

# turizm proje

Sayı: 30 | Kasım 2023

Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

## 2024 Yılı Yeni Otel Projeleri Araştırma Raporu: Yeni Otel Sayısı: 178 Yatak Sayısı: 46.374

Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 12  
"Otelde Aydınlatma Sistemleri"

Otelde Dosyası, Sayfa 34  
"Turizmde İstihdam"

# *Mitsubishi Heavy klimalar bulunduğu mekana estetik ve konfor katar*



**Mitsubishi Heavy Split Klimalar**, Japon teknolojisini İtalyan estetiğiyle buluşturarak evlere konfor ve estetik katıyor. Yeni nesil çevre dostu R32 soğutucu akışkanlı Mitsubishi Heavy split klimalar, iç mekanların hava konforunu yükseltirken, bulunduğu ortama zarafeti ve şıklığı da getiriyor.

Ödüllü kanat teknolojisine sahip **Airflex** kaset tipi klimalar, rüzgarsız serinlik konforunun yanı sıra estetik beklentileri de karşılayacak **“Shadow Black”** renk seçeneğiyle Mitsubishi Heavy Form bayilerinde...



A'DESIGN AWARD  
WINNER 2017  
S I L V E R

Milano'da İtalyan Endüstri Tasarım Stüdyosu Tensa tarafından hazırlanan **Mitsubishi Heavy ZSX** klimaların tasarımı, **2017** yılında **A Design**'da Gümüş Tasarım Ödülü kazanmıştır.



A'DESIGN AWARD  
G O L D

Mühendislik ve Teknoloji alanında **2019 A Design** ödülünü de kazanan **Airflex kaset tipi klimalar**, dünyada bir ilk olma özelliği taşıyor.



FORM MHI KLİMA SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.  
Joint Venture Company of MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES THERMAL SYSTEMS, LTD.



1 > 15

## **Elektraweb, Otel Yönetiminde 15 Farklı Firmadan Alabileceğiniz Hizmetten Daha Fazlasını Sunar!**

Tüm idari, finansal ve operasyonel süreçlerinizi "tek program üzerinden" entegre ve sorunsuz bir şekilde yönetebilirsiniz.



# Merkezi İklİmlendirme Sistemleri

İklİmlendirme sektörünün lider firmalarından **FORM**; enerji verimli, ilk yatırım ve işletme maliyetlerinde avantaj sağlayan, çevre dostu ve geniş yelpazede ürünleriyle farklı alanların iklİmlendirme ihtiyaçlarına en doğru çözümleri sunuyor.



**CLIVET**

Soğutma Grupları  
& Isı Pompaları



**LENNOX**

Paket Klimalar  
(Rooftop)



**DUNHAM-BUSH**

Soğutma Grupları



**CLIVET**

Santrifüj  
Soğutma Grupları



**FORM**

Klima Santrali



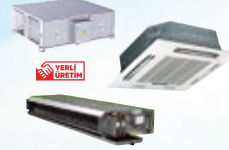
**FORM**

Soğutma Kulesi



**inair**

Hassas Kontrollü  
Klima



**FORM**

Fancoil &  
IGK Üniteleri



**FORM CLIMATEMASTER**

Su Kaynaklı Isı Pompası  
(WSHP)



Referanslarımızdan bazıları;



Downtown AVM  
Bursa



Gen İlaç  
Ankara



Nidapark Kayışehir  
İstanbul



Merit Royal Hotel  
KKTC



1000 Yataklı Devlet ve Pandemi  
Hastanesi - Sakarya

**FORM**

[www.formmerkeziklima.com](http://www.formmerkeziklima.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](http://www.turizmprojedergisi.com)

**Sahibi ve Sorumlu**  
**Yazı İşleri Müdürü**  
Tuğyan Büyükaras

**Genel Müdür**  
Bülent Büyükaras  
[bulent@turizmprojedergisi.com](mailto:bulent@turizmprojedergisi.com)

**Editör**  
Tuğyan Büyükaras  
[tugyan@turizmprojedergisi.com](mailto:tugyan@turizmprojedergisi.com)

**Araştırma**  
Halet Tuncel

**Projeler Danışmanı**  
Faruk Tuncel

**Görsel Yönetmen**  
Esra Akgüngör  
[karaesra@gmail.com](mailto: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, Kasım 2023

## Türkiye ekonomisinde konumunu gittikçe güçlendiren turizm sektörü, yatırım bazlı büyümesini sürdürüyor

Giriş yazımıza ne yazık ki gene insanlığın en çirkin yüzü olan savaş? ile başlamak zorunda kalmamız, üstelik biri bitmeden diğerini haber yapmamız, bizi çok yoruyor ve çok üzüyor. En çok da masum çocuklar, kimsesiz bırakılan, yaralanan, korkan, ağlayan ve öldürülen masum çocukları sadece seyrediyor olmak. Evet bu korkunç tablo devam ediyor hala ama insanlık çoktan öldü. Bir an önce ülkelerin taraf gösterip ayrılmak yerine, ortak bir tutum sergileyerek birleşmelerini ve barış için radikal adımlar atmalarını, tüm dünya için bir zorunluluk olarak görüyoruz. Umutlarımızla...

