliriz. Toplantı ve kongre kısmında teknik kaynaklar kesinlikle çok önemli olsa da insan gücünün ve doğru iletişim

bir adım arkasından takip ettiğini sanırım söyleyebiliriz. Şu an içinde bulunduğumuz ekonomik majör değişime adaptasyon, günlük değişen maliyetler sorunların birkaçı, bu bağlamda her an değişimin bir parçası olmak, rekabeti destekleyen ve kaliteden ödün vermeyen sağlam bir duruş ile takipçi, yenilikçi ve öncü pozisyonda kalmak gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca pandemi etkileri ile sektörde başlayan istihdam sorunu şu anda da sonuçlarını bizlere yaşatmaktadır. Hizmet sektörü pandemiden olumsuz etkilenmiştir, birçok kalifiye çalışan farklı sektörlere yönelmiştir. İlgili derneklerin kendilerini her daim güncel tutarak, yaşanan olumsuzluklara mercek tutan bilinçte bir duruş sergilemeleri gerekmektedir. Ayrıca ülkemizde gerçekleşen imza niteliğindeki organizasyonların duyurulması, çekicilik yaratılması adına da girişimlerin artırılması gerekliliğine inanıyorum. 2023 yılında doğru stratejiler izlendiği takdirde, ülkemizde genel anlamda sektörün ve elbette otelimizin global anlamda hakkettiği noktaya ulaşacağını düşünmekteyim. Hedeflere ulaşmak için kusursuz hizmetin yanı sıra; doğru planlama, düzenli koordinasyon ile yeni trend ve teknolojilere hızlı uyum sağlamak eskisinden çok daha önemli. Önümüzdeki dönemler için hali hazırda birçok kontrat imzalanmış olup, 1 sene öncesinden anlaşmaları sağlanmış kongrelerimiz de mevcut olduğunu söyleyebiliriz.



Beste Karagöz / Sheraton Grand İstanbul Ataşehir / Satış Direktör Yardımcısı

Otelimiz Sheraton Grand İstanbul Ataşehir; 2015 yılı Aralık ayında kapılarını misafirlerine açmıştır. Çoğunluğu deniz ve adalar manzaralı olmak üzere çeşitli kategorilerde toplamda 165 adet odası ile hizmet vermektedir. Anadolu yakasında, Batı Ataşehir bölgesinde bulunan otelimiz, İstanbul Finans Merkezi'ne sadece 1 km uzaklıkta ve bağlantı yollarına oldukça yakın bir konumda yer almaktadır. Gün ışığı alan balo salonumuz ile birlikte toplamda 12 adet toplantı salonumuz bulunmaktadır. 1000 kişiye kadar tüm taleplere cevap verebileceğimiz çeşitlilikte salon alternatiflerimizi misafirlerimize sunabiliyoruz. Tüm toplantı salonlarının aynı katta olması, her salonun kendine ait fuaye alanlarının olması ve salonlarımızın çoğunun gün ışığı alması hiçbirinde sütun/kolon bulunmaması öne çıkan özellikleridir. Kongre ve toplantı organizasyonları otelimizdeki birçok farklı segmenti aynı anda aktifleştiren ve gelir yaratan çok ciddi bir yüzdelik paya sahiptir. Ölçülebilir ve ölçüsü tahmin edilen etkileriyle birlikte ortalama yüzde 40 seviyesinde bir gelir oranından bahsedebiliriz. Dönemsel özelliklere bağlı olarak yıl içinde bu oranın değişkenlik gösterdiğini söyleyebiliriz. Balo salonumuzun

Elektromarla

Türkiye'nin ilk minibar üreticisi, 1954'ten beri.



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

INVERTER MINIBAR



www.elektromarla.com

Muratpaşa Mah. Uluyol Siteler Cad. No: 6/8A Bayrampaşa/ İSTANBUL

+90 212 545 79 80 +90 544 870 25 01

info@elektromarla.com

Kongreler, zirveler, festivaller, fuarlar vb. etkinlikler, kültürel açıdan üretim ve tüketime vazgeçilmez bir parçasıdır

İstanbul Kongre Merkezi (ICC), 2009 yılında Dünya Bankası-IMF toplantıları için inşa edilmiş, dünya standartlarında teknolojik altyapısı, deneyimli kadrosu ve hizmet kalitesiyle ulusal ve uluslararası arenada önemli bir role sahip olup, şehrin merkezinde, 119 bin metrekarelik 7 katlı bir alandan oluşmaktadır. Ev sahipliği yaptığımız tüm etkinliklerde, binamızda bulunan 1500 metrekare mutfağımızla, yerinde üretim yaparak tüm yiyecek – içecek hizmetlerini vermekteyiz. Teknik ekipman hizmetleri de ICC tarafından sağlanmaktadır. Pandemi sürecinde, kongre ve toplantı sektöründe hibrit ve sanal toplantılar yapmaktan başka çaremiz yoktu. Aslında bu toplantılar süresince, benim gibi, hemen hemen herkesin farkına vardığı konu, ekranda duyuların birebir hissedilmemesinden kaynaklanan mekanik bir ortamın oluşmasıydı. Temanın özellikle bizim sektörde oldukça önemli olduğunun inancındayım. Pandemi öncesi nasıldı? Göz göze gelmek, katılımcıların birbirine dokunması, yüz yüze bir araya gelmesi, özetle sosyalleşmesi daha doyurucuydu. Bu yüzden artık dijital toplantıların daha da azalacağını düşünüyorum. Kongreler, zirveler, festivaller, fuarlar vb. etkinlikler, kültürel açıdan üretim ve tüketime vazgeçilmez bir parçasıdır. Yeni normal dediğimiz dönemde toplantı, kongre ve çeşitli etkinliklere tekrardan ev sahipliği yapmanın mutluluğu içerisindeyiz. 2022

yılı çok iyi geçti. 2023 yılı için ise, yaşanan deprem ve sel felaketi, ülkemizde seçim yılı olması nedeniyle dönemsel ertelemeler yaşıyor olsak da verimli bir yıl olacağına inanıyorum.

Uluslararası arenadan aldığımız payı tabii ki yeterli bulmuyorum. Geçmiş yılları referans alırsak, kesinlikle çok daha fazla pay almamız gerektiğini düşünüyorum.

Kongre ve toplantı sektöründe en büyük sorun, ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon diyebiliriz. Bu problemler sürekli fiyat değişimlerine ve genel bir belirsizliğe sebep olmaktadır. Fiyatlarımızı döviz olarak sunmamıza rağmen, TL maliyetlerimizde oluşan hareketlilik uzun vadeli sağlıklı fiyat teklifleri vermemizi engellemektedir. Bu nedenle hem yurt içi hem yurt dışı toplantı ve kongrelerin bütçelenmesi zorlaşmaktadır. Diğer bir problem ise sektörde nitelikli personel bulmak. Giderek artan enflasyona bağlı olarak artan personel maliyetleri ve kalifiye elemanların farklı sektörlere geçişi nedeniyle nitelikli personel bulmak oldukça zorlaştı. Çözümleri konuşmak gerekirse; İstanbul çok özel bir destinasyon. Fakat yeterli kadar tanıtımın yapılmadığı kanısındayım. Özellikle uluslararası arenada Türkiye'ye iş alabilmek adına tanıtma, planlama ve uygulama projeleri yapılmalı. Ülkemizde yaşanan felaketi de hesaba katarak, doğru bir tanıtıma hızlıca geçilmesi



Zozan Sönmez / İstanbul Kongre Merkezi / Satış ve Pazarlama Direktörü

inancındayım. Uluslararası arenadan aldığımız payı tabii ki yeterli bulmuyorum. Geçmiş yılları referans alırsak, kesinlikle çok daha fazla pay almamız gerektiğini düşünüyorum. Gerek toplantı mekanlarımızla gerekse verdiğimiz hizmet kalitesi ve fiyatlarımızla, birçok dünya şehriden çok ilerideyiz. Ancak ülkemizin stratejik ve jeopolitik konumu nedeniyle son yıllarda ülkemizde yapılan uluslararası toplantı, özellikle büyük kongre sayısı oldukça azalmıştır. 2023 yılında, geride bırakmış olduğumuz pandemi ve belirsizlik süreçlerinden sonra seyahat talebi konusunda kısıtlamaların gevşetilmesiyle birlikte, seyahat talebinin artması ve sürdürülebilir turizm modelinin öne çıkması beklenmektedir. Aynı düzlemde ülke ve şehir bazında kongre ve fuar turizminde bir gelişme ve talep artışının beklendiği bu yılda, ülkemizde yaşanan afetler ve seçim süreci ile maalesef olumsuz etkilenmiştir. Önümüzdeki yıllar için alınan uluslararası talepler ve anlaşma sağlanmış olan etkinlikler bu yılın son çeyreğinin ve gelecek yılların daha güzel geçeceğini işaret etmektedir.



Fetih Kıracaoğlu / Radisson Blu Hotel & Spa, İstanbul Tuzla / Ticari Direktör

Radisson Blu Hotel & Spa, İstanbul Tuzla olarak, 254 oda, 10 toplantı salonu, İstanbul'un en büyüklerinden olan 4000 metrekarelik bir spa ile misafirlerimize hizmet veriyoruz. Otel yerleşkesinin oldukça geniş bir alana yayılması ve bolca yeşil alan sahip olması şehrin içinde bir tatil oteli havası yaratıyor. Bir yandan konferans salonunda 500 kişilik toplantı, diğer yandan havuz başında veya yemyeşil bahçemizde 1500 kişilik şirket kokteyli organize edebilecek kadar geniş bir hizmet yelpazesine sahibiz. Otelimizin bu ferah yapısı, toplantı ve kongrelerin katılımcılar için de keyifli geçmesini sağlıyor. Otelimiz toplam gelirlerinin yaklaşık yüzde 25'ini, kongre ve toplantı organizasyonlarından elde etmekteyiz. Katılımcıların yan harcamalarını da dikkate aldığımızda toplam katkının daha yukarılara

Sektördeki en büyük eksikliğin uluslararası çapta büyük organizasyonların yapılmaması olduğu kanaatindeyim

çıkacağını değerlendiriyoruz. Hibrit toplantılar, küçük organizasyonlar için hala faydalı olsa da yapılan muhtelif araştırmalarda da gördüğümüz üzere günümüz insanı hala yüz yüze toplantıların çok daha verimli olduğunu düşünüyor. Dolayısıyla pandemiye takip eden dönemde firmaların önceliği geniş salonlara ve hatta açık alanlara sahip mekanlar oldu. Bu süreçte, sahip olduğumuz açık hava mekanları ve ferah salonlar bizim için bir avantaja dönüştü. Güçlü marka algısını da arkamıza alınca biraz da olsa pandeminin olumsuz etkilerini azaltma imkanı edindik. Günümüze ise yabancı misafir oranı oldukça yüksek bir otel olarak yurt dışı kaynaklı toplantı organizasyonlarımızdaki artış bizim için oldukça sevindirici. Son dönemde ülkemizde yaşanan elim afetlerin yaraları sarıldıkça yabancı misafir pazarının daha güçlü şekilde döneceğini umut ediyoruz. Sektördeki en büyük eksikliğin uluslararası çapta büyük organizasyonların yapılmaması olduğu kanaatindeyim. Zira bu organizasyonlar, uçaktan otele, restorandan küçük esnafa şehir her kesimine katkı sağlayan sonuçlar doğuruyor.

Teknoloji, altyapı ve mekan yeterliliği konusunda iyi bir noktada olduğumuzu düşünüyorum. Ancak yakın zamanda yüksek yetkinliklere sahip çalışanlar bulmakta zorlanacağımızı unutmadan, insana yapılan yatırımı daha ön plana almalıyız. Bununla birlikte birçok farklı noktaya uçuş ve vize kolaylığı açısından oldukça iyi bir noktadayız. Bunlar organizatörleri cezbeden faktörler. Ancak büyük kongre sayısında hala gidecek yolumuz var. Yapılan değerli tanıtım ve pazarlama çalışmalarının, kongre turizmini eski günlerde olduğu gibi çok güçlü hale getirmesini umut ediyorum. Seçim dönemlerinde toplantılarda bir miktar yavaşlama görebiliyoruz. Bu sene benzer bir senaryo yaşanabilir. Ancak akabinde hem otelimiz hem de sektör için daha güçlü dönen bir talep olmasını bekliyoruz. Son yıllarda ileriye dönük taleplerin rezervasyon süresi kıaldı. Orta üzeri büyüklükteki kongreler için dahi organizatörler kongre tarihine oldukça yakın tarihlerde rezervasyon yapıyor. Bu da ileriye öngörmeyi daha zor kılıyor. Her şeye rağmen 2022'den daha iyi bir sene geçirmeyi bekliyoruz.



Cihan Soyhan / Wyndham Hotels & Resorts / Orta Doğu, Afrika & Türkiye ve BDT Satış ve Pazarlama Direktörü

2023 yılı mart ayı itibarıyla, Türkiye’de ekonomiden en üst segmente kadar uzanan 9 markamız altında 90’ın üzerinde otelimiz bulunuyor. İstanbul’daki 31 otelimizin yanı sıra, diğer büyük ve gelişmekte olan şehirler ile resort bölgeler de dahil olmak üzere Edirne’den Van’a kadar Türkiye’nin 40’tan fazla şehrinde yaygın bir varlığa sahibiz. Portföyümüzdeki otellerin büyük çoğunluğunu, misafirlerimizin iş seyahatleri için Türkiye ve dünya genelinde nereye seyahat ederlerse etsinler yararlanabilecekleri esnek kullanımlı etkinlik alanları ve etkinlik planlama desteği sunan, tam donanımlı oteller oluşturuyor. Bu otellerin tamamı, dünya genelinde 50 binden fazla otel, resort tatil kulübü ve tatil kiralama tesisinde puan kazanma ve bu puanları ücretsiz konaklamalar da dahil olmak üzere çeşitli ödüller için kullanma fırsatı sunan sadakat programımız Wyndham Rewards’a katılıyor. Wyndham Rewards’un bir özelliği olan go meet , etkinlik sahiplerinin misafir odaları, etkinlik alanları ve yeme-içme harcamaları üzerinden, program üyesi olarak kazandıkları standart puanlara ek puanlar kazanmasını sağlıyor. Böylece, misafirlerimiz İstanbul’da, Samsun’da veya Erzurum’da düzenledikleri etkinliklerde kazandıkları puanları, Frankfurt, Milano veya Londra gibi noktalarda yapacakları konaklamalar veya düzenleyecekleri etkinliklerde yararlanabilecekleri ek olanaklar için de kullanabiliyor. Türkiye’deki portföyümüz yüksek bir çeşitlilik arz ediyor ve farklı segmentlerde faaliyet gösteren otelleri barındırıyor. İş seyahatleri ile toplantı ve kongre etkinliklerinin otel gelirlerindeki payının ise yılsonu itibarıyla yüzde 55 seviyelerine ulaşacağını ön görüyoruz. İş seyahatleri, geçtiğimiz üç yılda en hızlı toparlanan segmentler arasında yer aldı. Bu hızlı toparlanma,

İş amaçlı seyahat edenler her yerde geçerli olan ve son dakika sürprizlerine yer bırakmayan yüksek standartlar arıyor ve güvendikleri markalara yöneliyor

Wyndham Rewards üyelerimiz arasında düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz anketlerde iş seyahatlerine yönelik talebin yüksek olduğunu hep gördüğümüz için, beklentilerimizle de örtüşen bir gelişme oldu. Bu süreç içerisinde otellerimizdeki kurumsal rezervasyonları artırmaya yönelik bir dizi girişimi de hayata geçirdik. Bunlar arasında, EMEA bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik, bu niteliğe sahip işletmelerin daha rekabetçi tarifeler ve uzun konaklamalarda ek indirimler gibi imkanlardan yararlanmasına yardımcı olan, aynı zamanda rezervasyon süreçlerini de kolaylaştıran, Wyndham Easy Book adlı girişimimiz de yer aldı. Aynı zamanda otellerimizde hibrit toplantılar için pandeminin henüz başlarında kurulan alt yapı, günümüzde de misafirlerimizin ister bir düşün ister kurumsal bir etkinlik düzenliyor olsunlar, dünyanın her yerindeki meslektaşları ve yakınlarıyla bağlantı kurmalarına yardımcı olmaya devam ediyor.

Wyndham olarak, The Meetings Collection adlı girişimimizi geçtiğimiz yıl EMEA bölgesini de kapsayacak şekilde genişlettik ve şimdi Türkiye’den bazı otellerimiz de bu girişimimize katılıyor

Güvenilirlik ve istikrar, iş seyahati segmentinde rekabet gücünü korumanın olmazsa olmazıdır. Seyahatlerinin veya etkinliklerinin planladıkları gibi ve sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesi, her ziyaretçinin öncelikli talebidir. Bu gereklilik, çoğu zaman yoğun bir programa bağlı kalmaları gerektiği veya etkinliklerinde kendi misafirlerini ağırladıkları için, iş amaçlı seyahat edenler açısından daha da önemli hale geliyor. Bu sebeple, iş amaçlı seyahat edenler her yerde geçerli olan ve son dakika sürprizlerine yer bırakmayan yüksek standartlar arıyor ve güvendikleri markalara yöneliyor. Otellerin aynı zamanda bölgelerindeki toplantı ve kongre ekosisteminin geri kalanıyla da bütünlük oluşturması gerekiyor. Uluslararası bir ağdan güç alabilmek, otellerin kurumsal rezervasyonlarını artırmalarına yardımcı olacaktır. Wyndham olarak, The Meetings Collection adlı girişimimizi geçtiğimiz yıl EMEA bölgesini de kapsayacak şekilde genişlettik ve şimdi Türkiye’den bazı otellerimiz de bu girişimimize katılıyor. Bu girişim, birden çok yıla ve birden

çok otele yayılan etkinlikler planlamayı kolaylaştırıyor ve bazı ek avantajlar sağlıyor. İstanbul, Antalya ve İzmir gibi şehirler, toplantı ve kongre sektörünün tüm dünyadaki çekim noktaları arasındaki yerlerini şimdiden almış durumdadır. Gelişmekte olan, ikincil şehirlere yönelik talebin de giderek arttığını görüyoruz. Yerel yönetimler ve sektör birlikleri de dahil olmak üzere tüm paydaşların bu sürece katkısının sürmesiyle birlikte, bu şehirlerin de potansiyellerini daha güçlü bir şekilde gerçekleştireceklerinden ve etkinlikler açısından dünyanın gözde noktaları arasındaki yerlerini alacaklarından eminiz.

Otellerimizin b-leisure adını verdiğimiz, iş ve tatil amaçlı seyahatleri birleştirme trendinden 2023 yılında da yararlanmaya devam edebilmeleri için kendilerine destek sağlıyoruz

İş seyahatleri, toplantı ve etkinlikler açısından baktığımızda, kısa süre önceden yapılan rezervasyonların 2023 yılında da öne çıkmaya devam edeceğini göreceğiz. Bu sebeple otellerimiz, iş birliğine dayalı, yenilikçi ve yaratıcı düşünme becerisinden güç alan bütüncül deneyimleri misafirlerimizle buluşturma hedefine odaklanmayı sürdürecektir. Buna ek olarak, etkinliklerin daha çevre dostu bir şekilde düzenlenebilmesi ve operasyonların daha sürdürülebilir hale getirilmesi de gündemdeki önemli yerini koruyacak. Toplum ve çevre yararını gözeterek güçlü stratejilerin önemini otellerimiz açısından vurgulamak da bu sürecin bir parçası olacak. Otellerimizle çalışmalarımızı bu anlayışla sürdürüyoruz; otellerimizin ve ekiplerinin eğitim süreçlerine yatırım yapıyoruz. Otellerimizin tüm bu süreçlerin içinde etkin bir şekilde yer almalarına ve sürdürülebilirlik alanındaki girişimlerinin sertifikalandırılmasına yardımcı olmak amacıyla, Wyndham Green adında bir girişim yürütüyoruz. Otellerimizin b-leisure adını verdiğimiz, iş ve tatil amaçlı seyahatleri birleştirme trendinden 2023 yılında da yararlanmaya devam edebilmeleri için kendilerine destek sağlıyoruz. Kurumların ve bireylerin etkinliklere ayırdıkları süreden daha verimli bir şekilde yararlanmaya yönelik ilgisindeki artışla birlikte, bu trendin de geçtiğimiz yıl boyunca giderek büyüdüğünü gördük. Bu eğilim de otellerimize yönelik talebi destekleyen bir unsur olarak öne çıkıyor.

İstanbul başta olmak üzere İzmir ve Antalya'da konfirme olan kongreler ile kongre turizminin bu yıl daha verimli geçeceğini öngörüyoruz



Murat Arslan / CVK Park Bosphorus Hotel Istanbul / Genel Müdür

CVK Hotels & Resorts, turizm sektörüne ilk adımını Taksim Meydanı'nda bulunan CVK Taksim Hotel İstanbul ile attı ve böylelikle ilk işletmesinin kapılarını misafirlerine açtı. Ardından tarihi Park Otel'i tekrar hayata geçiren CVK Hotels & Resorts, 2013 yılında CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul'u şehre kazandı. Çok kısa bir süre içinde şehrin gözde adreslerinden biri haline gelen CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, son yıllarda İstanbul'da hayata geçirilen en büyük turizm yatırımı unvanına sahip. Hem yurt içinde hem de yurt dışında marka değeri hızla büyüyen CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, konfor ve lüksü bir arada sunan yaşam alanı konseptiyle hayata geçen 135 bin metrekare kapalı alan, 1.085 yatak kapasitesi ve otelin içerisinde bulunan stüdyo dairelerden 4+1 dairelere kadar toplam 68 rezidans ile hizmet veriyor. CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, yüksek teknoloji ile donatılmış 4'ü bölünebilen toplam 15 toplantı salonu, İstanbul Balo salonu ve ferah fuaye alanlarıyla, toplantı ve kongrelerin konforlu bir şekilde geçmesine olanak sağlıyor. 805 metrekare genişliğe, 6 metre tavan yüksekliğine sahip İstanbul Balo salonu ferah fuaye alanı ve bu alana özel erişim imkanı sağlayan sokağının yanı sıra gelişmiş teknik ekipmanları ve birbirinden özel lezzetleriyle ön plana çıkıyor. Panoramik Boğaz manzarasıyla, İstanbul'un en büyük terası olan Bosphorus Terrace ise 1500 metrekare alanı ve açılıp kapanabilen tavanıyla, tüm yıl boyunca Boğaz'ın eşsiz mavisi eşliğinde verimli toplantı ve keyifli etkinlikleri gerçekleştirme imkanı sunuyor. Şehrin merkezinde konumlanan otelimiz lokasyonunun da verdiği avantajla farklı büyüklükteki salonları gün ışığı alan ve açılabilen tavan avantajı ile yurtiçi ve yurtdışında pek çok kongre ve toplantı organizasyonları için tercih edilmektedir. Yıl genelinde konaklamalı veya konaklamasız toplantı grupları ile salonlarımızda toplantı ve etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz.

Özellikle açık hava ve güneşli alan salonlarımız, geniş fuaye alanlarımız, son teknolojiye sahip alt yapımız, zengin coffe break menülerimiz ile tercih edilen bir otel olarak hizmetlerimize devam ediyoruz

Otelimizde kongre ve toplantı sekmesinin yıllık gelirin içindeki oranı yüzde 12'dir. Pandemi sürecinde kurumsal şirketlerin hibrit çalışma modeline geçmesi sonucu otellerde gerçekleşen toplantı oranlarında düşüş yaşandı. Ancak hibrit toplantılara ev sahipliği yapabilecek alt yapısı olan, gün ışığı alan toplantı salonları pandemi döneminde ve sonrasında ilk tercih edilen oteller oldu. Pandemi sürecinde ve sonrasında değişen taleplere uyabilmek için bizde hibrit toplantılara da ev sahipliği yapmak üzere teknolojik alt yapımızı geliştirdik. Gün ışığı alan toplantı salonlarımız ve hijyen tedbirlerimiz ile o dönemde de taleplere cevap verdik. Günümüzde ise hibrit toplantılar yanı sıra yüz yüze toplantılar için talepler günden güne daha da artmaktadır. Yurtiçi ve yurtdışından gelen taleplerin dışında şirketlerin lansman ve motivasyon toplantı taleplerindeki artışta sektörü olumlu etkilemektedir. Özellikle açık hava ve güneşli alan salonlarımız, geniş fuaye alanlarımız, son teknolojiye sahip alt yapımız, zengin coffe break menülerimiz ile tercih edilen bir otel olarak hizmetlerimize devam ediyoruz.

Tüm dünyada bazı kongreler hala online veya hibrit olarak yapılmaya devam edilse de MICE sektörü 2023 yılı itibariyle toparlanmaya başlayacaktır

Türkiye, sahip olduğu doğal ve kültürel özelliklerinin zenginliğine rağmen kongre turizminden yeteri kadar pay almamaktadır. Toplam turizm gelirleri içinde kongre turizmi payının yüzde 25-30 civarında olması gerekirken halen bu potansiyelin çok altındadır. Türkiye, geleneksel turizm alanında olduğu kadar kongre turizmi gibi alternatif turizm alanlarında da önemli potansiyele sahiptir. Bu potansiyelin etkin ve verimli şekilde değerlendirilebilmesi, gerekli altyapı ve üstyapı donanımlarının güçlendirilmesi, geliştirilmesi, destinasyon tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin planlanıp etkin biçimde uygulanması gereklidir. Kongre turizminin istihdam sağladığı uluslararası insan kaynağı, pazarlama ve satış çalışmaları, ayrıca sunduğu tüm hizmet kalemleri ile ülkelerin turizm politikalarını etkilediğini düşünüyorum. Yıllardır ülkemizde gerçekleştirdiğimiz uluslararası standartlara sahip kongrelerle fark yaratıyoruz. Türkiye, dünya genelinde pek çok kongreye ev sahipliği yaptı. Var olan teknolojik altyapı ve donanım ile potansiyel talepleri tekrar ülkemize çekmemiz gerekiyor. Türkiye'nin toplantı ve kongre turizminde potansiyelin altında olduğunu görüyoruz. Pek çok kongreye ev sahipliği yapıyor ancak çok daha fazlasını yapabilecek kapasitedeyiz. Daha fazla reklam ve tanıtım, bilgilendirme ve kaliteli içerikler kongre turizminin gelişmesini sağlayacaktır. Kongre turizmi ile ilgili acentelerin kampanyalar düzenlenmesinin yanı sıra, farklı içeriklerle, Türkiye'nin daha fazla tanıtımı ile talebin artacağını düşünüyorum. Tüm dünyada bazı kongreler hala online veya hibrit olarak yapılmaya devam edilse de MICE sektörü 2023 yılı itibariyle toparlanmaya başlayacaktır. 2023 yılı özelinde yurtiçi ve yurtdışından toplantı taleplerinde ciddi bir artış söz konusu olacaktır. İstanbul başta olmak üzere diğer kongre şehirleri olan İzmir ve Antalya'da konfirme olan kongreler ile kongre turizminin bu yıl daha verimli geçeceğini öngörüyoruz. CVK Park Bosphorus İstanbul Hotel olarak özellikle Eylül, Ekim, Kasım 2023 aylarına konfirme ettiğimiz konaklamalı toplantı gruplarımız mevcut. Bu aylarda MICE'a yönelik toplantı ve kongreler ile otel konaklamalarımızın yoğun geçeceğini söyleyebiliriz.



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


İNCİ HOLDİNG

Toplantı ve Kongre turizmi, yüksek teknolojinin kullanıldığı, çok kaliteli alt ve üst yapı olanaklarının bulunduğu yerlerde gelişim gösteriyor

Artaş Grubu konut, perakende ve turizm alanlarında faaliyet göstermektedir. İstanbul ve Kayseri’de olmak üzere 5 otel ve 3 rezidans ile turizm sektörüne hizmet veriyoruz. Radisson markası ile hizmet verdiğimiz tesislerimiz, Radisson Collection Hotel Vadistanbul, Radisson Residences Avrupa Tem, Radisson Residences Vadistanbul, Radisson Blu Hotel Kayseri, Radisson Blu Hotel Mount Erciyes, Radisson İstanbul Hotel Sultanahmet ve Radisson Hotel President Old Town İstanbul’dur. Accor Grubu ile imzaladığımız anlaşma kapsamında Mövenpick Living Çamlıvadi, Aralık 2022 tarihinde misafirlerine hizmet vermeye başladı. Accor Grubu ile ikinci projemiz olan Mövenpick Living Saklıvadi 2023 yılı ikinci yarısında misafirlerine hizmet vermeye başlayacak. Toplantı ve kongre turizmi açısından Radisson Collection Hotel Vadistanbul, lokasyonu ve toplantı salonu çeşitliliği ile ulusal ve uluslararası pazarda ilgi görmektedir. Son teknoloji ile donatılmış toplantı salonlarımıza bu sene yeni salonlar ilave ederek salon kapasitemizi toplam 9’a çıkarttık. Balo salonumuz 1010 metrekare alan sahip. Yeni yapılan salonlarımız ise 375 metrekare, gün ışığı alan, teras alanı olan ve separatör ile 2’e bölünebilen özelliklerine sahip. Toplantılarda ayrıca hibrit seçeneklerimiz mevcut olup,

3 kişiden 900 kişiye varan alternatif salon kapasitemiz ile sektöre hizmet veriyoruz. Toplantı ve kongre organizasyonları kapsamında Radisson Collection Hotel Vadistanbul, oda kapasitesi ve toplantı salonları ile bu alanda hizmet veren tesislerimizin başında yer almaktadır. Yıllık gelir değerlerine bakıldığında, toplantı organizasyonlarının toplam gelirin yaklaşık yüzde 5’ini oluşturduğunu söyleyebiliriz.

Ülkenin toplantı ve kongre turizmi potansiyelinin, tüm yurt geneline yayılması gerektiğine inanıyorum. Bu noktada uluslararası pazarda marka bilinirliğinin korunması ve yükseltilmesi çok önemli

Pandemi süreci sonrası 2022 yılı, tüm tesislerimizde doluluk, gelir ve ortalama oda fiyatları ile hedeflerimizin üzerinde geçti. Radisson Collection Hotel Vadistanbul, özellikle uluslararası grup konaklama ve toplantı organizasyonlarında lokasyon, hizmet kalitesi ve toplantı salonları ile dikkat çeken ve ilgi gören tesislerimiz arasına girmiştir. Toplantı ve kongre sektöründe teknolojik gelişmeler yakından takip ediyor ve uyarlanıyor. Kongre turizmi, yüksek teknolojinin kullanıldığı, çok kaliteli alt ve üst yapı olanaklarının bulunduğu yerlerde gelişim gösteriyor. Ayrıca tanıtım



Ali Hasdemir / Artaş Grup /
Turizm Koordinatörü

ve imaj çok önemli bir pazarlama unsuru. Ülkemizin tarihi geçmişi, doğal güzelliği ve coğrafi yapısı düşünüldüğünde ilerleyen süreçte dünya genelinde tercih edilen ülkeler arasına girmesi gerektiğine inanıyorum. İstanbul, Antalya, Ankara ve İzmir, tesisleri ile yerli ve yabancı toplantı ve kongre organizasyonlarında söz sahibi olmuştur. Bununla birlikte, ülkenin toplantı ve kongre turizmi potansiyelinin, diğer büyük şehirler başta olmak üzere tüm yurt geneline yayılması gerektiğine inanıyorum. Bu noktada uluslararası pazarda marka bilinirliğinin korunması ve yükseltilmesi çok önemli. 2023 yılını sektör anlamında değerlendirdiğimizde öncelikle ülkemizin yaşamış olduğu sürecin hepimizi çok derinden etkilediğini belirtmek isterim. Bir daha böyle felaketlerin ve acıların yaşanmamasını diliyorum. Ülke olarak zoru bir sınav veriyoruz. En çok etkilenen sektörlerden biri olarak yılın ilk 6 ayına baktığımızda sakin bir dönem yaşıyoruz. Umuyorum ki haziran ayı sonrası eski günlerimize kavuşacağız.



Firat Sakarya / Selectum Hotels & Resorts
/ Kremlin Palace / M.I.C.E. Müdürü

Selectum Hotels ve Kremlin Palace olarak, M.I.C.E. sektörüne öncülük edecek düzeyde kongre ve organizasyonlara ev sahipliği yaptığımız tesislerimizde, Kremlin Palace’ ta 2500 metrekare, Selectum Luxury Resort Belek’ te 1200 metrekare, Selectum Family Resort Side’ de 1100 metrekare olmak üzere, her talebe ve ihtiyaca uygun toplantı salonlarımız ve bunların yanında farklı boyutlarda workshoplarımız ile misafirlerimize hizmet vermekteyiz. Bu otellerimize ek olarak diğer otellerimizde de M.I.C.E. taleplerine cevap verecek toplantı salonlarımız bulunmaktadır. Kongre ve toplantı organizasyonlarının, otellerinizin yıllık gelirlerine ve totalde misafir oranlarına ait yüzdesi için, son birkaç yıl göz önünde bulundurulduğunda, yaşanan kriz ortamlarının, bu oranların sürekliliği

Hem alt hem de üst kademe istihdamında yaşanan kayıp, çok yakın bir gelecekte çok daha büyük bir problem olarak karşımıza çıkacak

değişim göstermesine sebep olduğunu söyleyebiliriz. Ancak özellikle kış sezonlarında açık olan otellerimizin yüksek dolulukları, kongre ve toplantı organizasyonlarıyla sağlanmaktadır. Bu nedenle de her iki oranda da önemli yer elde etmektedir. Elbette pandemi içerisindeki buhran sonrasında, talep yoğunlukları otelciler olarak bizleri çok mutlu etti. Pandemi sürecinde çok zor günler geçiren otelciler ve acenteciler, her daim elimizi iki taraflı olarak taşın altına koyup, bu zamanları birlikte atlattık. Akabinde sektörün güzel günlerine dönmesiyle, bizler de 2022-23 sezonunu çok yüksek doluluklar ile geçirip, çok büyük kongre ve toplantı organizasyonlarına imzalarımızı attık. Türkiye’de toplantı ve kongre turizminin sorunları bağlamında, aslında bu konuyu genel bir pencereden inceleyecek olursak, en basit tanımıyla istihdam problemi diyebiliriz. 2015 yılında yaşanan Rus uçak krizi ile başlayan, sonrasında da her yıl farklı krizlerin ortaya çıkmasıyla, hava koşullarından dahi etkilenen turizm sektörü, yükselen ivmelerle turizm profesyonellerinin sektörden uzaklaşmasına sebep oldu maalesef. Hem alt

hem de üst kademe istihdamında yaşanan bu kayıp, çok yakın bir gelecekte çok daha büyük bir problem olarak karşımıza çıkacak. Bu noktadaki en doğru strateji, turizm yatırımcılarının kriz zamanlarında kendi istihdamlarını korumaya teşvik edilmesi ve özellikle üniversitelerden yetişen genç arkadaşlarımızın motivasyonlarının artırılıp sektöre adapte edilmesi olduğunu düşünmekteyim. Sektörün gelişimi konusu, hiçbir zaman “yeterli” kelimesiyle sınırlandırılmamalıdır. Her geçen gün teknolojiye ve trendlere ayak uydurulmalı, geleneklerden kopup yenilikçi fikirlerle hem kendimizi hem sektörümüzü daha ileri taşımamız. Uluslararası arenada gündemi takip etmeli ve bu doğrultuda yeni yatırımlarda sektör hacmini arttırmamız. Özellikle Türkiye’de yaşıyorsak ön görülerimizin çok kısa sürede değişebildiğini biliyoruz. Ancak şu anki senaryoda çok güzel bir sezonun bizleri beklediğini söyleyebiliriz. Elbette ki 2023-24 kış sezonu için kongreler ile şimdiden doluluklarımız çok yüksek seviyelerde. Umarız ki herkesi mutlu edecek bir sezon geçirelim.



Nadya İzik / Assistant Director of Business Development / Hilton Istanbul Maslak

Hilton Istanbul Maslak olarak 1 Ağustos 2018'de kapılarımızı misafirlerimize açtık. Otelimiz, bulunduğu konum itibarıyla kurumsal şirketlerle çevrili bir destinasyonda, İstanbul'un iş bölgesinin kalbi Maslak'ta yer alıyor. İş dünyası, sanatseverler ve İstanbul hayranlarına ev konforunda lüks konaklama imkânını sunduğumuz otelimizde; Deluxe, Suite, Kral Dairesi seçeneklerinin de arasında olduğu tamamı işlevsel tasarımlar ve donanımlara sahip 284 oda ile misafirlerimize eşsiz konaklama deneyimi yaşıyoruz. Farklı nitelikteki etkinliklere ev sahipliği yapabilecek şekilde kurgulanmış, birçoğu gün ışığı alan 22 adet toplantı salonu ve birden fazla etkinlik alanı ile hizmet veriyoruz. Tamamı 6.600 metrekare olmak üzere farklı katlarda bulunan toplantı ve konferans alanına sahibiz. 850 metrekare sütünsüz balo salonumuz, geniş fuaye alanı ve 5,5 metre tavan yüksekliğiyle araç lansmanları ve diğer dikkat çekici etkinlikler için ideal bir mekân sunuyoruz. En üst katta yer alan cam tavanlı eşsiz salonumuz The Roof, panoramik şehir ve boğaz manzarası sayesinde, özellikle düğün, kutlama ve benzeri farklı etkinlikler için tercih ediliyor. Ulusal ve uluslararası kongre ve toplantı organizasyonları katılımcı sayıları oldukça yüksek olan etkinliklerdir. Bu nedenle de otelimizin yıllık gelirlerine katkısı oldukça yüksektir. Hilton İstanbul Maslak olarak biz de açıldığımız yıl olan 2018'den bu yana birçok farklı sektörde ulusal ve uluslararası kongreye ev sahipliği yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Kongrelerin birçoğu her yıl tekrarlanan etkinliklerdir. Bu sebeple kongre turizminde sürdürülebilirliği sağlamak ve talebi sürekli kılmayı başarabilmek önemli. Otelimizin segmentasyon dağılımına baktığımızda toplantı ve kongre organizasyonlarıyla pazardan aldığımız pay, toplam otel gelirimizin önemli bir bölümünü kapsamaktadır. Hilton İstanbul Maslak olarak, pandemi süresince almış olduğumuz önlemler sayesinde misafirlerimizin gönül rahatlığı ile bizi tercih etmelerini sağladık. Bu dönemde pandemi öncesinde sadece tercih konusu olan bazı uygulamalar, temassız işlem gibi, pandemi ile birlikte zorunluluk ve geçerli tek yöntem olarak hayatımıza girdi. Yine bu süreçte hayata geçirdiğimiz alternatif toplantı konsepti sayesinde yüz yüze ve sanal yapılan toplantıları birleştirdik.