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak – Eylül döneminde 39 milyon 212 bin 967 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada Rusya Almanya, İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 34 milyon 810 bin 273 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak – Eylül döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 12,65 artış yaşandı. Turizm gelirleri, yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20,1 artışla 42 milyar dolara çıktı. Rakamın yıl sonunda 55,6 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Sektörün önemli gelişmeleri olarak, 2024 yılı sonunda konaklama sektörünün tamamının Kültür ve Turizm Bakanlığı denetimine gireceğini kaydedilirken; sektör için önem taşıyan Airbnb yasası resmi gazetede yayınlanarak yasalaştı.

Turizm Proje Dergisi olarak, Kasım sayımızın "Projeler" bölümünde, "2024 Yılında Açılacak Yeni Otel Projeleri" ni araştırdık. Geçen yıla göre yüzde 20 artış gösteren Türkiye genelindeki yeni otel yatırımlarını, son güncellemelerini yaparak, özel dosyamız olarak hazırladık. "Tedarikçiler" bölümümüzde, "Otellerde Aydınlatma Sistemleri"ni inceledik. Otellerde benzersiz bir atmosfer oluşturarak imaj yaratmak ve müşteri memnuniyetini artırmak için özel bir öneme sahip olan aydınlatma sektörünün, turizmdeki rolünü, sorunlarını, çözüm yollarını ve sürdürülebilirlikle ilgili politikalarını inceledik. "Otel" bölümümüzde "Turizmde İstihdam Sorunu" konusunu araştırdık. Turizm sektörünün yıllardır kanayan yarası olan ve özellikle pandemiden sonra çok daha fazla artan kalifiye eleman sorununu tüm detaylarıyla araştırdık. Sektör duayenlerinin konunun nedenlerine ait görüşlerini, özel sektör- üniversite - devlet politikalarının ortak olarak izlemesi gereken stratejileri ve çözüm önerilerini masaya yatırdık. Türkiye için artan turizm potansiyelini baz alarak, ivedilikle çözülmesi gerek bu konunun önemine vurgu yapmak istedik. "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...**

## İlan indeksi

Form MHI Klima Sist..... Ön Z Kapak	Ef Teknoloji..... Sayfa 3	Korkmaz Mutfak..... Sayfa 49
Anfaş Hotel Equipment..... Sayfa 65	Elektroweb..... Ön Kapak İçi	Navitas SPA..... Sayfa 55
Balliu Bahçe Mob..... Sayfa 57	Elektromarlar..... Sayfa 23	Odaline Tekstil..... Sayfa 53
Bilsen Yapı..... Sayfa 4 - 5	EMİTT..... Sayfa 67	Otel Ürünleri..... Sayfa 47
Bonna..... Sayfa 26-27	Form End. Ürünleri..... Sayfa 1	Proje Aydın.-Voxlamp..... Sayfa 15
Cambro..... Sayfa 31	Günsu A.Ş..... Arka K. İçi	Radisson Blu Çeşme..... Sayfa 45
Concept Nişantaşı..... Sayfa 9	Hafele..... Sayfa 21	Securitas Technology..... Sayfa 11
Continent WorldWide..... Sayfa 41	İcibot - İcitech..... Sayfa 29	Turoops..... Sayfa 71
Cozzy Life..... Sayfa 39	Karcher..... Sayfa 37	Wuiwo.io..... Sayfa 61
Daikin..... Sayfa 76	Kleo Minibar..... Sayfa 19-63	Yatsan..... Arka Kapak

## haber indeksi

<b>Projeler Dosyası..... Sayfa 6-7</b>	Etkinlikler..... Sayfa 74	Mövenpick İzmir..... Sayfa 50
<b>Tedarikçiler Dosyası..... Sayfa 12-13</b>	Fairmont Quasar	Olipetek..... Sayfa 17
<b>Oteliler Dosyası..... Sayfa 34-35</b>	İstanbul..... Sayfa 43	Proje Aydın.-Voxlamp..... Sayfa 17
Armada Grannos Thermal Sayfa 50	Günsan..... Sayfa 24	Radisson Blu Kayseri..... Sayfa 42
Avonni..... Sayfa 20	Hafele..... Sayfa 18	Radisson Blu Resort
Belek Beach Resort..... Sayfa 42	Hattuşa Vacation	Çeşme..... Sayfa 40
Boyalık Beach Hotel..... Sayfa 40	Kazdağları..... Sayfa 54	Signify..... Sayfa 16
Continent WorlWide..... Sayfa 38	İkbal Therma Hotel..... Sayfa 44	Teletek..... Sayfa 28
Cornelia De Luxe..... Sayfa 52	İstanbul Marriott Şişli..... Sayfa 48	TEPTA..... Sayfa 22
ÇEŞTOB..... Sayfa 36	İstatistikler..... Sayfa 75	TUI Hotels..... Sayfa 46
DubleTree by Hilton	JW Marriott Marmara	Wyndham Grand
Kemer..... Sayfa 52	Sea..... Sayfa 36	Kalamış..... Sayfa 46
Eglo..... Sayfa 25	Legrand..... Sayfa 14	
	Limak Hotels..... Sayfa 51	



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.





**Adres: Yeşilova Mh. Aspendos Bulv. No: 206  
Muratpaşa / ANTALYA**  
**Telefon: +90 506 755 63 55 Mail: info@bilseryapi.com**  
**Web: <https://www.bilseryapi.com/>**





**Bilser**  
yapı & havuz

CONSTRUCTION  
SWIMMING POOL  
MARBLE & CERAMIC & MOSAIC

Anahtar Teslim Havuz / Aquapark Yapımı ve Tüm  
Havuz Ekipmanları  
Mermer Üretim ve Montajı  
Seramik-Mozaik Satış ve Montajı  
Dek İşleri  
Anahtar Teslim Yapı ve İnşaat İşleri  
Spa ve Hamam Yapımı

#### HAKKIMIZDA

Bilser Yapı, 1996 yılında anahtar teslim betonarme havuz imalatında başladığı sektörde bugün kaba inşaatтан yapıya güzelliğini veren mermer üretim ve montajına kadar tüm inşaat yapım aşamalarında uzman ekip ve kaliteli ekipmanları ile faaliyetine devam etmektedir. Şirketimizin merkezi Antalya'da bulunmaktadır. Bir çok otel projelerinde yer alan firmamız ve ekibimiz bu işleri başarılı bir şekilde tamamlamıştır. ANALİTİK DÜŞÜNME - KALİTE - DİSİPLİN - GÜÇ - ZAMAN - GÜVEN - BAŞARI ilkeleri çatısı altında tüm projelerimizi tamamladık ve bundan sonrada tüm siz değerli yatırımcılarının yanında bu ilkelerle devam edeceğiz.

#### REFERANSLARIMIZ

- ELA QUALITY HOTEL
- MİRACLE HOTEL / KUNDU
- ÜTOPIYA HOTEL / ALANYA
- MİRAGE RESORT HOTEL / KEMER
- RADA İNŞAAT / BELEK / LARA
- ERTA İNŞAAT / ALTINTAŞ
- İSTEK KOLEJLERİ / KONYAALTI & LARA
- BÜLBÜLOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- KING İNŞAAT / BELEK
- EYÜPOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- SEYA İNŞAAT / ANKARA
- CLIPSO İNŞAAT / BELEK

**PROJELERİNİZİ GÜVENLE GÜZELLEŞTİRİYORUZ...**  
*SINCE 1996*



# projeler

## 2024 Yılı Yeni Otel Projeleri Araştırma Raporu: Yeni Otel Sayısı: 178 Yatak Sayısı: 46.374

Turizm Proje Dergisi olarak, son araştırmalarımızdan oluşturduğumuz Türkiye geneli yeni otel projeleri özel haber dosyamıza göre 178 otel, 2024 yılında açılışlarını yaparak misafir kabul etmeye başlayacak. Toplamda 46 bin 374 yatak sayısına sahip bu tesislerin, 76'sı 5 yıldız, 49'u 4 yıldız, 42'si 3 yıldız, 11'i ise butik otel sınıfındadır.

**T**ürkiye genelinde 2024 yılında hizmete girecek yeni otel projeleri haber dosyamızda, son güncellemeleri yaparak ve yeni bilgileri ekleyerek oluşturduğumuz çalışmaya göre, 178 yeni otel daha 46 bin 374 yatak kapasitesiyle sektöre katılım sağlayacak. Bu sayı, geçen yıl yine bu tarihlerde yaptığımız araştırmamıza göre yeni otel yatırımlarında yüzde 20'lik bir artışa işaret ediyor. Ekonomideki sıkıntıların, devam eden Rusya Ukrayna savaşı ve yakın zamanda buna eklenen İsrail'in Gazze üzerindeki saldırılarına rağmen, turizmde yaşanan hareketliliğin etkisiyle otel yatırımları artış yönünde seyrini sürdürüyor. Genel olarak tabloya baktığımızda yeni otel projelerin İstanbul, Muğla, Antalya ve İzmir'de yoğunlaştığını görüyoruz. Bu illerimizi Ankara, Bursa, Çanakkale ve Trabzon izliyor. Turist sayısında yükselen bir grafik çizen İstanbul, yapılan araştırmada otel yatırımlarında açık ara önde bulunuyor. Muğla ilimiz ise ilk kez yatak sayısı bakımından Antalya'yı geride bırakıyor. Türkiye genelinde 40 ilde gerçekleşen yatırımların büyük bölümünün Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgeleri'nde yer aldığı görülüyor. Sektörde yaşanan tüm bu gelişmelere karşın, maalesef 2023 yılında hayata geçirilmesi planlanan 26 otel projesi ya beklemeye alındı ya da tamamen iptal edildi. Bunun







### 2024 YILINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	76	32021
4	49	10000
3	42	3549
Butik	11	804
<b>Toplam</b>	<b>178</b>	<b>46.374</b>

nedenleri olarak da ekonomideki sıkıntılar ve belirsizlikler, krediye ulaşamama, dövizdeki yükseliş, dolayısıyla inşaat maliyetlerinin fahiş oranda artması gösteriliyor.

### Yatak sayılarına göre, İstanbul 9 bin 242 yatakla ilk sıradaki yerini alırken, Muğla ilk kez Antalya'yı geride bırakıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, yaptığımız araştırmaya göre 2024 yılında 178 yeni otel daha sektördeki yerini alacak. Toplam yatak kapasitesi 46 bin 374 olan bu otellerin; 76 adeti 5 yıldızlı 32 bin 21 yatak, 49 adeti 4 yıldızlı 10 bin yatak, 42 adeti 3 yıldızlı 3 bin 549 yatak, 11 adeti ise butik otel 804 yataktan oluşuyor. Yatak sayılarına göre, İstanbul 9 bin 242 yatakla ilk sırada geliyor. İstanbul'u, 8 bin 302 yatak ile Muğla takip ediyor. Antalya 7 bin 963 yatakla üçüncü, Bursa 2 bin 309 yatakla dördüncü, İzmir 2 bin 228 yatakla beşinci sıradaki yerini alıyor. Bu illerimizi 1950 yatak ile Afyonkarahisar, 1630 yatak ile Ankara, 1344 yatak ile Van izliyor.