Tüm dünyada turizm sektörü içerisinde kongre turizmi segmenti, ülkelerin ekonomik gelirleri bazında oldukça önemli bir konumdadır

"Greenbox" stüdyomuzdan hem misafirlerimiz hem de ekibimiz çok yararlandı. Ayrıca sık sık hibrit toplantılar yaptık. Pandemi sürecinden çıkmamızla birlikte, yeniden yapılmaya başlanan yüz yüze toplantı ve konferanslarla pandemi öncesi günleri aratmayan şekilde bir yoğunluk yaşadık ve yaşıyoruz.

Turizmin hassas yapısı, destinasyonları krizlere açık bir duruma taşırken, turizmde kriz yönetimi en gerekli yatırımlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır

Kongre turizminin gelişimi için, mutlaka gerekli alt ve üst yapının tamamlanması, belirli bir standardın yakalanması ve zaman zaman da modernize edilmesi gerekmektedir. Ülkemizde kongre turizminin gelişmesi için özel sektörle birlikte, kongre turizmiyle ilgili kurumlar ile kamu kuruluşlarının iş birliği içinde çalışması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü uluslararası kongreler düzenlemenin ülkenin tanıtımına katkı sağladığı açıktır. Bu sebeple belki de ülkemizdeki toplantı ve kongre turizminin en önemli ihtiyaçlarından biri tanıtım ve pazarlamadır. Ancak tanıtım faaliyetlerinin doğru planlanması ve etkin biçimde uygulanması kadar turizm altyapısı, yönetim kalitesi, çalışanların yetenekleri gibi unsurlar da rekabet gücünü etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Ayrıca turizm, ekonomik önemi ve yaygınlığına rağmen maalesef dış faktörlere karşı çok hassas bir endüstri. Turizmin bu hassas yapısı, destinasyonları krizlere açık bir duruma taşırken turizmde kriz yönetimi en gerekli yatırımlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylesi durumlarla karşılaşıldığında ne yapılması gerektiğine dair kapsamlı bir kriz yönetimi oluşturulması ve sektörü koruyucu önlemler üzerine çok daha fazla yoğunlaşılması gerektiği düşüncesindeyiz. Teknoloji ise günümüzde neredeyse tüm sektörler için olmazsa olmaz. Kongre turizmi, büyük bir katılımcı kitlesini bir araya getiren büyük ölçekli etkinlikler olduğundan, teknolojinin kullanımı etkinliklerin planlaması, organizasyonu, iletişimi ve deneyimleri açısından önemli bir rol oynuyor. Teknoloji sayesinde etkinlik organizatörleri artık çevrimiçi etkinlikler oluşturabiliyor. Canlı yayınlar ve video konferanslar, kongrelere katılmayan veya seyahat edemeyen katılımcıların da etkinliğe katılmasını mümkün kılıyor. Bu sayede, kongrelerin erişim alanı genişliyor ve daha geniş bir katılımcı kitlesine ulaşabiliyor. Ayrıca, etkinlikler için mobil uygulamalar, etkinlik takvimi, oturumlar, konuşmacılar ve yer haritaları gibi bilgiler yine teknoloji sayesinde sunulabiliyor. Teknolojinin diğer bir avantajı, etkinlik boyunca gerçek zamanlı olarak sunulan geri bildirimlerdir. Katılımcılar, anketler veya etkinliğin sosyal medya hesapları aracılığıyla geri bildirimlerini paylaşabiliyorlar.

Bu geri bildirimlerin, etkinlik organizatörlerinin gelecekteki kongrelerini daha iyi planlamasına ve düzenlemesine yardımcı olduğunu söyleyebiliriz. Sonuç olarak, teknolojik gelişmeler pek çok açıdan kongre turizmine uygulanabilmekte ve kongre turizminin daha etkili ve verimli hale getirilmesine yardımcı olabilmektedir.

İşletmelerin enerji maliyetlerinin düşürülmesi, vergi indirimi ve vize prosedürlerinin kolaylaştırılması gibi tedbirler, sektörün büyümesine katkı sağlayabilir

Tüm dünyada turizm sektörü içerisinde kongre turizmi segmenti, ülkelerin ekonomik gelirleri bazında oldukça önemli bir konumdadır. Türkiye ise coğrafi konumu, ulaşım kolaylığı, iklim koşulları, sahip olduğu zengin tarihsel, kültürel ve doğal güzellikleri, dünya standartlarında nitelikli konaklama ve toplantı salonları ve bazı bölgelerdeki düşük maliyet avantajıyla, kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak maalesef henüz kongre turizminden yeteri kadar pay alabildiğimizi düşünmüyoruz. Ancak yine de son yıllarda da toplantı ve kongre turizminde önemli gelişmeler kaydettiğimizi söylemek gerek. Daha iyisi elbette ki yapılabilir. Türkiye'nin tanıtım faaliyetleri daha etkili hale getirilmelidir. Sektörle ilgili düzenli fuarlar, seminerler ve iş birliği toplantıları düzenlenerek, Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi pazarında daha fazla tanıtım yapılabilir. Son olarak, Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi için uygun bir ortam sağlaması da önemlidir. İşletmelerin enerji maliyetlerinin düşürülmesi, vergi indirimi ve vize prosedürlerinin kolaylaştırılması gibi tedbirler, Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi sektörünün büyümesine katkı sağlayabilir. Ayrıca teknoloji, pazarlama ve iletişim alanında sektöre yeni kapılar açmaktadır. Türkiye turizminin hem talep hem de satış fiyatları açısından her zaman çok daha iyi rakamları hak ettiğini düşünüyoruz. Sektör beklentisi 2023'ün turizm açısından son derece pozitif geçeceği yönündeydi. Bizim de beklentilerimiz o yöndeydi. Ancak maalesef ülkemizin 6 Şubat'ta yaşadığı deprem felaketi hepimizi derinden etkiledi. Doğal afetler karşısında ülke çaresiz kaldığımız günleri yaşadık ve çok üzüldük. Bu süreçte yapılan seyahat planları elbette ki sektöre uğradı. Turizm dahil yeme-içme sektörünün ilk etapta etkilendiğini söyleyebiliriz. Ancak her şeye rağmen Hilton İstanbul Maslak ekibi olarak daha güzel, daha keyifli zamanlarda misafirlerimizle buluşmak için her zaman için hazırız. Hilton İstanbul Maslak olarak daha önceki yıllarda ev sahipliği yapmış olduğumuz farklı sektörlerdeki kongrelere bu yıl ve önümüzdeki yıllarda da ev sahipliği yapmaya devam edeceğiz.



Electric Vehicles

Dikkat Çekici SADEELİK



PC-4



DAHİLİ ŞARJ ÜNİTESİ

220 Volt şebeke gerilimi ile
4-6 saatte şarj



"0" EMİSYON

%100 Elektrikli,
çevre dostu



SAĞLAM & ESTETİK

Güçlü ve şık tasarımı
ile bütün gözler üzerinizde



80 km MENZİL

Tam şarj ile
80 km menzil



AC MOTOR

Temiz çevre,
yüksek performans



REJENERATİF FREN SİSTEMİ

Enerji tüketiminde
verimliliği artırır

www.pilotcar.com.tr



Electric Vehicles

YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİR



PC-W



DAHİLİ ŞARJ ÜNİTESİ

220 Volt şebeke gerilimi ile
4-6 saatte şarj



80 km MENZİL

Tam şarj ile
80 km menzil



"0" EMİSYON

%100 Elektrikli,
çevre dostu



AC MOTOR

Temiz çevre,
yüksek performans



SAĞLAM & ESTETİK

Güçlü ve şık tasarımı
ile bütün gözler üzerinizde



REJENERATİF FREN SİSTEMİ

Enerji tüketiminde
verimliliği artırır

Pandemiden sonra oluşan iş gücü açığı, açılan yeni otellerle oluşan iş gücü ihtiyacı ile birleştiğinde ne yazık ki bu talep karşılanamamaktadır

JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea, Ataköy'de benzersiz Marmara Denizi kıyısındaki konumuyla bölgenin ilk lüks oteli olarak hizmet vermektedir. Otelimizde 17 katta konumlanmış ve özenle tasarlanmış 204 konuk odası ile 25 adet süit odası hem ferah hem de lüks bir konaklama imkânı sağlarken, odaların çoğu eşsiz Marmara Denizi manzaralı balkonlara sahiptir. Tesisimizdeki süit odalar geniş ve modern oturma odaları ile özel mutfak alanları sunarken, 17. ve 15. katlarında bulunan iki farklı konseptte tasarlanmış Kral Daireleri, kendilerine ait jakuzileri olan büyük teraslarla misafirlerimizin hem konaklama hem de özel etkinliklerine hizmet vermektedir. Muhteşem konumu ve nefes kesen deniz manzarası ile otelimiz, kurumsal organizasyonlara, şık düğünlere ve sosyal etkinliklere ev sahipliği yapmak için olağanüstü bir ortam sunuyor. Deneyimli ve işinde uzman etkinlik planlama uzmanları, 2 bin 150 metre karelik etkinlik alanı, 8 toplantı salonu, son teknoloji görsel ekipmanlar, dışarıdan kendine ait girişi ve gelin odası bulunan 600 kişilik balo salonu ve kış aylarında kullanılmak üzere 850 metre karelik bir kış bahçesi ile lokal, global kongre ve etkinlik acentelerinin, Mayıs ayındaki açılışımızdan itibaren sıkça kullandığı bir otel olarak hizmet

veriyoruz. Bu segmentteki ilk ve tek lüks otel ve aynı zamanda Marriott International'ın Türkiye'deki 3. JW Marriott Oteli olarak, yaptığımız her aksiyon ile dokunduğumuz misafirlerimiz ve verdiğimiz servisle sağladığımız memnuniyet, buradaki konumumuzu sağlamlaştırdı. Otelimizin içinde konumlanan Michelin yıldızlı restoranı, 1000 metre karelik antika koleksiyonu, 6000 metre karelik spa alanı, deniz yoluyla ulaşım sağlanabilen iskelesi ve denize açılan tüm yiyecek ve içecek alanları ile bölgeye farklı bir ivme kazandırdığını düşünüyoruz. Toplantı ve kongre sektörünün en önemli sorunu iş gücü açığıdır. Pandemiden sonra deneyimli iş gücünün sektörden ayrılmasıyla oluşan iş gücü açığı, açılan yeni otellerle oluşan iş gücü ihtiyacı ile birleştiğinde ne yazık ki bu talep karşılanamamaktadır. Bu nedenle İnsan Kaynaklarımız Marriott International ve otellerimiz bünyesinde yeni yeteneklerin geliştirilmesi ve bu alanda deneyim kazanmaları için çeşitli üniversiteler ile çalışmalarını sürdürmektedir. Sektör için önem arz eden İstanbul gerek konumu gerek turistik çekiciliği ile tüm dünyada önde gelen şehirlerden biri olduğunu kanıtladı. Öte yandan kongre turizminin eski gücünü İstanbul'da tekrar yakalayabilmesi adına, Turizm Bakanlığı



Kılıç Ali Kantar / JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea / Hotel Manager

öncülüğünde; destinasyon reklamlarımızın ve yurt dışı fuarlardaki tanıtımlarımızın, İstanbul'un tüm çeşitliliğini olduğu gibi yansıtabileceği nitelikte ve kalitede olması gerekmektedir. Yurt dışından gelen heyet ağırlamalarının, şehri deneyimleyebilecekleri etkinlikler ile birleştirilip arttırılması ve İstanbul'un yurt dışındaki en iyi kongre şehirlerinden biri olarak konumlandırılmasında etkin isimlerin dijital pazarlama ile desteklenmesi gerekmektedir. Sektörü, 2023 yılı bazında değerlendirecek olursak, şu an hali hazırda kontratlı işlerimiz sene sonuna kadar çeşitli aylarda bulunmakta olmasına rağmen şubat ayında yaşanan ve hepimizi derinden etkileyen trajik felaket nedeni ile İstanbul'daki tüm talebin azaldığını ve hatta bu taleplerin başka ülkelere yönlendiğini gözlemlemekte olduğumuzu söyleyebiliriz. Mayıs ayı itibarıyla bu talebin tekrar artış göstereceğini ve ilk yarı yapılamayan ve ertelenen organizasyonların ikinci yarıda gerçekleşeceğini öngörmekteyiz.



Atılım Eraslan / Renaissance Polat İstanbul Hotel / Satış Direktörü

Renaissance Polat İstanbul Hotel, avantajlı konumu, konforu ve her türlü davet ve organizasyon için uygun mekanları ile hem şehir-tatil turizmi hem de iş toplantıları açısından en ideal ortamı sunmaktadır. Başlı bulunduğu Marriott International Oteller zincirinin en başarılı halkalarından biri olan otel, uluslararası kalite ve zengin ulusal özellikleriyle turizm sektöründe saygın bir marka olarak hizmet vermektedir. Renaissance Polat İstanbul Hotel'in, çoğu deniz manzaralı 438 odasının yanı sıra, hepsi gün ışığı alan salonlardan oluşan Toplantı Merkezi, Akdeniz, Palandöken ve Balo Salonları ile 15 kişiden 1200 kişiye kadar davet, toplantı ve organizasyonlara ev sahipliği yapılabilmektedir. Her türlü teknolojik konforun yaşandığı toplantı salonlarının yanı sıra ofis

Toplantı ve kongre sektöründe, yüksek sayıda katılımcılı kongrelerin gerçekleştirilebileceği alanların ve bu alanlara ulaşımın kısıtlılığı önemli bir sorundur

rahatlığında kullanılan Business Center ise toplantılar süresince misafirlerin hizmetindedir. Sağlıklı yaşam için kapılarını sadece otel misafirlerine değil İstanbullulara da açan Sport+, İstanbul'da beş yıldızlı oteller arasındaki en büyük açık ve kapalı yüzme havuzu, son teknolojiyle donatılmış Cardio ve Gym salonu, masaj odaları, hamam, sauna ve özel dersleri ile üyelerine ve otel misafirlerine hizmet veriyor. 2022 yılında toplantı ve kongrelerin otelimizdeki doluluk oranı yüzde 16; gelirin toplamına oranı ise yine yüzde 16 olarak gerçekleşmiştir. Pandemi döneminde otelimizde hibrit ve online toplantılar gerçekleşmiştir. Ancak otel olarak greenbox gibi uygulamalara gitmedik. Bu tür uygulamaların geçici olacağını, talebin daima yüz yüze toplantıya döneceğini ön görerek çalışmalarımızı yaptık. 2022 yılında otelimizde gerçekleştirilen toplantı ve kongreler, tamamı diye nitelendirilebileceğimiz bir oranda yüz yüze şekilde gerçekleşmiştir. Toplantı ve kongre sektöründe öncelikli sorun, alt ve üst yapı sorunudur. Yüksek sayıda katılımcılı (1000

kişi ve üzeri) kongrelerin gerçekleştirilebileceği alanların ve bu alanlara ulaşımın kısıtlılığı önemli bir sorundur. Tanıtım yetersizlikleri, altyapı ve üstyapı yetersizlikleri gibi eksiklikleri nedeniyle sektör, kesinlikle yeterli noktada değildir. Tarihi ve kültürel zenginlikler, doğal çevrenin güzelliği gibi faktörlerde güçlü yanlarımızın yanı sıra, doğal afetlerin yoğunluğu, savaş ve terör olayları, işletmelerin pazarlama ve rekabet stratejileri, turizm teşvik politikaları gibi noktalarda zayıflıkların giderilmesi gerekmektedir. İyi bir ivme yakalayan 2023 yılı, deprem ve seçim nedeni siyasi belirsizlikler sebebiyle ivmesini kaybetmekle birlikte, Mayıs itibarıyla yeniden hareketlenecektir. Hem yerel hem de uluslararası şirketlere ait toplantı grupları ile kongre organizasyonları anlaşmalarımız bulunmakla birlikte henüz yeterli sayıda değildir. Ancak gelen taleplerin yoğunluğundan ve deprem şokunun atlatılmasından sonraki artışından anlaşılacağı üzere, 2023 yılının da en az 2022 yılı kadar verimli geçeceğini ümit ediyoruz.

Dünya Turizm Örgütü (UNWTO), en hızlı gelişme kaydeden turizm çeşidinin kongre turizmi olduğunu açıklamıştır

Er Yatırım bünyesinde yer alan ve dünyanın en büyük uluslararası otel zinciri Marriott'un markalarından biri olan Four Four Points by Sheraton İstanbul, şehrin popüler ticari bölgelerine ev sahipliği yapan İstanbul Kağıthane'de, şehrin turistik mekanlarının çoğuna ve önemli alışveriş merkezlerine oldukça yakın mesafede konumlanıyor. İstanbul Uluslararası Havalimanı'na 33 km, Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'na 46 km uzaklıkta olan otelimiz, 3 süit ve 2 engelli odası olmak üzere, gün ışığı alan, ferah, konforlu ve modern tasarlanmış toplam 173 odaya sahiptir. İhtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, yüksek teknoloji ekipmanlara sahip 4 toplantı odası ile hizmet veren otelimiz, kusursuz bir deneyim vadediyor. Kongre ve toplantı organizasyonlarının otel gelirimize katkısı, ortalama yüzde 5 ile 10 arasında. 2021 yılının ilk çeyreğinde farklı sektörlerden 40'tan fazla kurumun İK liderleri ile yapılan "İnsan Kaynakları Liderlerinin Gündemi" raporuna göre, Türkiye'deki İK yöneticileri pandemi ile başlayan uzaktan ve hibrit çalışma modellerinin başarılı olduğu açıklandı. Rapor kapsamında, İK yöneticilerinin yüzde 94'ü hibrit çalışma modelini, yüzde 76'sı uzaktan çalışma yöntemlerini, yüzde 71'i ise esnek çalışma saatleri

ve programını destekliyor. Biz hem pandemi sürecinde hem sonrasında, çalışanlarımızın ve misafirlerimizin sağlığını korumak adına, üst düzey önlemler aldık. Gerek konumumuz gerek marka değerimiz sayesinde, bölgede söz sahibi konaklama işletmeleri arasında yer alıyor olmak da bizim için ayrıca gurur verici. Dünyadaki gelişmeler neticesinde, insanların istek ve ihtiyaçları sürekli ve hızlı bir şekilde değişim gösteriyor. Bu değişim, beraberinde turizm başta olmak üzere, çok sayıda sektörü de etkisi altına alıyor. Özellikle son yıllarda, bölgelerin ekonomik kalkınmasına sağladığı katkı ile turizm arzı için büyük önem kazanan kongre turizmi, fikir alışverişi imkanı, iş bağlantıları kurma ve önceki ticari bağları güçlendirme gibi avantajlarıyla doğrudan ekonomiyi desteklemektedir. Teknolojik gelişmelerin ise, bu alanda rakip destinasyonların gerisinde kalmamak adına uyarlanıp sıkı takip edildiğini de söylemek mümkün. Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) turizm türleri içinde en hızlı gelişme kaydeden turizm çeşidinin kongre turizmi olduğunu açıklamıştır. İstatistiklere göre, kongre turizmi katılımcıları normal bir turistle kıyaslandığında yaklaşık dört kat daha fazla harcama yapmaktadır. Bu kapsamda, kongre merkezleri yatırımları artış



Volkan Uysal / Four Points by Sheraton İstanbul / Genel Müdür

göstermeli, kapasitesinin yetersiz olduğunu düşünen oteller kapasitelerini arttırmak için yatırım yapmalıdır. Mevcut kuruluşlar da teknik donanımlarını geliştirmek ve kalifiye personel istihdamı sağlamak adına kongre turizmi pazarında rekabet güçlerini arttırmaya çalışmalıdır. Türkiye'de turizmin geldiği nokta henüz istenilen seviyede olmasa da ilerlemenin başarılı şekilde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Sektör gelişimi için, özellikle doğru tanıtım ve pazarlama stratejileri belirlenmeye ve bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmelidir. İstanbul, her dönemde kongre ve toplantılar için cazibe merkezi olmuştur ve olmaya da devam edecektir. Sene başında, şehri etkileyecek tüm organizasyonlar için takvim ve stratejilerimizi belirleyerek emin adımlarla ilerliyoruz. Haziran ayında gerçekleşecek UEFA Şampiyonlar Ligi Finali, İstanbul için, 2023 yılında en ses getiren organizasyon olacaktır.

Toplantı ve kongre sektörünü destekleyecek, destinasyon olanakları konusunda atılması gereken ciddi adımlar söz konusudur

halinde toplantı yapabilecekleri alanlar organize ettik. Bugün itibari ile yenilenen Ela Excellence Kongre merkezi ile misafirlerimizi ağırlamaya başladık. Tüm salonlarımızı gerek fiziki anlamda gerekse teknolojik alt yapı anlamında yenileyip dijitalleşme açısından çok önemli yol kat ettik. Uluslararası Kongre ve Kongreciler Birliğinin yıllık istatistik raporunda yer alan Destinasyon Performans Endeksine (DPI) göre 2021'de daha önce planlanmış 7 bin 908 uluslararası kongre ve toplantıların, yüzde 47'si (3 bin 718) sanal ortamda gerçekleşti. Sektörde online toplantı platformları uyarlanmaya çalışılıyor, ancak tam anlamıyla yeterli denilemez. Özellikle Antalya'da tercüme ve profesyonel dış hizmetler ile ilgili gelişim gereklidir. Ayrıca toplantı ve kongre sektörünü destekleyecek, destinasyon olanakları konusunda da atılması gereken ciddi adımlar söz konusudur. ICCA'nın hazırladığı Destinasyon Performans Endeksi, ülkeler sıralamasında Türkiye, en iyi 50'nin 38. sırasında yer aldı. Türkiye kongre turizminde 2013 yılında 221 kongre ile dünyada 18. sıraya yükselmişti. Kongre turizmde Türkiye'nin lokomotifini İstanbul da 2013 yılında listenin 8. sırasına kadar yükselmişken, 2017'de 133.

sıraya düşmüştür. Bu konuda jeopolitik ortam özellikle tekrar kazanılması gereken uluslararası platformda bir tazelenmeye gerek duymaktadır. Tercih edilen kongre ve toplantı destinasyonu olmak için ülkece tüm ilgili sektörler, sivil toplum kuruluşları ve turizm şirketlerinin gerekli kurumlar desteğini arkalarına alarak bu alanlarda çalışmalarını sürdürmektedir. Pandemi koşulların bertaraf edildiği ve hızlı bir giriş yapılan 2023 yılı için toplantı ve kongre alanında karşılanan teklif sayılarında 2022'ye göre ciddi oranda artış gözlemlenmiştir. 06 Şubatta yaşanan üzücü depremlerin ardından sektörde bir yavaşlama ve doğal olarak keskinleşen işlerde iptaller yaşanmıştır. Mart ayının ikinci dönemi ile birlikte, iptal olan organizasyonların yavaş bir ivme ile tekrar yeni tarihler ile konuşulmaya başlandığı bir döneme girildi. Antalya özelinde ilk çeyrek organizasyonlarında son çeyreğe doğru bir kayma durumu söz konusu olmakla birlikte, bazı ileri tarihe alınamayan organizasyonların Mayıs ayında gerçekleşmesi söz konusu. Belli tarihlerde sonuçlanan anlaşmalarımız mevcut olmakla birlikte Mart ve Nisan ayı için netleşen organizasyonlarda tarih değişikliklerine gidildi.



Enver Çamlı / Ela Excellence Resort Belek / Yiyecek-İçecek ve Eğlence Direktörü

Ela Excellence Resort Belek, Toplantı & Kongre Merkezi; toplamda 1.300 kişi kapasiteli 1 adet 3'e bölünebilen ana salonu ayrıca 5 adet workshop salonu, 2 adet fuayesi, kolonsuz geniş ve ferah salonları ile, ileri teknoloji üzerine kurulu alt yapısı, zengin ekipman çeşitliliği ve profesyonel banket ekibi ile organizasyonlara imza atıyor. Kongre ve toplantı organizasyonlarının 2023 yıllık bütçemizdeki oranı, dönemsel olarak yüzde 5 ile yüzde 10 arasında değişmektedir. Pandemi süreci, sektördeki ve bölgemizdeki diğer oteller gibi ilk etapta biraz zorlanmakla birlikte sistem, bizi hızlıca aldığımız üst seviyede önlemler ve farklı alternatif arayışları bulmamıza yöneltti. Hem kongre merkezimizde hem de otelimizin belli bölümlerinde zoom alanları yarattık. Gelen misafirlerimizin tatil anlayışlarını bozmamak adına sosyal alanlara yakın yerlerde izole olabilecekleri hem bireysel hem de küçük gruplar

Kongre turizminde başarı sağlamak için, yalnızca ilgili kuruluşların değil, toplumun tamamının destek vermesi ve değişik kesimler arasında etkin bir iş birliği sağlanması gerekir

Four Points by Sheraton İzmir, 2017 Eylül ayında hizmete başlamış olup, Bayraklı bölgesinde Mistral Tower Projesi içerisinde yer alıyor. Adnan Menderes Havalimanı'na yarım saat, şehir merkezine 10 dakika uzaklıkta konumlanan Four Points by Sheraton'da, her biri balkonlu, 4 farklı tipte toplam 110 odası bulunuyor. Ayrıca, otelimizde yüksek teknolojili ekipmanların kullanıldığı, balkonlu, manzaralı, gün ışığı alan en büyüğü 92 metrekare olan 5 adet toplantı salonu da yer alıyor. 2017 yılından 2019 yılı sonuna kadarki süreçte gerçekleşen yoğun talep ile yıllık bütçelerimizin de üzerinde gerçekleşen banket gelirimiz, 2020 ve 2021 yıllarında ivme kaybederken, 2022 yılında tekrar istenen rakamlara ulaşmıştır. Geçtiğimiz yıl, toplantı organizasyonlarımızın otelimizin yıllık gelirine oranı yüzde 17'dir. Uluslararası bir zincirin markası olmamız nedeniyle, pandemi döneminde otel genelinde Marriott International'ın "Commitment To Clean" adı altında oluşturduğu Covid 19 protokollerini tüm misafirlerimiz ve çalışanlarımız için eksiksiz yerine getirdik. MICE etkinlikleri üzerinden Türkiye'ye sağlanan döviz girdisi, açıklanan verilere göre, pandemi

öncesinde Türkiye'nin toplam turizm gelirlerinin yüzde 30'unu oluşturuyordu. Kongre turizmi, düzenlendiği destinasyonun gelişimine ciddi katkı sağladığından, destinasyonların kongre turisti için çekici olmasının yanı sıra, yine o destinasyondaki ulaşımın, fiziksel altyapının ve çevreyi etkileyen yatırımların güçlü olması gereklidir. Bu hususta, destinasyonların marka haline getirilmesi oldukça önemlidir. Tarihi bir geçmişe sahip olan destinasyonlar, sahip olduğu değerleri, şehrin tanıtımında veya kent markası oluşturulmasında etkin bir şekilde kullanılmalıdır. Bu da teknolojik gelişmelerin takibi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı ile sağlanabilecektir. Uluslararası Kongre ve Kongreciler Birliği'nin (ICCA) yıllık istatistik raporuna göre, kongre ve toplantı turizmi, pandemi ve ekonomik zorluklar nedeniyle sıkıntıya girdi. Türkiye 38. sıraya geriledi. Yıllık istatistik raporunda yer alan Destinasyon Performans Endeksine (DPI) göre, 2021'de daha önce planlanmış 7 bin 908 uluslararası kongre ve toplantıların yüzde 47'si (3 bin 718) sanal ortamda gerçekleştiği yönünde. Uluslararası kongreler düzenlemenin, bir ülke için önemli bir tanıtım aracı olarak kabul edildiği



Bülent Süzer / Four Points by Sheraton
İzmir / Genel Müdür

yadsınamaz bir gerçek. Ancak; kongre turizminde başarı sağlamak için, yalnızca ilgili kuruluşların değil, toplumun tamamının destek vermesi ve değişik kesimler arasında etkin bir iş birliği sağlanması gerekir. Kongre turizminde başarılı olabilmek için ulaşım, altyapı, konaklama, kongre salonu ve imkanları, personel, güvenlik, yan hizmetler, çevre ve kültürel zenginlik konularında belirli bir kalite ve kapasitede olmak gereklidir. Güzel bir 2022 yılı geçirdik. Açılıştan bu yana, her yıl planlarımızı yaparken temellerini sağlam attığımız çizgimizi bozmadan, bir önceki yılın daha iyisini gerçekleştirmek adına öngörülerde bulunuyoruz. Bu öngörüler için de hep bir B planımız oluyor. Beklenmeyen üzücü olay ve gelişmeler haricinde, sektörümüz her geçen yıl daha iyiye doğru yol kat ediyor. Bunun sürdürülebilir kılınması için, tüm sektör çalışanları olarak çok çalışmamız gerektiğine inanıyorum.



Şefika Uluçay / Susesi Luxury Resort /
Head of MICE & Local Market

Susesi Luxury Resort, Antalya'nın Belek bölgesinde bulunan, Eylül 2007 yılında hizmete açılan, 554 odalı ve 1200 yatak kapasitesi ile 12 ay boyunca misafirlerimize hizmet veren denize sıfır bir tesis. Sadece tatil için değil, aynı zamanda iş için de ideal bir konumda bulunarak, her türlü toplantı, kongre, seminer, konferans, eğitim veya özel etkinlik için uygun donanım ve hizmetler sunmaktadır. Susesi Luxury Resort Kongre Merkezimiz, otel binasından ayrı olarak inşa edilmiş, 6 bin 600 metrekarelik bir alanda kurulu, en büyüğü 1800 metrekare, 8,20 m yüksekliğinde ve 3'e bölünebilen İstanbul Salonu olmak üzere, farklı büyüklükteki toplam 17 adet toplantı salonu ile hizmet vermektedir. Otelimizin yıllık gelirine göre değerlendirme yaparsak kongre ve toplantı organizasyonlarımızın ortalama geliri yüzde 15'ine denk gelmekte olup, totalde 12 ay boyunca misafir oranlarına göre değerlendirdiğimizde ise yüzde

Sektörün gelişimi için, özellikle dijital çağıdaki ilerlemeler ile teknolojik gelişmelere yatırım yapılması, altyapı yatırımları, tanıtım faaliyetleri ve personel eğitimi gerekmektedir

30 (kişi / geceleme) kapasitesini karşılamaktadır. Pandemi sürecinde Susesi Luxury Resort olarak, 12 ay boyunca hizmet veren tesis olmamız sayesinde hem küçük hem de büyük toplantı ve tatil programlarına ev sahipliği yapmaya devam ettik. Pandeminin azalması ile birlikte kaldığımız yerden büyüyerek ve iş hacminin artması ile firmaların, acentelerin pandemi döneminde toplantı yapmama kararlarına rağmen firmalarımızı ağırlamayı sürdürdük. Sürecin sona ermesiyle birlikte, tüm kapasitemizle firmaları en iyi şekilde ağırlamaya devam ettik. Susesi Luxury Resort olarak, pandemi ile birlikte yayılan hibrit modeli ile teknoloji anlamında alt yapılarımızı güçlendirerek sektöre uyarlanmış durumdayız. Türkiye'de toplantı ve kongre turizmi son yıllarda önemli bir ilerleme kaydetmiştir. Ancak, halen daha geliştirilmesi gereken birçok alan bulunmakta olup, toplantı ve kongre turizminin gelişmesi için de birçok fırsat bulunmaktadır. Bu fırsatların değerlendirilmesi için altyapı yatırımları, tanıtım faaliyetleri, personel eğitimi ve özellikle dijital çağıdaki ilerlemeler ile teknolojik gelişmelere yatırım yapılması gerekmektedir.

Ultra Her şey Dahil konseptinde hizmet veren tesisimizde misafirlerimiz, paket program olarak, yapmış oldukları kongre ve toplantılarda, baştan sona hizmet alabilmektedirler. Toplantı ve kongre turizmine verdiğimiz önem sebebiyle ilk tercih sıralamalarının başında olduğumuzu ve sunmuş olduğumuz hizmetler ile çok daha fazla tercih edileceğimizi düşünüyorum. 2023 yılı, şu ana kadar hedeflerimizi karşılamış olup 2024 yılı içerisinde de beklentilerimizin neticesine ulaşmış olmaktan kendim ve otelim adına gurur duymaktayım. Bölgede bulunan tesisler içerisinde en büyük toplantı salonlarına sahip olmakla beraber Kongre Merkezimiz; 3600 metrekare gün ışığı alan fuayesi, farklı ebatlarda toplantı salonları ve fuaye alanından odalara, ana restorana, lobi ve dış alanlara direkt geçiş imkanı sunmaktadır. Tesisimizin birçok ayrıcalıkları sayesinde; hem 2023 hem de 2024 yılı olmak üzere gerek 1.yarı yıl gerekse 2.yarı yıl için neredeyse tarihlerimizin birçoğunu kapatmış bulunuyoruz. 2024 yılı içerisinde kongreler, seminerler ve toplantıların 2023 yılına oranda daha fazla talep oluşturacağını düşünmekteyim.

FARKINDA YAŐA



BARUT
HOTELS

50

444 96 00
baruthotels.com

Güncel teknolojiler için büyük yatırımlar yapmak yerine öncü teknolojiler için turizm alanlarında altyapı kurmalıyız

Dünyanın en büyük otel grubuna sahip Marriott International'ın lüks otel markası JW Marriott Ankara, 42 metrekareden başlayan, şehrin kültürel dokusundan esinlenerek tasarlanan toplam 413 misafir oda ve süiti, 40 metrekareden başlayan toplam 17 esnek etkinlik alanı ile dünya liderlerinin, iş ve bürokrasi dünyasından isimlerin başkent ziyaretlerinde ortaya çıkan tüm konaklama ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Yemekli davetler için bin 254 kişi kapasiteli Angora Balo salonumuzda kusursuz ve ayrıcalıklı hizmet anlayışı ile toplantı, kongre ve unutulmaz düğünlere ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. Kongreler, büyük ölçekli organizasyonlar otelimizin her zaman büyük gelir kalemlerinden biri olmuştur. Toplantı salonlarımızın sayısı ve balo salonlarımız, şehirdeki oteller arasında oldukça avantajlı bir kapasite ve büyüklüğe sahiptir. Oda sayımızın da oldukça yüksek olması sayesinde pazardaki birçok büyük organizasyona ev sahipliği yapıyoruz. Toplam misafirlerimizin yaklaşık dörtte biri etkinlik ve grup organizasyonlarından oluşmaktaydı. Pandemi, hizmet sektörlerinin tamamını uygulamalar ve denetimler açısından değişikliklere yöneltti. İlk yıl birçok büyük etkinlik online olarak gerçekleştirildi veya iptal edildi. Ancak değişikliklere adapte olma hızımız ve

inancımız sayesinde süreci oldukça iyi yönettik. Hem Marriott International hijyen & temizlik prosedürleri, hem de TUV SÜD tarafından aldığımız Güvenli Turizm Sertifikası ile birlikte misafir odalarından otel içerisindeki tüm alanlara kadar aldığımız tedbirlerle misafirlerimize güvenilir bir alan sunmayı sürdürmeye devam ettik. JW Marriott Ankara olarak, toplantı salonlarımızda gerekli alt yapıya sahip olmaya her zaman önem gösteriyoruz. Hibrit toplantılar için gereken teknik altyapıyı iş ortaklarımızın destekleriyle misafirlerimize sağladık. Hibrit toplantıların artan popülaritesinin bu dönemde biraz azalmaya başladığını görüyoruz. Hem fiziki hem hibrit toplantılar için misafirlerimize yüksek servis standartlarımız ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Toplantı ve kongre turizmi birçok ülke ve birçok şehir için oldukça büyük bir gelir kaynağı oluşturuyor. Bu başarının en önemli kısmını ise uygun tesisler ve konferans alanları inşa etmek oluşturuyor. İstanbul ve Antalya bu alanda öncülük yapan şehirlerimiz olarak liderliğini sürdürüyor. Ancak başkent olması nedeniyle Ankara'da da bu alanda büyük yatırımlara devam edilmesi gerekiyor. Bu şekilde aynı anda 5000 kişilik konaklama gerektiren birçok uluslararası konferans şehrimizde gerçekleştirilebilir. Toplantı



Dilara Yurdakul / JW Marriott Ankara / Satış Direktörü

ve kongre turizmi için gereken adımları atmaya başladık, ancak teknolojinin birçok alanında olduğu gibi ilerlememiz biraz daha hızlanmalı. Güncel teknolojiler için büyük yatırımlar yapmak yerine öncü teknolojiler için turizm alanlarında altyapı kurmalıyız. Çünkü teknolojik yenilikler çok büyük maddi destekler gerektiriyor. Dünyadaki trendleri takip ederek toplantı ve kongre turizmini daha sağlıklı, daha eğlenceli ve daha verimli hale getirmeliyiz. Bunları yaparken misafir ihtiyaçlarına göre her toplantı konseptini şekillendirmemiz gerekiyor. Ancak bu şekilde sektöre gelişmeleri uyarlayabiliriz. 2023 yılının pandeminin gittikçe etkilerini azalttığı bir yıl olmasını diliyoruz. Pazar içerisinde konumumuzu daha da güçlendirmek ve hizmet kalitemizden ödün vermemek için bu yıla da en yoğun geçebileceği şekilde hazırlandık. Birçok kongre ve seminer için anlaşmalarımız yapıldı, bazı aylarda toplantı salonlarımızda müsaitliğimiz dahi bulunmuyor.



Emel Elik Bezaroglu / Elite World Hotels & Resorts / Satış & Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Elite World Hotels&Resorts otel zincirimizde 4 farklı marka ile 8 otelimiz bulunuyor. İstanbul Basın Ekspres, Küçükalyalı ve Sapanca'da faaliyet gösteren Elite World Grand otellerimiz, iş dünyası ve kongre turizmi için ihtiyaçları en iyi anlayan ve en doğru çözümleri sunabilen toplantı alanlarıyla sektörün dinamiklerini değiştiriyor. İstanbul Taksim, İstanbul Florya, Van ve Marmaris'te konumlanan Elite World otellerimiz, restoranları, sağlıklı yaşam konseptleri ile misafirlerine farklı bir deneyim yaşıyor. Akıllıca tasarlanmış binaları, şehrin kalbinde rahatça erişilebilen lokasyonları, çağdaş çizgileri, modern ve aile dostu imkanlarıyla yeni nesil orta segment otellerden oluşan Elite World Comfy Taksim'de yer alıyor. Uygun fiyatla erişilebilir konforlu ve şık tasarımlı akıllı otel olarak tasarlanan Elite World Go otelimiz ise sıcak renklerde dekore edilmiş odaları ile ev konforunda

Kongre ve toplantı turistleri, kişi başı ortalama 3 bin dolar harcama yaparak ülke ekonomisine katkı sağlıyor

bir rahatlık sunuyor. İstanbul ve Ankara'ya oldukça yakın bir lokasyonda bulunan Sapanca'da 44 dönüm arazi içinde yer alan bölgenin en büyük konaklama, toplantı ve spa kapasitesine sahip oteli Elite World Grand Sapanca, tamamı balkonlu toplam 500 odası ve 1000 yatak kapasitesiyle kongre ve toplantı gruplarına da ev sahipliği yapabiliyor. Otelimizin toplam 2 bin 200 metrekarelik sütunsuz kongre salonu ile aynı anda yaklaşık 3 bin kişi her türlü organizasyon için bir araya getirilebiliyor. Geçmiş dönemde kongre ve toplantı organizasyonlarının otellerimizin toplam geliri içindeki payı yüzde 30-40 oranındaydı. Mevcut dönemde ise kongre turizmindeki düşüşün etkileri ile bu oran yüzde 10-15 arasında değişiklik göstermektedir. Ülkemizin önemli bir kongre merkezi olan İstanbul, Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği'nin (ICCA) raporuna göre 2021'de fiziki toplantılarda; 1.234 şehir içinde 2019'a göre 32 sıra birden ilerleyerek 12. sıraya yükseldi. 2021'de Amsterdam, Roma, Stockholm gibi Avrupalı rakiplerini geride bırakmayı başaran İstanbul, 2022'de 42 uluslararası kongre ev sahipliği yaptı. Yüksek gelirli ve nitelikli turist olarak değerlendirilen kongre ve toplantı turistleri, kişi başı ortalama 3 bin dolar harcama yaparak

ülke ekonomisine katkı sağlıyor. İstanbul'da tüm otellerimizle kongre turizmine de hizmet veriyoruz. Ülkemiz altyapı ve kapasite itibarıyla kongre turizminde sorun yaşamadan misafirlerini ağırlayacak tesislere sahiptir. Uluslararası arenada ülke olarak ve sektör olarak kendimizi daha iyi anlatacak adımları atabilirsek yeniden ülkemizi kongre turizminde destinasyon haline getirmek yönünde etkili olabiliriz. Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği'nin verilerine göre Türkiye, 2021'de uluslararası kongre pazarında 50 ülke sıralamasında 38. sırada yer aldı. Geçmiş yıllarda bu sıralamada ilk 10'a kadar yükselmiştik. Pandemi nedeniyle 2021 yılı için planlanan 7 bin 908 uluslararası kongre ve toplantının yüzde 47'si sanal ortamda yapıldı. 534 kongre ve toplantı ise gelişmelerden etkilenmemiş. ABD, İspanya, Almanya, Fransa ve İtalya kongre turizminde öne çıkan ilk beş ülke. Kongre turizmi için biz hazırız, çok başarılı kongreler yaptık ve daha çok pay alabilmek için uluslararası tanıtım çalışmalarını artırmamız gerek. Başarılı bir yıl geçirmeyi, ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmeyi diliyoruz. Hedeflerimizi hem otelimiz ve hem de sektör olarak tutturacağımıza inanıyoruz.

BAHAR

mekanların ruhunu yansıtan
**ZAMANSIZ
TASARIMLAR**

Fairmont La Marina Rabat Sale Hotel and Residences projesinin dekoratif aydınlatma çözüm sağlayıcısı olarak, tüm dekoratif aydınlatma elemanlarının üretimini yaptığımızı duyurmanın onur ve heyecanını yaşıyoruz.





**Ethem Zağıkyan - Continent Worldwide
Hotels Group - Continent Hotel
Management Services Yönetim
Kurulu Başkanı**

Global otelcilikte son yıllarda önem kazanmaya başlayan, ancak pandemi döneminde mecburen sektöre uğrayan turizm kollarından biri olan Toplantı ve Konferans turizmi, bu sene itibarı ile tekrar hakkettiği değeri bulacak gibi görünüyor... Önce enternasyonel adı ile MICE nedir bunu inceleyelim...

MICE nedir? Otelciler için ne ifade eder?

MICE, toplantılar (Meetings), teşvikler (Incentives), konferanslar (Conferences) ve sergileri (Exhibitions) ifade eden bir kısaltmadır. Bu etkinlikler neredeyse her sektörde düzenli olarak yapıldığı için dünyada iş seyahatlerinin önemli bir bölümünü oluşturur. Bu etkinliklerin amacı her zaman profesyonelleri bir araya getirerek bağlantıları geliştirmek, yeni fikirleri tanıtmak ve büyümeyi teşvik etmektir. MICE etkinlikleri geleneksel olarak genellikle iş odaklı olsa da organizatörler, daha büyük etkinliklere eğlence unsurları ekleyerek katılımcıları etkilemeyi ve daha unutulmaz bir deneyim yaratmayı hedeflemektedirler. Bu konu doğru ele alınırsa, birçok otel ve turizm ekonomisi için önemli bir gelir kaynağıdır. MICE, bir otelin kurulumuna bağlı olarak, tesis gelirinin yüzde 50'sinden fazlasını oluşturabilir. Sergi ve toplantılara katılmak için şehre gelen katılımcılar ve sergiciler genellikle konaklama yerlerine ihtiyaç duyarlar ve konferans merkezlerine yakın oteller bunu genellikle avantaja çevirebilirler. Hong Kong'da yapılan bir araştırma, MICE misafirlerinin ortalama olarak eğlence amaçlı seyahat eden misafirlere göre yüzde 17,5 daha fazla harcama yaptığını göstermiştir. Otelde düzenlenen toplantı ve konferanslar için düşük fiyatlar sunulabilse de oteller toplantı ve yiyecek-içecek paketleri gelirlerinden de yararlanabilirler.

Avrupa otelleri MICE turizmi için geçmiş senelere oranla daha çok reklam bütçesi ayırıyor

Pandemi ve ekonomik krizler sonucu, MICE harcamaları azalmış olsa da tekrar bir artış olduğu gözlenmektedir. Daha fazla ülke MICE'ye yatırım yapıyor ve destinasyonlarını etkinlik mekanları olarak tanıtıyor. American Express'e göre, Avrupa'daki MICE harcamaları en çok artanlar arasında, onu Orta ve Güney Amerika takip ediyor. Kuzey Amerika en yüksek büyüme oranlarına sahip. Avrupa da bu ivmeyi yakalamak amacı ile reklam bütçelerini arttırdı. Önde gelen ülkeler Almanya, Hollanda ve İngiltere oldu.

Türkiye'de konferans ve toplantı turizmi

Türkiye'de de MICE büyük artışlar gösterebilir

Özellikle sonbahar ve kış aylarında taleplerin düşmesi sonucu, Antalya, Bodrum, Marmaris gibi oldukça büyük oda sayısına sahip otellerin olduğu bölgeler ve tabii ki şehir otelleri doğru kurgulanan MICE turizminde orta vadede kendine yer edinebilir.

Otelinize MICE turizmi müşterilerini çekmek için nasıl bir strateji uygulayabilirsiniz?

Avantajlarınızı tanımlayın ve tanıtırın

MICE turizmi müşterilerini etkili bir şekilde çekmek için bir pazarlama stratejisi tasarlayıp, otelinizin sunduğu avantajları tanımlamaya ve potansiyel müşteriler için ne kadar değerli olduklarını anlamaya başlamalısınız. MICE organizatörlerinin ve katılımcılarının ilgisini çekebilecek olan tesisleriniz ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabileceğiniz şeyleri düşünün. Otelinizin konumu veya büyük bir balo salonu gibi benzersiz özellikleri, etkinlik planlayan potansiyel müşteriler için cazip olabilir. Bir sonraki adımınız, hedef pazarınıza ne sunduğunuzu net bir şekilde belirten bir web sayfası oluşturmaktır. Bazı oteller, otelin konumlandırmasının (örneğin, eğlence seyahatleri için mi yoksa MICE turizmi için mi) oldukça farklı olabileceği için MICE hizmetlerine ayrılmış ayrı web siteleri oluşturma yoluna giderler.

Müşteri ihtiyaçlarını belirleyin

MICE müşterileri, bir etkinlik mekanını seçerken hizmet kalitesini göz önünde bulundurur. Etkinliklerinin iyi organize edileceğine ve otelin ihtiyaçlarını karşılayacağına güvenmek isterler.

- **Esneklik:** MICE müşterileri için esneklik önemli bir faktördür. COVID-19 pandemisi patlak verdiğinden beri, seyahat edenler çok daha dikkatli hale geldi. Bu sebeple erken rezervasyon ve iptal konularında daha esnek davranan oteller kazançlı çıkacaklardır.
- **Fiyat:** Tabii ki, fiyat MICE müşterileri için önemli bir faktördür. Müşteriler, para karşılığında en iyi değeri almak istiyorlar ve etkinliklerinin bütçeleri dahilinde olmasından emin olmak istiyorlar.
- **Konum:** MICE müşterileri için mekanın konumu da önemlidir. Müşteriler, mekanın kolayca erişilebilir ve uygun bir konumda olduğundan emin olmak isterler.
- **Müsaitlik:** MICE müşterileri, seçtikleri mekanın ihtiyaçlarına uygun olan tarihlerde müsait olduğundan emin olmak istiyorlar.
- **Olanaklar:** Müşteriler, seçtikleri mekanın etkinlikleri için ihtiyaç duydukları olanaklara sahip olduğundan emin olmak istiyorlar.

Mobil App'leri kullanarak otel hizmetlerinizi öne çıkarın

Otelciler artık, piyasada bulunan concierge uygulamalarını da kullanarak ve iş akışlarına dahil ederek hizmetlerini iyileştirmek ve optimize etmek için mükemmel bir fırsat sahipler. Bu uygulamalar, otelcilerin birçok

sorunu çözmelerine ve misafirlerine daha iyi bir hizmet sunmalarına yardımcı olabilir. Bu sebeple teknolojinin gerisinde kalmayın. Bu tarz uygulamalar hem otel konukları hem de otel çalışanları için iyi bir fırsat. Oteli mobil uygulaması aracılığıyla sunulan danışma hizmeti, mobil cihazlara zaten aşina olan konuklar için daha uygun ve bu şekilde herhangi bir dil engelinin önlemeye daha kolaydır. Konukların ihtiyaç duydukları tüm temel hizmetler, odaya giriş yapmak, yemek siparişi vermek, oda servisi istemek veya diğer hizmetleri rezerve etmek gibi uygulama aracılığıyla mevcuttur.

Geliştirilmiş personel iş birliği

Teknolojiler, otelcilerin rutininde önemli bir rol oynar, ancak iyi koordine edilen bir ekip çalışması her zaman büyük bir etkiye sahip olacaktır. Bu, en karmaşık ve heyecan verici projelerin kaliteli ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesine yardımcı olur ve önemli başarılar elde etmelerini sağlar.

Misafir Sadakat Programları

MICE sektöründe uzun vadeli bağlantılar oluşturmak önemlidir, çünkü bu sektörde tekrarlayan etkinlikler mevcuttur, bu nedenle iyi bir izlenim bırakabilmeniz, müşterilerin geri dönüş olasılığı vardır. Ayrıca, MICE endüstrisinde, memnun müşterilerin ağızdan ağıza iletişimi güçlü bir iletişim yöntemidir ve memnun müşterileriniz muhtemelen sizinle ilgili iş arkadaşlarına tavsiyelerde bulunacaklardır. MICE endüstrisinde başarılı olmak istiyorsanız, harika bir MICE mekanını olarak bilinmeniz önemlidir. MICE müşterileri, paralarının karşılığını veren benzersiz deneyimler arıyorlar. Avrupa MICE müşterileri için, değer fiyattan daha önemlidir.

MICE turizmi yapan acenteler

Hem yerli hem de yabancı MICE organizasyonları yapan firma ve acenteler ile görüşmeler yapmak ve onlara hem destinasyonu hem de tesisleri tanıtmak ilk adımlardan biridir. Ayrıca, iç pazarda toplantılar düzenleyen, büyük holdingler, içecek firmaları, yiyecek firmaları, ilaç firmaları ile de bağlantıya geçmek ve özel fiyatlar ile ilk birkaç işinizi almak için çaba sarfetmek bu sektörde de iş yapmak için adımların bir kısmını oluşturabilir.

MICE destekleyen otel markaları

Yine kısa yollardan biri de bir zincir otel markası ile anlaşmak olabilir. Sektörde MICE otellerini yönetmekle tanınmış veya bu yönde bir merkez ekibi olan otel yönetimi ve franchise firmaları ile anlaşmak orta vadede size ve tesisinize çok faydalı olabilir. Eğer otelinizi özerk markası ile devam etmek istiyorsanız ve başka bir marka ile birliktelik yapmak istemiyorsanız, sadece MICE turizmini öne çıkararak ve tesisinizin özerk markası ile devam etse bile kendi web sayfalarında teşhir ederek pazarlayan 'white label' otel markaları da bulunmakta. Bunlardan biri ile temasa geçerek otelinizin bu gruba katılması ile ilgili bilgi edinebilirsiniz.

Global ve büyük organizasyonları İstanbul'a getirebilmek için, altyapı düzenlemelerinin yanı sıra daha hedef odaklı, mikro segmentlere ayrılmış bir tanıtım stratejisi de yararlı olacaktır

The Grand Tarabya, İstanbul'un gerçek anlamda ikonik otellerinden bir tanesi. 2013'te bütünüyle yenilenmesinden bu yana İstanbullulara hizmet vermeye devam ediyor. Boğaziçi'nin Karadeniz'e açılan en güzel noktasında, tüm yeme içme alanları ve odaları Boğaz ve marina manzaralı, İstanbulluların anılarında yer etmiş çok özel bir otel. Gerçek Boğaziçi kültürünün yaşatıldığı bir mekan ve biz de otelimizde buldukları sürede, tüm konuklarımızın bunu hissetmeleri için gayret ediyoruz. The Grand Tarabya'nın özel yönetici toplantılarından kalabalık toplantı grupları ve davetlere kadar her türlü etkinliğe ev sahipliği yapabilecek şekilde tasarlanmış, Boğaz manzaralı ve teraslı 13 toplantı salonu bulunuyor. Her biri bol güneş ışığı alan odalarımız bu yönleriyle şehirdeki benzerlerinden ayrılıyor. Aynı zamanda konukların tüm teknik ihtiyaçlarını karşılamak için son teknolojiye sahip görsel-işitsel ekipmanları da barındırıyor. Kimi zaman tek tek, kimi zamansa daha geniş organizasyonlarda birlikte kullanılan tüm bu salonlarımıza ek olarak balo salonumuz ve fuayesi de çok işlevsel. Grand Ballroom, sütunsuz tasarımı ve 1.089 metrekarelik alanıyla görkemli etkinliklere ev sahipliği yapıyor. Geniş katılımlı konferanslar, toplantı, fuar ve sergiler için çok çeşitli kullanım olanakları sunan Grand Ballroom, birbirinden ayrı olarak ısıtılıp soğutulabilen üç ayrı salona bölünebiliyor. Duvarlardaki mood ışıklandırması şirket etkinliklerinde logo renklerinin yansıtılması gibi ışık oyunları kurgulayabiliyoruz. Hemen önündeki yüksek tavanlı fuaye alanı ise direkt Boğaz katında olduğu için hem gün ışığı hem de etkileyici bir deniz manzarası sunuyor, bu açıdan da balo salonumuz fark yaratıyor. Tabii içeri otomobil gibi araçları da alabildiğimizi de belirtmek gerekir. Benzersiz nitelikleriyle çok özel bir toplantı deneyimi sunan Panaroma'dan da kısaca söz edeyim; yerden tavana cam kaplı, çok yönlü toplantı salonumuz Panaroma, 445 metrekarelik ana salonu ve 186 metrekarelik asma katıyla toplam 250 kişi ağırlanabiliyor. Yaz aylarında hizmet veren ve panoramik havuzun yanında yer alan yazlık terası ise 900 kişilik kapasiteye sahip. Lansman, yıllık toplantılar gibi kalabalık ve açık havanın tercih edildiği etkinlikler için de Tarabya Koyu ve marina manzarasıyla tercih ediliyor. Tabii düşünler, kokteyl ve resepsiyonlar da bu

alanlarda çok sık gerçekleşen organizasyonlar. Otelimiz sunduğu kapsamlı ve esnek toplantı olanakları sayesinde, bu segment gelir, hedeflerimizde hemen hemen yüzde 50'lik bir paya sahip.

Şirketler daha günlük, haftalık toplantılarını online gerçekleştirse de yüz yüze iletişime eskisinden de daha fazla önem verdikleri için, farklı ekiplerin bir araya geldiği buluşmaları, yıllık toplantıları, başarıyı kutlama boyutu da olan toplantı ve etkinlikleri, kongre ve konferansları fiziksel olarak bir arada olacakları alanlarda yapmayı tercih ediyorlar

Pandemi süreci, hibrit toplantıların öne çıktığı bir süreç oldu. Birçok otelde yeni nesil görsel-işitsel teknolojiler kullanılarak, kimileri salonda, kimileri farklı noktalardan toplantıya bağlanan katılımcılara çok farklı olanaklar sunulmaya başlandı. The Grand Tarabya Hotel ise, pandemi sürecinden sonra misafirlerine yeniden hizmet vermeye başladı ve giderek artan bir ivmeyle, toplantı ve etkinlikler eski hacmini kazanma yolunda ilerliyor. Özellikle yurt içindeki toplantılar bu yıl beklentileri karşılayacak düzeyde devam ediyor. Şirketler daha günlük, haftalık toplantılarını online gerçekleştirse de yüz yüze iletişime eskisinden de daha fazla önem verdikleri için, farklı ekiplerin bir araya geldiği buluşmaları, yıllık toplantıları, başarıyı kutlama boyutu da olan toplantı ve etkinlikleri, kongre ve konferansları fiziksel olarak bir arada olacakları alanlarda yapmayı tercih ediyorlar. İnsanların buluşmayı, başı sonu belirli bir sürede yapılan online toplantılardan farklı olarak sohbet esnasında mesleki fikir alışverişinde bulunmayı özlediklerini de görebiliyoruz.

Daha global ve büyük organizasyonları İstanbul'a getirebilmek için kentte hala bazı düzenlemelerin yapılması gerekiyor; güçlü internet dahil teknolojik altyapı, büyük kongrelerde yaşanan trafik sorunu bunlar arasında sayılabilir

Burada yurtdışından gelen gruplarda henüz gidecek yolumuz olduğunu söylemek gerekir; uluslararası iş seyahatleri gerek bireysel gerek gruplar bazında henüz eski hacmine ulaşamadı. Bunda sağlık endişelerinden çok, seyahatin ekonomik ve çevresel boyutlarının



Merve Kadioğlu Sönmez / The Grand Tarabya Hotel / Genel Müdür

da rol oynadığı görülüyor. O nedenle daha niş hizmetlerin sunulduğu, belki daha az ama zengin içerikli, yüksek bütçeli işleri takip etmek gerekiyor. Türkiye konumu, tarihi, havacılıkta Avrupa'ya Asya'ya bağlayan bir "hub" niteliği kazanmış olması, hizmet sektörünün uluslararası çapta tanınırlığı ve haklı kazanımlarıyla güzel bir noktaya geldi. Ancak daha global ve büyük organizasyonları İstanbul'a getirebilmek için kentte hala bazı düzenlemelerin yapılması gerekiyor; güçlü internet dahil teknolojik altyapı, büyük kongrelerde yaşanan trafik sorunu bunlar arasında sayılabilir. Daha hedef odaklı, mikro segmentlere ayrılmış bir tanıtım stratejisi de yararlı olacaktır. Tesisler ve hizmet açısından son derece iyi bir noktadayız. Ancak destinasyon pazarlaması ve şehirlerimizdeki hizmetlerin geliştirilmesi konularında daha gidecek yolumuz var. 2023 yılını toplantı ve kongre turizmi açısından değerlendirecek olursak, öncelikle yaşadığımız büyük deprem felaketinin sektörü derinden etkilediği gerçeğini belirtebiliriz. Yurtdışı kaynaklı işlerde erteleme ve iptaller geldi. Tüm kenti etkileyecek büyük projelerde de aksamalar olabilir. Bunları öngörerek hareket planları oluşturmaya gayret ediyoruz. Bir de seçim sürecimiz var, o nedenle Mayıs ayı itibarıyla yaz döneminin bireysel seyahatler açısından, özellikle yakın coğrafyadan gelen geleneksel pazarlarımız açısından daha olumlu geçeceğini umuyorum. Daha uzak pazarların ise, sonbaharla birlikte hareketlenmesi beklenebilir.



Uygur Koçuş / JW Marriott İstanbul Bosphorus ve Sheraton İstanbul City Center / Genel Müdürü

Otellerimiz Marriott International bünyesinde hizmet veriyor. Marriott International, 132 ülke ve bölgede 30 lider marka altında 8.500'den fazla mülkten oluşan bir portföyü kapsamaktadır. Dünyanın en büyük zinciri Marriott International'ın İstanbul'daki ilk oteli olan JW Marriott İstanbul Bosphorus İstanbul, tarihi Yarımada, Galata Kulesi, Adalar, Haliç, Kız Kulesi ve Boğaz'ı da kapsayan muhteşem manzarasıyla Karaköy ve İstanbul'un en güzel seyir otellerinin başında geliyor. JW Marriott İstanbul Bosphorus İstanbul, 180 yıl önce İtalyan mimarlar tarafından inşa edilen ve önemli bir liman ticaret merkezi olan Veli Alemdar Han'ın tarihi dokusu korunarak restore edilmesi sonucu 2019 yılında turizme kazandırıldı. Otelimizde 16'sı süit olmak üzere farklı metrekare ve manzaralara sahip toplam 130 oda bulunuyor. Otelin birinci katında Gala ve Karay isimli iki adet gün ışığı alan toplantı salonu bulunmakta. Gala toplantı odası 60 metrekare büyüklüğünde ve sabit U düzen masasıyla 14 kişilik toplantılara ev sahipliği yapıyor. Karay toplantı odası ise 75 metrekare büyüklüğünde, ikiye bölünebiliyor ve misafirlerin tercih ettiği düzende toplantı yapabiliyor. Ayrıca JW Marriott İstanbul Bosphorus'un 9. katındaki Galata Lounge, hem Galata Kulesi'ni hem de Boğaz'ı gören konumuyla toplantı grupları tarafından talep görmektedir. Diğer otelimiz ise İstanbul'un en merkezi bölgesi Beyoğlu'nda konumlanan Sheraton İstanbul City Center, 254 ferah ve incelik tasarımlı misafir odası, en gelişmiş teknolojiyi sunan toplantı ve etkinlik salonları, tam donanımlı Fitness salonu ve Ocean Spa ile 2020 yılından bu yana misafirlerini ağırlıyor. Sheraton İstanbul City Center otelimizde İstanbul Grand Ballroom dahil olmak üzere toplam 1100 metrekare etkinlik alanı bulunuyor. En yüksek

Türkiye özellikle uluslararası toplantı ve kongre organizasyonları özelinde çok ciddi potansiyeli olan bir ülke

misafir kapasitesi: 710 misafir. Bunun yanı sıra Osmanlı mutfağından özgün yemeklerin servis edildiği restoranımız The Souq İstanbul sahip olduğu açık ve kapalı alanlarla birlikte özgün bir etkinlik alanı da sunmaktadır. Toplantı ve kongre turizminde aldığımız talepler pandemi sonrasında geçen seneye göre artış göstermektedir. Sheraton İstanbul City Center'da toplantı organizasyonlarımızın misafir ve gelir oranı yüzde 25 – 30 arası iken fiziki koşullarından dolayı JW Marriott İstanbul Bosphorus'ta bu oran yüzde 10 – 15 arasındadır. Ancak Eylül ayı itibarıyla IDEF ve UEFA gibi uluslararası etkinliklerin başlaması otellerimizi olumlu yönde etkileyecektir.

Kongre ve etkinliklere ev sahipliği yapmak arka planda en az 2-3 sene süren bir emeğin ürünü, o yüzden ki önümüzdeki yılların başarısı bence bu yıl itibarı ile yapacağımız çalışmalara bağlı

Otellerimiz pandemi sürecinde hizmete girdi ve özellikle JW Marriott İstanbul Bosphorus'un 2019 yılının sonunda açılması akabinde Mart ayından Temmuz ayına kadar olan dönem boyunca operasyona ara vermesi tabii ki süreçten olumsuz etkilenmesine sebep oldu. 2019 yılı Temmuz ayında açılan Sheraton İstanbul City Center ise pandemi süresi boyunca açık olmasına rağmen sadece toplantı grupları özelinde değil tatil veya iş amaçlı gelen konaklamaları da etkisi altına alan seyahat yasakları, uçuşların iptal edilmesi ve konaklama sektörüne getirilen kısıtlamalar nedeniyle oldukça olumsuz etkilendi. Pandemi, seyahat yasakları ve uzaktan çalışma süreçleri tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de birçok sektörde etkili oldu. Toplantı ve kongre turizmi de bu konuların başında geliyor diyebiliriz. Bu noktada hibrit toplantılar, green box uygulamaları gibi teknolojiler ön plana çıktı. Sheraton markası özelinde toplulukların buluşma yeri ve topluluğun parçası olma özellikleri ile öne çıkıyoruz bu prensiple pandemi süresince hibrit toplantı ve "green box" uygulamasını hayata geçiren ilk otellerden biriyiz. Dönem şartları nedeniyle maalesef beklediğimiz talebi görmedik. JW Marriott İstanbul Bosphorus ise bu süreçte kapalı olduğu için hibrit toplantıları deneyimletme

şansımız olmadı. Türkiye turizm gelirleri açısından iyi bir yere sahip ancak konu toplantı turizmine geldiğinde bu oran toplam turizm gelirleri içerisinde yüzde 10'un da altındadır dolayısıyla Dünya'ya oranlarsak çok daha düşük seviyelerde seyrediyor. Özellikle İstanbul, bu tarz büyük kongre ve etkinliklere çok rahat ev sahipliği yapabilecek kapasite, alt yapı ve deneyime sahip. Bu tarz kongre ve etkinliklere ev sahipliği yapmak arka planda en az 2-3 sene süren bir emeğin ürünü o yüzden ki önümüzdeki yılların başarısı bence bu yıl itibarı ile yapacağımız çalışmalara bağlı.

Aldığımız talepler doğrultusunda öngörülerimiz son iki çeyrekte toplantı ve kongre turizminin artacağı yönündedir. Özellikle uluslararası gruplardan otellerimize çok ciddi talep görmekteyiz

Pandemiyle birlikte sosyal ve profesyonel hayatlarımızda etkisini çok daha fazla hissettiğimiz teknolojik gelişmeler, sadece bireysel değil toplulukların da satın alma alışkanlıklarında değişkenlik göstermesine sebep oldu. Türkiye'de de bunun etkilerinin sektöre yansımaları oldukça net bir şekilde görebiliyoruz. Türkiye özellikle uluslararası toplantı ve kongre organizasyonları özelinde çok ciddi potansiyeli olan bir ülke. Gerek konumuyla, gerek bu konuda hizmet veren tesislerin sayısının gün geçtikçe artıyor olması sebebiyle operasyonel yeterlilik ve hizmet kalitesi konularında önde gelen ülkeler arasında yerini alıyor. Tabii ki sektörün daha iyi yerlere gelmesi mümkün fakat hizmet kapasitesinin artırılması, toplantı ve kongre yönetimi konusunda yeterli donanımına sahip profesyoneller yetiştirmek ve her geçen gün boyut değiştiren teknoloji dinamiklerini yakından takip ederek uygulamaya geçirebilmek bizi bu konuda daha başarılı konuma getirecektir. 2023 yılı hakkında sektör bazında diyebiliriz ki, maalesef yaşanan depremin etkileri sürmektedir ve bununla birlikte gelecek dönemde yapılacak olan seçim sebebiyle durgunluk devam etmektedir. Ancak aldığımız talepler doğrultusunda öngörülerimiz son iki çeyrekte toplantı ve kongre turizminin artacağı yönündedir. Özellikle uluslararası gruplardan otellerimize çok ciddi talep görmekteyiz.

LIFETECH®



Enerji verimlilik sınıfı değişiyor. A+++ sınıflandırma yöntemine son verilirken A-G arası sınıflandırma dönemi başlıyor.

Yerli üretimde yeni enerji regülasyonlara uygun üretilen ürünlerimiz, çevreye duyarlı, kaliteli, yenilikçi tasarıma sahip, teknolojik, güvenilir ürünler olmaları yanı sıra enerji tasarruflu, sürdürülebilir bir gelecek için kaynaklarımızı koruyarak üretilirler



Lifetech Türkiye Distribütörü

Yeni Mahalle Kuzey Yanyol Caddesi No.65 34530
Kumburgaz/Büyüçekmece - İstanbul | Türkiye
Tel/Phn : +90 212 580 1 590 - Fax: +90 212 580 1 581

www.otelurunleri.com.tr

[otelurunlericomtr](https://www.instagram.com/otelurunlericomtr)



Alper Can Bulçum / Sheraton Ankara Hotel & Convention Center / Lugal, a Luxury Collection / Genel Müdür

Sheraton Ankara Hotel & Convention Center ve Lugal, a Luxury Collection Hotel olarak Ankara'nın kalbi Çankaya'da hizmet vermekteyiz. Lugal Ankara, "The Luxury Collection" markasının Türkiye'deki ilk temsilcisi olup, çoğu odası süitlerden oluşan Lüks pazara hitap eden bir oteldir. Lugal Ankara'nın en öne çıkan özelliği Lüksü kişiye özel sunması ve misafirlerimizi giriş yaptıkları andan itibaren başka hiçbir yerde deneyimleyemeyecekleri bir hizmet anlayışının olmasıdır. Sheraton Ankara ise 32 yıldır değişmeyen kalitesiyle, şehrin en ikonik binalarından birinde hizmet vermektedir. Bütün toplantı salonlarımız burada bulunmaktadır. 21 adet etkinlik alanı ile her sektöre ve ihtiyaca uygun, her talebe cevap verir konumdayız. Ankara'nın en büyük balo salonlarından biri olan "Büyük Balo Salonu" ile Ankara'da imza olmuş işlerin çoğuna ev sahipliği yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz. Salonumuzun fuaye alanı ile birlikte 1850 metrekare olup, binlerce kişiye aynı anda servis verebilmekteyiz. Kongre ve toplantı organizasyonlarının otelimizin yıllık gelirlerine oranı yüzde 30-35 arası değişmektedir. Bu da bulunduğumuz pazar itibarıyla gerçekten iyi bir orandır. Misafir oranları ise, dönem ve mevsime göre değişkenlik gösterebilir. Örneğin, kongre sezonunda misafir oranı daha yüksek olabiliyorken, yaz sezonlarında daha düşük olabilir. Pandemi süreci otel sektörü üzerinde önemli bir etki bıraktı ve birçok otel işletmesi bu süreçte zorlu bir dönem geçirdi. Ancak, hibrit toplantılar ve yüz yüze toplantıların tekrar başlamasıyla birlikte sektörde iyileşme işaretleri gözleniyor. Otelimizde pandemi sürecinde çeşitli önlemler alarak, misafirlerimizin güvenliğini en üst düzeyde tutmak için çaba gösterdik. Bunun yanı sıra, dijital teknolojileri kullanarak hibrit toplantılar için uygun bir ortam oluşturduk ve müşterilerimize esnek seçenekler sunarak, müşteri

Yüksek kaliteli tesisler, dünya çapında ünlü şehirleri, zengin tarihi ve kültürel mirası ile Türkiye, birçok uluslararası organizasyona ev sahibi olmak için ideal bir yerdir

memnuniyetini artırmayı hedefledik. Bu süreçte, sektördeki değişimleri yakından takip ederek, misafirlerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak yeni stratejiler geliştirdik. Bu sayede, yeniden açılma ile birlikte hibrit toplantılar ve yüz yüze toplantılar için hazırдық. "Güvenli Turizm Sertifikası" olarak misafirlerimizin akıllarında korku ve soru işareti olmadan toplantı ve konaklama yapabilecekleri güvenli bir alan yarattık. Sektördeki iyileşme işaretleriyle birlikte, otelimizdeki doluluk oranları artmaya başladı ve gelirlerimizde bir yükseliş gözlemledik. Bununla birlikte, hala pandemi sürecinde dikkatli olmamız gerektiğinin farkındayız ve misafirlerimize güvenli bir ortam sağlamaya devam ediyoruz.

Eğitilmiş personel eksikliğini gidermek için, üniversitelerde turizm ve hizmet sektörü alanında eğitimlere daha fazla yer verilmesi ve sertifika programlarının artırılması önemlidir

Türkiye'de toplantı ve kongre turizminin sorunları arasında yer alan altyapı eksikliği, yeterli eğitimli personel bulunmaması sektör üzerinde olumsuz etkiler bıraktı ve sektördeki sorunları daha da artırdı. Ancak, teknolojik gelişmeler sektöre uyarlanabilir ve sorunların çözümünde önemli bir rol oynayabilir. Hibrit toplantılar gibi yeni teknolojik çözümler, toplantı ve kongre turizminin geleceğini şekillendirmeye başladı. Bu tür toplantılar sayesinde, fiziksel olarak bir araya gelmek zorunda kalmadan, interaktif toplantılara gerçekleştirilebilir. Bu da hem seyahat maliyetlerinin azalması, hem de toplantılara katılımın artması anlamına gelir. Bununla birlikte, sektörün diğer sorunları için de çözüm önerileri geliştirilebilir. Altyapı eksikliği konusunda, devletin daha fazla yatırım yapması gerekiyor. Konferans salonları, oteller ve diğer toplantı mekanları, dünya standartlarına uygun olmayabilir veya yeterli kapasiteye sahip olmayabilir. Bu, büyük toplantı ve kongrelerin Türkiye'ye gelmesini engelleyebilir veya en azından zorlaştırabilir. Eğitimli personel eksikliğini gidermek için, üniversitelerde turizm ve hizmet sektörü alanında eğitimlere daha fazla yer verilmesi ve sertifika programlarının artırılması önemlidir. Vergi oranları konusunda da sektör temsilcileriyle birlikte çalışarak vergi oranlarının makul

seviyelere çekilmesi sağlanabilir. Türkiye toplantı ve kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahip bir ülkedir. Yüksek kaliteli tesisler, dünya çapında ünlü şehirleri ve zengin tarihi ve kültürel mirası ile Türkiye, birçok uluslararası organizasyona ev sahibi olmak için ideal bir yerdir. Bununla birlikte, Türkiye'deki toplantı ve kongre turizmi sektörü için daha fazla çalışma yapılabilir. Sektörün gelişimi için yapılacaklar arasında, dünya çapında tanınan organizasyonlar için cazip teşvikler sunmak, işletmelerin ve turizm profesyonellerinin niteliklerini artırmak ve daha fazla pazarlama faaliyeti yapmak yer alabilir.

Sektördeki büyümeyi yakından takip ederek, konuklarımıza kaliteli hizmet sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, otelimizde dijitalleşme çalışmalarımıza da hız verdik

Otelimiz için 2023 yılına dair öngörülerimiz oldukça pozitif. Seyahat talebinin artması, kongre ve sempozyum sayılarındaki artış ile turizm sektörünün canlanması bekleniyor. Bu da otelimize daha fazla gelir getirmemiz, daha fazla kişiye ulaşmamız için bizler için oldukça büyük bir artı. Sektördeki büyümeyi yakından takip ederek, konuklarımıza kaliteli hizmet sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, otelimizde dijitalleşme çalışmalarımıza da hız verdik. Misafirlerimize daha iyi bir hizmet sunmak için, otel rezervasyonlarının dijital platformlardan yapılabilmesi, check-in ve check-out işlemlerinin de dijital olarak gerçekleştirilmesi gibi yenilikler yapıyoruz. Sektör bazında da benzer bir iyileşme bekleniyor. Özellikle iş seyahatleri, kongreler ve seminerler gibi toplu etkinliklerin yeniden düzenlenmesi ve yüz yüze gerçekleştirilmesi sektörün toparlanmasına katkı sağlayacak. Otelimiz için gelecek dönemlerde kongre, seminer gibi toplantılar için de anlaşmalarımız bulunuyor. Bu tür etkinliklere olan talebin artmasıyla birlikte, bu anlaşmaların sayısının da artacağını öngörüyoruz. Bu tür organizasyonlara katılmak isteyen misafirlerimize, en iyi hizmeti sunmak için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Hem otelimiz hem de turizm sektörü için olumlu bir yıl geçirmeyi umuyoruz ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



KORKMAZ

Profesyonellerin Tercih...



Zorlu kullanım şartlarına uygunluğunu ergonomik kulp tasarımıyla kolay tutuşu ve ocak üzerinde en yüksek ısı transferi sağlayan **SolorBase** taban sistemiyle profesyonellerin tercihi...

Toplantı ve kongre sektörün gelişmesi için, yatırım yapılması, pazarlama faaliyetlerinin artırılması ve teknolojik yeniliklerin sektöre adapte edilmesi gerekiyor

Türkiye'nin batı kıyısında, İzmir'in Çeşme ilçesinde, özel bir yarımada da yer alan Ilıca Hotel Spa & Wellness Resort; 30 bin metrekare alanda, 310 odası, high class yarım pansiyon konsepti, lüksü konforla buluşturan sıra dışı tatil anlayışı ile her biri deniz gören, balkonlu oda ve süitlerinde, dünyanın dört bir yanından gelen misafirlerine unutulmaz bir tatil deneyimi yaşatmaktadır. Aynı zamanda bölgenin en büyük kongre merkezi olma özelliğini taşıyan; 2300 metrekare alan üzerine kurulu Ilıca Convention Center, toplam 16 salonu ile 10 kişiden 900 kişiye kadar tüm organizasyon ve toplantılara ev sahipliği yapmaktadır. Otelimizde, kongre ve toplantı organizasyonları, yaz sezonu dışında kalan tarihlerde gerçekleştirilmektedir. Bu organizasyonların yıllık gelire oranı yaklaşık olarak yüzde 20 civarındadır. Pandemi süreci, dünya genelinde büyük bir etki yarattı ve birçok sektörde ciddi değişikliklere yol açtı. Toplantı ve konferans sektörü de bu değişimlerden etkilendi ve önemli dönüşümler yaşadı. Hibrit toplantılar, katılımcıların zaman ve mekân kısıtlamalarını aşmalarına olanak tanıyor. Bu nedenle, birçok firma ve kuruluş, hibrit toplantıları düzenlemeye başladı ve bu formata yatırım yapmaya başladı. Pandemi döneminde başlattığımız; Ilıca Hotel Workation'da bu konuya örnek gösterilebilir. Workation; pandemi ile değişen çalışma kültürü ve gelişen uzaktan çalışma anlayışına yepyeni bir soluk getirdi. Misafirlerimizin tatilinden kopmadan çalışabileceği, özel hazırladığımız benzersiz çalışma alanları, en son teknoloji ile donatılmış toplantı salonları, hibrit toplantı imkanı ve sunduğumuz ekipmanlar ile misafirlerimizden büyük ilgi gördü. Yüz yüze yapılan organizasyonlarda ise sayılar mümkün olduğu kadar düşük tutulmaya çalışılmış, özellikle hijyen ve mesafe koşulları öncelikler arasına girmiştir. Bu anlamda salon düzenleri, yiyecek sunumları ve serviste farklılıklar ortaya çıkmış, yeni düzenlemelere kısa sürede katılımcılar da adapte olmuştur. Zamanla önlemlerin ve kısıtlamaların kalkması ile sektör tekrardan eski dinamiklerine dönmeye başlamıştır. Özellikle insanların sosyalleşme ihtiyaçları ve psikolojileri, eskiye dönüş sürecini hızlandırmıştır.