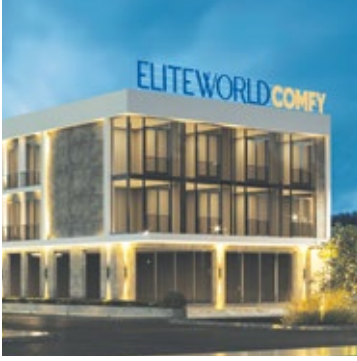
2024 YILINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)						
Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Adana	2				2	460
Afyonkarahisar	2				2	1950
Amasya	1				1	200
Ankara	1	5	2		8	1630
Antalya	13	2	5	2	22	7963
Artvin			2		2	132
Aydın		1	1		2	1200
Balıkesir			1	1	2	72
Bolu		1	1		2	256
Bursa	3	4	1		8	2309
Çanakkale	1	3	3		7	534
Denizli			1		1	38
Diyarbakır	1				1	257
Düzce		3		1	4	490
Edirne	1		1		2	216
Elazığ	1				1	284
Erzurum	1		1		2	208
Giresun			1		1	240
Hakkari			1		1	140
Hatay	1	1			2	494
İstanbul	18	13	8	2	41	9242
İzmir	5	3	2	2	12	2228
Karabük	1				1	568
Kars	1	2			3	367
Kastamonu		1			1	206
Kocaeli		1			1	204
Konya		1	1		2	352
Kütahya	1				1	300
Mardin	1	1	1		3	676
Mersin	1		1		2	220
Muğla	11	1	2	2	16	8302
Nevşehir	2		2		4	658
Ordu			1		1	80
Sakarya		2			2	220
Şanlıurfa	1	1	1		3	618
Şırnak		1			1	180
Tekirdağ	1				1	286
Trabzon	1	1	2	1	5	840
Uşak	1				1	410
Van	3	1			4	1344

### Otel sayılarına göre İstanbul 41 tesis ile açık ara önde bulunuyor. Bu ilimizi 22 otel ile Antalya izliyor

Tesis sayıları bakımından ise İstanbul ilimiz 41 otel ile açık ara önde bulunuyor. Bu otellerin 18'i beş yıldız, 13'ü dört yıldız, 8'i üç yıldız, 2'si ise butik otel sınıfında. İstanbul'u 22 otel ile Antalya

izliyor. 22 otelin 13'ü beş yıldız, 2'si dört yıldız, 5'i üç yıldız ve 2'si butik otel kategorisindedir. Muğla ise 16 otel ile üçüncü sırada yer alıyor. Bu illeri 12 otel ile İzmir, 8'er tesisle Ankara ve Bursa, 7 otel ile Çanakkale, 5 otel ile Trabzon, 4'er otel ile Düzce, Nevşehir ve Van takip ediyor.

## Elite World Comfy, Samsun Atakum'da açıldı



Türkiye'nin önde gelen zincir otellerinden Elite World Hotels & Resorts ile Yazıcı Konaklama Turizm iş birliğiyle misafirlerini ağırlamaya başlayan Elite World Comfy Samsun Atakum'da açıldı. Elite World Comfy Samsun Atakum'un yatırımcısı Dr. Öğrt. Üyesi Alikemal Yazıcı, Elite World Hotels & Resorts zincirindeki ilk franchise otelinin

yatırımcısı olmaktan büyük mutluluk duyduğunu dile getirdi. Yazıcı, "Elite World markasıyla beraber çalışacak olmak önemli bir adım ve bu güzel iş birliğinin başarılı olacağına gönülden inanıyorum. Bizim için yepyeni bir heyecan. Öznenimizi misafirlerimize yansıttığımızı inanıyoruz. Samsun; yeşille mavinin buluştuğu doğası, aktif ticari hayatı, kültürü ve ülkemizin kuruluşunda simge şehirlerden biri olması dolayısıyla çok ziyaretçi alıyor. Ayrıca önemli bir üniversite şehriyiz. 1,5 milyona yakın Samsun nüfusu ve ziyaretçilerimiz için özel gün kutlamaları, iş toplantıları, spor ve sosyal aktiviteler için çok şık ve modern bir tesis oluşturduğumuza inanıyorum. Usta şef Murat Bozok'un yönetimindeki Alizya restoranımızın da yer aldığı Elite World Comfy Samsun Atakum'un şehrimiz için yepyeni bir buluşma ve lezzet merkezi olacağına eminim" dedi. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, zincirin ilk franchise oteli olarak açılan Elite World Comfy Samsun Atakum'la, yarım asırdır süren turizm yolculuğunda yeni bir aşamaya geçtiklerini belirtti. Devreye aldıkları franchise iş modeline gösterilen ilgiye değinen Elik Bezaroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Yazıcı Konaklama Turizm'i, Samsun'a böyle güzel bir otel kazandırdıkları için tebrik ediyorum. İş birliğimizin başarısına biz de inanıyoruz. 85 milyon üzerinde nüfusa sahip ülkemizde iş, tatil, eğitim, sağlık ve farklı sosyal nedenlerle seyahat ediliyor ve konaklama talebi ortaya çıkıyor. Bu nedenle konaklama sektöründe 81 ilimizde yeni yatırımlara ihtiyaç duyuluyor. Yılın 12 ayında turizmin yaşanabildiği bir coğrafyadayız. Seyahat eden kişilerin Türkiye'nin her bölgesinde tanıdıkları, güvendikleri bir marka ile karşılaşmasını sağlayan franchise iş modelimiz tüm taraflara avantaj sunuyor." Yılsonuna doğru yine franchise modeliyle Elite World GO Van Edremit'in hizmete girmesinin planlandığını aktaran Emel Elik Bezaroğlu, imza aşamasında iki otel projesinin daha yolda olduğunu söyledi. Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi de şu değerlendirmelerde bulundu: "Elite World Comfy, akıllıca tasarlanmış binaları, şehrin kalbinde rahatça erişilebilen lokasyonları, çağdaş çizgileri, modern ve aile dostu imkanlarıyla kaliteli konaklama hizmetinin yanında Türk ve dünya mutfağından lezzetler sunan restoranı, teknolojik altyapıya sahip toplantı salonları, SPA ve fitness olanaklarıyla aile buluşmalarından iş toplantılarına kadar her türlü aktivite için aranan bir merkez olarak bulunduğu şehirde ön plana çıkıyor. Samsun'da açılışını yaptığımız Elite World Comfy Samsun Atakum, Elite World markasının tüm değerlerini yansıtıyor." Elite World Comfy Samsun Atakum'un geniş yaşam alanları sunan modern ve konforlu, çoğu deniz manzaralı 38 odası bulunuyor. Açık ve kapalı alanlarıyla 250 kişiyi ağırlayabilen Alizya Restoranı'nda Türk ve dünya mutfağından örnekler usta şef Murat Bozok yönetiminde sunuluyor. Otelin kurumsal etkinlikler ve toplantılar için gelişmiş teknik alt yapıya sahip 100 kişiye kadar hizmet verebilen toplantı salonu mevcut. En güncel turizm trendlerine göre dizayn edilen Elite World Comfy Samsun Atakum, tüm bu özellikleriyle Samsun sosyal hayatının merkezinde yer alacak.