Toplantı ve kongre turizminin gelişimi için; organizasyon yapılacak bölgedeki konaklama merkezlerinin yeterliliği, restoran kalitesi, ulaşım imkanları ve çeşitliliği, eğlence ve alışveriş merkezlerinin varlığı, şehrin tarihsel, sanatsal ve doğal güzellikleri önemli rol oynamaktadır

Türkiye, tarihi ve doğal güzellikleriyle önemli bir turizm destinasyonu olarak öne çıkıyor. Bu nedenle, toplantı ve kongre turizmi de ülkemizde oldukça önemli bir sektör olarak kabul ediliyor. Ancak, sektörde bazı sorunlar ve zorluklarla karşı karşıya kalındığı da bir gerçektir. Türkiye'deki toplantı ve kongre turizminin sorunlarından biri, yeterli miktarda yatırım yapılmamasıdır. Toplantı ve kongre turizminin gelişimi için; organizasyon yapılacak bölgedeki konaklama merkezlerinin yeterliliği, restoran kalitesi, ulaşım imkanları ve çeşitliliği, eğlence ve alışveriş merkezlerinin varlığı, şehrin tarihsel, sanatsal ve doğal güzellikleri önemli rol oynamaktadır. Bunun yanı sıra, sektördeki diğer bir sorun, pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin yetersizliğidir. Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi potansiyeli, dünya genelinde daha etkin bir şekilde tanıtılmalı ve pazarlanmalıdır. Bu nedenle, sektöre daha fazla bütçe ayrılması ve uluslararası pazarlama faaliyetlerinin artırılması gerekiyor. Teknolojik gelişmelerin toplantı ve kongre sektörüne adapte edilmesi de oldukça önemlidir. Hibrit toplantılar, online toplantılar, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik gibi teknolojik yenilikler, sektörün gelişimine büyük katkı sağlayabilir. Bu nedenle, Türkiye'deki toplantı ve kongre merkezlerinin teknolojik alt yapılarının güncellenmesi ve yenilenmesi gerekiyor. Sonuç olarak, Türkiye'nin toplantı ve kongre



Ebru Tuğgan / Ilıca Hotel Spa & Wellness Resort / Genel Müdür

turizmi potansiyeli oldukça yüksektir. Ancak, sektörün gelişmesi için, yatırım yapılması, pazarlama faaliyetlerinin artırılması ve teknolojik yeniliklerin sektöre adapte edilmesi gerekiyor.

Türkiye, toplantı ve kongre turizmi alanında dünya çapında ciddi bir rekabetle karşı karşıyadır

Dünya Kongre turizmi içerisinde Türkiye'nin mevcut konumu düşünüldüğünde gelinen noktayı yeterli görmek mümkün değil. İstanbul ve Antalya bu konuda lokomotif görevi görmekle birlikte bu şehirlerin sayısını arttırıp pastadan aldığımız payı büyütmeyi hedeflememiz gerekiyor. Türkiye, toplantı ve kongre turizmi alanında dünya çapında ciddi bir rekabetle karşı karşıyadır. Bu nedenle, sektörün gelişimi için, rakiplerine karşı daha rekabetçi bir fiyat politikası benimsemek, daha iyi hizmet sunmak ve daha iyi bir tanıtım stratejisi izlemek önemlidir. Daha fazla yatırım yaparak, mevcut tesislerin teknolojik alt yapılarını güncellemek gerekmektedir. Türkiye'nin birçok turistik destinasyonu, toplantı ve kongre turizmi için uygundur. Bu nedenle, destinasyonların yönetimi, özellikle ulaşım, konaklama, yeme-içme, eğlence ve diğer turizm hizmetleri açısından daha iyi bir koordinasyon ve iş birliği önemlidir. Türkiye'deki toplantı ve kongre turizmi sektörü için nitelikli personel ve yöneticilerin yetiştirilmesi ve sektörün gelişimine yönelik eğitim-iş birliği projelerinin hayata geçirilmesi gerekir. Turizm sektörü, doğal ve kültürel kaynakları koruyarak sürdürülebilir bir şekilde büyümeli ve yönetilmelidir. Bu nedenle, toplantı ve kongre turizmi alanında da sürdürülebilir bir yaklaşım benimsemek; sektörün gelişmesine katkı sağlayacaktır. 2022 yılında yakalamış olduğumuz ivme ile birlikte sektör 2023 hedeflerini de yukarı çekmişti. Ancak ülkemizde büyük yıkımlara yol açan deprem felaketi, maalesef turizm sektörünü de olumsuz etkiledi, birçok organizasyonda iptaller ve tarih değişiklikleri yaşandı. Kongre ve toplantı organizasyonlarının birçoğu Eylül sonrasına ötelendi bu anlamda yılın son çeyreği hareketli geçecek gibi görünüyor. Mayıs ayında planlanan seçim takvimi sonrasında, turizmde hedeflediğimiz seviyelere geleceğimizi düşünüyoruz.

NAVITAS SPA & SPORTS

Özlediğiniz konfor ve beklentilerinizin üzerinde hizmet anlayışıyla Navitas Spa & Sports standartlarınızı çok yükseltecek!

Yılların verdiği tecrübe ile 2007 yılında Sun Spor işletmesi olarak hizmete başladık ve Navitas Spa & Sports markamız ile hizmet sunmaya devam ediyoruz. Amacımız müşterilerimizi en iyi ve kaliteli hizmet deneyimi ile tanıştırmak. Bundan dolayı kurulduğumuz ilk günden bu güne kadar, her zaman daha iyisi prensibi ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

HİZMET NOKTALARIMIZ

- Hilton Mall Of İstanbul
- Curio Collection by Hilton Hagia Sofia
- 5. Levent Navitas Spa&Sports
- Courtyard by Marriott İstanbul West
- Ramada Encore by Wyndham Basın Ekspres
- Taksim International Abant Palace
- Adana HiltonSA
- Retaj Royal Hotel
- Tryp & Hawthorn Suites by Wyndham İstanbul
- Malatya Mövenpick Hotel
- Ankara HiltonSA
- Ankara Sheraton Hotel
- Mövenpick Living İstanbul
- Fenerbahçe Topuk Yaylası Resort & Sport
- Grand Mercure Ankara
- DoubleTree by Hilton Yüksekova
- Hawthorn Suites by Wyndham Çerkezköy



Derya Gürdoğan / Mövenpick Hotel
Istanbul Golden Horn / Satış Direktörü

Accor uluslararası otel zincirine bağlı olan Mövenpick Hotel İstanbul Golden Horn, 2015 yılından bu yana; şehrin kalbinde, Haliç'in tarihi dokusunu yansıtan, çoğunluğu Haliç manzaralı, balkonlu ve suit odalar dahil olmak üzere toplam 136 odası ile konforlu bir atmosfer sunmaktadır. Haliç Kongre Merkezi'nin tam karşısında ve İstanbul Havalimanına 30 dakika uzaklıkta olan otelimiz, otoyol bağlantılarıyla da şehrin en önemli merkezlerine ulaşım

Toplantı ve kongre turizmi, kamu, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin girişimleriyle daha iyi yerlere gelecektir

kolaylığı sağlıyor. Modern tasarımlı, son teknoloji ekipmanlarla donatılmış, gün ışığı alan ve Haliç manzaralı salon alternatifleri ile 4 kişiden 440 kişiye kadar farklı kapasitelere sahip grupları, 7 adet toplantı salonumuzda kurumsal etkinlikler, lansman, toplantı, düşün ve davetler için ağırlayabiliyoruz. Yıl bazında kongre ve toplantı etkinliklerinin otel gelirimize oranı, pazarın etkin olduğu periyodlara ve farklılaşan dinamiklere bağlı değişkenlik göstermektedir. Kongre ve toplantı organizasyonları, yıllık gelirimizin yaklaşık yüzde 20-25'ini oluşturmaktadır. Mövenpick Hotel İstanbul Golden Horn olarak, deneyimli ve dinamik ekibimiz ve gün ışığı alan yüksek tavanlı ferah salonlarımız ile birçok global firma tarafından tercih edilen gerekli teknik ekipman altyapısını, uluslararası standartlardaki servis kalitemiz ile birleştirerek, gündeme ayak uydurarak ihtiyaçlara cevap verebildiğimize inanıyoruz. Türkiye'de toplantı ve kongre turizminin sorunları için, kamu, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin öncelikle sorunları tespit etmesi ve çözüm üretmeye

devam etmesi gerektiğine inanıyoruz. En önemli sorunumuzun ise artan maliyetler ve buna bağlı olarak yükselen fiyatlar olduğunu söyleyebiliriz. Şu anda ülke olarak genç ve çalışmayı seven iş gücümüz, teknolojik gelişmeleri takip eden ve uygulayan yapımız ve fiziki olarak tam donanımlı otel ve merkezlerimiz ile büyük bir potansiyele sahip olduğumuzu düşünüyorum. Türkiye'de toplantı ve kongre turizmi, sektörün gelişimine dönük çalışmalar; kamu, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin girişimleriyle daha iyi yerlere gelecektir. Yeterli ve etkili tanıtım ile dünya firmalarının ilk sıralarda tercih edeceği ülkelerden biri olacağımıza hiç şüphem yok. Türk turizminin gelir artırıcı en önemli kaynaklarından biri olarak kabul edilen toplantı ve kongre turizmi, 2022 yılı itibarı ile toparlanmaya başlamıştır. 2022 yılında kongre, toplantı ve iş segmentinde, başlayan hareketlilik, 2023'te de yükselişe geçmiştir. Toplantı segmentinde, önümüzdeki dönemler için hem yurtdışından hem yurtdışından birçok grupla anlaşmalarımız bulunmaktadır.

Toplantı ve Kongre Turizminde Dijital Çözümler: Endless Fairs Örneği

Toplantı ve kongre turizmi, dünya genelinde hızla büyüyen bir sektör. Her yıl binlerce insan, farklı şehirlerde gerçekleştirilen toplantı ve kongrelere katılmak için seyahat etmekte ancak, fiziki etkinliklerin organize edilmesi ve yönetilmesi, bazı zorluklarla da karşı karşıya kalınmasına neden olabilir. Bu zorlukların üstesinden gelmek için, dijital çözümlerin de önemi giderek artıyor. Geride bıraktığımız pandemi dönemi tüm dünyada ve ülkemizde hizmet sektörü için zorlu bir süreçti. Etkinlik sektörünün tüm bileşenleri sürecin içerisinde 'günü kurtarabilmek' adına çeşitli aksiyonlar alırken dijitalleşme de dönemin doğası gereği bir gereklilikten çok zorunluluğa doğru evrilmişti. Bir daha tekrarının yaşanmamasını yürekte dilediğimiz bu süreci geride bırakırken süreçten sağlıklı bir şekilde çıkabilenlerin elinde dijitalleşmenin getirdiği bir yaklaşım ve bakış açısı miras kaldı diyebiliriz. Endless Fairs olarak, toplantı ve kongre organizasyonlarında 2016 yılından beri dijital çözümler sunmaktayız. Şirketimiz, randevu sistemi, akıllı eşleşme ve kare kod sistemi gibi birçok farklı teknolojiyi kullanarak hem organizatörlere hem de katılımcılara birçok kolaylık sağlıyor. Etkinliklerde sunduğumuz dijital çözümlerimiz etkinliğin verimini artırırken, katılımcıların zamanlarını daha etkili kullanmalarını sağlamakta. Etkinlik çözümlerimizden bazılarını sizler için sıraladık.

Yeni Nesil Çözümlerle Tanışın

1. Randevu Sistemi

Randevu sistemi, katılımcıların önceden belirledikleri bir tarihte ve saatte buluşmak istedikleri kişilerle otomatik olarak

eşleşmelerini sağlar. Böylece, katılımcılar istedikleri kişilerle daha kolay bir şekilde iletişim kurabilir, diledikleri yerde buluşma daveti gönderebilirler.

2. Akıllı Eşleşme

Akıllı eşleşme sistemi ise, katılımcıların ilgi alanlarına ve beklentilerine göre diğer katılımcılarla eşleşmesini sağlar. Bu sayede, katılımcılar diğer kişilerle daha verimli bir şekilde etkileşime geçebilir ve bağlantılarını artırabilirler.

3. QR Sistem

Kare kod sistemi ise, katılımcıların etkinliğe kayıt yaptırdıktan sonra, etkinlik alanında bulunan kare kod okuyucuları ile hızlı bir şekilde giriş yapıp etkinliklere katılmasını sağlar. Fiziki alanda da raporlama yapmanızı sağlayan bu yöntem aynı zamanda fiziki alana kare kod vasıtasıyla sanal bir stant ziyaret etme deneyimini de yaşatabilir. Böylece, katılımcıların zaman kaybetmeden etkinliğe giriş yapar, fiziki alanda bulunmayan firmalarla da fiziki alanda etkileşim sağlar.

Endless Fairs teknolojileri sayesinde, katılımcıların fiziki etkinliklerde daha kolay ve verimli bir şekilde hareket etmeleri mümkün olabiliyor. Bu teknolojiler ayrıca, etkinlik organizatörlerine de zaman ve iş gücü tasarrufu sağlıyor. Sonuç olarak, toplantı ve kongre turizminde dijital çözümler hem katılımcılar hem de organizatörler için birçok avantaj sunuyor.

Organizatörlere sağlayabileceği avantajlar:

Verimlilik: Organizatörler, kongrelerin planlama ve yönetim süreçlerinde daha verimli olabilirler. Örneğin, kongre katılımcılarına



yönelik dijital platformlar, organizatörlerin bilgi paylaşımını kolaylaştırır ve daha az zamana ihtiyaç duyarak katılımcıları hızlıca bilgilendirir.

İletişim: Organizatörlerin katılımcılarla daha etkili bir şekilde iletişim kurmasına olanak sağlar. Online platformlar aracılığıyla organizatörler, kongre katılımcılarına program değişiklikleri veya acil duyurular gibi bilgileri hızlı bir şekilde ulaştırabilirler.

Katılım: Organizatörlerin kongrelerine daha fazla katılımcı çekmesine olanak tanır. Online platformlar, dünya genelinde katılımcılara erişim sağlamak için kullanılabilir ve organizatörlerin kongrelerini tanıtmalarına yardımcı olabilir.

Yaratıcılık: Organizatörler kongrelerinde daha yaratıcı ve özgün etkinlikler planlamalarına olanak sağlar. Örneğin, sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik ve interaktif dijital duvarlar gibi teknolojik araçlar kullanarak, organizatörler kongre katılımcılarına daha ilginç bir deneyim sunabilirler.

Maliyetler: Dijital çözümler, organizatörlerin kongrelerinin maliyetlerini azaltmalarına yardımcı olabilir. Örneğin, online platformlar sayesinde organizatörler, materyal ve basım maliyetlerini düşürebilirler.

Bu avantajlar, dijital çözümlerin ve teknolojinin kongre turizmi sektörüne katkılarından sadece birkaç örneği. Bu araçlar, organizatörlere ve katılımcılara daha verimli, yenilikçi ve kolay bir kongre deneyimi sunarlar.

Elite World Hotels & Resorts, üst düzey atamalarla ekibini güçlendirdi



Türkiye'nin önde gelen zincir otellerinden Elite World Hotels & Resorts Pazarlama Direktörlüğüne Beril Başbudak Aykut, İş Geliştirme Müdürlüğüne Giray Arıkan, İnsan Kaynakları Direktörlüğüne Yasemin Karamahmut, Operasyon Direktörlüğüne Bünyamin Öztürk atandı. Elite World Hotels&Resorts Operasyon Direktörlüğüne atanan Bünyamin Öztürk, Akdeniz Üniversitesi Turizm Otelcilik Bölümünden mezun oldu. Marriott, Intercontinental gibi uluslararası otel gruplarının Operasyon Departmanlarında görev aldı. 2007 yılında Accor Grubuna katıldı ve grubun farklı otel markalarında genel müdür pozisyonunda çalıştıktan sonra son olarak Accor Türkiye Merkez Ofisinde Gelirler Direktörü olarak 6 yıl boyunca görev yaptı. Elite World Hotels & Resorts İş Geliştirme Müdürlüğüne atanan Giray Arıkan, Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünü bitirdi. Kariyerinde Grand Hyatt, Accor Grubu, Dedeman, Hyatt Regency markalarının operasyon departmanlarında görev aldı. Arıkan, Elite World Hotels & Resorts'a katılımı öncesinde Nova Plaza Pera'da Otel Müdürü olarak çalışmaktaydı. Giray Arıkan, yeni görevinde Elite World Hotels&Resorts'un yeni stratejisi doğrultusunda dört markayı içeren franchise sistemi ile turizm sektörüne yeni bir açılım getirmesinde aktif rol alacak. Elite World Hotels & Resorts Pazarlama Direktörlüğüne atanan Beril Başbudak Aykut, Yeditepe Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümünden mezun oldu. Turizm sektöründe uzmanlaşan Başbudak 2014- 2020 yılları arasında Wyndham Grand İstanbul Levent, Mandarin Oriental Bodrum ve Swissotel The Bosphorus gibi farklı uluslararası otel markalarının pazarlama departmanlarında yönetici pozisyonunda görevler aldı. 2020 – 2022 yılları arasında BB8 Danışmanlık adında kendi şirketini kurarak girişimcilik deneyimi de edinen Başbudak, yeni görevi öncesinde Alarko Turizm Grubu – Hillside'da Pazarlama İletişimi Müdürü olarak görev yapmaktaydı. Elite World Hotels & Resorts İnsan Kaynakları Direktörlüğüne atanan Yasemin Karamahmut, Beykent Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldu. Marriott, Kempinski gibi uluslararası otel gruplarının İnsan Kaynakları Departmanında ve Adecco Grup (HSBC Bank- Genel Müdürlük) İşe Alım Danışmanı olarak görev aldı. Karamahmut, yeni görevi öncesinde 8.5 yıldır Accor Türkiye Merkez Ofisi İnsan Kaynakları Departmanında çalışma hayatına devam etmekteydi.

Erkut Öztürk, Kamelya Grubunun üç otelinin genel müdürü oldu



Erkut Öztürk, Kamelya Collection Exclusive Hotels'de genel müdür olarak göreve başladı. Yedi yıl Amara World Hotels bünyesindeki Amara Dolce Vita ve Amara Club Marine'in yönetimini üstlenen, son 6 yıl da Martı Myra Otelin genel müdürlüğü görevini yürüten Erkut Öztürk, Kamelya Grubunda

göreve başladı. Öztürk, Kamelya Collection Exclusive bünyesinde yer alan Sentido Selin, Sentido Fulya ve Aishen K Club otellerinin genel müdürlüğü görevini üstlendi.

Caresse Bodrum'a yeni genel müdür



Uluslararası otel zinciri Marriott International'ın, The Luxury Collection bünyesinde, Bodrum'daki ilk resort oteli olan Caresse, a Luxury Collection Resort & Spa, Bodrum'un yeni Genel Müdürü deneyimli turizmci Serdar M. Baş oldu. Uluslararası Turizm ve Otelcilik konusunda 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Baş, Şubat 2023 itibarıyla

Caresse Bodrum'un yeni Genel Müdürü olarak göreve başladı. Condé Nast Traveller, World Luxury Hotel & Spa Awards gibi Dünya çapında önemli yayınlar tarafından Avrupa'nın en iyi 20'sinde yer alan Caresse Bodrum'un Genel Müdürlüğüne üstlenen Serdar M. Baş, 1989 yılında başladığı turizm-otelcilik kariyeri boyunca Amerika, İtalya, Avusturya, Mısır, Katar, Dubai, Abu Dhabi gibi ülkelerin dünyaca ünlü otellerinde yöneticilik ve danışmanlık görevlerini üstlendi. Bugüne kadar sırasıyla Club Aldiana, Royal Caribbean Cruise Line, Hillside Beach Club, Club Marco Polo, Cesars Hotels & Resorts, Lykia World, Kervansaray Bodrum, Divan Palmira, Ece Saray Marina& Resort, Premire Le Reve, Sheraton Çeşme, Almanca Group, Rixos Göcek, Baron Hotels & Resorts otellerinde yöneticilik ve Genel Müdürlük, Helis Hospitality'de ise CEO pozisyonunu üstlendi. Almanca ve İngilizce dillerini bilen Baş, stratejik yönetim ve organizasyon konusunda doktora eğitiminden yararlanarak kariyer yönetimi ve stratejik yönetim dersleri verdi. Baş, gastronomiye ilgisinin yanı sıra hobi olarak, tracking ve wellbeing ile ilgilenirken, yoga ve meditasyon konusunda ustalaşmaya çalışmaktadır.

Susona Bodrum, LXR Hotels & Resorts'un yeni Operasyon Müdürü Utku Dizdar oldu

Turizm, otelcilik ve yeme & içme sektöründe 15 yılı aşkın tecrübeye sahip Utku Dizdar, farklı ülkelerde ve kademelerde sürdürdüğü kariyer yolculuğuna Ekim 2022 itibarıyla Susona Bodrum, LXR Hotels & Resorts'un Operasyon Müdürü olarak devam ediyor. Susona Bodrum, LXR Hotels & Resorts'daki kariyerine 2020 yılında Odalar Bölümü Müdürlüğünde



başlayan Utku Dizdar, yeni göreviyle Susona Bodrum'un en yetkili ikinci yöneticisi olarak başarılı yönetim kariyerine devam etmektedir. Utku Dizdar, lisans eğitimini Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünü bitirdikten sonra 2007 yılında Swissotel The Bosphorus'da meslek hayatına başladı. 2014 yılında The Grand Tarabya Otel'i'nin açılışında yönetici olarak görev yaptıktan sonra bir yıl süreyle New York'ta restaurant genel müdürü olarak çalıştı. 2018 yılında Nikki Beach Bodrum Otel'i'nde kariyerine devam eden Utku Dizdar, 2020 yılında Hilton markasında çalışmaya başladı. Kariyerine yurt dışındaki birçok ülkede devam eden Utku Dizdar, markanın Dubai'de bulunan Curio, Canopy ve Hampton otellerinde operasyon müdürlüğü görevini başarıyla sürdürdü. Daha sonra, Susona Bodrum, LXR Hotels & Resorts'un Odalar Bölümü Müdürlüğü'ne terfi eden Utku Dizdar, 2022 yılı Ekim ayı itibarıyla LXR Hotels & Resort ailesindeki kariyerine Operasyon Müdürü olarak devam etmektedir.

Gloria Hotels, “İş’te Eşit Kadın Sertifikası” almaya hak kazanan ilk marka oldu

İş hayatında kadınlara eşit haklar ve fırsatlar sunan kurumlar, Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek iş birliği ile yapılan bağımsız bir denetim sonrası bu yaklaşımlarını belgelendirerek iş dünyasındaki dönüşümün öncülerinden olup İş’te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazanıyorlar. İş’te Eşit Kadın Sertifikası alan kurumlar 2015’te Birleşmiş Milletler’e üye tüm ülkeler tarafından kabul edilen “17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacını” gerçekleştirme yolundaki sürece de katkı sağlıyorlar. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik yapılan her çalışma kuruma yararlarının yanında ulusal ve global ölçekte de bütünsel bir amaca hizmet ediyor. Fırsat eşitliğine yönelik taahhüt ve söylemlerini eyleme geçirmiş olan kurumlar Yönetim Sistemi, İşe Alım ve Çalıştırma, İş Sağlığı ve Güvenliği, Tedarik Zinciri ve Sosyal Etki ana başlıkları altındaki kriterlere göre denetleniyorlar. Kurum itibarı, çalışan bağıtlığı, sürdürülebilir yönetim sistemi oluşturma gibi pek çok alanda kurumlara katkısı olan İş’te Eşit Kadın Sertifikası aynı zamanda Toplumsal Cinsiyet Eşitliği için yapılan çalışmaların önemli örneklerinden biri. Özaltın Holding çatısı altındaki Gloria Hotels & Resorts, kapılarını 1997 yılında Gloria Golf Resort ve Gloria Golf Club ile açtı. Tesis, 2001 yılında Gloria Verde Resort’ü, 2007 yılında Gloria Serenity Resort’ü ve 2014 yılında Gloria Sports Arena’yı bünyesine kattı. Kaliteli ve yenilikçi hizmet anlayışı ile sektöre ve topluma katma değer sunan, uluslararası otelciliğin Türkiye’deki 25 yıllık markası Gloria Hotels & Resorts, Antalya Belek’te yer alan tesislerinde yapılan bağımsız denetim sonrası turizm sektöründe İş’te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazanan ilk marka oldu. Gloria Hotels & Resorts olarak “İş’te Eşit Kadın” sertifikası almaya hak kazanan ilk şirket olmanın gururunu yaşadıklarını vurgulayan Gloria Hotels & Resorts Yönetim Sistemleri, İnovasyon ve Kalite Direktörü Burcu Arı Köseoğlu, “Tüm birimlerimizde toplumsal cinsiyet eşitliği ilkesine değer katan yönetim süreçlerini benimsiyor ve çalışanlarımızın değerli destekleriyle bu anlamlı dönüşüme hep birlikte katkı sağlıyoruz. Gloria Hotels & Resorts olarak almaya hak kazandığımız “İş’te Eşit Kadın” sertifikası ile toplumsal cinsiyet eşitliğine sadece ulusal alanda değil, global ölçekte de katma değer sağladığımız için çok mutluyuz. Kadın emeğinin tüm dünyada adil ve eşit koşullarda iş yaşamında yer bulması ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında önemli rolü olan bu sertifikanın alınmasında emeği geçen tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyorum” dedi.



Martı Hotels & Marinas’ta, üst düzey atamalar



Türkiye turizm sektörünün köklü markası Martı Hotels & Marinas’ta üst düzeyde atamalar gerçekleşti. 35 yılı aşkın deneyimi ile Türkiye’de hem turizm hem de kongre sektörünün gelişimine önemli katkılar sağlayan Handan Boyce, Martı Hotels & Marinas’ın Genel Müdürlüğü görevine getirildi. Türkiye’de 35 yılı aşkın deneyimi ile turizm sektörünün yanı sıra kongre sektörünün de uluslararası standartlara ulaşmasında çok önemli katkılarda bulunan Boyce, şubat ayı itibarıyla Martı Hotels & Marinas’ta Genel Müdürlük görevini üstlendi. Bugüne kadar farklı marka ve kurumlarda yönetici olarak birçok başarıya imza atan Handan Boyce, yeni görevinde Martı Grubu’nun bünyesindeki tesislerin Türkiye turizmindeki öncü yerinin daha da geliştirilmesi için çalışmalarını sürdürecektir. Bunun yanı sıra Martı Hotels & Marinas, iki deneyimli yöneticiyi daha bünyesine kattı. Turizm sektöründeki 24 yıllık tecrübesi ile farklı markalarda yöneticilik görevlerinde bulunan Volkan Vural, Martı Hotels & Marinas’ta COO’luk (Chief Operating Officer) görevine getirildi. Vural, Martı Hotels & Marinas bünyesindeki tüm otellerin operasyonundan sorumlu olarak görev yapacak. Diğer atama ise Martı Resort ve La Perla Hotel’e yapıldı. Martı Resort ve La Perla Hotel’in Genel Müdürlük görevine, sektörün başarılı ismi Murat Kodan getirildi.

Four Seasons Hotels İstanbul Genel Müdürü Reto Moser Oldu

Uluslararası lüks otelcilik sektöründe, 30 yılı aşkın deneyimi ile başarılı çalışmalara imza atan Reto Moser, Four Seasons Hotel Bosphorus’un ve Four Seasons Hotel Sultanahmet’in yeni Genel Müdürü oldu. Profesyonel iş hayatına Chicago’da başlayan ve daha sonra Four Seasons Hotels & Resorts ekibine dahil olan Reto Moser, birçok otelde üst düzey yöneticilik ve genel müdürlük görevlerinde bulundu. Four Seasons çatısı altında 18 yıl süresince farklı yöneticilik görevleri üstlenen Moser, Fransa Provence bölgesi, Bangkok, Koh Samui ve Mısır’da marka için başarılı çalışmalar gerçekleştirdi. 2021 yılında Four Seasons Hotel Moscow’a Genel Müdürlük pozisyonuna getirilen Reto Moser, 2022 yılından bu yana Four Seasons Dubai Merkez ofisinde birçok önemli sorumluluk üstlendi. 2023 yılı itibarıyla Four Seasons Hotel Bosphorus ve Four Seasons Hotel Sultanahmet’e Genel Müdür olarak atanan Moser, maceracı yapısı, 20 yılı aşkın deneyimi, zengin damak zevki ve eğlenceli kişiliği ile tüm ekibe katkı sağlayacak. İsviçre’nin Schwarzenburg kasabasında doğan ve Lucerne’deki Swiss Hotel Management School’da Konaklama İşletmeciliği eğitimini tamamlayan Reto Moser, çok iyi derecede İngilizce, Almanca ve Fransızca bilmektedir.



Four Points by Sheraton İstanbul’da yeni otel müdürü atandı



Volkan Uysal

Sektördeki en güçlü portföyü sunan 30 markası ve 131 ülkede yer alan 7 bini aşkın tesisi ile hizmet veren Marriott otellerinden Four Points by Sheraton İstanbul’da, üst düzey bir atama gerçekleşti. Alanında uzman, başarılı isimlerden Volkan Uysal, Four Points by Sheraton İstanbul Otel Müdürü olarak atandı. Başkent

Üniversitesi Turizm Rehberliği bölümünden 2001 yılında mezun olan Volkan Uysal, ilk olarak Rixos Grup Otelleri’nde Önbüro Müdürü ve Odalar Bölüm Müdürü olarak çalıştı. Ardından, Starwood Hotels & Resort Otel Yöneticisi ve Otel Müdürü olarak görev alan Uysal, Four Points by Sheraton İstanbul Otel Müdürü olarak atandı.

TATİLİ BAŞLAT

Erken Rezervasyonda
%50'ye
Varan
İndirimler

%25

Ön Ödeme Fırsatı

72 Saate
kadar iptal
seçeneği



TATİLSEPETİ



TATİLSEPETİCOM



TATİLSEPETİ



TATİLSEPETİ

Inge Huijbrechts / Radisson Otel Grubu / Sürdürülebilirlik, Güvenlik ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Global Kıdemli Başkanı

“Radisson Otel Grubu olarak, “Bilime Dayalı Hedefler” mekanizması içinde, 2050’ye kadar “Net Sıfır” ayak izini taahhüt ediyoruz”

Sürdürülebilirlik kavramının, tüm sektörlerde, dünya için taşıdığı büyük öneme oldukça duyarlı olan bilinçli gezginlerin, yapılan araştırmalara göre, yüzde 70’inden fazlasının, çevre dostu konaklama ve sorumlu seyahat seçenekleri için rezervasyon yaptırmayı planladıklarını ve bu oranın her yıl arttığı gözlemleniyor. Bu alanda çalışmalarına 1989’da çevre politikasıyla başlayan, Küresel Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC) ile ortaklığı olan Radisson Otel Grubu, eko-etiketli ürünleri, yenilenebilir enerjiye geçme alanındaki faaliyetleri, uyguladığı verimlilik teknolojileri gibi adımlarla enerji, su ve atık ayak izini azaltmada önemli başarılar elde etti. Radisson Otel Grubu’nun Bilime Dayalı Hedefler’i onayladığını, 2050’ye kadar “Net Sıfır” ayak izi bırakma taahhüdünde olduklarını ve bunun, 2030 yılına kadar emisyonlarını yarıya indirmeleri anlamına geldiğini belirten Sürdürülebilirlik, Güvenlik ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Global Kıdemli Başkanı Inge Huijbrechts ile sürdürülebilirlik politikalarını konuştuk.

Sürdürülebilirlik, dünyamız için, tüm sektörlerde bir zorunluluk haline geldi. Turizm sektöründe sürdürülebilir turizm kavramının, zaman içinde doğuşu, gelişimi ve bugün bulunduğu nokta için ne söylersiniz?

Sürdürülebilir turizm, birçok konuyu bünyesinde barındırır. Bir yandan, konukların ne istediğidir ki bu, konukların gereksinimlerinde toplam ve çok net bir artış gördüğümüzde olan bir olgudur. Bildiğiniz gibi, bugün Expedia, Booking gibi anketler var. Ayrıca Accenture gibi insanlara sürdürülebilir seyahatte ne istediklerine dair anket yapan bir hizmet var. Gezginlerin yüzde 70’inden fazlası, çevre dostu konaklama ve sorumlu seyahat seçenekleri için rezervasyon yaptırmayı planladıklarını söylüyor ve bu oran her yıl artıyor. Dolayısıyla çok büyük bir talep var ve bizim buna yanıtımız, müşterilerimize yeşil seçenekleri sunmak oluyor. Bunlardan biri olarak, cam şişelerimizi örnek verebiliriz; pet şişe, plastik pipet gibi ürünleri kullanmıyoruz. Eko-etiketli ürünlerimiz, sürdürülebilirlik bağlamında yaptıklarımızı konuşabiliyoruz, konuklara ne yaptığımızı anlatabilmemiz hakkında bir iletişim kurma yöntemidir. Küresel Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC) ile bir ortaklığımız var. Bunun gibi örnekleyebileceğimiz birçok adımlarımız var ki bunlar yalnızca konuklarımızın gördüğü bölümü oluşturuyor. Bununla birlikte Radisson Otel Grubu gibi sorumlu bir otel şirketi olarak, sürdürülebilir turizm adına temel bir programımız bulunuyor. Sürdürülebilir turizme çok önem veriyoruz ve bu konuda uzun bir geçmişimiz var. Radisson Otel Grubu olarak, bu alanda çalışmalarımıza, 1989’da çevre politikasıyla başladık. Ayrıca geçen yıl 2050’ye kadar “Net Sıfır” ayak izi bırakma taahhüdünde bulunduk. Çok uzak görünse de bu, 2030’a kadar ayak izimizi yarıya indirmemiz gerektiği anlamına geliyor. Bu nedenle, konukların mutlaka görmediği ama benim temel sürdürülebilirlik dediğim şey hakkında pek



çok önem alıyoruz. Bu, sahip olduğumuz ve şu anda bu dönüşümde etkinleştirdiğimiz güçlü bir programdır.

Turizm sektörünün uyguladığı sürdürülebilirlik politikalarının, alanda önemli bir paya sahip olduğu bir gerçek. Bu bağlamda Radisson Otel Grubu olarak, konaklama sektöründeki sürdürülebilirlik girişimlerinizi ana hatlarıyla açıklar mısınız?

Radisson Otel Grubu olarak, turizm ve seyahat endüstrisi için önemli bir platform olan Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi’nin ve ortak tanımlar bulmaya çalışan rakiplerimizle birlikte, Sürdürülebilir Otelcilik Antlaşması’nın bir parçasıyız. Ayrıca Küresel Sürdürülebilir Turizm Konseyi olan GSTC’nin bir üyesiyiz ve Türkiye, oteller için sürdürülebilirlik sertifikalarını teşvik etmek için bir anlaşma imzaladı. GSTC, bir eko-etiket gibidir. Örneğin; kullandığımız Yeşil Anahtar (Green Key)

eko-etiketi bir GSTC eko-etiketidir. Yeşil Anahtar sahibiyse, zaten GSTC’nin tüm kutularını işaretliyorsunuz demektir. Bu, otellere, sürdürülebilir bir otel olmak için yapmanız gereken 40 kriter demenin bir yolu. Bu, GSTC ile Turizm Geliştirme Ajansı arasındaki iş birliğidir. Önemli olan şeylerden biri 40 kriteri gerçekleştirmek ama aynı zamanda daha küçük olan birçok otele nereden başlayacağını söylemektir. Radisson ve sektördeki diğer ortaklarla birlikte, 40’a çıkmadan önceki ilk adımımız olarak Sürdürülebilir Otel İşletmeciliğinin Temel İlkeleri (Hotel Sustainability Basics) diye adlandırdığımız 12 kriter tanımladık. Bu konuda GSTC ile de ortaklık yapıyoruz. GSTC, 40 kriterin hepsini birden yapamıyorsanız, 12’den başlayabileceğinizi söylüyor ve biz de 12’den 40’a çıkmanıza yardımcı oluyoruz. Bu bir merdiven ya da patika gibi, biriyle başlarsın ve diğerine geçersin. Bugün Türkiye’deki portföyümüzde GSTC eko-



etiketli 12 otelimiz var. Dünyadaki ve Türkiye'deki tüm otellerimizin bu yıl 12 adımı atmasına yardımcı olacağız. Böylece daha fazla ilerleyebilir ve sonunda "Net Sıfır" olabiliriz.

Karbon ayak izi, sürdürülebilirliğin en önemli ölçümlenen göstergesi olarak kabul ediliyor. Bu anlamda Radisson Otel Grubu olarak, Karbon ayak izinizi azaltmak için neler yapıyorsunuz? Rakamsal verilerinizi açıklar mısınız? Konaklama sektöründe tesislerin ana kalemlerinden olan enerji alanında, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji başlığı altında uyguladığınız politikalarınız nelerdir?