## Turizmin devleri, yatırım için İstanbul'da buluşacak

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) tarafından düzenlenen Turizm Yatırım Forumu'nun üçüncüsü (Tourism Investment Forum – TIF) bu yıl, 29 Kasım 2023 tarihinde Hotel Raffles İstanbul'da gerçekleştirilecek. Turizm



sektöründe 60 milyar dolarlık yatırımı ve 130 milyon kişilik istihdamı temsil eden TTYD'nin hedefi Türkiye'nin turizm alanındaki yatırımlarını öne çıkarmak. Turizme yön veren fikir önderleri, uluslararası yatırımcılar, finansal kuruluşlar, bankalar ve fonlar, yerli/yabancı otel ve turizm tesisleri yatırımcıları ve işletmecileri ile uluslararası zincir ve markaların yöneticilerini, finans, hukuk ve proje geliştirme danışmanlarını buluşturacak forumda; gayrimenkul geliştirme şirketleri, kruvaziyer limanları, marinalar, hava yolları, online seyahat acenteleri, tur operatörleri, kamu kuruluşları da temsilcileriyle yer alacak. TIF 2023'te masaya yatırılacak konular arasında turizm sektörüne yön vermek, sürdürülebilir destek sağlayacak modelleri yaratmak, finansal yapıyı güçlendirmek, ihracat için destekler oluşturmak ve Türkiye'den global turizm zincir markalarını ortaya çıkarabilmek gibi çok sayıda konu başlığı var. Forumu yerli ve yabancı 500 yatırımcının katılması bekleniyor.

## Park Dedeman Kızılay Ankara açıldı



Dedeman Hotels, otel zincirine yeni bir halka daha ekledi. Park Dedeman Kızılay Ankara 86 odası ile 20 Ekim itibarıyla misafirlerini ağırlamaya başladı. Otelin resmi açılış töreni İsrail'in Gazze'ye düzenlediği saldırıların arkasından Türkiye'de ilan edilen 3 günlük yas sebebiyle ileri bir tarihe ertelendi. Şehir dışından gelen misafirlerin katılımıyla otelin ön açılışı yapıldı.

## Ordu Çambaşı Yaylası'na 5 yıldızlı otel geliyor

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından turizm merkezi ilan edilen Çambaşı Yaylası'na 5 yıldızlı otel yapılıyor. Çambaşı Yaylası, 72 obası ile Karadeniz Bölgesi'nin en önemli yaylaları arasında yer alıyor. 1850 metre yükseklikte bulunan yaylaya son yıllarda turizm yatırımları da artmaya başladı. Ordu İşadamları öncülüğünde kurulan Ordu Çambaşı Yatırım A.Ş. tarafından kayak merkezinin hemen yanına 5 yıldızlı otel inşa ediliyor. Çambaşı Yatırım A.Ş., yapılan oteli Çambaşı Wyndham Garden ismiyle işletmeyi planlıyor. Bu konuda görüşmelerin devam ettiği belirtiliyor. Çambaşı Kayak Merkezi; kar yapısı, konumu ve turistik işletmelerle Türkiye'nin önemli merkezlerinden birisi olmaya aday durumda. Denize en yakın kayak merkezi olan Çambaşı Kayak Merkezi'nden uçak ulaşımı ile günübirlik kayak yapıp geri dönülebiliyor.







## HAYALLERİNİZDEKİ İSTANBUL TATİLİ



*Feel Istanbul With Concept*



**CONCEPT NİŞANTAŞI**  
HOTEL & SPA

[www.concepthotels.com.tr](http://www.concepthotels.com.tr)

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





## Club Marvy konsepti, İtalya ve Portekiz'e taşınıyor



Ece Tonbul

"Club Marvy'yi yurt dışına taşımayı çok istiyoruz. İtalya ve Portekiz öncelikli olarak ele aldığımız ülkeler. Üç ila beş yıl içinde bu ülkelere gitmiş olacağız" açıklamasında bulunan Ece Tonbul, rehberlikle turizm sektörüne adım atan, 1970'lerin sonunda Diana Turizm'i kuran Hasan Tonbul ile Türkiye'deki en büyük organik çiftliği, Değirmen'i kuran Gürsel Tonbul'un kızı. Paloma Hotels, Paloma Finesse ve Club Marvy markalarıyla sektörün en köklü gruplarından

birine dönüşen aile otellerini yönetiyor. Tonbul'un yönetimindeki otellerin üçü Ege Bölgesi'nde, yedisi Antalya'da. 9 bin 800 yatak kapasiteli otelerde 4 bin 500 kişi çalışıyor. Ece Tonbul'un ağabeyi Burak Tonbul da grubun seyahat acentesi Diana Travel'in başında. Haziran 2017'de İzmir Özdere'de, Kesre Koyu'nda kapılarını açan Club Marvy, 180 dönümlük arazide, 339 oda ve 3 penthouse'ta misafirlerini ağırlıyor. Misafirlerinin yüzde 90'a yakını Almanya, Belçika, Hollanda, Lüksemburg ve İtalya'dan geliyor. Yerli turist oranı yüzde 10-12 arasında değişiyor. Yeni yatırımlarda ortaklıklar yapıp yapmayacaklarını hakkında Ece Tonbul: "İtalya ve Portekiz'deki yatırımları aile olarak yapacağız. Ana şirkette ortaklıklarla büyüme bizim tercih ettiğimiz bir model değil. Ama şimdi birkaç yeni proje geliştiriyoruz. Yeni markalar ve ürünlerle ilgili projeler. Yeni bir konsept diyebilirim ama birkaç gizlilik anlaşmamız olduğu için detay veremiyorum. Covid'in etkisini ele aldığımız, kendimizi uzun süreli nerede iyi hissederiz dediğimiz bir çalışma ve bir otel olmaktan öte aslında. Bu konsepti yatırımcılara açacağız. Bu projeyi önümüzdeki yıl devreye sokmayı umuyoruz." dedi. Ece Tonbul, otellerinde doluluk problemi yaşamadıklarını, fiyatları sabit tutma politikası izlediklerini kaydederek: "Bugün yaşadığımız enflasyon veya maliyet artışları çok normal bir tablo değil. Fiyatın neden, nasıl, niçin değiştiğini anlayamadığımız bir dönemdeyiz. Biz güvenilir bir marka olduğumuz için her hafta fiyatları değiştiren bir politika izlemedik. Aksine fiyatlarımızı sabit tutma politikası izledik. Bu karlılık oranlarımızı düşürecek ama sürekli taksimetreye bağlanmış gibi fiyatlarla oynamaktansa güvenilir bir fiyat politikası belirleyip satarken değil biz satın alırken daha doğru hamleler yapmaya, dengelemeye çalıştık. Dengelediğimizi de düşünüyorum. Hepimizin yaşadığı gibi birçok kullandığımız üründe anlamsız fiyat geçişlerinin bir parçası olmamaya çalıştık." paylaşımında bulundu.

## Batman Hasankeyf'teki mağaralar butik otele dönüştürüldü

Batman'ın Hasankeyf ilçesine bağlı Üçyol köyünde bulunan mağaralar restore edilerek butik otele dönüştürüldü. Üçyol köyündeki 8 mağara, Dicle Kalkınma Ajansı ve İl Özel İdaresi tarafından 6 yıl önce projelendirilerek butik otel konseptine uygun şekilde