Şu anda tüm otellerimizde tanıttığımız ve kullanıma sunduğumuz birkaç proje var. Bunların birincisi, daha fazla yeşil binaya ve binayı çalıştırmak için alınan her şeye sahip olmaktır. Örneğin; Radisson Blu Bosphorus Hotel, İstanbul otelimiz, yenilikçidir. Bu binanın soğutulmasında çok daha verimli olmak için, Boğaz'dan gelen suyu kullanan yenilikçi bir soğutma sistemi kurduk. Çünkü soğutma çok fazla enerji gerektiren ve dolayısıyla ayak izi oluşturan bir eylemdir. Bunu Boğaz'dan gelen su ile yapıyoruz, böylelikle daha fazla enerji ve karbon tasarrufu sağlanıyor. İşte bu, her yerde uygulayabileceğimiz türden bir teknolojidir ve bu tür verimlilik teknolojilerini kullanıma sunuyoruz. Binaların yeşil sertifikalı olmasını teşvik ediyoruz. Örneğin; bina için, tipik olarak Leed (Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik) olarak adlandırılan bir eko-etiket yapabilirsiniz. Mesela, Radisson Blu Hotel & Spa, İstanbul Tuzla, karbon ayak izi konusunda kaynak kullanımı altında çok verimlidir. Biz Radisson Otel Grubu olarak, daha fazla binamızın yeşil sertifikalı olmasını teşvik ediyoruz. Ekibimizle çalıştığımız bir diğer konu da operasyonlar. Bir odanın kullanımında olup olmadığını görmek, klimayı, ışıkları, toplantı odalarını ve benzeri şeyleri kapatmak için ekip halinde çalışıyoruz. Yüzde 60 veya yüzde 70 doluluk varsa, binadaki misafirleri nasıl gruplandırdığımız konusunda akıllı olmalıyız. İnsanları binanın aynı tarafında gruplandırmak çok daha iyidir çünkü aksi takdirde sistemleri her yerde etkinleştirirsiniz. Operasyonlarda

bu tür şeyler, genellikle enerjinin ve aynı zamanda karbonun azaltılmasında yaklaşık yüzde 5'lik bir farka yol açabilir. Son kısım ise yenilenebilir enerjiye geçmek. Bu, geçen yıl gerçekten aktif hale getirdiğimiz bir şey. Bugün gruptaki tüm otellerimizde yenilenebilir enerji kaynaklı elektriğin yüzde 20'sine sahibiz. Ancak çatılarına güneş panelleri koyan oteller yaptırarak, bu oranı artırmamız gerekiyor. Türkiye, ülke olarak bunu çok teşvik ediyor. Büyük yenilenebilir enerji tesisleri, hidroelektrik ve güneş enerjisi konusunda çok gelişme var. Portföyümüzde "Türkiye'de neler yapabiliriz?" diye geçen yıl yaptığımız bir anketten başlayarak, tesislerimizi için bunu araştırabiliriz. Ayrıca bina sahipleriyle de çalışmamız gerekiyor çünkü mülklerin sahibi biz değiliz. Mülk sahipleriyle birlikte çalışarak onları bilinçlendirdiğimizden, onlar için iş gerekçesini hesapladığımızdan vb. emin olmalıyız. Bu da yaptıklarımızın bir parçası. Yaptığımız 3 şey var; enerjinin kurulumla azaltılması, işletmeyle azaltılması ve yenilenebilir enerji.



Küresel Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC) üyeliğiniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Küresel Sürdürülebilir Turizm Konseyi, uzun yıllardır var olan, saygın bir organizasyon. Oteller için iyi ve güvenilir bir eko-etiket ne olduğunu tanımlayan ilk onlardı. Bir otelin ne yapması gerektiğini söyleme konusunda bir otoritedirler. Sürdürülebilir bir otel olmak için bir çerçeve ve 40 kriter var. TGA, GSTC sertifikalarını 2030 yılına kadar zorunlu hale getirmek için GSTC ile bir ortaklık imzaladı.

Turizm sektöründeki tesislere bu alanda tavsiyeleriniz olur mu?

Bence Net Sıfır'dan bahsederken bakmamız gereken konu, bunun çok teknik bir süreç olduğu. Birden fazla şey yapabilirsiniz. Yeşil bir bina inşa edebilirsiniz ya da bir

binayı yeşile çevirebilirsiniz, bu da binadaki enerjinizi daha verimli kullanmanız anlamına gelir. Örneğin; Radisson Blu Bosphorus, İstanbul otelimizin süitinde, pencere açıkken klima otomatik olarak kapanıyor. Bir binayı nasıl kontrol ettiğinizin kontrolü, iyi bir BMS (Batarya Yönetim Sistemi), iyi bir pencere montajı, verimli ısıtma, verimli soğutmadan geçiyor; bunlar, binanızın enerji ayak izini azaltmak için ihtiyacınız olan her şeydir. Ardından kalan enerji tüketimini, yenilenebilir enerjiye dönüştürmeniz gerekiyor. Yapabileceğimiz diğer konu da bu. Yenilenebilir enerjimizi genişletelim, böylece ya yeşil bir enerji tarifesi satın alırsınız ya da çatıya veya binanıza güneş panelleri kurarsınız. Ve bahsetmediğimiz üçüncü şey, müşterilerle nasıl iletişim kurduğunuzdur. Çünkü Net Sıfır'dan müşterilerinizin anlayacağı şekilde söz etmeniz gerekmektedir. Yapmanız gereken; GSTC etiketleri gibi net bir etikete sahip olmanız, güven vermeniz ve binanızda enerji, karbon ve topluma yönelik aldığımız aksiyonlar olduğunu söylemektir.

Grubunuzun sürdürülebilirlik bağlamında hedefleri hakkında, "Build Planet" kılavuzu – Sürdürülebilir bina sertifikasyonları vb. bilgi vererek, Net Sıfır Emisyon taahhüdünüzü açıklar mısınız?

Enerji, su ve atık ayak izimizi azaltmada her zaman başarılı olduk. Bir örnek vereceğim, 10 yılda, (2010'dan 2019'a kadar) Radisson Otel Grubu, enerji ve su tüketiminin ortalama ayak izini yüzde 30 oranında azalttı. Şirket olarak 2050 yılına kadar Net Sıfır'ı taahhüt ediyoruz. Ama tabii ki Net Sıfır olmak, her şirket için büyük bir hedef. Bu yola giden yolu tanımlama şeklimiz ise Bilime Dayalı Hedefler dediğimiz bir mekanizma içinde. Yani artık şirketlerin Net Sıfır'a giden yolu nasıl hesaplamaları gerektiğini söyleyen bir kurum var. Ve Radisson Otel Grubu'nda Bilime Dayalı Hedefler'i onayladık. Dolayısıyla, onaylanmış, yayınlanmış, Bilime Dayalı Hedefler'e dayalı "Net Sıfır" emisyon taahhüdümüz var ve yaklaşık bu, 2030 yılına kadar emisyonlarımızı yarıya indirmemiz gerektiği anlamına geliyor. Bir diğer önemli nokta da tabii ki Bilime Dayalı Hedefler'e göre değerlendirdiğimizde, 1., 2. ve 3. kapsam için bir hedefiniz olması gerekiyor. Kapsam 1 ve 2 yönetimi bizim tarafımızdan yapılan otellerimizdeki her şeyi kapsar. Kapsam 3 ise franchising otellerimiz ve tedarik zincirindeki emisyonları içerir. Küresel olarak da portföyümüzde ve Türkiye'deki portföyümüzde aynı zamanda franchise oteller bulunuyor. Karbon ayak izini azaltmak için franchising ortaklarıyla da yakın iş birliği içerisinde çalışmaktayız.

tedarikçiler



Tekstil firmaları kalite, fayda/performans ve sürdürülebilirlik bazlı ürünlerini, estetik ve şıklıkla birleştirerek otelin imajını yansıtıyor

Tekstil firmaları, tesislerin iç mekanlarında oda, banyo, kat, ortak kullanım, spa gibi alanlarında ve dış mekanlarında restoran ve kafeterya, bahçe, plaj vb. alanlarında, tüm tekstil ihtiyaçlarını, kaliteli hammadde ve kaliteli işçilikle bileştirerek, Avrupa Birliği normlarını belirleyen CE sertifikasına sahip ürünlerle karşılıyorlar

Otellerin tekstil ihtiyaçlarına yönelik üretim yapan firmalar, bir otelin, yatak tekstili, oda tekstili, banyo tekstili, restoran tekstili, balo tekstili, bahçe tekstili ve plaj tekstili gruplarında tüm ürünlerini insan sağlığını ön planda tutarak, üst segmentte üretiliyorlar. Turizm sektörüne, yatak tekstilini oluşturan yastık, yorgan, alez gibi dolgulu ürünler ile birlikte çeşitli kumaş kalitelerinde nevresim, çarşaf, yastık kılıfı gibi ürünler, banyo tekstili grubunda farklı gramaj ve ölçü alternatiflerinde havlular ve bornozlar, oda tekstili grubunda tamamen otellere yönelik blackout perdeler, dayanıklı tüller, proje beklentilerine göre farklı proselerden geçmiş özel nitelikte kumaşlar, dekoratif kumaşlar,

storlar, motorlu sistemler gibi ürünler, plaj tekstili ürünleri, restoran tekstilinde masa örtüleri, peçeteler gibi pek çok kategoride ürün sunuyorlar. Gerek son teknoloji ile fabrikalarında üretim yaparak gerek bayilik ve satış yaparak farklı kategorilerde sektörde yerini alan firmalar, hem yurt içi hem de yurt dışında markalaşıyorlar. Turizm sektörüne standart ürünlerinin yanı sıra proje bazlı olarak da faaliyet göstererek; tesislerin ihtiyaçlarını, her proje özelinde tek tek değerlendirerek, en uygun ürünlerle en uygun fiyatları bir araya getirerek, yatırımcıların ve işletmecilerin tekstil alımlarında destek oluyorlar. Kullandıkları yenilikçi, çevreci ve doğa dostu teknolojiler ile sürdürülebilirlik özelliklerini baz alan firmalar, bu alanda birçok kategoride



ürün geliştirmesi gerçekleştiriyorlar. Geri dnüştürölmüş ürünlerden üretilen ürünler, üretimi esnasında daha az su kullanılan ürünler ve özellikle de otel işletmecileri için önemli olan daha az su kullanılarak yıkanabilen ve kolay temizlenebilen yenilikçi ürünlerle adlarından söz ettiriyorlar.

Bir otelin en kuvvetli referansı, otelden mutlu ayrılan misafirlerdir; bu bağlamda tekstil firmaları, sundukları ürünlerle mutlu misafir deneyimine katkı sağlamak amacını güdüyorlar

Sektör profesyonelleri turizm sektöründe hizmet veren oteller için var olan kriterlerin, dayanıklı ürünler, yani çok ağır yıkama koşullarına dayanıklılık, leke tutmama, kolay ütülenme ve uzun ömürlü olma, sağlanan fayda, kalite ve şıklık olduğunu belirtiyorlar. Standart ürün gruplarını, farklı segmentteki müşterilerden gelen birçok talep, geri bildirim ve pazar verilerinin analizi sonucuna göre birçok segmenti kapsayacak şekilde yapılandırıldıklarını ifade ediyorlar. Sundukları ürünlerin yalnızca otel yatırımcılarının beklentilerini karşılmasını yeterli görmediklerini; aynı zamanda operasyonel fayda sağlarnasını, otel personelinin işini kolaylaştırmasını ve otel misafirlerine konforlu bir konaklama deneyimi yaşatmasını istediklerini ifade ediyorlar. Bu noktada otel yatırımcılarının da konuya yaklaşımını çok önemseyen sektör temsilcileri, özellikle son dönemde yatırımcıların da konunun, bir liste üzerinden tekliflendirilmiş bir takım ürünlerden çok daha fazlası olduğunu fark ettiğini gözlemlediklerini ve bunun kendilerini oldukça sevindirdiğini belirtiyorlar. Tekstil ürünleri seçiminde birçok kriterin göz önüne alınması gerektiğini ifade eden sektör profesyonelleri, otellere, otelin resort veya şehir oteli olmasına uygun seçimler yapılmasını, otelin oda-yatak dağılımından başlayarak; yataklar, bazalar, başlıklar, tüm tekstil ürünleri, perde ve dekoratiflerin seçimi gibi konuların tamamında hem estetik ihtiyaçları tatmin edecek hem endüstriyel kullanıma uygun hem de sürekliliği olan ürünlere yönelmelerini; her anlamda faydayı ve performansı öncelikli kılmayı tavsiye ediyorlar. Her projenin farklı dinamikleri olduğunu bu nedenle iyi bir dinleyici olmanın önemini vurguluyorlar. Özellikle tekstil ürünlerinin misafirlerin doğrudan dokunabildiği ürünler olmasına başlı olarak banyo ve yatak tekstil ürünlerinin aslında çok önemli ve hassasiyet gösterilerek seçiminin yapılması gereken ürünler olduğunu açıklıyorlar. Kalitenin göz ardı edilmesinin misafirlerde çok olumsuz geri bildirimlere



neden olacağını; bu bağlamda seçtiği ürünlerin otelin imajını yansıması açısından da çok önemli olduğunu belirtiyorlar. Bununla birlikte yatırımcıların alımlarında referansları baz almalarının da doğru olacağına değiniyorlar. Buna ek olarak, küresel ısınmanın artan etkilerinin daha çok hissedilmeye başladığı ülkemizde daha az su ve enerji kullanımını destekleyen ürünlerin tercih edilmesinin çok doğru olacağına da vurgu yapıyorlar.

Tekstilde Avrupa'nın üretim merkezlerinden biriyiz fakat bunu devam ettirmemiz için teşvikler şart

Tekstil sektörünün yaşadığı sorunlara değinen sektör temsilcileri, artan enerji, hammadde ve işgücü maliyetlerinin fiyat dengelemesinin sağlanmasını zorlaştırdığına ve sundukları fiyatlarda tutarlılığı çok zor yakaladıklarına vurgu yapıyorlar. Tekstilin hammaddesinin iplik olduğunu ve ipliği ithal ettiklerini; maalesef Türkiye'de pamuğun, ihtiyacı karşılayamadığını; bunu da peşin aldıklarını; kumaş boyasının da ithal olduğunu açıklıyorlar. Bu durumun alımlarda uzun vadeli ödeme istenmesi durumunun, tekstil üretiminde firmalara zorluk yaşattığını belirtiyorlar. Ayrıca iplik fiyatlarında istikrar olmadığını, sürekli değıştiğini açıklıyorlar. Tekstilde Avrupa'nın üretim merkezlerinden biri olduğumuzu fakat bunu devam ettirmemiz için teşviklerin şart olduğunu ifade ediyorlar. 6 Şubat 2023 tarihinde çok büyük bir bölgemizi etkileyen deprem felaketi dolayısıyla üzüntülerini bildiren tekstil firmalarımız, bu acı olayın bir yansıması olarak, Türkiye'nin iplik üretim üssü olan Kahramanmaraş'ın derinden etkilendiğini bunun sonucunda kısa vadede iplik tedariki ile ilgili bir sorun yaşanacağını da açıklıyorlar. Artan ekonomik şartların yurt

dışında rekabet gücümüzü de zorladığına değinen sektör profesyonelleri, maalesef birçok firmamızın ulusal ölçekte kaldığını ifade ediyor. Bu durumda son teknolojik gelişmelerin yakalanmasının ve AR-GE yatırımları yapılmasının güçleştiğini belirtiyorlar. Halbuki sektörel bilgi birikimimiz ve genç nüfusumuz sayesinde uluslararası tekstil sektörünü yönlendirebilecek altyapımızın mevcut olduğuna vurgu yapıyorlar. Bir diğer problemin, marka yatırımının yapılmaması olduğuna değinerek; şirketlerin yaşam süresini uzatan ve değer katan en önemli unsurlardan biri olan marka yatırımının eksikliğinin, uluslararası arenada hak ettiğimiz değeri almamıza engel olduğunu açıklıyor. Tekstil sektöründeki en önemli sorunlardan birinin de istihdam olduğunu belirten sektör profesyonelleri, nitelikli personel bulmanın gün geçtikçe zorlaştığını; üretimin özellikle el becerisine ihtiyaç duyulan alanlarında yeni personel yetişmediğini; bu bağlamda mesleki eğitimin çok önemli bir ihtiyaç olduğunu düşündüklerini ifade ediyorlar. Yaşanan birçok olumsuz olaydan ilk etkilenen ve ilk önce toparlanma sürecine giren turizm sektörü, 2022 yılında yükselen bir ivme yakaladı. Ancak ne yazık ki yaşadığımız deprem hepimizi çok üzdü. Bunun bir yansıması olarak da sektörde görülen durgunluğun kısa sürede aşılacağı ve herhangi bir terslik olmazsa 2023 yılının yatırımların, yenilemelerin olacağı bir yıl olacağına değinen sektör temsilcileri, geçen yılın ülkemizde turizm tesislerinin doluluk oranlarının iyi olması ve sahil bölgelerindeki sezonun uzamasıyla tekstildeki sirkülasyonun da arttığını; sezon içinde birçok tesisin ilave alımlara gittiğini belirterek, bu yıla umutlu bakıyor.



Nuray Köröğlü / Cozy Life /
Genel Müdür

Tekstil, yatak, baza ve halı guruplarında toplamda 20 yılı aşan bir deneyim ile turizm sektörünün ihtiyaçlarını, her proje özelinde tek tek değerlendirerek en uygun ürünlerle en uygun fiyatları bir araya getirerek yatırımcıların ve işletmecilerin en çok zorlandıkları tekstil ve yatak alımlarında destek oluyoruz. Burada Cozy Life olarak ilk dikkat ettiğimiz konu şeffaflık, müşterilerimiz ve paydaşlarımız ile her türlü konuda sürekli iletişimde kalarak tüm süreçlerde açık bilgilendirme ile çalışıyoruz. Nevresim guruplarında, havlularda ve yastık, yorganlarda turizm sektörüne destek olmaktayız. Cozy Life olarak özellikle sürdürülebilir ürünlerde birçok kategoride ürün geliştirmesi yapıyoruz. Geri dönüştürülmüş ürünlerden üretilen ürünler, üretimi esnasında daha az su kullanılan ürünler ve özellikle de otel işletmecileri için önemli olan daha az su kullanılarak yıkanabilen ve kolay temizlenebilen yenilikçi ürünler ile sürdürülebilirlik konusunda yol kat etmiş durumdayız. Sürdürülebilir olmak sadece ürün anlamında değil, yarattığımız tüm değerlerin sürdürülebilir olması Cozy Life için son derece

Cozy Life olarak özellikle sürdürülebilir ürünlerde birçok kategoride ürün geliştirmesi yapıyoruz

önemlidir. Turizm sektörü, tüm Türkiye için çok önemli bir sektördür ve ekonomimize değer katmaktadır. Cozy Life için de çok önemlidir, yarattığımız değerler yüzde 50'si turizm sektöründen gelmektedir. Cozy Life olarak bu payı çok önemsiyoruz. Bu payı arttırarak sektör içerisinde var olmak istiyoruz. Bunun için de faaliyetlerimizi arttırıyor ve sektör profesyonellerini ekibimize katmaya devam ediyoruz.

Son dönemde artan oda fiyatları ile doğru orantılı olarak, otellerin de misafirlerine sunmaya başladıkları ürünlerde, belirgin bir şekilde kalite ve şıklık artışı yaşandığı gözlemlenmektedir

Turizm sektörü için tanımlanan ürün üretim kriterleri, son derece net ve dayanıklı ürünlerden oluşmasıdır. Çok ağır yıkama koşullarına dayanıklılık, leke tutmama, kolay ütülenme ve uzun ömür, turizm sektörümüzün başlıca beklentileridir. Son dönemde artan oda fiyatları ile doğru orantılı olarak otellerin de misafirlerine sunmaya başladıkları ürünlerde belirgin bir şekilde kalite ve şıklık artışı yaşandığı gözlemlenmektedir. Tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak otellere ürün seçimlerinde bir takım sorulara net cevaplar almalarını tavsiye ederiz. Fiyat/performans konusunda isteklerinizi yakalıyor mu? Buna dikkat etmeleri gerekiyor. Uzun ömürlü olması için gerekli iplik sayıları, karışımları var mı? İşletme maliyetlerini arttırmadan ürünlerin kalitesini nasıl sağlayabiliriz? Ürünlerin

üretiminde "Sürdürülebilirlik" ne kadar göz önünde bulundurulmuş? gibi. Tekstil sektörünün yaşadığı sorunlara değinmek gerekirse, sürekli artan maliyetler ile fiyat dengelenmesi yakalanamıyor, bu sebeple de sunduğumuz fiyatlarda tutarlılığı çok zor yakalıyoruz. 6 Şubat 2023 tarihinde çok büyük bir bölgemizi etkileyen deprem felaketi Türkiye'nin iplik üretim üssü olan Kahramanmaraş'ı derinden etkilemiştir, bunun sonucunda kısa vadede iplik tedariki ile ilgili bir sorun yaşanacaktır. Otellerimizin doğal olarak tekstil üretimi ile ilgili bilgisi sınırlı olduğundan, satın almalar esnasında sadece bir liste verilip fiyatlanması biz üreticiler tarafından istenmektedir. Bu da ister istemez hatalı fiyatlara ve ürünlere sebep oluyor. Bunun için daha detaylı tedarik listelerine ihtiyaçları bulunmaktadır. Listelerini tamamlayabilmek için hizmet ve ürün aldıkları tedarikçilerinden yardım isterlerse hem doğru ürünü hem de doğru fiyata almış olurlar. 2023 yılı turizm sektörümüz için çok hareketli geçecek, özellikle THY atılımı ile birçok yeni bölgeden yeni turist gelecek. Turizmde turist sayısında bu yıl rekor bekleniyor, gelirler de son dönemde büyüme trendinde. Oteller, tekstil ürünlerinde de yeni iplik karışımları ve sürdürülebilirlik temaları ile tesislerine değer katarken, işletme maliyetlerini de kontrol altında tutabilirler.

Turizm sektörü, faaliyet alanlarımızın içinde en yüksek orana sahip sektördür

Yaklaşık 14 yıllık tecrübemizle otel, hastane, sosyal tesis vb. tüm işletmelere oda, kat ve ortak kullanım alanlarının ürün ve ekipmanları ile hizmet vermektayız. Firmamızın bayiliğini yaptığı ve satışını gerçekleştirdiği tüm ürünler, Avrupa Birliği normlarını belirleyen CE sertifikasına sahiptir. Turizm sektörüne sunmuş olduğumuz nevresim, çarşaf, yastık kılıfı, yastık, yorgan, alez ve tüm havlu gurupları ayrıca masa örtüsü ve perde, ürün kalemlerimizden bazılarıdır. Tekstil grubu, sosyal hayatımız kadar içinde bulunduğumuz turizm sektörünü de büyük bir oranla tamamlamaktadır. Turizm sektörü faaliyet alanlarımızın içinde en yüksek orana sahip sektördür. Bu sektöre sunduğumuz ürün kriterlerimizi, otellerin taleplerini kendimize özgü fikirlerimiz ve profesyonel ekiplerimiz ile her yıl geliştirerek, ekonomik, orta ve lüks segment olmak üzere birçok seçenek barındırarak oluşturmaktayız. Tesislere ürün tavsiyesinden önce, müşterinin beklenti ve talebini öğreniyoruz. Daha sonrasında bu

beklenti ve talep doğrultusunda elimizdeki ürün seçenekleri sunmaktayız. Bu seçenekleri sunmadan önce tavsiye olarak, yıkama kaynaklı olabilecek deformasyonlara maruz kalınması halinde iyi segmentteki ürünlerin, daha uzun süreli kullanım imkanının olduğunu belirtiyoruz. Ayrıca insan sağlığına uygunluğu hakkında bilgilendirme yaparak, yüzde 100 pamuk ürün kullanımının konforlu bir uyku ve daha iyi bir hizmet sunacağına dile getiriyoruz.

Satın alma süreçlerinde kaliteli, deneyimli ve onaylı tedarikçiler ile yapılacak partnerlik daha doğru sonuçlara ulaştıracaktır

Tekstil sektöründeki artan maliyetler, üreticilerinde alternatif iplik ve uygulama metotlarıyla, maliyetler düşürmeye yönelik gitmesinden kaynaklı, orijinal ürün azalmasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte kaliteli ürünlerin ise turizm sektöründeki bütçe planlarının üstünde olmasından dolayı, satış rakamlarımızda belli ölçüde düşüş



Ferdi Uzun / Otel Ürünleri Tekstil
San. Tic. Ltd. Şti. / Firma Sahibi

yaşanmaktadır. Bu nedenle satın alma süreçlerinde kaliteli, deneyimli ve onaylı tedarikçiler ile yapılacak partnerlik daha doğru sonuçlara ulaştıracaktır. 2023 yılında, geride bıraktığımız Covid19 sürecinden sonra normal yaşantıya geçiş ve de otellerin de tam kapasite hizmet vermesi sürecine girmemizle, artan talebi en hızlı şekilde karşılayarak, hedeflerimize ulaşmayı planlamaktayız. 2023 yılının, turizm sektörünün hepimiz için bol müşterili ve güzel geçmesini temenni ederim.

Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız

odaline
BY
İSMET
ASLIKARA



Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk
- Yatak



Referanslarımızdan Bazıları:
Crowne Plaza İstanbul Kurtköy
Crowne Plaza İstanbul Tuzla
Çekmeköy Inventist
Bodrum Yelken Hotel
Ramada by Wyndham Şile
Shmayaa Hotel Midyat

Demirtaş Dumlupınar OSB Mah. Mustafa Karaer Cad.No:13 Osmangazi – BURSA

Tel: 0224 211 33 20-21 / 0532 284 01 41 / 0530 876 72 00 Mail: info@odaline.com.tr

Odaline Tekstil olarak, çeyrek asrı bulan tecrübemizle otel, restoran ve hastane işletmeleri için profesyonel tekstil çözümleri üretmekteyiz

1998 yılından bu yana sektörde gösterdiğim faaliyetlerime, eşim İsmet Aslıkara'nın vefatından sonra, 2021 yılında Odaline Tekstil Firması olarak devam etmekteyim. Odaline Tekstil, kurulduğu günden bu yana izlemiş olduğu yenilikçi ve sürdürülebilir üretim politikaları sayesinde, Türkiye'nin en büyük otel tekstil tedarikçisi firmalarından biri haline gelmiştir. Çeyrek asrı bulan tecrübelerini her geçen yıl sektörün talep ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek; otel, hastane ve restoran işletmeleri için profesyonel tekstil çözümleri üretmek için çalışmaktadır. Son teknoloji ile üretilen ürünlerini tek çatı altında toplayarak, turizm sektörü adına; hızlı, dayanıklı ve ekonomik ürünler üretmektedir. Düz kumaştan jakarlı döşemelik elyaflara, modern dijital baskılara, üreticinin kumaş ve perdelik kumaşlarına kadar geniş bir skalada dokuma ve örme yapmaktadır. Odaline Tekstil'de, turizm sektörünün toplam faaliyetlerimiz içindeki ağırlığı yüzde 75 oranındadır. Firmamızın diğer hizmet verdiği kumaş üretimi gibi alanlarda çalışmaları devam etmektedir. Turizm sektörü, geçmişten

günümüze hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından yoğun şekilde ilgi gösterilen bir sektör olma özelliğini hala korumaktadır. Bunun en önemli nedeni ise dünya genelinde en hızlı gelişen sektörlerden biri olmasıdır. Sektöre sunmuş olduğumuz ürünlerimizi, yıllar geçtikçe pazarın artan ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde geliştirmekteyiz. Bunun sonucunda dünya standartlarında yanma geciktirici, leke itici ve ışık geçirmeyen kumaş üretimi yapabilmekteyiz. Döşemelik kumaşlarımızda standartların üstünde güvenlik ve kalite güvencesini sunmaya çalışıyoruz.

2022 yılında turizm sektöründe oluşan büyüme ve hareketlilik 2023 yılına dair beklentileri de yükseltmiştir

2022 yılında özellikle yurtiçinde birçok projede yer aldık, bunlardan bazıları: Crown Plaza Kurtköy, Crown Plaza Tuzla, Çekmeköy Inventist, Hekşapolis, Bodrum Yelken Otel, Ramada by Wyndham İstanbul Şile, Shmayaa Hotel Midyat'tır. 2022 yılında sektörde görülen hareketlilik, yatırımcılar tarafından



Yeşim Aslıkara / Odaline
Tekstil / Firma Sahibi

olumlu yönde değerlendirilecek, bu, 2023 yılının yeni ve renovasyon yatırımlarını pozitif olarak etkileyecektir. 2022 yılının, turizm sektörü açısından, umulandan daha iyi geçtiğini düşünüyoruz. Yıl içinde yerli ve yabancı turistlerin hareketliliği, özellikle yurtdışı taleplerin artması yılsonu değerlendirmelerine de yansımaktadır. Sektöre bağlı olarak çalışan firmamız, bu durumu iyi takip ederek, firmamız için gerekli bağlantıları sağlamayı başarmıştır. 2023 yılında, turizm sektöründe çalışan firmalar, bu duruma göre pozisyonlarını belirleyip yeni yatırımlara ve yenilenmelere yöneleceklerdir. Firmamız da oluşacak olan taleplere cevap verebilmek için çalışmalarını aralıksız sürdürmektedir.



Bülent Mulcar / by Bulent -
Özhane Tekstil / Genel Koordinatör

Özhane Tekstil olarak, tekstilin başkenti Denizli'de, 30 yıldır otel ve hastane tekstili hizmeti vermekteyiz. Şu anda 200 çalışanımızla, 7500 metrekare tesisimizde, konaklama tesislerinin tekstil ürünlerinin üretimini yapmaktayız. Ürün çeşitliliğimizle tüm tesislere yönelik, oda tekstili, banyo tekstili, restoran tekstili ve Spa tekstil ürünleri imalatını yapıyoruz. Üretimimizin yurtdışı payı ile ülke içi payı yarı yarıyadır. Tekstilde üretimimize bakarsak, turizm sektörü bizim can damarlarımızdan birini oluşturuyor. Firma olarak, üretimimizin yüzde 95'lik kısmını, konaklama tesisleri ve bunlara bağlı oda, banyo, Spa ve restoran gruplarına yapıyoruz. Çarşaf, nevresim, yastık kılıfı, havlu, bornoz, yorgan, yastık, alez, spa - plaj tekstili, masa örtüsü, peçete imal etmekteyiz. Ürettiğimiz tekstili 40 civarında ülkeye gönderiyoruz.

Yatırımcılar, alımlarında referanslara ve imalatın nerede ve nasıl olduğuna dikkat etmeliler

Bu yıl özellikle Dubai, Katar ve KKTC'de birçok yeni otel projesi yaptık. Burj Al Arab, Mandarin Oriental, Jumariah gibi tesislere üst segmentte yer alan ürün grupları yaptık. İsviçre ve Almanya'da çalıştığımız büyük çamaşırhaneler var. Bunun dışında yine ülkemizde Mandarin Oriental Bosphorus Hotel ile Wyndham Grubunun yeni otel açılışlarında bulunduk. Kendimizin tasarlayıp ürettiği spa ürünleri yurtdışındaki otellerden çok olumlu tepki aldı. Ürün gruplarımız sadece üst segmente değil tüm tesislere hitap etmekte, tesisin sınıfına göre çeşitlenmektedir. Yurtdışı ve yurtiçi pazara yaptığımız üretimlerde fark yaratmaya çalışıyoruz. Özellikle Dubai ve Katar'a çok yüksek kalitede 160 tel, 200 tel ürünler üretiyoruz. Yoğun olarak nakıslı olan bu ürünlerde işlemler, biyeler de var. Turizm sektöründe faaliyet gösteren otellere ürün seçiminde tavsiyemiz, otelin şehir ya da resort olması, müşteri profili, bölgesi, işletmenin sınıfını seçimlerinde baz almalarıdır. Resort otele çabuk kuruyan, güneş ışığında solmayacak, terletme yapmayacak gibi kriterlerle ürünler sunarız. Kış oteline, resort otele verdiğimiz yorganı ya da bornozu veremeyiz. Değişik kriterler var. Yatırımcının ürünleri görerek seçmeleri önemlidir.

Yatırımcılar, alımlarında referanslara ve imalatın nerede ve nasıl olduğuna dikkat etmeliler. Sadece yazılı olan kurullarla tekstil alımı yerine ürün ve numuneye göre de karşılaştırma yapmaları gerekmektedir. Aksi takdirde yazılı olandan çok farklı kalite ürünlerle karşılaşmaları mümkün. Tekstilin hammaddesi iplik. İpliği ithal ediyoruz. Maalesef Türkiye'de pamuk, ihtiyacı karşılamıyor. Biz bunu peşin alıyoruz. Kumaş boyası ithal. Bir havlunun maliyetinin yüzde 60'ı iplik. Bu durumda işletmelerin sezona hazırlanırken alımlarını, uzun vadeli ödeme yapmayı istemesi tekstil üretiminde firmalara zorluk yaşıyor. Ayrıca iplik fiyatlarında istikrar yok. Sürekli değişiyor. Tekstilde özellikle Avrupa'nın üretim merkezlerinden biriyiz. Bunu devam ettirmek için teşvikler şart. Hedef kitlemiz olan turizmci için 2022 sezonunun iyi geçtiğini biliyoruz. Otelcilerimiz şu an memnun görünüyor. Gelen haberlere göre 2023 yılında da bir aksilik olmazsa aynı beklentiler daha da artmış vaziyette devam ediyor. Turizmci bu beklentileri bizleri de heyecanlandırıyor. Geçen yıl ülkemizde turizm tesislerinin doluluk oranlarının iyi olması ve sahil bölgelerindeki sezonun uzamasıyla tekstildeki sirkülasyon da arttı.



Meleksi Bir Dokunuş



www.alabianca.com.tr



satis@alabianca.com.tr



TRL Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hacıyüplü mah. 3133 sokak
No:20/B-2
Merkezefendi/Denizli



[alabiancaofficial](https://www.instagram.com/alabiancaofficial)



05411103133

Alabianca, TRL Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti. Tescilli Markasıdır.



Mümin Serbest / TRL Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti. / Genel Müdür

TRL Tekstil, 2006 yılında Denizli'de kurulmuştur. Otel ve ev tekstil ürünleri üretimi alanında faaliyet göstermekteyiz. 20'den fazla ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımıza ek olarak yurtiçinde de özellikle otel sektörüne yönelik ürün tedariki sağlamaktayız. Sektörde faaliyet gösteren otellerin ihtiyaç duyduğu tekstil ürünlerinden banyo ve yatak tekstil ürünü gruplarının tamamını, buna ek olarak da mutfak ve restoranlarda ihtiyaç duyulanların da bir kısmının tedarikini sağlayabiliyoruz. Standart ürün gruplarımız hali hazırda birçok segmenti kapsayacak şekilde yapılandırıldı. Bu yapılandırma, esas olarak farklı segmentteki müşterilerimizden gelen birçok talep, geri bildirim ve pazar verilerinin analizi sonucunda gerçekleştirildi. En küçük butik otellerden, küresel zincir otellere kadar müşteri profiline uygun standart ürünlerimizin yanı sıra, gelen özel taleplere uygun olarak da ürün geliştirip kısa sürede müşterilerimize sunabiliyoruz.

Üretimimizde dikkate aldığımız en temel kriter “sürdürülebilirlik” olup, bunu misafir memnuniyetini arttıracak detaylar ile harmanlamaktayız

1959 yılında elbiselik kumaş üretimi hedefiyle kurulmuş ve bu yıl sektördeki 64. yılını kutlamanın gururunu yaşayan bir firma olarak, 1980 yılından itibaren ev tekstili ve dekoratif kumaş üretimi ile faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Değişen toplumsal değerler ve insan ihtiyaçları sebebiyle üretim yapımızı recycle, güç tutuşur, recycle güç tutuşur ve doğal elyafı ürünlerle yoğunlaştırmış, bu konuda gelecek tüm taleplere cevap verebilecek hale getirmiş durumdayız. Turizm sektörüne hem genel hem kişisel kullanım alanına sahip tekstil ürünleri ürettiğimiz gibi, genel mekan ve oda tekstili ile yatak üstü tekstilde de çok çeşitli alternatifler sunmaktayız. Kullandığımız yenilikçi, çevreci ve doğa dostu teknolojiler ile hem kullanılan alana değer katmakta hem de beraberinde getirdiği tasarruf imkanları ile yeni yatırımlara yönelebilecek kaynaklar oluşturmaya hizmet etmekteyiz. Ürünlerimize kattığımız “sürdürülebilirlik” özellikleri ile bu ürünlerimizi kullanan tesis ve mekanları tercih edilirmeye çalışmaktayız. Değişen ve beraberinde gelişen küresel

Tekstil ürünleri, otel harcamaları içindeki payı yüksek olmamasına karşın misafirler üzerindeki etkisi oldukça yüksek ürünlerdir

Tekstil ürünleri, otel harcamaları içindeki payı yüksek olmamasına karşın misafirler üzerindeki etkisi oldukça yüksek ürünlerdir. Misafirlerin doğrudan dokunabildiği ürünler olmasına bağlı olarak, banyo ve yatak tekstil ürünleri aslında çok özenle ve hassasiyet gösterilerek seçimi yapılması gereken ürünlerdir. Örneğin çok lüks bir otelde kullanılan havluların ince ya da sert olması; yastık kılıflarının terlemeye, çarşafların alerjiye neden olması gibi durumlar misafirlerde çok olumsuz geri bildirimlere neden olabilir. Bu açıdan otelin hedeflediği müşteri profiline uygun ürünler seçmesi, imajını yansıtmaya açısından da çok önemlidir. Buna ek olarak, küresel ısınmanın artan etkilerinin daha çok hissedilmeye başladığı ülkemizde, daha az su ve enerji kullanımını destekleyen ürünler tercih edilebilir. Biz Ala Bianca markamızda bir alt referanslı ürün grubu olan ECO ile tam da bunu hedefledik. Ülkemiz için bir değerlendirme yapacak olduğumuzda sektöre ilgili altı çözümlene gereken en önemli konu istihdamdır. Tekstil sektörü, çok önemli ölçüde istihdam sağlayan bir sektördür. Üretilen katma değer, teknoloji, yazılım vb. sektörlerdeki gibi yüksek olmasa bile bu açıdan sürdürülmesi hızla artan bir nüfusa sahip ülkemiz için kilit bir role sahiptir. Diğer sektörlerle paydaş olunan ithal hammadde, yüksek enerji ve işgücü maliyetleri, yerel ve küresel ekonomik dalgalanmalar ve

belirsizliklere ek olarak Kahramanmaraş merkezli yaşanan ve maalesef binlerce insanımızı kaybettiğimiz büyük deprem felaketinin ardından bölgeden sağlanan iplik tedarikinde yaşanan duraksama da sektörde maliyet artışlarına neden olmuştur. Sizin aracılığınızla da depremlerden etkilenen bölgelerde yaşayan tüm vatandaşlarımıza yeniden geçmiş olsun dilekelerimizi iletmek, kayıpları için derin üzüntülerini paylaştığımızı bildirmek isteriz. Pandemi sonrası yeniden canlanan turizm sektörünün, 2023'de de hız kesmeden büyümeye devam edeceğini tahmin ediyoruz. Türkiye'nin çok yüksek bir potansiyeli, bu potansiyeli açığa çıkaracak yetkin ve cesur girişimcileri var. Bu dinamik gücün, yatırım teşvikleri ile desteklenmeye devam edilmesi halinde özellikle Akdeniz'e komşu diğer ülkelere göre Türkiye'yi bir adım daha öne çıkarmak mümkündür. Sektörün büyümesi, TRL Tekstil olarak Ala Bianca markamızla bizim de satışlarımızı olumlu etkilemiş ve hedeflerimizi yukarı revize etmemizi sağlamıştır. 2022'de yüzde 30 civarındaki artışın, bu yıl yüzde 45-50 arasında olacağını tahmin ediyoruz. Buna ek olarak www.alabianca.com.tr e-ticaret satış platformu üzerinden özellikle butik otellere yönelik perakende ve toptan satış imkanıyla bu rakamları daha yüksek seviyelere çekmeyi hedefliyoruz.



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

sıkıntılı aşmak adına Elvin Tekstil olarak, üretim verimliliğini olabilecek en üst seviyeye taşıyan önlemler aldığımız gibi, enerji verimliliğimizi de maximum kılan, yenilenebilir enerji kaynakları yatırımlarımıza hız vermiş durumdayız. Küresel dengeler ve başarılı alt yapısı sebebiyle çok iyi bir 2022 geçiren turizm sektörümüzün, aynı başarıyı göstermesi için misafir memnuniyetini en üst noktaya çıkarması zorunludur. Bunun için de sürekli yenilenen, misafirlerini her seferinde ayrı bir çehre ile karşılayan, kendilerini özel hissetmelerini sağlayan tesisler olmazsa olmazımız olmalıdır. Tesisler yeniliği maliyet olarak değil, sektöre ve geleceklere yapacakları yatırım olarak görmelidir.



Gizem Yılmaz / Maya Tekstil /
Satış Müdürü

Maya Tekstil, 1993 senesinde uyku ürünleri üretmek üzere kurulmuş bir firmadır. 250 metrekare bir atölyede sadece kaz tüyü yastık ve yorgan dolumu ile başlayan yolculuğumuz, bugün Sakarya Akyazı'nda 200 dönüm arazide 52 bin metrekare alana kurulu son teknoloji fabrikamızda devam etmektedir. Sağlıklı ve kaliteli bir uyku, sağlıklı hayatın omurgası ve herkesin sahip olması gereken bir yaşam kaynağıdır. Bu bilinç ile işimizin odağı olan kaliteli ve sağlıklı uyku kültürünü, topluma kazandırmak için tasarlıyor ve üretiyoruz. Çeyrek asrı aşan tecrübemiz ile ürettiğimiz sağlıklı uyku ürünlerini, elliden fazla ülkeye dünyanın en gelişmiş teknolojisinde sunuyoruz. Türkiye'de ilk defa kaz tüyü yastık ve yorgan üretimine başlayarak, doğal ve sağlıklı uyku ürünleri üreten Maya Tekstil; Türkiye'de tek, dünyada sınırlı sayıda bulunan, Avrupa standartlarına sahip Kaz Tüyü İşleme Tesisini 2007 yılında kurarak; kaz tüyülerinin yıkama, kurutma ve ayrıştırma sürecine de hâkim oldu. Ham halde Avrupa'dan satın alınan tüyler, Maya Tekstil Kaz Tüyü İşleme Tesisi'nde uzman ekipler tarafından işleniyor, özenle temizleniyor ve ayrıştırılıyor. Bir otelin kalitesi, hizmeti ve dekorasyonu kadar,

Çeyrek asrı aşan tecrübemiz ile ürettiğimiz sağlıklı uyku ürünlerini, elliden fazla ülkeye dünyanın en gelişmiş teknolojisinde sunuyoruz

misafirlerin yatağa girdiklerinde hissettikleri rahatlık ve uyku kalitesi ile de ölçülür. Maya's Professional, uyku ürünleri üretiminde çeyrek asrı aşan tecrübesi ile otel sektöründe yurtiçi ve dışı otellere ihtiyaca göre geliştirdiği özelliklerde yastık, yorgan, alez ve ped üretmek hizmet vermektedir. Turizm sektöründe faaliyet gösteren zincir ve butik her otelin ihtiyaçlarına göre, her müşteri için farklı ürünler tasarlamakta, istenilen özellik ve adetlerde üretebilmekteyiz. Konusunda deneyimli ve sektör tecrübesi olan satış yöneticilerimiz görüşmelerinde, malzeme kartelaları ve ürün maketleri ile özel ürün reçeteleri geliştirebilmektedir. Sonrasında yastık, yorgan, uyku pedi, yastık alezi ve yatak alezlerini istenilen ölçü, dolgu, kumaş, dikim, kapitone desen, biye ve etiket ile müşterilerimize özel tasarlayıp üretmek hizmet vermekteyiz. Bunun yanı sıra tecrübelerimiz ile edindiğimiz ve çok talep edilen ürün çeşitlerinden oluşturduğumuz Maya's Professional koleksiyonumuz da mevcuttur. Misafirler, konaklama nedeni ne olursa olsun otelde en çok zamanı uykuda geçirirler. Bu nedenle konforlu bir uyku ortamı sağlamak en önemli konulardan biridir. Öncelikle otelin kalitesi göz önünde bulundurularak en doğru ürün tercihi yapılmalıdır. Misafirleriniz otelinize rahatlamak, stres atmak, tatil yapmak gibi nedenlerle geliyorsa kullanacağınız malzemelerin kalitesinden kaçmak, sadece müşterilerinizin olumsuz düşüncesine sebep olmayacaktır; aynı zamanda bir sonraki konaklama tercihinde firmanızı tercih etmemesine sebep olabilecektir. Tekstil sektörünün sorunlarını sıralamamız gerekirse,

öncelikle birçok firmamızın, maalesef ulusal ölçekte kaldığını belirtmemiz gerekiyor. Şöyle ki, küresel olarak sektöre entegre olmuyorlar. Bu nedenle son gelişmelerin gerisinde kalabiliyorlar. Teknolojik gelişmeleri yakalayamıyor ve AR-GE yatırımları yapmıyorlar. Bu nedenle küresel olarak sektörde hep takip eden konumda kalıyoruz. Bir diğer problem ise marka yatırımının yapılmaması. Şirketlerin yaşam süresini uzatan ve değer katan en önemli unsurlardan biri olan marka yatırımının eksikliği, uluslararası arenada hak ettiğimiz değeri almamıza engel oluyor. Maya tekstil olarak, ülkemizi uluslararası alanlarda temsil etmekte kalmıyor aynı zamanda sektörün geliştirilmesinde aktif olarak görev alıyoruz. Örneğin, kısa adı EDFA olan Avrupa Tüv Birliği'ne üye tek firma olup, EDFA Yönetim Kurulu Üyesi olarak faaliyetlerine devam ediyoruz. Buna ek olarak, Sakarya-Akyazı fabrikamızda kurduğumuz AR-GE merkezi ile sektörümüzü daha ileriye götüreceğiz geliştirmeler için tüm hızımızla çalışıyoruz. Son olarak, 50'den fazla ülkeye yaptığımız markalı ihracat ile marka yatırımlarımızı arttırarak devam ediyoruz. Turizm verilerine bakıldığında yurtiçi ve yurtdışında turizm için 2023'ün çok iyi bir sene olacağını düşünüyorum. Maya tekstil olarak, dünya trendlerini yakından takip ediyor, çalışmalarımızı bu yönde şekillendiriyoruz. Gelecek tüm taleplere karşı üretim parkurumuzu geliştirdik. Kaz tüyü ve çeşitli dolgu malzemelerini kullanarak ürün çeşitliliğimizi arttırdık. Yurtiçi ve yurtdışında daha çok otel müşterileri ile bir araya gelerek "Otelde Konforlu Uyku" yu tüm dünyaya tanıtmak ve yaymak tek hedefimiz.

Turizm, iklim koşullarından tutun, ülkeler arası ilişkilere ve ülke içinde yürütülen sektörel politikalara çok duyarlı bir sektör olup, olumsuzluklara hızlı tepki verir

Firmamız 1991 yılına kadar el örgüsü toptan dağıtımını yapan bir pazarlama firması iken aynı yıl sektör değiştirerek turizm alanında otel tekstiline yönelmiştir. Oda tekstili, banyo tekstili, restoran tekstili, balo tekstili ve bahçe tekstili konularında uzmanlaşmıştır. 32 yıldır turizm sektörüne kaliteli ürünler sunmaktayız. Ürünlerimizin, insan sağlığına zararlı içerik bulundurmamasına özel önem veriyoruz. Ve ürünlerimizin otel müşterileri tarafından konforlu kullanım sağlamasını hedefliyoruz. Bu koşulları sağlayabilmek için kaliteli hammadde ve kaliteli işçilik bileşenini bir araya getiriyoruz. 32 yıldır, otellere, kaliteli ürünü nasıl elde edebileceklerinin yöntemlerini ve ürüne ilgili

teknik şartnamelerin hazırlanması konularında yardımcı olmaya çalışıyoruz. Otellere, ürün seçimi yaparken, laboratuvar ortamında test edilebilen ürünleri öneriyoruz. Turizm, insanların düşündüğünden daha komplike bir sektördür ve değişik sektörlerle etkileşim içindedir. İklim koşullarından tutun ülkeler arası ilişkilere ve ülke içinde yürütülen sektörel politikalara çok duyarlı bir sektör olup olumsuzluklara hızlı tepki verir. Aynı zamanda çok dinamik bir sektördür. Kısa sürede (3 yıl içinde) pandemiyi atlattık. Rusya-Ukrayna savaşını yaşadık ve yaşamaya devam ediyoruz. Üstüne çok acı deneyimlerin yaşandığı büyük deprem. Bütün bu yaşananlar sektörü yıpratmış olsa da geleceğe umutla bakıyorum



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

ve daha iyi olacağına inanıyorum. İçinde bulunduğumuz tekstil sektörünün sorunları başlangıcında ise başta, hammadde, enerji, ücret politikaları ve lojistik gelmektedir. Ve en önemlisi girişimcilik ve sermayede yaşanan problemler. Bütün bunları çözdüğünüz zaman tekstil sektörünün problemlerini çözmüş olursunuz.

2022 yılında 15 ülkenin üzerine çıkardığımız ihracat ağıımızı, bu sene 30 ülkenin üzerine çıkaracağız



Didem Nurdoğan / Mien Hotel Textile / Yönetici Ortak

Mien Hotel Textile olarak, dünya çapında çok sayıda otelin yatak ve banyo tekstil ürünleri, perdeler, yatak baza başlık gibi ürün gruplarında çözüm ortağıyız. Hem Türkiye’de hem de yurtdışında bulunan üretim tesislerimiz ve showroomlarımızla otellerin ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştiriyoruz. Bunu yaparken yalnızca otel yatırımcılarının beklentilerini karşılama odağıyla değil, aynı zamanda housekeeping personelinin işini kolaylaştıran ve otel misafirlerine eşsiz bir konaklama deneyimi sunan ürünler üretme gayesi ile çalışıyoruz. Faaliyetlerimizin çok büyük bir yüzdesini turizm sektörü oluşturuyor. Firma ismimizden de anlaşılacağı üzere, biz doğrudan oteller için tekstil ürünleri üreten bir şirketiz. Yatak tekstilini oluşturan yastık, yorgan, alez gibi dolgu ürünler ile birlikte çeşitli kumaş kalitelerinde nevresim, çarşaf, yastık kılıfı gibi ürünlere ek olarak banyo tekstili grubunda farklı gramaj ve ölçü alternatiflerinde havlular ve bornozlar üretiyoruz. En güçlü olduğumuz alanlardan biri de perde grubu. Bu alanda da tamamen otellere yönelik blackout kumaşlar, dayanıklı tüller, proje beklentilerine göre farklı proseslerden geçmiş özel nitelikte kumaşlar, dekoratif kumaşlar, storlar, motorlu sistemler gibi ürünlerle hem otel odalarını hem de lobi, restoran gibi ortak alanları zenginleştiriyoruz. Mien Hotel Textile’in kuruluşundan itibaren tüm odağı otelcilik sektörünün özellikle tekstil alanındaki ihtiyaçlarına doğru çözümler üretebilmektir. Zamanla ve gelişen talepler doğrultusunda ürün gamımızı genişleterek çalışmalarımıza devam ettik, halen bu hedefi gözeterek ilerliyoruz. Geçmişte bir otel yatırımımızın olmuş olmasının da ihtiyaçları tespit etme noktasında bize fayda sağladığını söyleyebilirim. Ürün gamımızı oluştururken faydayı ve kaliteyi ön planda tutuyoruz. Sunduğumuz ürünlerin yalnızca otel yatırımcılarının beklentilerini karşılamasını yeterli görmeyiz. Aynı zamanda operasyonel fayda sağlamanı, otel personelinin işini kolaylaştırmasını ve otel misafirlerine konforlu bir konaklama deneyimi sunmasını isteriz. Bir otelin en kuvvetli referansı, otelden mutlu ayrılan misafirlerdir. Konforlu bir yatakta, bembeyaz çarşaflar üzerinde, blackout perdelerle karartılmış bir ortamda melatonin salgılayarak uyuyan bir misafir, ertesi güne de pozitif başlıyor. Tabii ki bu deneyim otelin hizmet kalitesi ve diğer olanakları ile de destekleniyor. Bizim üzerimize düşen, sunduğumuz ürünlerle bu mutlu misafir deneyimine katkı sağlamak. Bu noktada otel yatırımcılarının

da konuya yaklaşımını çok önemli buluyorum. Özellikle son dönemde yaptığımız görüşmelerde; yatırımcıların da bu işin bir liste üzerinden tekliflendirilmiş bir takım ürünlerden çok daha fazlası olduğunu fark ettiğini gözlemliyoruz ve bu bizi oldukça sevindiriyor.

Özellikle tekstil grubunda tercih edilen ürünlerin dayanıklılığı, otel misafirlerinin beklentilerini karşılama, bütçe dostu olması ve operasyonel kolaylık sağlama çok önemli

Mien Hotel Textile olarak özellikle proje aşamasında konuya dahil olduğumuzda tıpkı bir danışman firma gibi hizmet verdiğimizizi söyleyebilirim. Otelin oda-yatak dağılımından başlayarak; yataklar, bazalar, başlıklar, tüm tekstil ürünleri, perde ve dekoratiflerin seçimi gibi konuların tamamında hem estetik ihtiyaçları tatmin edecek, hem endüstriyel kullanıma uygun hem de sürekliliği olan ürünlere müşterilerimizi yönlendiririz. Her anlamda faydayı ve performansını öncelikli kılmaya gayret ederiz. Özellikle tekstil grubunda tercih edilen ürünlerin dayanıklılığı, otel misafirlerinin beklentilerini karşılama, bütçe dostu olması ve operasyonel kolaylık sağlama çok önemli. Elbette her proje özelinde göz önünde bulundurulması gereken farklı dinamikler de oluyor. Bu nedenle ihtiyaçları doğru tespit edebilmek için her şeyden önce iyi bir dinleyici olmaya çalışırız. Tekstil sektörünün sorunları başlamlında diyebiliriz ki, yalnızca tekstil sektörünün değil, günümüzde neredeyse her sektörün gündeminde hammadde, enerji, personel gibi ana kalemlerdeki maliyet artışı var. Bu durum özellikle yurt dışı pazarlarda rekabet gücümüzü azaltıyor. Sektörümüz özelinde karşılaştığımız en önemli sorunlardan bir tanesi nitelikli personel bulmanın gün geçtikçe zorlaşması. Üretimin özellikle el becerisine ihtiyaç duyduğumuz alanlarında yeni personel yetişmiyor. Bu bağlamda mesleki eğitimin çok önemli bir ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. 2023 yılı ülkemiz için kolay başlamadı. 11 şehrimizde milyonlarca insanımızı etkileyen iki büyük deprem felaketi yaşadık. Bu vesileyle bir kez daha depremlerde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, yakınlarına baş sağlığı, yaralılara acil şifalar diliyoruz. Bu büyük felaketin etkilerini uzunca bir süre daha yaşayacağız. Elimizden geldiğince ilgili kurumlarla koordineli bir şekilde bölgeye desteklerimizi sürdürmeye devam edeceğiz. Pandemi etkisinden tam anlamıyla sıyrılmaya başladığımız bu sene itibarıyla sektörümüzdeki hareketliliğin dünya çapında artarak devam edeceğini ön görüyoruz. Her ne kadar zorlu ekonomik dönemlerde seyahat davranışlarının düşme eğiliminde olduğunu bilsek de pandemi döneminde önemli ölçüde bastırılmış bir seyahat niyeti olduğunu da biliyoruz. Dolayısıyla yatırımların hızla devam edeceğine şüphemiz yok. Mien Hotel Textile olarak bizler de hem üretim hem de satış alanlarında güçlenerek büyüyeceğimiz bir 2023 yılı hedefliyoruz. Geçtiğimiz sene 15 ülkenin üzerine çıkardığımız ihracat ağıımızı bu sene 30 ülkenin üzerine çıkaracağız. Hedef pazarlarımızda yer alan bir kaç ülkede yeni showroom açılışlarımız olacak. Önceki yıllarda olduğu gibi; Türkiye’nin üretim gücünü ve kalitesini dünya çapında gururla temsil etmeye devam edeceğiz. Özellikle yatırımların ve renovasyonların hız kazandığı bir dönemde Mien Hotel Textile olarak yüksek kaliteli hammaddeler kullanarak titiz bir işçilikle ürettiğimiz tüm tekstil ürünlerinin otellerin ihtiyaçlarına nokta atışı bir çözüm sağladığını düşünüyoruz. Standart ürünlerde yüksek stoklarla çalışıyoruz, bu sayede hem özellikle sayıları gün geçtikçe artan küçük otellerin, airbnb’lerin, tiny house’ların taleplerini birkaç gün içerisinde karşılayabiliyoruz hem de tüm diğer otel grubu müşterilerimizin eksik tamamlama noktasındaki acil ihtiyaçlarına hızlı çözüm sunabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru tespit etmek ve bu noktada onları doğru ürünle hızla buluşturmak hedefimiz. İlgili ürün gruplarında projeleri olan tüm yatırımcıları, otelleri ve restoranları Mien Hotel Textile’i keşfetmek üzere showroomumuza davet ediyoruz.



*Şık konseptler,
projeye özel çözümler*

COZZY LIFE

Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 17/1 Kat: 2 Üsküdar - İstanbul
info@cozzylife.com.tr | www.cozzylife.com.tr

Bonna, yapay zekâ koleksiyonu Futura'yı, "AI (Tomorrow Summit) 2023"te tanıttı

Yapay Zekâ Politikaları Derneği (AIPA) tarafından düzenlenen ve sektörün önde gelen şirketlerinin katılımıyla 24-25 Mart tarihleri arasında gerçekleşen 'AI (Tomorrow Summit) 2023' sona erdi. Geleceğe yön verecek teknolojilerin başında gelen yapay zekânın her yönü ile ele alındığı zirvede, Bonna Genel Müdürü Erbil Aşkan "Sektörüne Yön Verenler" başlıklı oturumda konuşmacı olarak yer aldı. Konuşmasında her zaman en iyi hammaddeleri ve en yeni üretim teknolojilerini kullanarak sektörün ilerlemesine katkıda bulunmak istediklerini vurgulayan Aşkan, Bonna'nın yapay zekâ teknolojisini kullanarak tasarladığı yeni koleksiyonu Futura ile sektörde bir ilke imza attıklarını ifade etti. 24-25 Mart 2023 tarihlerinde sektörün önde gelen şirketlerinin katılımıyla gerçekleşen 'AI (Tomorrow Summit) 2023' sona erdi. Günümüzün ileri teknolojileri arasında yer alan yapay zekâyâ dair tüm gelişmelerin ele alındığı zirvede, Bonna Genel Müdürü Erbil Aşkan, "Sektörüne Yön Verenler" başlıklı oturumda konuşmacı olarak yer alarak, Bonna'nın yapay zekâ ile ürettiği ve Ocak 2023'te satışa çıkan koleksiyonu Futura hakkında bilgiler verdi. HoReCa sektörünün

öncülerinden olarak her zaman için yeni fikirlerle birlikte en iyi hammaddeleri ve en yeni üretim teknolojilerini kullanarak sektörün ilerlemesine katkıda bulunmak isteyen bir marka olduklarını ifade eden Erbil Aşkan, "Yirmi birinci yüzyılın başlarından itibaren toplumun her kesiminden insanların günlük yaşamına dahil olan yapay zekâ sistemleri, bugün neredeyse hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Bonna olarak önümüzdeki süreçte tüm dünyayı giderek artan bir şekilde etkisi altına alan, çok yönlü teknoloji 'Yapay Zekânın', porselen sektörü dahil çok daha fazla alanda kullanılarak, her iş kolu, her işletme ve her sektör için büyük avantajlar yaratacağına inanıyoruz. Bu sebeple biz de bir süredir tüm dünyayı etkisi altına alan yapay zekâ alanında yaptığımız çalışmalara hız kazandırdık. Bu yıl içinde yapay zekâ teknolojisi kullanarak tasarladığımız koleksiyonumuz Futura'yı kullanıcılarımızla buluşturduk. Futura, porselen sektöründe yapay zekâ teknolojisini kullanılması bakımından bir ilk. Bu yüzden bizim için çok kıymetli. Bir süredir pek çok sektörde kullanılmaya başlanan bu ileri teknolojiyi sektörümüzde ilk deneyen olmak ve daha



Erbil Aşkan

önce denenmemiş hayata geçirmek bizim için büyük gurur" diye konuştu. Tüm dünyayı etkisi altına alan yapay zekâyı, porselen sektöründe ilk uygulayan marka olan Bonna, teknolojiyi doğru ve etkin kullanmanın kurumlar arasında farklılık yaratan etmenlerin başında geldiği bilinci ile hareket ediyor. Pek çok sektörde bir süredir kullanılmaya başlanan AI teknolojisini porselene yansıtan marka, yapay zekânın sanatsal çizgileriyle karşımıza çıktığı Futura Koleksiyonu ile sanatın ve bilişsel gücün ikonik etkilerini masalara taşıyor. Doğal tonlardan ve bilimin büyüleyici enerjisinden alınan ilhamla tasarlanan Futura'nın desenleri ve renkleri, serideki tabakların berrak yüzeyiyle bir araya geliyor.

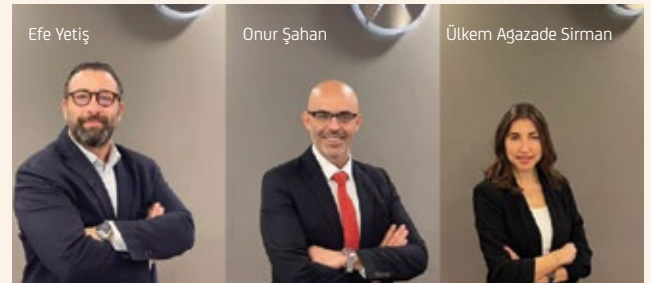
Clivet ile yüksek verimli iklimlendirme çözümleri



Form Şirketler Grubu çatısı altında bulunan Form Endüstri Ürünleri'nin 13 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 30 yılı aşkın deneyimiyle farklı ticari, endüstriyel ve konut uygulamalarına sunduğu çözümlerle yıl boyu yüksek enerji verimliliği sağlıyor. Clivet'in doğaya saygılı R32 soğutucu akışkanı kullanan inverter scroll soğutma grupları ve ısı pompaları 100 kW'a kadar; multiscroll soğutma grupları ve ısı pompaları ise 675 kW'a kadar kapasite aralığı sunuyor. Enerji tüketimi ve sera gazı emisyonu düşük olan soğutucu gazları kullanan inverter vidalı soğutma grupları ise 1,520 kW'a kadar kapasite aralığı ile tercih ediliyor. 500 kW'tan 1,500 kW'a kadar kapasite aralığıyla merkezi soğutma için ideal bir çözüm sunan Clivet su soğutmalı ısı pompası; +65 °C'ye kadar sıcak su üretimi sağlayabiliyor. Sadece soğutma/ısıtma ve heat pump seçeneklerine sahip inverter çift vidalı kompresörler ise taşmalı evaporatore kıyasla soğutucu şarjını yüzde 40 azaltıyor. Clivet Multifunction üniteler hava soğutmalı, su soğutmalı, scroll – vidalı –VFD kompresör seçenekleri ve 50 kW ile 1,000 kW arasında geniş kapasite aralığı ile tüketicilere birçok alternatif sunuyor. Eurovent sertifikalı bu ürünler, aynı anda bağımsız olarak soğuk ve sıcak su üretilebilir kabiliyetiyle ısıtma ve soğutma ihtiyacı bulunan farklı mekanların ihtiyaçlarının 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 ortalama yüzde 50 oranında enerji tasarrufu sağlıyor. Bununla birlikte alternatif yenilenebilir kaynakların kullanılması ve düşük bakım maliyetleriyle kullanıcılara büyük avantajlar sunuyor.

Schindler Türkiye'de yeni atamalar



Beş kıtada hizmet veren Schindler, Türkiye'deki yeni üst düzey atamalarını duyurdu. Schindler Türkeli Genel Müdürlüğü'ne Onur Şahan, İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne Ülkem Ağazade Sirman, OMAK Genel Müdürlüğü'ne ise Efe Yetiş getirildi. Dünyanın en önemli asansör ve yürüyen merdiven tedarikçilerinden biri olan Schindler Grup, Türkiye'deki her geçen gün artan yatırımları ve büyüyen organizasyonu ile bağlantılı olarak yeni atamalar gerçekleştirdi. 2022 yılının en önemli yatırımlarından biri uzun süren bir hazırlık/ değerlendirme sürecinin sonucunda üretim fabrikası da olan OMAK asansör firmasının satın alınarak Schindler iştiraki haline getirilmesi oldu. Burada yapılan, üretim fabrikası ve tüm üretim hatlarının alınması, organizasyonun yeniden şekillendirilmesi, Schindler kalite standartlarına uygun hale getirilerek yeniden faaliyete alınması oldu. Ayrıca 2023 yılı itibarıyla Karadeniz Bölge Müdürlüğü kurularak Türkiye organizasyonu da büyümeye devam etti. Hem Türkiye'deki hem de Schindler Türkiye tarafından yönetilen Azerbaycan, Özbekistan, Kazakistan, Türkmenistan, KKTC, Pakistan ve Gürcistan gibi ülkelerdeki liderliğini pekiştirerek yoluna devam eden Schindler Türkeli Genel Müdürlüğü'ne Onur Şahan, İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne ise Ülkem Ağazade Sirman getirildi. Efe Yetiş de OMAK Genel Müdürü olarak atandı.

Daikin, yeni “VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite” ile karbon nötr sürecine yardımcı oluyor



40 yıl önce ilk kez Daikin tarafından geliştirilen “Değişken Soğutucu Akışkan Hacmi” (VRV) teknolojisi evriminin son halkası olan yeni “VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite” tüketiciler ile buluştu. Ticari binaların karbon ayak izinde büyük oranda düşüşleri

desteklemek için özel olarak tasarlanan iklim kontrol çözümü; hem doğrudan hem de dolaylı çevresel etkinin azaltılmasına odaklanıyor. Yeni ürün “VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite”, VRV sistemlerinin beğenilen benzersiz sadeliği ve esnekliğini hem tasarımda hem de kurulumda yansıtmaya devam ediyor. Binaların karbon nötr olmasını ileriye taşımak için geliştirilen yeni sistemler hem doğrudan hem de dolaylı olarak Karbondioksit Eşdeğeri (CO₂eq) etkisini azaltmak üzere tasarlanıyor. İklimlendirme sektöründe inovatif ve çevreci yaklaşımıyla standartları belirleyen Daikin, gerçek yaşam koşullarında sezonsal verimliliği en üst düzeye çıkarmaya ve Karbondioksit Eşdeğeri (CO₂eq) etkisini en aza indirmeye odaklanıyor. Binaların karbon nötr olması için çalışmalarını ileriye taşıma hedefiyle hareket eden Daikin, uygulanacak yeni sistemle hem doğrudan hem de dolaylı yoldan karbondioksit etkisini azaltmayı

amaçlıyor. 2050 yılına kadar net sıfır CO₂ emisyonu elde etme kararlılığıyla hareket eden Daikin, daha sağlıklı iç hava ve minimum çevresel etkiye sahip bir dünya yaratmaya yardımcı olmak için ortakları ve müşterileri ile birlikte çalışıyor. Daikin, bu doğrultuda ilk kez 40 yıl önce kendisinin geliştirdiği VRV teknolojisine üstün özelliklere sahip VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite’sini ekleyerek sektöre yeni bir soluk getiriyor. 2022 yılının Aralık ayında pazarda yerini alan ve yeni bir çözüm olarak öne çıkan VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite, önceki nesil cihazlara göre sezonsal verimlilikte yüzde 13’lük bir artış gösteriyor. Sistem, bu oranla pazarda sezonsal verimliliğin lideri konumuna ulaşıyor. Daikin’in aynı anda soğutma ve ısıtmaya izin veren yüksek verimli 3 borulu ısı geri kazanım sistemi, bireysel konfor kontrolünün yanı sıra soğutma ihtiyacı olan alanlardaki ısının ısıtma veya sıcak su ihtiyacı olan alanlara aktarılmasıyla “bedelsiz” ısıtma ve sıcak su üretimi sağlıyor. VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite, daha düşük Küresel Isınma Potansiyeline (GWP) sahip R-32 soğutucu akışkan ile sistemin toplam soğutucu akışkan şarjının düşmesine olanak veriyor. R410A soğutucu akışkana kıyasla sistemin bütünü karbondioksit eşdeğeri (CO₂eq) emisyonlarında yüzde 71’e kadar bir azalma başarısı elde ediyor. R-32, geri kazanılması ve geri dönüştürülmesi kolay olduğu için döngüsel ekonomiyi destekleyen tek bileşenli bir soğutucu akışkan olması yönüyle de çevreci ve tasarruf odaklı bir misyon taşıyor. Teknolojinin üstün bir

kombinasyonu olan VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite; BREEAM, LEED veya WELL akreditasyonu almayı hedefleyenler de dahil olmak üzere çevresel etkinin öncelikli olduğu projeler için ideal çözüm olarak öne çıkıyor. Daikin VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite, sınıfının en iyi tasarımı olmasının yanı sıra çok yönlü kurulum olanağı sunmasıyla da dikkat çekiyor. Farklı binalar ve farklı kurulum alanları için gerekli esnekliği gösterecek biçimde tasarlanmış olması sistemin en önemli avantajları arasında yer alıyor. VRV 5 ısı geri kazanım sisteminin vazgeçilmez bir unsuru olan BSSV kutuları, esnekliği daha da artırmak ve sistemin en zorlu binalara ve uygulamalara kurulmasına izin vermek için tamamen yeniden tasarlandı. BSSV kutularının soğutucu akışkan akışı yoluyla daha hızlı kurulum sağlıyor ve bu bağlantı sayesinde gerekli olan soğutucu branşman kitlelerinin yanı sıra lehimleme noktalarının sayısı azaltılabiliyor. Bu tür özellikler VRV 5 ısı geri kazanımlı dış ünite kurulumunun son derece hızla yapılabilmesine olanak veriyor. Soğutmada +46°C’ye, ısıtmada ise -20°C’ye kadar geniş bir sıcaklık çalışma aralığına sahip olan dış ünite, 78 Pascal’a (Pa) kadar bir harici statik basınç (ESP) sağlayabiliyor. Böylece ünite dışarıya, küçük alanlara veya ızgaraların arkasına kanallar yardımıyla kurulabiliyor. 40 desibele kadar inen 5 düşük ses kademesiyle konfor seviyesini artıran sistem, şehir planlaması gereksinimlerine uygun kurulumla olanak tanıyor.

Batı Afrika’nın en büyüğü Hitit ile uçuyor

Batı Afrika’nın en büyük havayolu şirketi olan ve sekiz yılda 55 milyondan fazla yolcu taşıyan Air Peace, Hitit’in PSS çözümleri ile yolcu hizmetlerinde dijital dönüşüme gitti. Merkezi olan Nijerya’da en fazla rotaya uçan havayolu unvanına sahip Air Peace, yenilikçi ve sürekli büyüme vizyonuyla Afrika’nın önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. Hızlı büyüme vizyonuna sahip Air Peace, bu yolculuğunda Hitit’in Crane markalı çözümleri ile operasyonuna başladı. Hitit’in Afrika’daki en yeni partneri Air Peace, Crane çözümleri ile entegrasyonunu başarıyla tamamlayarak, yolcularına Hitit’in yazılım çözümleri ile hizmet vermeye başladı. Sadece Nijerya’nın değil, Batı Afrika’nın da en büyük havayolu şirketi olan Air Peace, geniş hizmet ağını daha da büyütme hedefine ulaşmak için yolcu hizmet sistemleri (PSS) için Hitit’i teknoloji partneri olarak seçti. 20 iç hat, 7 bölgesel ve 3 dış hat noktasına uçan Air Peace, teknolojik altyapısını Hitit’in yazılım çözümleriyle güçlendirdi. Air Peace,

önümüzdeki yıllarda önemli ölçüde artması beklenen yolcu sayısı için mobil uygulama ve online rezervasyon motoru sistemlerini güçlendirmek ve yüksek performanslı bir sadakat sistemi çözümü ile ilerlemek istiyordu. Hitit’in Crane IBE (İnternet Arama Motoru), Crane MA (Mobil Uygulama) ve Crane LL (Sadakat Programı) çözümlerini kullanan Air Peace, dünya çapında 300’den fazla havalimanında kullanılan Hitit’in Crane DCS (Kalkış Kontrol Sistemi) çözümünü de sistemlerine entegre etti. Hitit’in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, Afrika’nın Hitit için önemli bir bölge olduğunu ve Hitit’in şu anda bölgedeki partner havayolu sayısının 16’ya yükseldiğini belirterek, “Batı Afrika’nın ve Nijerya’nın en büyük havayolu şirketinin Hitit’i tercih etmesi Afrika’da Hitit’in ne kadar çok tercih edildiğini göstermesi açısından önemli. Ekiplerimizin uyum içinde çalıştığı sorunsuz bir geçiş sürecinin ardından Air Peace, Hitit’in Crane çözümleri ile operasyonlarına başladı. Nijerya

ile zaten yakın olan bağlarımız ve uzun yıllar önce başlattığımız teknoloji merkezli ihracat köprüsü, Air Peace’in Hitit Ailesi’ne katılmasıyla birlikte daha da güçlendi. Önemli bir büyüme projesiyorum olan Air Peace’in, hedeflerine ulaşmalarında en yakın iş ortakları biz olacağız” şeklinde konuştu. Air Peace’in Sözcüsü Stanley Olisa ise, iş birliği hakkında şunları söyledi: “Aktif ve vizyoner bir havayolu olarak, tüm temas noktalarında kesintisiz, dünya standartlarında bir yolcu deneyimi sunmak için sürekli olarak teknolojik olarak gelişiyor ve operasyonlarımızda yenilikçi çözümler sunuyoruz. Bu nedenle, yolcu hizmet sistemimizi daha da geliştirmek amacıyla Crane çözümlerinin entegrasyonu için Hitit ile iş birliğini tercih ettik. Bir marka olarak büyüdükçe, müşteri memnuniyetini arttırmak için yeni teknolojilerle güçlendirilmiş hizmetler sunmamız ve operasyonel optimizasyonu artırmamız gerekiyordu. Bu nedenle Hitit’i teknoloji ortağımız olarak görmekten çok büyük mutluluk duyuyoruz.”

Pınar Gürler / Form Endüstri Ürünleri / İş Geliştirme Müdürü

Form, deniz kaynaklı ısı pompaları ile otelin soğutma ihtiyacını minimum maliyetle; kullanım sıcak suyu ihtiyacını da maliyetsiz karşılayarak enerji tasarrufu sunuyor

1965 yılından bu yana sektörde etkin bir şekilde yer alan Form Şirketler Grubu'nun çatısı altında bulunan Form Endüstri Ürünleri gerek yerli üretim FORM markalı ürünler ile gerekse lider iş ortaklarıyla oluşturduğu, güvenle kullanılan, enerji verimliliği yüksek ürünlerle tercih edilen bir marka olarak öne çıkıyor. Günümüzde dünyanın en önemli sorunlarından olan enerji kaynaklarının tükenmesi ve fosil yakıtların çevreye verdiği zarar noktasından hareketle Ar-Ge çalışmalarını ısı pompaları üzerinde yoğunlaştıran Form; hava, su, toprak kaynaklı ısı pompaları ile önemli ölçüde bir enerji tasarrufu sağlarken çevreci çözümler sunuyor. Konu hakkında Form Endüstri Ürünleri İş Geliştirme Müdürü Pınar Gürler ile konuştuk.

Form Endüstri Ürünleri şirketini kısaca tanıtır mısınız?

58 yıllık sektör tecrübesine sahip Form Şirketler Grubu'nun çatısı altında yer alan Form Endüstri Ürünleri olarak; yıllara dayanan bilgi birikimi ve deneyim, çevreci ve yüksek teknolojiye sahip ürünlerimizle, otel, bina, hastane, fabrika ve AVM gibi binaların iklimlendirmesine doğru çözümler üretiyor ve başarılı projelere imza atıyoruz. Merkezi sistem iklimlendirme konusundaki tüm ihtiyaçlara, farklı alternatifler sağlayan çok geniş bir ürün gamına sahibiz. Hem yerli üretimimiz olan FORM markalı ürünler, hem de Lennox, Clivet, ClimateMaster, Dunham-Bush gibi lider iş ortaklarımızla, güvenle kullanılan, enerji verimliliği yüksek ürünler, yaygın servis ağı, satış öncesi ve sonrası sağladığımız hızlı çözümlerle kullanıcıların özellikle tercih ettiği marka olarak öne çıkıyoruz.

Isı Pompaları sistemlerinden bahsedermisiniz? Form Şirketler Grubu olarak bu konudaki çalışmalarınız nelerdir?

Enerji kaynaklarının tükenmesi, fosil yakıtların çevreyi kirlenmesi ve enerji fiyatlarındaki artış nedeniyle, ilgili araştırmalar yeni enerji kaynaklarının kullanılması üzerine yoğunlaştı. Isı pompaları, enerji tüketimleri ve karbon emisyonlarını azaltırken, yenilenebilir enerjinin de payını artırmakta ve karbon salınım hedefine ulaşılmasına önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu sebeple ısı pompası gerek çevreci özellikleri gerekse düşük enerji tüketimiyle en çok tercih edilen sistemlerin başında yer almaktadır. Isı pompalarını kaynak tiplerine göre, hava-su ve toprak kaynaklı olmak üzere üç ana grupta toplayabiliriz. Çevre dostu olması, ihtiyaca bağlı olarak istenildiğinde hem ısıtma hem de soğutma amaçlı kullanılabilmesi sayesinde kompakt ve verimli bir çözümdür. Isı pompaları, bir mahalın ısıtılması ve soğutulmasında, sıcak su ihtiyacının karşılanmasında, yerden ısıtma sistemlerinde,



havuz ısıtılmasında ve endüstriyel uygulamalarda olmak üzere çok geniş kullanım alanına sahiptir. Form olarak, ısı pompaları konusunda Türkiye'nin öncü ve köklü firmasıyız. Farklı bina ve uygulama tiplerinde çok sayıda referansımız var. Sudan havaya ısı pompası olarak 40 bin adet üzerinde çalışan cihazımız mevcut. Türkiye'nin en büyük toprak kaynaklı ısı pompası projesi olan Meydan AVM ve yine hem Türkiye'nin hem Avrupa'nın en büyük yeraltı suyu kaynaklı projelerinden biri olan Terracity AVM, ilk deniz kaynaklı ısı pompası uygulamamız Antalya Princess Otel (1989) ve sonrasında yaptığımız 30'a yakın birçok deniz kaynaklı otel uygulaması referanslarımız arasında bulunuyor. Form'un günümüzde alternatif enerji (toprak, deniz, yer altı suyu vb) kaynakları kullanan 60 farklı referansı vardır ve bu projelerin toplam kapasitesi yıllık 110 bin MW olup klasik sistemlere göre yıllık minimum 21 bin 600 MW enerji tasarrufu sağlamaktadır. Bu tasarruf her

yıl 3650 aracın trafikten çekilmesine ve yaklaşık 400.000 adet ağaç dikimine eşittir. Ar-Ge'ye verdiğimiz önemle su kaynaklı ısı pompalarının üretimine 2019 yılında İzmir fabrikamızda başladık. Yerli üretim ürünümüzün yanı sıra ısı pompaları konusunda uzun yıllara dayanan ortaklarımız ClimateMaster, Clivet, Dunham-Bush markaları ile kullanıcılarımıza farklı alternatifler sunuyoruz. Ürünlerimizin kalitesi, güvenilirliği, yüksek verimlilik oranları ve sağladığımız satış sonrası hizmetimizle müşterilerimizin memnuniyeti bizleri pazar lideri yapıyor.