restore edildi. Butik otel olarak hizmet verecek mağaraların ihale yoluyla özel bir firmaya tahsisi yapıldı. Firma, tarihi ilçede konaklama kapasitesini artırmak için mağaraların çevresine 15 taş yapı inşa etmek için çalışma başlattı. Restorasyonu tamamlanan mağaraların çevresinde peyzaj çalışması sürüyor. Butik mağara otelin, devam eden çalışmaların da tamamlanmasıyla gelecek yıl hizmete açılması hedefleniyor. Kadim bir tarihe sahip Hasankeyf'e gelen yerli ve yabancı turistlerin konaklama konusunda sıkıntı yaşadığını ifade eden Kaymakam Ali İmraç, Üçyol köyündeki mağaraların butik otel konseptiyle hizmet verebilmesi için Kültür Varlıklarını Koruma Kurulunun izni ile proje hazırlandığını belirtti. İmraç, devlet imkanlarıyla otel konseptinde hizmet verebilecek duruma getirilen mağaraların, işletilmesi amacıyla bir süre önce yapılan ihale ile bir firmaya tahsis edildiğini, firmanın mağaraların iç tefrişatı ile su ve elektrik tesisatını tamamladığını kaydetti. "Çevre düzenlemesi ve peyzaj çalışmaları da belli bir aşamaya geldi." diyen İmraç, bu alanın Hasankeyf'in dokusuna uygun, hiçbir yapıya zarar vermeden, tarihi korunarak, Kültür Varlıklarını Koruma Kurulunun izinleri çerçevesinde turizme kazandırıldığını söyledi. İşletmecisi firmanın tarihi dokuya uygun taşla ek konaklama alanları inşa ederek kapasiteyi artıracığını ifade eden İmraç, "Hazırda 8 odalı bir konsept mevcut. Bazısı aile odası, bazıları da tek kişilik konaklama şeklinde olacak. İçerisinde lavabosu, banyosu var. Peyzaj düzenlemesi, kafeteryası olacak. 30 odalı bir kapasiteye ulaşacak." diye konuştu. Butik otelin işletmesini alan firmanın yetkilisi Gürçin Tufan, mağaraları turizme kazandırmak için çalışma yürüttüklerini belirtti. Hasankeyf'in tanıtımına katkı sunmak ve gelen turistlere eşsiz bir konaklama tecrübesi yaşatmak için projeyi genişlettiklerini anlatan Tufan, şunları kaydetti: "Hasankeyf'i Türkiye ve dünyaya tanıtmak için projemize farklı bölümler de ekleyeceğiz. Mağaraların dışında Mardin taşından 15 oda da yapacağız. Tesisimizde havuzumuz, yaşam alanımız ve ağaçlandırma çalışmamız olacak. Kafe ve restoran işletmeciliği de yapacağız. Amacımız geniş kafiyeleler ağırlamak. Hasankeyf'imizi kalkındırmak için elimizden ne geliyorsa yapmaya çalışıyoruz. Yakın zamanda mağaraları hizmete sunup, diğer bölümleri de hızlı bir şekilde tamamlayacağız."

## VE Hotels Kapadokya hizmet vermeye başladı

Nevşehir'de uzun yıllardır Öğretmenevi olarak hizmet veren tarihi bina restore edildi. Restorasyonu tamamlanan bina, "VE Hotels Kapadokya" ismiyle Vilayetler Birliğine ait bir kuruluş olarak hizmet vermeye başladı. 1928 yılında Mekteb-i Cumhuriye olarak yapılan ve Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurulunca tescilli olan iki katlı tarihi taş bina, yaklaşık 100 yıldır sayısız hatıra ve tarihe şahitlik ediyor. Yapıldığı günden bu yana çeşitli amaçlar için kullanıma sunulan bina, son olarak tarihi yapısına zarar verilmeden restore edilerek, Vilayetler Birliği işletmesinde "VE Hotels Kapadokya" adıyla 7'den 70'e

her kesimden vatandaşa hizmet vermeyi amaçlıyor. Toplamda 1650 metrekare alanda hizmet veren VE Hotels Kapadokya'nın 500 metrekarelik alanı misafirlerini konaklama kısmı olarak karşılıyor. Konaklama kısmında 11 adet tek kişilik 15 metrekarelik, 12 adet çift kişilik 23 metrekarelik ve 1 adet de 27 metrekarelik suit oda yer alıyor. VE Hotels Kapadokya, odalarında mini bar, internet, klima, televizyon, sıcak su, karşılama seti ile misafirlerini en iyi şekilde ağırlayarak, rahatını sağlamayı hedefliyor. Otelin yaklaşık 100 yıllık tarihi yapısına zarar verilmeyen yapılan bahçe düzenlemesi de göz dolduruyor.



600 metrekarelik geniş ve ferah bir alanda bahçe ve otoparka sahip olan VE Hotels Kapadokya'da yaz sezonunda davet, nişan ve düğün gibi organizasyonlar da yapılacak.



# Sunduğunuz tatil keyfine güven ekliyoruz

**Onity**

Powered by Carrier



Ziyaretçilerinizin, odalarına ister kartla ister mobil cihazla giriş yapmasını sağlıyoruz.

Onity marka kilit sistemleri tüm kapı modelleri ve tasarımlarına uygun hale getirilebiliyor.

Bulut tabanlı da çalışan sistem, güvenliği artırırken kontrol ve takibi kolaylaştırıyor.

Otelinize özel kurgulayacağımız güvenlik çözümleri için bizimle iletişime geçin.



# tedarikçiler



## Otellerde benzersiz bir atmosfer oluşturarak imaj yaratmak ve müşteri memnuniyetini artırmak için özel bir öneme sahip olan aydınlatma sektörü, sürdürülebilirlik ve inovasyona verdiği değerle özgün çözümler sunuyor

Işığa ve aydınlatma sistemlerine ihtiyaç duyulan her alanda, yüksek kalitede son teknoloji çözümler sunan aydınlatma firmaları gerek kendi üretim tesislerinde gerekse dünyaca tanınan markaların Türkiye temsilciliğini üstlenerek, online platformlardan fiziksel bayilere kadar geniş satış ağlarıyla, ihtiyaçlara üstün hizmet anlayışıyla cevap veriyorlar. Ürün portföylerini, yaşanan teknolojik gelişmeler ve değişen tüketici tercihleriyle birlikte sürekli olarak güncelleyerek; sadece estetik değil, işlevselliği de yüksek olan, çevreci, sürdürülebilir ürünlerden oluşan standart ürün kataloglarını müşterilerinin beğenisine sunuyorlar. Bununla birlikte standart ürünlerin yanı sıra yaşam alanlarına değer katan, mimari projelerin gerektirdiği göz alıcı özel tasarım ürünlerini hayata geçirip uygulayan firmalar ve sadece tasarım odaklı çalışan firmalar da sektörde yerini alıyor.