Otellerdeki deniz kaynaklı ısı pompası sistemleri hakkında detaylı bilgi verir misiniz?

Deniz Suyu kullanımı, düşük kurulum maliyetleri ve geniş arazi alanlarına ihtiyaç olmaması gibi önemli avantajlar sunar ve bu nedenle nehirler, göller veya denizler gibi önemli yüzey sularının yakınında

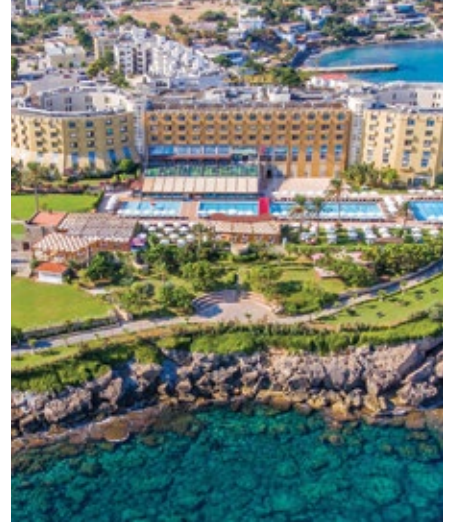
bulunan binalar için gerçek bir alternatiftir ve özellikle deniz kıyısında olan oteller için oldukça caziptir. Deniz suyu kaynaklı ısı pompaları; iklimlendirme sistemleri için gerekli olan ısıtma ve soğutmayı sağlamak üzere ısı pompası teknolojisini deniz suyu ile birleştiren sistemlerdir. Deniz, yeraltı suyu kaynakları vb. su kaynaklarının kullanılması, hava kaynaklı sistemlere göre oldukça yüksek verimlidir. Bu kaynaklardaki suların sıcaklığının yıl boyunca neredeyse sabit kalması, onu çok iyi bir ısı kaynağı yapar. Su debisi, ihtiyaç duyulan kapasiteye bağlı olarak belirlenir. Örneğin Antalya için yazın dış hava 40°C ve üzeri sıcaklıkları görünürken, deniz suyu sıcaklıkları 25°C olmakta ve soğutma çalışmasında 40°C yerine 25°C deniz suyu kaynağını kullanarak yüksek verimli bir soğutma sağlamış oluyoruz. Bu esnada ısı geri kazanım da yaparak maliyetsiz sıcak su üretebiliriz. Bu sayede otelin soğutma ihtiyacını minimum maliyetle ve kullanım sıcak suyu ihtiyacını da maliyetsiz karşılamış oluyorsunuz. Deniz, göl, nehir gibi su kaynaklı sistemlerde cihaz seçimleri de küçülüyor, aynı kapasiteyi daha düşük bir modelle sağlayabiliyorsunuz ve yüzde 60-70'e varan enerji tasarruf ediliyor. Deniz kaynaklı sistemler, açık devreli sistemler olarak geçmektedir. Açık sistemler deniz/kaynak suyunu direkt olarak kullandığımız sistemlerdir, deniz suyu ile ısı pompası arasında ısı transferi sağlanır ve daha sonra tekrar denize gönderilir. Isı pompasının deniz tarafındaki devresi korozyon ve deniz tuzuna dayanıklı plaka tipi (bir yüzeyi titanyum kaplı) ısı eşanjörüne bağlanmıştır. Ayrıca ısı geri kazanım sayesinde soğutma çalışmasında bedava sıcak su elde edilir ve kullanım sıcak suyu olarak tanklarda depolanır. Her yer için kullanıma uygun olmasa da deniz, yer altı kaynak sularının bulunduğu konumlarda öncelikli olarak değerlendirilmesini tavsiye ediyoruz. Bu noktalarda kaynak sıcaklıkları tüm yıl boyunca sabit kalacağı için diğer sistemlere oranla çok daha yüksek bir verimlilik değeriyle çalışıyor. Oteller için misafir memnuniyeti sağlamanın başlıca yollarından biri iklimlendirme sistemlerinin sağladığı konfordan geçiyor. Bu gibi tesislerde iklimlendirme, sadece misafir konforu için değil, aynı zamanda sağlığı için de büyük önem taşıyor. İşletmeler, iklimlendirme sistemlerinin işletmelerinin koşullarına ve hijyen kurallarına uygunluğunun yanı sıra, binanın yapısına uyum sağlaması ve enerji dostu olmasını da önemsiyor. Bu noktada Form Grup olarak geniş ürün gamı ve seçeneklerimizle üst düzey konfor sağlarken işletme maliyetlerini en aza indiriyor, maksimum enerji verimliliği sağlıyoruz. Yeniden yapılanma içerisinde olan oteller için de bu sistemleri kurgulayabiliyoruz.

Sudan suya ısı pompası için gerekli kullanım alanları hakkında bilgi verirsiniz?

Sudan suya ısı pompalarında kaynak olarak toprak, deniz, göl suyu, yeraltı suları, termal sular, atık sular, artık ısılar, proseslerdeki atık su kaynakları ve jeotermal sular kullanılır. Bina tarafında ise ihtiyaca bağlı olarak fancoil, klima santrali, su soğutmalı paket klimalar, kalorifer tesisatı, yerden ısıtma ve sıcak kullanım suyu boyları kullanılır. Sudan suya ısı pompaları ticariden endüstriyele, evsel kullanımdan, turizme kadar çok geniş kullanım ağına sahiptir. Otel binasını ele aldığımızda farklı birimlerin olduğu kompleks bir yapı aslında. Otelin yapısında bulunan odalar, koridorlar, ofisler, mağazalar, konferans salonları, restoran, lobi, toplantı odaları, kapalı yüzme havuzu vb. değişik fonksiyonlar ihtiyaçları da farklılaştırıyor. Balo salonu, konferans ve toplantı odaları gibi insanların kalabalık olarak bulunduğu alanlar var. Kimi soğutma yapmak isterken kimi de ısıtmaya ihtiyaç duyuyor. Bu sırada operasyonel verimliliğin göz ardı edilmemesi en önemli etkenler arasında yer alıyor. Aynı anda hem soğutma hem ısıtmayı bağımsız olarak yapan ve ısı geri kazanım özelliği olan ısı pompası sistemleri en doğru çözüm oluyor. Bu sayede soğutma yaparken ısıtma veya sıcak suyu maliyetsiz olarak elde etmiş oluyorsunuz. Bir birim elektrik harcayarak 5 birim soğutma, 5 birim ısıtma ihtiyacınızı karşıladığınızda, aslında 1 birim elektrik harcayarak 10 birimlik enerji elde etmiş oluyorsunuz. Turizm tesisleri düşük maliyetle yüksek verimlilik sağlamaya ihtiyaç duyar. Bu ihtiyacı karşılayacak maksimum enerji verimliliğine sahip ısı pompaları; optimum ısıtma, soğutma, kendi içinde ısı geri kazanımı ve sıcak su elde etme gibi birçok işlemi tek üründe sunuyor. Isı pompalarının farklı çeşitleri mevcut olsa da su kaynaklı ısı pompaları, suyun termal iletkenliğinin çok yüksek olması ve yüksek verimlilik sebebiyle en verimli yol oluyor.

Sudan suya ısı pompalarının ilk kurulum maliyetlerini 1 yıl gibi kısa zamanda amorti ettiğini düşünürsek tesislere sağladığı tasarruf miktarını açıklar mısınız?

Su, nehir, göl ve deniz kaynaklı sistemler kullanım, ilk yatırım ve işletme açısından genelde çok ekonomiktir. İlk yatırım farkının geri dönüş hesabı birçok uygulamada yaklaşık 1 yıl veya 1 yıldan az olmaktadır. Sudan suya ısı pompaları, hava kaynaklı ısı pompalarına kıyasla yüksek ısıtma verimliliği sağlamak için doğal su kaynaklarının enerjisinden yararlanır. Atık ısıdan (kanalizasyon sistemleri gibi) veya eş zamanlı soğutma ve ısıtma gereksinimleri olan sistemlerden (ara mevsimlerde)



yararlanarak verimliliği ortalama 7-8 kat artırabilirsiniz. Özellikle otel projelerinde, soğutma ve kullanım sıcak suyu ihtiyacı en minimum maliyetle karşılandığı için tercih sebebidir.

Isı pompası sistemini kullandığınız birçok otel referansınız var, bunlar hangi oteller ve ne gibi avantajlar sağladınız?

Geniş çaplı ve çok büyük ısı gereksinimi duyulan binalar, denize yakın bir konuma sahipse su kaynaklı ısı pompaları tercih edilmesini mutlaka öneriyoruz. Çok yüksek verimliliğe sahip sudan suya ısı pompasını Ege ve Akdeniz'de denize kıyısı olan birçok otelde uyguladık. Bu otellerden; deniz kaynaklı olarak Merit Afrodite Kıbrıs Otel (9.000 kW/h); İzmir Euphoria Aegean Resorts Hotel (2.500 kW/h), Antalya Palm Beach Resorts Hotel (1.300 kW/h), Bodrum La Blanche Island Otel (3.600 kW/h), Marmaris Angel's Otel (2.900 kW), Bodrum Akfen Loft (300 kW/h) göl ve nehir kaynaklı olarak Antalya Robinson Club (3.000 kW/h); Antalya Riverside Club Otel (6.000 kW/h) referanslarımızdan bazıları. Deniz kaynaklı ısı pompaları, ısıtma, soğutma ve sıcak su kullanımını tek bir cihazda toplaması, yüksek verimli çalışması, ısı geri kazanım sayesinde kullanım sıcak suyunu maliyetsiz üretebilmesi, yüzde 100 çevreci ve güvenilir bir sistem olması, uzun ömürlü ve kullanımı kolay olması ve ilk yatırım maliyetini bir yıldan az zamanda amorti edebilmesi de önemli avantajları arasında bulunuyor. Müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu turizm ve otel sektöründe, sessiz çalışma, yüksek verimlilik, kesintisiz iklimlendirme, kaliteli iç ortam havası gibi birçok kriteri sağlayan ve yıllardır çalışan referanslarımız ile Form Grup olarak tecrübe ve güven sağlıyoruz.

2022, kruvaziyer turizminin atak yılı oldu



Tarihi ve doğal güzellikleri ile dünyanın en önemli turizm destinasyonlarından biri olan Türkiye'de kruvaziyer turizmi ekonomiye can suyu olmaya devam ediyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan alınan bilgilere göre, 2022 yılında kruvaziyer yolcu sayısı 22 katına çıkarak 1 milyonu aştı. Bakanlığın verileri hem gelen gemi hem de turist sayısında ciddi artışlar meydana geldiğini gösteriyor. 2021 yılında 78 kruvaziyer gemisiyle 45 bin 362 yolcu Türkiye'ye geldi. 2022'de ise kruvaziyer gemi sayısı 12 katına çıkarak 991'e yükseldi. Yolcu sayısı aynı dönemde 22 katına çıkarak 1 milyon 6 bini aştı. Bakanlık verilerinde dikkati çeken bir diğer konu da sadece ekim ayında, 2021 yılı toplamından daha fazla kruvaziyer gemisinin Türkiye limanlarına yanaşması oldu. Ekim ayında 155 kruvaziyer gemi ile 206 bin 484 yolcu ağırlandı, ayrıca söz konusu ayda yılın en yüksek yolcu sayısına da ulaşıldı. Emrah Yılmaz Çavuşoğlu tarafından Samsun'da 2008 yılında kurulan Camelot Maritime Ship Crew Training firması, Türkiye'de yabancı bayraklı kruvaziyer gemisini işleten 'ilk şirket' olarak ülkemiz ekonomisine katkı sağlıyor. Firmanın Kurucusu Kaptan Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, "Türkiye'nin ekonomik şartları ve Rusya-Ukrayna savaşı durulunca planlamamızda başka gemiler de var. Özellikle hedefimizde cruise, ropax ve kuruyük gemileri bulunuyor. Bu konuda bizi destekleyecek ve teşvik edecek yatırımcılarımız hazır. Önümüzdeki yıl dört tanesi için hazırlıklarımız devam ediyor. Biz bu alanı ayrı bir yere koyacağız. Kruvaziyer gemilerle olan çalışmalarımızı da üstüne koyarak devam edecek" ifadesini kullandı. Pandemi ile birlikte kruvaziyer turizminin daha önemli hale geldiğini ifade eden Çavuşoğlu, "Tüm dünya ticaretini etkileyen pandemi süreci, denizcilik alanında doğal olarak en çok kruvaziyer sektörünü sekteye uğrattı. Pandeminin etkisinin azalması ile birlikte 2022 yılı içerisinde kruvaziyer turizmi canlanmaya başlasa da sektörün içinde olan firma olarak 2023 senesinde kruvaziyer turizminin pik yapacağını düşünüyoruz" dedi.

Balıkesir-Ankara uçuşları yeniden başladı

Balıkesir Koca Seyit Havalimanı ile Ankara Esenboğa Havaalanı arasında uçak seferleri TÜRSAB Bölge Balıkesir-Çanakkale Bölge Temsilciliği öncülüğünde yapılan girişimlerle yeniden başladı. Edremit Körfezi ile Ankara arasında tarifeli uçak seferlerinin yeniden başlatılması amacıyla Ayvalık, Bergama, Burhaniye ve Edremit ticaret odalarından oluşan heyet, ilgili kurumlarla görüşmeler gerçekleştirdi. Görüşmelerin ardından Anadolu Jet firması, Balıkesir Koca Seyit Havalimanı'ndan Ankara'ya 8 Mart'tan itibaren çarşamba, cuma ve pazar günü olmak üzere haftanın 3 günü karşılıklı seferler düzenleme kararı aldı. Açıklamada, uçuşların yeniden başlatılması sürecindeki desteklerinden dolayı emeği geçenlere teşekkür edilerek, "Ankara Kuzey Ege için önemli bir güzergah Bu nedenle uçak seferlerinin olması bölge ekonomisine ve turizmine önemli bir katkı sunacaktır." ifadesi kullanıldı.



Aeroflot, Türkiye'ye uçuş sayısını artıracak

Rusya'nın ulusal havayolu şirketi Aeroflot, 28 Nisan'dan itibaren Soçi'den İstanbul



ve Antalya'ya gerçekleştirilen uçuşlarda yan kuruluşu Rossiya Havayolları'nın yerini alarak uçuş sayısını artıracak. İstanbul'a sefer sayısı üçten dörde çıkarılacak. Aeroflot'un, yaz sezonu uçuş planlarına Bodrum ve Dalaman seferlerini de dahil edileceği, tüm rotalarda Airbus A320'lerin kullanılacağı, şirketin bu rotalara her gün uçmayı planladığı açıklandı. Yanı sıra Novosibirsk- Antalya arasında da direkt uçuşlara başlayacağı öğrenildi. Uçuşların 27 Nisan tarihinden itibaren başlayacağı öğrenilirken, seferlerin Boeing 737-800 tipi uçaklarla yapılacağı ve haftanın 4 günü gerçekleşeceği belirtildi. Havayolu şirketi resmi olarak planlarını henüz açıklamazken, Azimuth Havayolları'nın Aeroflot'a ek olarak Mayıs ayında Adler'den Antalya ve İstanbul'a giden uçaklarında da koltuk sattığı gözlemlendi. Red Wings havayolu şirketinin basın servisi, şirketin 6 Mayıs itibarıyla Rusya'nın dört şehirden Antalya'ya yeni direkt uçuşlar başlatacağını duyurdu. Buna göre 6 Mayıs'tan itibaren Nizhnekamsk'tan haftada bir kez sefer planlayan Red Wings, 29 Mart'tan itibaren Nijniy Novgorod'dan Antalya'ya haftada 2 kez, 2 Nisan'dan itibaren Orenburg'dan Antalya'ya haftada 1 kez ve Çelyabinsk'ten Antalya'ya 27 Mart ayı itibarıyla haftada 1 kez sefer düzenleyecek.

Kars Harakani Havalimanı uluslararası uçuşlar için açıldı



Kars Harakani Havalimanı uluslararası uçuşlara açıldı. Kars Gümrük Müdürlüğü'nce, havalimanına gümrük birimi kuruldu. İstanbul, Ankara ve İzmir'e direkt seferlerin düzenlendiği

havalimanı, gümrük biriminin oluşturulmasıyla uluslararası uçuşlara açıldı, yurt dışı seferlerin başlatılması için de çalışmalar devam ediyor. İki pisti bulunan havalimanında bundan sonra charter uçuşlar yapılabilecek. Kars, Ardahan ve çevre illere hizmet veren havalimanının yıllık 3 milyon yolcu taşıma kapasitesi bulunuyor. Havalimanında geçen yıl 3 bin 156 uçuşun yapıldığı ve 465 bin 636 yolcunun seyahat ettiği bildirildi.

Air Anka, Türkiye ve Tayland arasında sefer düzenlemeye hazırlanıyor

Türkiye'nin çiçeği burnunda hava yolu şirketlerinden Air Anka, Türkiye-Tayland arasında sefer düzenlemeye hazırlanıyor. Şirketin Tayland uçuşları için slot ve uçuş izinlerini resmi olarak aldığı öğrenildi. Air Anka, iki ülke arasında yolcu taşımacılığı yapan Türkiye'deki ilk özel hava yolu şirketi olacak. Air Anka, İstanbul-Bangkok arasında gerçekleştirilmesi planlanan uçuşlarını filosunda bulunan Airbus A330 tipi uçaklarla yapacak. İstanbul'dan Bangkok'a haftada 2 sefer düzenleyecek şirketin ilerleyen dönemde haftada 4 uçuş gerçekleştirmesi bekleniyor. Önümüzdeki yılın Nisan ayına kadar Türkiye-Tayland arasında 120 binden fazla yolcu taşımayı hedefleyen Air Anka'nın Puket'i de uçuş ağına katmak istediği belirtildi



A+++



 **KLEO**[™]
minibar

www.minibar.com.tr

0 242 321 46 76

SunExpress, 2023 yaz sezonuna 26 yeni rota ile hazırlanıyor

Türk Hava Yolları ile Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, 2022 yılında yolcu sayısından rekora imza atarak 10,7 milyon yolcu taşıdı. Hava yolunun doluluk oranı ise pandemi öncesi seviyeleri aşarak yüzde 85 olarak gerçekleşti. 2022 yılında yaklaşık 1,49 milyar Euro'luk gelir ile pandemi öncesi rakamlarını ve karlılıkta hedefini aşan SunExpress, bu yaz için Türkiye ile Avrupa arasında şimdiki kadarki en geniş uçuş ağı ile hizmet sunmayı planlıyor. 2023 yaz sezonunda uçuş ağına toplamda 26 yeni rota ekleyerek yıl sonunda 12 milyonu aşkın yolcu taşımayı hedefliyor. SunExpress CEO'su Max Kownatzki, "Deprem sonrası yolların sarılmasına destek olmaya devam ettiğimiz şu günlerde Türkiye'nin hızlıca toparlanma yönündeki sarsılmaz gücüne olan inancımız her zamankinden daha da fazla. Bu toparlanmaya destek olmak adına, Türkiye'nin turizm elçisi olarak Türkiye'yi ve Türkiye turizmini yurt dışında daha da

yoğun bir şekilde tanıtmaya odaklandık. Bu odağımızla ekonomi ve istihdama katkıda bulunmayı sürdüreceğiz" Bu anlamda önümüzdeki dönemin turizm açısından çok önemli olduğunu belirten Kownatzki "Yaz dönemi için Türkiye'ye güçlü talep devam ediyor. SunExpress olarak bu talebi karşılamak amacıyla koltuk kapasitemizi yüzde 13 arttırırken, 26 yeni rota ile uçuş ağımızı genişlettik" dedi. SunExpress, 2023 yaz sezonunda eklenen 26 yeni rota ile tarihindeki en geniş uçuş ağına ulaşıyor. Skytrax Dünya Hava Yolu Ödülleri'nde "Dünyanın En İyi Tatil Hava Yolu" ödülünün sahibi olan SunExpress, Türkiye'den 30 ülkede 60 destinasyona ve 185'ten fazla rotaya aktarmasız uçuş sunarak Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden turizme değer katmaya devam ediyor. SunExpress, 2023 yaz sezonunda Türk Rivierası için 15 yeni rota sunacak. Antalya, İzmir, Dalaman ve Bodrum-Milas havalimanlarından yapılacak uçuşlarda



toplamda 58 noktaya uçuş gerçekleştirecek. 16 Anadolu kentinden Avrupa'nın 18 şehrine direkt tarifeli seferler sunan hava yolu, bu yaz Anadolu – Avrupa uçuş ağına da 11 yeni dış hat rotası ekliyor. Türkiye'yi yılın her döneminde ziyaret edilen bir ülke haline getirmek için çalışmalarını belirten Kownatzki, "Türkiye'nin bu yıl için 60 milyon olan turist hedefine katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı iş birliğiyle Türkiye'yi yurt dışında tanıtmaya yönelik çalışmalarımızı sürdürmekle birlikte Türkiye'ye yönelik seyahatin yılın tamamında da teşvik edilmesine katkıda bulunuyoruz" dedi.

TAV'ın üç havalimanı dünyanın en iyi havalimanları arasında yer aldı



Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nın işlettiği Ankara Esenboğa, Üsküp ve Zagreb havalimanları Havalimanı Hizmet Kalitesi (Airport Service Quality ASQ) programı kapsamında kendi kategorilerinde "en iyi havalimanı" ödülüne layık görüldü. Airporthaber'de yer alan habere göre, üç havalimanı aynı zamanda, bu yıl tanıtılan özel kategorilerde de ödüllendirildi. Üsküp

Havalimanı, Avrupa'nın "en temiz havalimanı" seçilirken, Zagreb ve Üsküp "en özel personele sahip havalimanı" ve "en kolay havalimanı yolculuğu" kategorilerinde ödülleri aldı. Ankara Esenboğa ve Üsküp havalimanları Avrupa'nın "en keyifli havalimanları" arasında gösterildi. ACI World tarafından yolcu değerlendirmeleriyle belirlenen ödüller 4-7 Eylül 2023 tarihlerinde Güney Kore'nin Incheon kentinde gerçekleşecek ACI Customer Experience Global Summit kapsamında düzenlenecek törenle sahiplerine teslim edilecek. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan "TAV Havalimanları olarak sekiz ülkede işlettiğimiz 15 havalimanında yolcuların ihtiyaç ve beklentilerini yakından takip ederek en iyi

seyahat deneyimini sunmak üzere çalışıyoruz. Geçtiğimiz yıl havalimanlarımızda toplam 78,5 milyon yolcuya hizmet verdik. Doğrudan yolcu değerlendirmeleriyle belirlenen bu ödülleri kazanmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Sahip olduğumuz insan kaynağı ve bilgi birikimiyle, havalimanı işletmeciliğinde dünyanın her yerinde tercih edilen marka haline geldik. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyorum" dedi. Uluslararası Havalimanları Konseyi (ACI World) tarafından oluşturulan ASQ programı yolcu memnuniyetini, iş performansını ve havalimanı hizmet kalitesini ölçmek ve iyileştirmek için araçlar sunuyor. ASQ kazananları 2022'de yapılan 465 bin ankete göre belirlendi.

Rosaviatsia, havayollarına Çin ve Türkiye uçuşları için yeni izinler verdiğini açıkladı

Federal Hava Taşımacılığı Ajansı, bir dizi turistik yer için havayollarına yeni izinler verdi. Özellikle Red Wings, Rus şehirlerinden Çin'e kadar program planlama fırsatı buldu. Açıklanan güzergahlar arasında: Vladivostok - Guiyang, Tianjin, Urumçi, Jinan, Qingdao, Chengdu, Chongqing, Shijiazhuang, Irkutsk - Changchun, St. Petersburg - Pekin, Şanghay, Tianjin. Havayolu ayrıca Tyumen ve Ufa'dan Çin'in başkentine uçuşlar gerçekleştirebilir. Buna karşılık Yamal, Moskova'dan Krasnoyarsk üzerinden Nanjing, Shenzhen ve Chengdu'ya uçuşlar için izin aldı. Ayrıca listede Türkiye de var. Red Wings, Naberezhnye Chelny'den Antalya'ya uçabilecek, bunun yanı sıra Nalçik'ten Antalya kıyılarına ve İstanbul'a uçuş sayısını arttırabilecek.



Pegasus Ankara-Moskova uçuşları başlıyor



Pegasus Hava Yolları, Ankara-Moskova uçuşlarını başlatarak iki başkenti birbirine bağlıyor. Türkiye'nin dijital havayolu Pegasus, Ankara-Moskova uçuşlarını başlatarak iki başkenti birbirine bağlıyor. Ankara'dan Moskova'ya haftanın üç günü düzenlenecek seferlerin ilki 15 Nisan 2023 tarihinde gerçekleştirilecek. Pegasus'un Ankara-Moskova uçuşları; Ankara Esenboğa Havalimanı'ndan Domodedovo Havalimanı'na pazartesi, çarşamba ve cumartesi günleri, Domodedovo Havalimanı'ndan Ankara Esenboğa Havalimanı'na ise salı, perşembe ve pazar günleri düzenlenecek.

Bodrum Cruise Port sezonu açtı, 2023'ün ilk gemisi Emerald Azzurra oldu



Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding'in portföyünde yer alan Bodrum Cruise Port sezonun ilk gemisini ağırladı. Emerald Cruises'a ait 110 metre uzunluğunda, 100 yolcu kapasiteli Emerald Azzurra, 21 Mart'ta, Bodrum Cruise Port'a, sezonun ilk yolcularını ağırladı. Gemide ağırlıklı olarak Avustralya, Amerika ve Kanada uyruklu toplam 75 yolcu ve 74 personel bulunuyor. Bodrum Cruise Port'un 15. hizmet yılı olması sebebi

ile, gemiden inen yolcular hediye ve çiçeklerle karşılandı. Geçen yıl ağırladığı gemi ve yolcu sayısı ile rekor kırarak Türkiye'nin ilk üç sırasında yer alan Bodrum'a kruvaziyer gemilerinin ilgisi her geçen yıl daha da artıyor. 2022 yılında, Bodrum'un daha fazla gemi ve yolcu ağırlaması bekleniyor. 2023 yılında Norwegian Cruise Line'a ait Norwegian Jade, Tui Cruises'a ait Mein Schiff 5, Emerald Cruises'a ait Emerald Azzurra ile Sakara, Ritz Carlton Yacht Group'a ait Evrima, Seabourn Cruises'a ait Seabourn Encore ile diğer yolcu gemileri Bodrum sularında boy gösterecek. Ayrıca Bodrum bu yıl, Türkiye'de başka hiçbir limanı ziyaret etmeyen Virgün Voyage'a ait Resilient Lady'yi de 16 kez ağırlayacak. Öte yandan 2022'de yolcu değişimi operasyonunun başarıyla yönetildiği Türk kruvaziyer gemisi Blue Sapphire'in, ana limanı bu yıl da Bodrum Cruise Port oldu. Blue Sapphire ortalama 60 bin yolcu için, Bodrum'dan 46 sefer gerçekleştirmeyi planlıyor. Global Ports Holding Doğu Akdeniz Limanları Direktörü, Aziz Güngör, "Bodrum Cruise Port olarak hedefimiz, geçen sezon olduğu gibi yeni sezon süresince de dünyanın en büyük gemilerine ev sahipliği yapmak. Hem ülkemize hem de Bodrum'a büyük bir ilgi var. Dünyanın dört bir yanından binlerce yolcu taşıyan gemileri limanımızda misafir ediyoruz. Yeni sezonda bu sayının daha da artış göstermesini bekliyoruz. Bodrum'da sezonun ilk yolcularını ağırlamak bizim için büyük bir heyecan kaynağı" dedi.

KKTC'nin yerli hava yolu şirketinin ilk uçuşunun Nisan'da gerçekleştirileceği açıklandı

KKTC Bayındırlık ve Ulaştırma Bakanı Erhan Arıklı, yerli hava yolu şirketinin 16 Nisan'da ilk uçuşu gerçekleştireceğini açıkladı. İki büyük Rus tur operatörünün KKTC'ye uçuş başlatmaları için izin verdiklerini kaydeden Arıklı, izinlerin Türkiye ayağı için ise sürecin devam ettiğini söyledi. KKTC Bayındırlık ve Ulaştırma Bakanı Erhan Arıklı, yerli hava yolu şirketinin 16 Nisan'da ilk uçuşunu gerçekleştireceğini açıkladı. Rusya'da faaliyet gösteren iki büyük tur operatörünün KKTC'ye tarifeli uçuş başlatmak için talepte bulunduğunu belirten Arıklı, KKTC'nin izin verdiğini Türkiye Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün ise hala incelemelerine devam ettiğini ifade etti. Arıklı konuyla ilgili şunları söyledi: "Yerli hava yolu şirketimiz 10 Mart'ta lansmanını yapacak ve 16 Nisan'da ilk uçuşunu gerçekleştirecek. Bununla ilgili gerekli izinleri aldı. Sivil Havacılık Dairesi de bunu ilan etti. Hava yolu şirketlerinin sayısını arttırmamız lazım. İki firma daha müracaatlarını yaptı. Biz izinlerini verdik. Türkiye'deki SHGM incelemelerine devam ediyor. Ben yerli firmadan bir ricada bulundum. Şu an doğrudan uçuşlar konusunda bir sıkıntı yok. Ama bu doğrudan uçuşları ekonomik hale getirmek gerekiyor. Avrupa ile ilgili sıkıntılarımız var ama Türkiye ve Rusya ile ilgili herhangi bir sıkıntımız yok. Güney Kıbrıs'ta 600 bin, bizim ülkemizde ise 20 bin civarı Rus yaşıyor. Güney Kıbrıs, AB'nin hava ambarına uyduğu için oradan eskisi



gibi Moskova'ya uçuş yok. İnsanların kendi ülkelerine gidip gelmeleri için bir yol bulmamız gerekiyor. Dolayısıyla bizim Rus turistleri buraya getirmemiz ve Kıbrıs'ta yaşayan Rusları da en uygun yoldan ülkelerine götürülebilmemiz gerekiyor. Türkiye'deki ekonomik sıkıntılar nedeniyle buraya yeterli turist gelmeyebilir ama birçok ülkede turizm oldukça revaçta. Rusya da bu açıdan çok önemli. Rusya'daki büyük tur operatörlerinden iki firma ülkemizle yakından ilgileniyor. İzin için bekleyen iki firma da bu firmalar. Bu tarifeli uçuşların başlamasıyla Rusya'dan turistlerin gelmesini sağlayacağız."

MSC Cruises, nisan ayından itibaren 3 gemi ile Türkiye limanlarına dönüşüyor



MSC Cruises, nisan ayından itibaren Türkiye limanlarından hareketli 3 gemisi ile Ege, Akdeniz, Adriyatik ve Doğu Akdeniz seferlerine başlıyor. Şirketten yapılan açıklamaya göre, MSC Cruises, 2023 yılı programında İstanbul ve Kuşadası limanlarını önemli birer iniş ve biniş limanı olarak rotalarına ekledi. Türkiye hareketli olarak 8 ila 12 gün arasında

sunulan Ege, Akdeniz, Adriyatik ve Doğu Akdeniz tur programları ile MSC Cruises, MSC Splendida, MSC Musica ve MSC Poesia gemileri ile Türk misafirlerini dünyanın çeşitli güzelliklerini keşfetmeye davet ediyor. MSC Poesia, 6'şar kez İstanbul ve Kuşadası'na uğrarken, MSC Splendida sezon boyunca 20 kez İstanbul'u, MSC Musica ise 28 kez Kuşadası'nı ziyaret edecek. MSC Cruises, konuk deneyimi açısından yüksek standartlarda sunduğu hizmetlerini Türk misafirlerini evlerinde hissedecekleri şekilde özelleştirdi. Türk misafirperverliğini de örnek olarak geliştirilen hizmetler arasında "hoş geldiniz toplantısı", farklı departmanlarda Türk çalışanlar, Türkçe asistanlık hizmeti, Türkçe menüler, Türk kahvaltısı tabağı, günlük Türkçe bültenler, Türkçe anonslar, Türk televizyon kanalları, Türkçe anonslar ve Türk Kahvesi gibi sunulan birçok hizmet ile misafirlerin iyi bir deneyim yaşamaları için tüm detaylar bulunuyor.

Radisson, EMEA’da toplantı ve etkinlikler için hızlı online rezervasyon platformunu genişletiyor

Toplantı organizatörlerinin her zamankinden daha hızlı bir şekilde toplantı ve etkinlik rezervasyonu yapma ihtiyacı duyduğu, hızla değişen toplantı ve etkinlik dünyasına yönelik olarak Radisson Otel Grubu’nun Book It Easy platformu, mekan bulma ve rezervasyon sürecini online ortamda kolaylaştırarak organizatörlerin sorunsuz bir şekilde etkinlik düzenlemesine olanak tanıyor. Organizatörler, etkinlik detaylarını girebilir, toplantı salonlarının gerçek zamanlı müsaitlik durumunu kontrol edebilir, çığır açan 360° teknolojisi ile salon seçeneklerini görüntüleyebilir, tercih ettikleri mekanda rezervasyon yapabilir ve anında rezervasyon onayı alabilirler.

Book It Easy’nin başlıca işlevleri:

- Toplantı salonlarının 7/24 gerçek zamanlı müsaitlik durumu
- Salonların 360 derece görünümü
- En iyi fiyat garantisi ve şeffaf fiyatlandırma
- Ses ve görüntü ekipmanları veya ek imkanlar dahil olmak üzere özelleştirilmiş paket seçenekleri
- Kolay ve güvenli online ödeme

Radisson Otel Grubu Global Başkanı Chema Basterrechea konu ile ilgili şunları söyledi: “Book It Easy uygulamasını son 12 ay içinde EMEA bölgesindeki önde gelen otellerimizde başarıyla hayata geçirmiş olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Radisson Otel Grubu, dünya standartlarında toplantı ve etkinlik imkanları konusunda güçlü bir üne sahip ve artık rezervasyon sürecini de daha kolay hale getiriyoruz. Bu yeni platformu oluşturmak ve değer katan ve gerçek zamanlı bir deneyim için gereken tüm teknoloji ve bilgileri içerdiğinden emin olmak için değerli toplantı ve etkinlik iş ortaklarımızla kapsamlı araştırmalar yaptık.” Radisson Otel Grubu, Book It Easy platformunu, EY ile iş birliği içinde geliştirdi. Rezervasyon süreci boyunca etkinlik gereksinimlerine göre gerçek zamanlı müsaitlik ve şeffaf fiyatlandırma imkanı sunan araç, Grubun entegre teknoloji platformuyla tamamen uyumlu. Mikro hizmet mimarisıyla geliştirilen araç, titiz gizlilik ve güvenlik testleriyle desteklenen hızlı ve sorunsuz bir kullanıcı deneyimi ve ölçeklendirilebilirlik sunuyor. Book It Easy platformu, Radisson Meetings’in aynı zamanda kişisel, profesyonel



ve unutulmaz bir deneyim vaat eden en son hizmeti. Radisson Meetings, konukları ve onların ihtiyaçlarını odağına alan karma çözümler dahil olmak üzere her türlü etkinlik veya toplantı için özel çözümler sunuyor. Radisson Otel Grubu’nun dünya lideri %100 Karbon Nötr Toplantılar hizmeti, Grubun dünya çapındaki otellerinde gerçekleşen her bir toplantı ve etkinliğin karbon ayak izini, organizatörlere hiçbir ücret ödetmeden otomatik olarak azaltıyor. Dünyanın en büyük karbon azaltma kuruluşlarından biri olan First Climate ile iş ortağı olan Radisson Meetings, emisyonları azaltmaya yardımcı ve olumlu bir sosyal etkiye sahip projeler aracılığıyla çevresel açıdan en iyi uygulamalar için durmadan çalışıyor.

KKTC’nin 2023 yılı turist hedefi 2 milyonun üzerinde

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Başbakan Yardımcısı, Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, 2023’te ülkeye gelecek turist sayısının 2 milyonun üzerinde olmasını hedeflediklerini bildirdi. Fikri Ataoğlu, Almanya’nın başkenti Berlin’de düzenlenen Uluslararası Turizm Borsası (ITB) Fuarı’nda AA muhabirinin sorularını yanıtladı. Covid-19 salgınından 3 yıl sonra yeniden ITB Fuarı’nda yüz yüze katılım sağladıklarını anlatan Ataoğlu, burada KKTC’nin tarihi zenginliğini, doğal güzelliklerini ve alternatif birçok turizm modelinin var olduğunu göstermek istediklerini belirtti. KKTC’de turizm alanında Covid-19 dönemini olumlu bir şekilde atlattıklarını ifade eden Ataoğlu, 2019’un turist sayısını 2022’de ulaştıklarını söyledi. Ataoğlu, “Ama 2023’teki esas hedefimiz, eğer yine bir aksilik yaşanmazsa ve her şey istediğimiz gibi devam ederse 2019 ve 2022’den daha da fazla turist ülkeye gelmesi ve 2 milyonun üzerine çıkmaktır.” dedi. Ataoğlu, KKTC’deki otellerin dünyadaki mevcut otellerle yarışabildiğini ve ülkede alternatif turizm modellerini zenginleştirmeyi hedeflediklerini aktardı. KKTC’de otellerin çok lüks olduğunu vurgulayan Ataoğlu, “Dünyayla yarışır durumda olduğumuzdan her zaman övünerek bahsediyoruz. Bunu daha da artırmak için çalışmalarımıza başladık. Alternatif turizm modellerini zenginleştirmek için yine çalışmalarımız devam ediyor.” diye konuştu. Ataoğlu, birkaç ay içinde yeni havalimanının açılmasıyla da turist sayısını artırmayı hedeflediklerini dile getirerek, son günlerde Türkiye’nin Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Almanya, Rusya, İngiltere ve Türkiye’nin değişik kanallarında KKTC’yi tanıtıcı reklam çalışması yapıldığını, bundan ciddi geri dönüşler aldıklarını anlattı. Çok sayıda Alman turistini KKTC’ye geldiğini vurgulayan Ataoğlu, “Her zaman söylediğimiz şu; anlatmakla değil, yaşamakla KKTC’yi görebilir, tanıyabilirsiniz. Dolayısıyla biz anlattık ama en sonunda yaşattık, yaşattıktan sonra artık artarak da devam etmeye başlayan bir sektör turizm sektörü.” ifadelerini kullandı.



Amsterdam-Pekin seferleri yeniden başladı

Çinli ve Hollandalı havayolları, Covid-19 pandemisi nedeniyle verilen üç yıllık aranın ardından Amsterdam’dan Pekin’e direkt uçuşlara yeniden başladı. Schiphol Havalimanı’ndaki havalı ortaklıkları direktörü Wilco Sweijen, “Durumdan çok memnunuz, çünkü artık Çin’in başkenti Amsterdam’a yeniden bağlandı. Bu harika” dedi. Çinli havayolunun Avrupa satış müdürü Mack Su ise, Xinhua’ya verdiği demeçte, Amsterdam-Beijing rotasının 2020’nin Mart ayında Covid-19 nedeniyle kesintiye uğradığını ve bu rotanın yeniden başlamasının, havayolunun “Çin-Avrupa pazarında kapsamlı ve hızlandırılmış toparlanmasına” işaret ettiğini söyledi. Su, yeni Amsterdam-Beijing Daxing rotasının haftalık dört uçuşla başlayacağını ve piyasadaki talebe göre artacağını söyledi. airporthaber’de yer alan habere göre China Southern Airlines, Beijing rotasının yanı sıra Amsterdam ile Çin’in güneyindeki bir metropol olan Guangzhou arasında haftada dört kez uçuş gerçekleştiriyor. Yine pazar günü, Hollandalı havayolu şirketi KLM, pandemi nedeniyle kesintiye uğrayan Beijing uçuş rotasını yeniden başlatarak Schiphol Havalimanı’ndan Beijing Başkent Uluslararası Havalimanı’na bir uçuş gerçekleştirdi. Daha önce yapılan basın açıklamasında, Hollandalı havayolu şirketi bunun “Amsterdam’dan Çin’e giden rotaların iyileşmesi” olduğunu söyledi. Açıklamada, “Çin pazarı, iş seyahatinde olanlardan gelen talep nedeniyle KLM’nin açında önemlidir” denildi. Sweijen, daha yüksek yolcu akışı nedeniyle bir yıl önce haftada sadece altı olan Hollanda ile Çin arasındaki sefer sayısının artık haftada 27’ye çıktığını söyledi. Sweijen, bunların sadece yolcu uçağı seferleri olduğunu ifade ederek, yakın gelecekte daha fazla seferin eklenebileceğine olan inancını dile getirdi. Yetkili, “Doluluk oranlarının iyi olduğunu görüyoruz. Bunun uçuşlara dönük talebin büyük olduğu anlamına gelmesi nedeniyle çok mutluyuz” dedi.



Emitt

26. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı



12 - 15 Nisan 2023

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi
Büyükcçekmece / İSTANBUL

Bölgenin En Hızlı Büyüyen Turizm Fuarı



Yerinizi Ayırttınız mı?

www.emittistanbul.com

İş Ortakları

TÜROFED
Türkiye Otelleri Federasyonu
Turkish Hotels Federation

TTYP
TÜRKİYE TURİZM VE SEYAHAT
TÜRKİYE TURİZM VE SEYAHAT

Organizatör



Global Ports Holding, Alicante Kruzaziyer Limanı'nı portföyüne kattı

Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruzaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding'in (GPH) yüzde 80 hissedarı olduğu konsorsiyum İspanya'daki Alicante Kruzaziyer Limanı'nın 15 yıl süreyle işletilmesine dair imtiyaz sözleşmesini imzaladı.



Konsorsiyumun yüzde 20 oranındaki diğer hissedarı ise Kanarya Adaları'nda 1936'dan bu yana Las Palmas limanına hizmet sağlayan, 1998'den beri palamar, bagaj, yolcu hizmetleri gibi alanlara yoğunlaşan ve deniz çevreciliği konularında da faaliyet gösteren bir aile şirketi olan Sepcan S.L. ("Sepcan"). Global Yatırım Holding tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamada; "Alicante Kruzaziyer Limanı, Liman Başkanlığı tarafından, liman ve çevresini önemli ölçüde geliştirip, sahil şeridi ve şehirle entegrasyonu sağlayacak kapsamlı bir yatırım sürecinden geçmektedir. İmtiyaz sözleşmesi hükümleri gereği GPH, kruzaziyer terminalinin yenilenmesi ve modernizasyonu için 2 milyon euroya kadar yatırım yapmayı planlamaktadır" denildi. İspanya'nın doğu kıyısında en çok talep gören ve büyüyen kruzaziyer destinasyonlarından olan Alicante Kruzaziyer Limanı, güçlü havalimanı bağlantısı ile yılda 100 binden fazla yolcu ağırlıyor. Global Yatırım Holding ve Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, "Aynı zamanda ülkemiz çok acı bir afet yaşadı. 46 binin üstünde hayatını kaybeden vatandaşımız var. Hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, başta yakınları olmak üzere tüm ülkemize baş sağlığı diliyorum. Yararlılarımızın da bir an önce sağlıklarına kavuşmalarını temenni ediyorum. Dünyanın en büyük kruzaziyer liman işletmecisi olarak Alicante Kruzaziyer Limanı ile birlikte portföyümüzdeki liman sayısı 26'ya yükseldi. Her bir limanımızda afet bölgesi için yardım toplanması için çalışmalar yürütüyoruz. Portföyümüzü büyütmek için de adımlarımıza ara vermeden devam ederek tüm dünyada farklı coğrafyalarda 25-30 limanı takip ediyoruz" dedi.

Rusya, yabancı turistler için e-vize ve kredi kartı hizmeti başlatacak

Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı Turizm Geliştirme Dairesi Başkanı Tatyana Sharshavitskaya, ülkeyi ziyaret edecek yabancı turistler için elektronik vize ve kredi



kartı hizmetinin bu yıl içerisinde sunulacağını söyledi. Rusya Seyahat Endüstrisi Birliği (RST) tarafından düzenlenen 5. Seyahat Acenteleri Kongresi'nde konuşan Sharshavitskaya, elektronik vizelerin henüz çalışmadığını hatırlatırken, bakanlığın bu konu üzerinde çalıştığını, yıl içerisinde sunacağını ifade etti. Yabancı turistlerin şu anda uluslararası ödeme sistemleri Visa ve MasterCard'ın Rusya ile çalışmaması nedeniyle Rusya ziyaretlerinde ödeme yapmadığına dikkat çeken Sharshavitskaya, "Bu durum nedeniyle yabancı turistler Rusya'ya gelmekte zorlanıyor. Ancak ödeme sorununun çözümünde son aşamadayız. Yıl içerisinde turistler ülkemizde kullanabileceği 'turistik kredi kartı' hizmeti sunacağız" dedi. Turistik kredi kartının Devlet Duması'nda bu baharda onaylanması beklenen 'uzaktan kimlik tespitine' ilişkin yasa tasarısı sonrası piyasaya sunulacağına vurgu yapan Sharshavitskaya, bu sayede bağımsız olarak yabancı vatandaşların kendi ülkelerinde e-vize işlemleriyle birlikte turistik kredi kartı başvurusunda bulunabileceğini, kart sayesinde Rusya'ya geldiklerinde ödemeleri gerçekleştirebileceğini aktardı. Ekonomik Kalkınma Bakanlığı Turizm Geliştirme Dairesi Başkanı, Rusya'nın özellikle Çin ve Basra Körfezi ülkelerinden gelen turistlerle ilgilendiğine değinirken, "Hem elektronik vizelerle hem de hükümetler arası anlaşmalar yardımıyla alabilecekleri e-vize ve turistik kredi kartları sayesinde yabancı turist akışını hızlandırabileceğiz" ifadelerini kullandı.

D-Marin ve Marinas Del Mediterráneo İspanya'daki ortaklıklarını duyurdu

Premium marinaların tercihi D-Marin ve İspanyol marina grubu Marinas del Mediterráneo, D-Marin'in zenginleştirilmiş yatçılık deneyimini marina grubunun İspanya'daki müşterilerine sunmak üzere kurdukları ortaklığı duyurdu. Bu, D-Marin'in İspanya pazarındaki



ilk girişimi olarak, grubun olağanüstü müşteri hizmetlerini ve pazar lideri teknolojisini Akdeniz'in diğer yakasına taşımaya yardımcı oldu. D-Marin, altı ülkedeki 16 marinasından edindiği uluslararası uzmanlığını Endülüs'e taşıyor. Marinas del Mediterráneo'daki üç marina 1.000'den fazla yanaşma noktasıyla Akdeniz genelinde en yüksek standartları sunacak olan premium marina ağının bir parçası olacak. Bu duyuru, D-Marin'in özel müşteri deneyimini Venedik yakınlarındaki Punta Faro Marina'ya getirmek üzere İtalya pazarına girmesinden sadece birkaç ay sonra yapıldı. Benzersiz bir müşteri deneyimi yaratmak için D-Marin'in dijital imkanlara ve inovasyona yaptığı 10 milyon avronun üzerindeki yatırımdan yeni marinalar da faydalanacak. D-Marin CEO'su Oliver Dörschuck konuyla ilgili, "Bu yeni ortaklığı Marinas del Mediterráneo ile kurmaktan mutluluk duyarken, D-Marin deneyimini Batı Akdeniz'deki yeni müşterilerimize sunmak için sabırsızlanıyoruz. Müşterilerimize keyifle vakit geçirebilecekleri en güzel destinasyonlarda en üstün deneyimleri sunabilmek için marinalarımıza yatırım yapmaya kararlıyız" dedi. Marinas del Mediterráneo kurucusu Jose Carlos Martin ise şunları ekledi, "D-Marin ile ortaklık kurmak bizim için doğal bir karardı, çünkü müşterilerimizin beklentilerini, özellikle de dijital yeterlilikler açısından aşmak gibi ortak bir tutkumuz var. Bu da bizi uluslararası D-Marin ağının bir parçası haline getirdi. D-Marin'i İspanya'ya getirmek ve müşterilerimizin yararına birlikte çalışmak, bugün ve gelecek yıllarda ana odak noktamız olacak." Costa del Sol'da yer alan Puerto Deportivo de Estepona, Puerto Marina La Duquesa ve Puerto Marina del Este, toplam 1.000 bağlama yeri ile D-Marin'in uluslararası düzeyde faaliyet gösteren premium marina yelpazesine İspanya'dan katılan ilk marinalar olacak.

Rus otel zinciri Avrupa'daki tüm otellerini kapatıyor

Son yıllarda Rusya'dan yurt dışına çıkış yapıp başarıyla büyüyen otel zinciri Azimut Hotels, Avrupa'daki faaliyetlerini durdurma kararı aldı. Rus medyasında yer alan habere göre, Aleksandr Klyaçin'e



ait olan ve Avrupa'da daha önce 20'den fazla oteli bulunan Azimut Hotels, Avrupa ülkelerindeki faaliyetlerini tamamen durdurmaya hazırlanıyor. Klyaçin'in varlıklarını yöneten Gleden Invest şirketinden yapılan açıklamada, Azimut Hotels'in bir yıl içinde Avrupa pazarından çıkma kararı aldığı aktarıldı. Şirketin geçen yaza kadar Almanya ve Avusturya'da sekiz oteli bulunurken, bugün ise Avrupa'da Azimut markasıyla faaliyet gösteren yalnızca üç otel kaldı. Azimut Hotels basın servisi de şirketin Avrupa'daki otellerin bir kısmıyla sözleşmelerini durdurduğunu doğrulandı. Diğer yandan şirketin önümüzdeki yıllarda İsrail'de iki yeni otel açmayı planladığı belirtildi.

Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy, Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen 54. Uluslararası Turizm Borsası (ITB) Fuarı'na katıldı



ITB fuarına katılan Mehmet Nuri Ersoy, "Alman sivil toplum kuruluşları (STK) ve tur operatörleri, Türkiye'nin performansından oldukça mutlular. Türkiye'nin şu anda lider pazar olduğunu söylüyorlar. Önemli olan bu pazarın gelişerek devam etmesi. Biz de o yönde stratejilerimizi geliştiriyoruz" dedi. Türk şirketlerinin stantlarını ziyaret ederek bilgi alan Ersoy, ziyaretinin ardından gazetecilere yaptığı açıklamada, Türkiye'yi 2022'de 51,4 milyon turist ziyaret ettiğini ve turizm gelirinin 46,3 milyar dolara ulaştığını anımsatarak, Türkiye'nin Covid-19 salgını öncesi 2019 yılı rakamları ile kıyaslandığında turizm ülkeleri içinde en iyi performans gösteren ülke olmayı başardığını söyledi. Bu başarıda Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı'nın (TGA) 200'den fazla ülkede

yaptığı etkili ve yoğun tanıtımın çok büyük payı olduğunu vurgulayan Ersoy, turizm sektörünün oyuncularının azimlerinin ve kriz süreçlerini yönetme kabiliyetlerinin büyük rol oynadığını anlattı.

"Rezervasyon akışı son birkaç haftada tekrar hızlı bir şekilde artmaya başladı"

Ersoy, bakanlık ve sektör temsilcileri olarak 2023'e çok iyi hazırlandıklarını belirterek, şöyle devam etti: "İlk rezervasyonlara, ocak ayındaki gerçekleştirmelere baktığımız zaman geçen seneye kıyasla rakamların çok ciddi şekilde arttığını gördük. 6 Şubat'ta yaşadığımız deprem sonrası ileriye dönük rezervasyonlarda kısmi azalmalar olsa da 27 Şubat itibarıyla Turizm Geliştirme Ajansımız tekrar çok yoğun tanıtım ve halka ilişkiler faaliyetlerine başladı. Şu anda rezervasyon akışı son birkaç haftada tekrar hızlı bir şekilde artmaya başladı. İnşallah 2023 yılı için koyduğumuz hedeflere de hep beraber devlet sektörü ele ele vererek ulaşacağız. Devlet ve sektör ele ele vererek 2020, 2021 ve 2022'de çok zor bir süreci başarılı bir şekilde yönettik, sonuçlarını hep beraber gördük. İnşallah 2023'te

de aynı stratejiyle, devlet sektörü ele ele vererek bu süreci başarıyla yöneteceğimizi düşünüyoruz. Önemli olan yıl başında koyduğumuz sektörel hedeflere 2023 yılında ulaşmayı sağlamak." Berlin'deki tur operatörleri ve hava yolu şirketleriyle görüşmeler yaptıklarını aktaran Ersoy, onların da mart ayında rezervasyon akışının tekrar hızlandığını, Türkiye'nin pasta payının yüksek olduğunu belirttiğini kaydetti. Ersoy, "Bu hareketlilik Almanya'dan Türkiye'ye tekrar ciddi bir rezervasyon akışının olacağını gösteriyor. Bu da bizim açımızdan sevindirici." dedi. Almanya'dan daha fazla turist Türkiye'ye gelmesi konusunda ise Ersoy, "Alman STK ve tur operatörleri, Türkiye'nin performansından oldukça mutlular. Türkiye'nin şu anda lider pazar olduğunu söylüyorlar. Önemli olan bu pazarın gelişerek devam etmesi. Biz de o yönde stratejilerimizi geliştiriyoruz. Almanya geçen sene Türkiye'ye 5,7 milyon civarında turist gönderdi. Geçmişe baktığımız zaman rekor denebilecek bir sayı. İnşallah bu sene de bu sayıyı artırmayı hedefliyoruz. Onların da beklentisi bu yönde" diye konuştu.

Deprem bölgesindeki 11 il için yeni turizm rotaları hazırlanacak

Deprem bölgesinin ayağa kaldırılması amacıyla 11 il için turizm master planı hazırlanacak. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın depremlere ilişkin değerlendirme raporunda, bölge için turizmin önemine dikkat çekilerek, yerli ve yabancı turistlerin bölgeye duyabileceği kaygılar nedeniyle turizm faaliyetlerinde oluşabilecek gelir kaybı ihtimalinin



üzerinde duruldu. Bu kapsamda Kültür ve Turizm Bakanlığı hem kültürel hem de gastro turizmi için önemli değerleri barındıran illerin gelişmesi için kolları sıvayacak ve turizm master planları oluşturacak. Turizmin temeli olan seyahatin gerçekleşmesi için ulaşım altyapısında ihtiyaç duyulan iyileştirmelerin yapılacağı, somut olmayan kültürel mirası yaşatan, turizm ürünü olarak ziyaretçilere sunulan özgün, yerel ve geleneksel ürünleri üreten veya bu bilgiyi taşıyan kişi ve işletmelerin desteklenmesine de dikkat edileceği bildirildi. Mevcut turizm rotaları gözden geçirilerek, rotalar üstünde yer alan veya ziyaretçi sayısı fazla olan turistik noktalarda bir önceliklendirme dahilinde zarar görmüş altyapıların onarılacağı söylendi. Rotalar üstünde yer alan turistik noktaların durumuna göre gerekirse rotalar yeniden tasarlanarak tanıtım materyalleri kültür ve gastronomi turizmine ağırlık verilerek güncellenecek ve tanıtımlar başlayacak. Konaklama tesisleri başta olmak üzere ihtiyaç duyulan turizm tesislerinin belirlenmesi ve bu şekilde özel sektöre yol gösterimi sağlanacağı ifade edildi. Ayrıca, seyahat acenteleri ve konaklama tesislerinin iç ve dış pazarda karşı karşıya kalacağı iptaller nedeniyle kredi ödemelerinde öteleme yapılması da planlanıyor. Deprem bölgesindeki illerde Bakanlıktan işletme belgeli 1.030 tesis bulunurken, Turizm İşletme Belgeli Tesislerden 21'i yıkıldı, 7'si ağır olmak üzere toplam 81 tesiste de çeşitli düzeylerde hasar meydana geldi. Basit Konaklama Turizm İşletme Belgeli Tesislerden ise 26'sı yıkılırken, 31'i ağır, 29'u da orta derecede hasar gördü. Mart ayı başına kadar yapılan hasar tespitlerine göre, depremin tesislere toplam maliyeti 2 milyar 158 milyon 990 bin 185 TL oldu.

Turistik Doğu Ekspresi, 20 bin 936 yolcu taşıdı



Ankara- Kars güzergahında kış sezonu boyunca haftada üç gün karşılıklı işleyen yataklı ve yemekli vagonlardan oluşan Turistik Doğu Ekspresi, bölge turizmine hareket getirdi. Ankara'dan hareket ederek Sırasıyla Kırıkkale, Kayseri, Sivas, Erzincan ve Erzurum'un ardından 1300 kilometrelik yol katederek Kars'a varan Turistik Doğu Ekspresi, 2022-2023 sezonu ilk seferine 12 Aralık 2022'de Ankara'dan başladı. 22 Mart 2023'te sona eren sezonda karşılıklı olarak 86 sefer yapan tren, 20 bin 936 yolcu taşıdı. Sadece yemekli ve yataklı vagonlardan oluşan Turistik Doğu Ekspresi, Erzincan, İliç, Erzurum, Divriği ve Sivas'ta yaklaşık 3'er saatlik molalar vererek, yolculara bu yörelerdeki tarihi ve kültürel varlıkları görme imkanı sağladı. Ankara'dan pazartesi, çarşamba, cuma; Kars'tan çarşamba, cuma ve pazar günleri düzenlenen seferlerle tren, misafirlerine çeşitli lezzetleri, tarihi mekanları ve doğasını keşfetme imkanı sundu. Bu sezon 20 bini bulan turist sayısının önümüzdeki sezon 30 ile 40 binlere ulaşması için ellerinden geleni yapacaklarını söyleyen Kars Turizm Birliği Başkanı Halit Özer, "2022-2023 yılı kış sezonunda Turistik Doğu Ekspresi'nin 10-15 bin yerli yabancı turist taşıması beklenirken bu sayı 20 binleri buldu. Beklenen hedefin üstünde ağırlanan turistlerimiz, Kars ve bölge ekonomisine de oldukça faydası bulunmaktadır. Önümüzdeki yıllarda bu sayının 30 ile 40 binlere ulaşması beklenmektedir. Kars turizmi her geçen yıl konaklama ve yeme içme alanlarını fazlaletirerek gelen yerli ve yabancı turistlere ev sahipliği yapmaktadır. Kars turizmi bölgenin en iyisi olma yolunda hedeflerini aralıksız sürdürüyor" dedi.

Turizm ve etkinlik sektörünün devleri KKTC’de buluşuyor

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC), etkinlik ve turizm sektörünün en büyük organizasyonuna ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Sektörün “Oscar”ları olarak bilinen ve bu yıl 11’inci kez düzenlenecek ACE of MICE organizasyonu, 8-9 Nisan’da Elexus Hotel & Convention’da gerçekleşecek. Ulusal ve uluslararası kurumsal firma ve operatörler, oteller, acenteler, turizm ve etkinlik sektörü profesyonellerinin ağırlanacağı etkinlik, KKTC’nin bu alandaki marka değerine ve destinasyon tanıtımına katkı sağlayacak. KKTC Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanlığı, Türk Hava Yolları, Elexus Hotel & Convention, Cyprus Royal Turizm ve TGA (Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı) destekleriyle 8-9 Nisan 2023 tarihinde gerçekleştirecek olan etkinlik, sektörün ulusal ve uluslararası markalarını bir araya getirmeye hazırlanıyor. Nisan ayında yapılacak ACE of MICE organizasyonu kapsamında Elexus Hotel & Convention’da bir basın toplantısı düzenlendi. KKTC Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakan Müsteşarı Serhan Aktunç, Elexus Hotel Yönetim Kurulu Üyesi Baturalp Bozkurt, Cyprus Royal Kurucu Ortağı Rauf Denktaş ve Dream Project CEO’su Volkan Ataman’ın yer aldığı basın toplantısında açıklamalarda bulunuldu. Bakan Müsteşarı Serhan Aktunç basın toplantısında yaptığı açıklamada şunları dile getirdi; “Bizim 2019’da cari açığımızın yüzde 60’ını kaplıyordu turizm. 960 milyon dolar net turizm gelirimiz vardı. Bu turizm gelirlerinin turizm için kullanılması gerekiyor. Her zaman bu sektörün desteklenmesi gerek. Biraz araştırma yaptım MICE sektörü ile ilgili. En önemli nokra benim için, bizim ülkemizde 650-700 dolar turistten bıraktığı paradır kişi başı. MICE turizm için gelen insanlar bunun yaklaşık 3-4 katını bırakıyorlar ülkeye. O yüzden çok değerli bir turizm çeşitliliği. Hep söyleriz, turizmin çeşitlendirilmesi gerekir, sürdürülebilir olması gerekir. Özellikle düşük sezonda olan bir organizasyon. O yüzden esnaf açısından çok değerli. Turizm Bakanlığı olarak da bu sektörü, bu organizasyonu destekliyoruz.” Toplantıda açıklamalarda bulunan Cyprus Royal Kurucu Ortağı Rauf Denktaş ise “Böylesine büyük bir organizasyonun KKTC’de olması tabii ki bizleri de çok mutlu ediyor. Hem ülkemizin turizm geleceği açısından hem sağlayacağı ekonomik katkı açısından çok önemli bir organizasyon” dedi. Organizasyonun mekan sponsorluğunu üstlenen Elexus Hotel’in Yönetim Kurulu Üyesi Baturalp Bozkurt da “ACE of MICE kendi alanında Türkiye’nin en saygı gören ödül törenlerinden biridir. Bunun Kıbrıs’ta yapılması hem ada için hem de buradaki bu sektörde fayda sağlayan insanlar için gerçekten çok önemli. Buraya gelecek insanlar bu sektörün duayenleri. Bütün otelcilerimizi, bütün acentalarımızı burada görmeyi çok isteriz”



açıklamasında bulundu. Düzenlenen basın toplantısında, Masters of Events Corporate Awards ile ilgili açıklamalarda bulunan Dream Project CEO’su Volkan Ataman şunları dile getirdi: “Bu yıl 11’incisi olacak organizasyonumuzda, etkinlikler düzenleyen ulusal ve uluslararası kurumsal şirketlerin satın alma heyetleri ile B2B network toplantılar ve interaktif kaynaşma programları yapılacak. Katılımcı otel, acente, turizm ve etkinlik sektörü profesyonellerinin, ulusal ve uluslararası kurumsal şirketlerle 2 gün boyunca özel toplantılar yapacağı etkinlikte, yeni iş bağlantıları oluşurken aynı zamanda KKTC’nin kongre, toplantı ve etkinlik destinasyonu olarak ön plana çıkmasına katkı sağlanacak. Bu bağlamda bu önemli organizasyona tüm KKTC turizm ve etkinlik sektörünün katılımını bekliyoruz.” ACE of MICE organizasyonu ile 10 yıldır sektöre önemli katkılar sağladıklarını aktaran Ataman, KKTC’deki bu etkinlik ile bunu bir üst noktaya taşıyacaklarını vurguladı. Ataman sözlerini şöyle sürdürdü; “Bu seneki Masters of Events Corporate Awards ile yine ulusal ve uluslararası çok önemli markaları ve değerli isimleri buluşturacağız. Bu büyük organizasyonla; etkinlik sektörünün faaliyetlerinin sürdürülebilir büyümesine yön vermeyi, sektörde hizmet veren kurum ve kuruluşlarda daha mükemmelere ulaşma arzusu yaratmayı, MICE (Meeting, Incentives, Conferences and Events) sektörünü ve sektörden hizmet alan kurumsal şirketleri ödül gecesi vasıtasıyla bir araya getirmeyi ve Türk kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün bilinirliğini küresel ölçekte arttırmayı hedefliyoruz.” 8 Nisan akşamı gerçekleşecek MOE Party’de keyifli bir gece yaşanacağını belirten Ataman, 9 Nisan akşamı ise kırmızı halı seremonisi ile başlayacak ve gala yemeği ile devam edecek olan Corporate Awards Ödül Töreni’nde sektörünün en iyilerinin 26 ayrı kategoride ödüllendirileceğini dile getirdi.

Global Ports Holding ekibini uluslararası deneyim ile güçlendirdi



Erika Tache

Global Yatırım Holding’in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding, kadrosunu uluslararası transfer ile güçlendirdi. Kruvaziyer turizmi sektöründe 20 yılı aşkın uluslararası tecrübeye sahip Erika Tache, Tur ve Kıyı Tarafı İş Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak Global Ports Holding’e katıldı. Tache, destinasyon planlama ve geliştirme, açık deniz yolculukları ve kültürel miras turizmi geliştirme konularında uzman bir isim olarak sektörde öne çıkıyor. Tache, yeni görevinde, Global Ports Holding’in limanlarındaki ticari alanların geliştirilmesi ve kruvaziyer yolcularına liman dışında alternatif seyahat deneyimleri sunma konularında katkı sağlayacak. Global Ports Holding’e katılmadan önce Carnival Cruise Line’da Ürün Geliştirme, Operasyonlar ve Pazarlama Kıdemli Direktörü olarak görev yapan Tache, bu görevde, çeşitli bölgelerdeki dokuz Carnival Corporation markasının tümü için, satın alma ve tur sözleşmelerini yönetmenin yanı sıra, 90 liman ve 26 gemide yolculuklar için ürün geliştirme ve uygulama stratejilerinden sorumluydu. Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Mehmet Kutman, atamayla ilgili heyecanını dile getirerek, “Erika Tache’nin aramıza katılması ile birlikte tur ve kıyı turizminin geliştirilmesi konusundaki uzmanlığı ile ekibimize harika bir destek sağlayacaktır. Kısa ve orta vadede ek hizmetlerimiz ile yolcu memnuniyetini artırma hedefimize büyük katkı sunacağına inanıyoruz. Hedeflerimize ulaşmada ekibimizin mevcut değerli üyeleri gibi yeni katılımlar da büyük rol oynayacak. Küresel açımızın gelişiminin bir sonraki aşamasında Tache ile çalışmayı dört gözle bekliyorum.”

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

FUARLAR

	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen	
YURTDIŞI FUARLAR	04 - 07 Nisan 2023	Marex 22.Turistik İşletmeler Donanımı, Telstil, Dekorasyon, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı	Mobilya, Güvenlik Sistemleri, Elektrik, Elektronik, Mutfak, Banyo, Sanayi Tipi Çamaşır Makinesi, Çevre Düzenleme Ekipmanları	Marmaris Fuar ve Sergi Alanı	Marmaris Fuarçılık Org. Halkla İlişkiler Basın Yayın Ltd. Şti.	
	12 - 15 Nisan 2023	The Flower and Plant Show 12. Uluslararası Süs Bitkileri Fuarı	Peyzaj, Çiçekçilik, Süs Bitkileri, Bahçe, Bahçe Mobilyaları	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarçılık A.Ş.	
	12 - 15 Nisan 2023	EMITT	26.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Build Fuarçılık A.Ş.	
	18 - 21 Nisan 2023	2.Mezopotamya Turizm ve Gastronomi Fuarı	İl Turizm Müdürlükleri, Tatil Köyleri, Havayolları, Oteller, Acenteler	ALZ Diyarbakır Mezopotamya Ulus. Fuar ve Kongre Merkezi	Türsab ve Diyarbakır Fuarçılık A.Ş.	
	26 - 29 Nisan 2023	Yapı Fuarı	İnşaat Malzemeleri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Build Fuarçılık A.Ş.	
	27 - 30 Nisan 2023	5. Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek Ürünleri ve Teknolojileri ile Bakery Plus, Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı	Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek Ürünleri, Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri	Ankara, ATO Kongre ve Sergi Sarayı 'Congressium'	Messe Stuttgart Ares Fuarçılık Ltd. Şti	
	27 - 30 Nisan 2023	Bodrum Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	Et, Süt, Pastacılık ve Su Ürünleri, Dondurmuş Gıda, Yağlar, Doğal Ürünler, Kuruyemişler, Baharatlar, İçecek, Gıda Ambalaj Ekipmanları	Muğla Herodot Kültür ve Fuar Merkezi	İdeal Fuarçılık Org. Ltd. Şti.	
	01 - 06 Mayıs 2023	MODEF 2023	48.Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Bursa - İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modaf Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.	
	03 - 07 Mayıs 2023	"Eskişehir Mobilya Fuarı"	Mobilya, İç Mimarî, Halı, Aydınlatma, Dekorasyon ve Yan Sanayi Fuarı	Eskişehir Ticaret Odası-Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
	10 - 14 Mayıs 2023	Camp & Caravan İstanbul 2023	Kamp ve Karavan Araçları	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi	Pozitif Fuarçılık A.Ş.	
	16 - 20 Mayıs 2023	HOMETEX 2023	Ev Tekstili Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	KFA Fuarçılık A.Ş.	
	13 - 16 Haziran 2023	1. Expo Health Tourism	Hastaneler, Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri	Pullman Hotel İstanbul Airport& Convention Center	Turab Fuarçılık Reklam Organizasyon Hizmetleri A.Ş.	
	26 - 27 Temmuz 2023	15. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2023	Hac umre turizmine yönelik otel, havayolu, acente vb.	İstanbul Hilton Hotel ve Kongre Merkezi	Grup Medya Fuarçılık Ltd.	
	01 - 10 Eylül 2023	92.İzmir Enternasyonel Fuarı	Genel Ticaret	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İZFAŞ İzmir Fuarçılık A.Ş.	
	07 - 10 Eylül 2023	Cafe&Bar Fuarı	Kahve Makinaları, Kahve Sunumları ve Kokteyl, Bar Ekipmanları	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	İstanbul Fuarçılık A.Ş.	
	14 - 17 Eylül 2023	Züchex 33. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Porselen, Seramik Ev Elektronikleri, Elektrikli Ev Eşyaları	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarçılık A.Ş.	
	20 - 24 Eylül 2023	Hostech by Tusid	Endüstriyel Mutfak ve Otel Tedarikçileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
	20 - 24 Eylül 2023	ETÜDER Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı	Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Ekipmanlar, Sarf Malzemeleri Üreticileri ve Dağıtım Kanalı Tedarikçileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
	27 - 30 Eylül 2023	HORECA Deco & Design	Otel, Restoran, Kafe, Pastane Dekorasyon- Tasarım, Proje, Uygulama ve Taahhüt Fuarı	İstanbul WOW Hotels & Convention Center	Birleşik Fuar Yapım A.Ş.	
	YURTDIŞI FUARLAR		Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri
02 - 04 Nisan 2023		HD Hospitality EXPO	Otel Ekipmanları Fuarı	USA - Las Vegas - Mandalay	HdExpo	
13 - 16 Nisan 2023		Fibo Köln	Uluslararası Fitness, Wellness ve Sağlık Fuarı	Almanya - Köln	Reed Expo	
18 - 23 Nisan 2023		I Saloni Milano Mobilya Fuarı	Uluslararası Mobilya, Aksesuar, Aydınlatma, Tasarım Fuarı	İtalya - Milano	Salone Del Mobile	
01 - 04 Mayıs 2023		Arabian Travel Market	Seyahat Turizm Fuarı	BAE - Dubai	Reed Exhibitions	
23 - 25 Mayıs 2023		The Hotel Show	Uluslararası Otel Ekipmanları Fuarı	BAE - Dubai	DMG	
23 - 25 Mayıs 2023		Imex Frankfurt	Uluslararası Turizm Fuarı	Almanya - Frankfurt	Messe Frankfurt	
25 - 27 Mayıs 2023		Int'l Coffe&Tea Asia / Cafè Asia / Sweets&-Bakes Asia 2023	Otel ve Otel Endüstrileri Fuarı	Singapur	Messe Turkey	
29 May. - 01 Haz. 2023		Hotelex Shanghai	Hotel ekipmanları ve Teknolojisi Fuarı	Çin - Shanghai	Sino Expo	
04 - 07 Haziran 2023		IMM / Möbelmesse	Uluslararası Mobilya Fuarı	Almanya - Köln	Koeln Messe	
05 - 07 Ekim 2023		For Gastro Hotel	Uluslararası Gastro Fuarı	Çek Cumhuriyeti - Prag	Incheba	
13 - 17 Ekim 2023		Host Milano	Uluslararası otel ve catering, Mağaza Dizaynı Fuarı	İtalya - Milano	Fiera Milano	

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
08 - 09 Nisan 2023	11.ACE of MICE Organizasyonu	Ulusal ve uluslararası kurumsal firma ve operatörler, oteller, acenteler, turizm ve etkinlik sektörü profesyonellerinin ajirlanacağı etkinlik	K.K.T.C. Elexus Hotel & Convention	Dream Project
16 - 23 Mayıs 2023	Sağlık Turizmi Fuarı ve Luxury Travel Etkinliği		ABD	Future X Events
Mayıs 23	Global Sürdürülebilir Turizm Konferansı		Antalya	Global Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC)

**2023 yılının ilk 2 ayında (Ocak - Şubat) ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı
2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 37,31 artış gösterdi.**

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak - Şubat döneminde 3 milyon 876 bin 381 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 507 bin 513 kişi ile Rusya, 318 bin 11 kişi ile Bulgaristan ve 288 bin 124 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 2 milyon 823 bin 59 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak - Şubat döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı ayına oranla yüzde 37,31 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2021 - 2022 - 2023)					
MİLLİYET	2021	2022	2023	Değişim %	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Rusya Fed.	176 457	246 380	507 513	39,63	105,99
Bulgaristan	64 361	238 769	318 011	270,98	33,19
Almanya	59 928	231 235	288 124	285,85	24,60
İran	81 406	227 432	225 799	179,38	-0,72
Gürcistan	18 777	89 526	218 655	376,79	144,24
İngiltere (Birleşik Krallık)	7 542	93 845	135 974	1144,30	44,89
Irak	63 259	124 848	128 143	97,36	2,64
Azerbaycan	31 855	77 483	88 872	143,24	14,70
Fransa	27 192	78 658	87 264	189,27	10,94
Yunanistan	4 225	34 038	85 090	705,63	149,99
Amerika Birleşik Devletleri	17 921	50 117	84 741	179,66	69,09
Ukrayna	58 169	79 198	81 710	36,15	3,17
İsrail	4 536	51 574	81 501	1036,99	58,03
Hollanda	19 915	76 075	70 954	282,00	-6,73
Romanya	22 240	49 538	63 924	122,74	29,04
Kuveyt	6 571	61 799	59 798	840,48	-3,24
Kazakistan	16 941	42 240	59 745	149,34	41,44
Özbekistan	24 839	53 085	57 196	113,72	7,74
Suudi Arabistan	496	1 820	52 630	266,94	2791,76
Endonezya	3 766	10 360	45 028	175,09	334,63
İtalya	8 536	21 200	43 944	148,36	107,28
Cezayir	1 489	18 795	38 709	1162,26	105,95
Belçika	8 456	36 991	38 075	337,45	2,93
Ürdün	12 911	35 547	36 898	175,32	3,80
Avusturya	8 211	29 399	32 863	258,04	11,78
Fas	7 360	21 002	32 609	185,35	55,27
Polonya	4 650	20 725	32 167	345,70	55,21
Libya	19 330	29 023	29 514	50,14	1,69
İspanya	4 951	20 510	28 162	314,26	37,31
Kuzey Makedonya Cumhuriyeti	10 465	23 680	27 311	126,28	15,33
Güney Kore	1 334	4 812	26 734	260,72	455,57
Diğer	249 674	643 355	768 723	157,67	19,48
YABANCI TOPLAM	1 047 763	2 823 059	3 876 381	169,44	37,31
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
OCAK	509 787	1 281 666	2 005 967	151,41	56,51
ŞUBAT	537 976	1 541 393	1 870 414	186,52	21,35
MART	905 323	2 079 565		129,70	
NİSAN	790 687	2 574 423		225,59	
MAYIS	936 282	3 873 212		313,68	
HAZİRAN	2 047 596	5 014 821		144,91	
TEMMUZ	4 360 952	6 664 970		52,83	
AĞUSTOS	3 982 168	6 304 770		58,33	
EYLÜL	3 513 453	5 475 453		55,84	
EKİM	3 471 540	4 803 198		38,36	
KASIM	1 763 982	2 551 483		44,64	
ARALIK	1 892 520	2 399 441		26,79	
TOPLAM	24 712 266	44 564 395		80,33	
2 AYLIK TOPLAM	1 047 763	2 823 059	3 876 381	169,44	37,31

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

DEV PROJELERİN
İKLİMLENDİRME MARKASI



DÜNYANIN 1 NUMARASI

İşte bu yüzden Daikin, en küçük alanlardan binlerce metrekarelik endüstriyel projelere kadar
dünyanın dört bir tarafında, alanında tercih edilen marka.

- KONUT • OFİS • SPOR MERKEZİ • VERİ MERKEZİ • RESTORAN/CAFE • MAĞAZA/MARKET
- OTEL/HASTANE • FABRİKA/ÜRETİM TESİSİ • SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞI

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

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

yatsan®



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

TEMPUR



KING KOIL
MATTRESS CO.



yatsan MAISON