**O**ldukça geniş bir alanı kapsamına alan aydınlatma sektörü, ürün grupları olarak, avizeler, standart LED aydınlatma ürünleri, özel dekoratif tasarım grubu ürünler, elektrik sektöründe anahtar, priz, şalt malzemesi; teknik ve komponent olarak genel aydınlatma ürünlerinden çok daha farklı olan mobilya aydınlatması, bağımsız olarak çalışan hareket/varlık sensörlerinden, farklı protokolleri destekleyen otomasyon sistemlerine kadar geniş bir ürün yelpazesini içeren bina otomasyon sistem ürünleri, medya cephe aydınlatma/animasyon sistemleri ile akıllı şehir aydınlatma kontrol sistemleri, kablosuz otomasyon sistemleri, IOT kontrol donanımları gibi sistem ve ürünleri içeriğine







almaktadır. Birçok farklı alanda hizmet veren sektör profesyonelleri turizmin, her zaman aydınlatma sektörü ile kol kola geliştiğini ve özel bir öneme sahip olduğunu ifade ediyorlar. Turizmin, insanların yeni deneyimler yaşadığı, dinlendiği ve farklı kültürlerle tanıştığı bir sektör olması nedeniyle otel, tatil köyü, restoran, kafe ve diğer turistik tesislerdeki aydınlatmaların; konukların deneyimini olumlu veya olumsuz etkileyebileceğini belirterek, özellikle misafirlerin konforunu ve huzurunu sağlamak, enerji tasarrufu elde etmek ve mekanın genel atmosferini iyileştirmek adına hem estetik hem de işlevsel çözümler sunduklarını açıklıyorlar. Özellikle cephe animasyon ve aydınlatmasının otellerin kimliklerine ve müşterilerinin zihinlerinde kalıcılığına katkısı dikkate alındığında, otellerin kendileri için halihazırda bir çalışma ve genişleme için fırsat alanı olduğunu vurguluyorlar. Sektör temsilcileri, standart ürünlerinin yer aldığı katalogları sürekli güncelleyerek, müşterilerine yeni özgün tasarımlar sunduklarını; bununla beraber otel müşterilerinin kendi tasarımlarını yaptırdığı veya beğendiği özel ürünlerin de üretimini gerçekleştirdiklerini; aynı zamanda anahtar teslim projeler de yaptıklarını belirtiyorlar. Kişiselleştirilebilir profesyonel aydınlatma çözümleri sunarak, müşterilerinin istedikleri ürünün boyutlarını, ışık renklerini, materyallerini, hatta ışık akılarını bile kişiselleştirebildiklerini açıklıyorlar. Gelen talepler doğrultusunda, tasarım ekipleriyle birlikte otellerin temalarına, renk paletlerine ve atmosferlerine uygun, özgün aydınlatma çözümleri geliştirdiklerini; tasarımı imza olarak kullanmayı tercih eden oteller için tasarıma dayalı aydınlatma ihtiyacını karşıladıklarını belirtiyorlar.

#### **Sektör temsilcileri otel projelerinde kurumsal firmalarla çalışmanın önemine vurgu yapıyorlar**

Sektör profesyonelleri oteller ile çalışmanın avantajları bağlamında, özel üretim yaptıkları otel projelerinin kendilerine yeni tecrübeler ve yeni modeller kattığını, üretilmemiş ürünlerin Ar-Ge'sini yapma şansı verdiğini, otellerde dekoratif unsurlar daha ön plana

çıktığı referans olarak sunabilecekleri güzel görsellere sahip olduklarını, ürünleriyle otelin albenilerinden biri haline gelmenin kendileri için gurur verici olduğunu, otellerin yenilikleri takip ediyor olmaları, ürün kalitesi ile ilgili yeterli belgeleri olan ürünleri tercih ediyor olmalarından dolayı kurumsal kimliklerini ön plana çıkartabildiklerini ve otellerle çalışmalarının rahat olduğunu belirtiyorlar. Bununla birlikte dezavantaj olarak, genelde otel yatırım maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı yatırımcıların haklı olarak projeyi çok kısa sürede bitirme isteği ve kazanç sağlayan bir işletmeye dönme çabasının, kendilerine kısıtlı zamanlarda yeni ürünler yaratma talebi oluşturduğunu, yanı sıra ürünlerinin kolaylıkla kopyalanması olduğunu vurguluyorlar. Sektör temsilcileri, otellerin, müşteri memnuniyetini artırmak ve benzersiz bir atmosfer oluşturmak için aydınlatmaya büyük önem vermeleri gerektiğini açıklıyorlar. Sektör duayenleri aydınlatma konusunda otellere, talep ettikleri projelerin tasarımları ve tedarik süreçlerinin daha uzun vadeli ve gerçekçi planlanmasının, süreçlerin akıcı işlenmesini sağlayacağını belirtirken, aydınlatma bütçelerinin Avrupa'daki gibi yatırım bütçesinin bir yüzdesi olarak ayrılmasının daha profesyonel olacağını, aydınlatmanın, projenin en sonuna kalan bir tasarım elementi olmaması gerektiğini ifade ediyorlar. Otel projelerinde özellikle kadrosunda mühendis ve tasarım ekibini bulduran, aydınlatma kullanılacak alanlarda hesaplama ve projelendirmesini yapabilen, yeterlilik belgelerine sahip ürün gruplarını sunabilen, kurumsal firmalarla çalışmalarını tavsiye ediyorlar.

#### **Bir otelin enerji kullanımının yaklaşık yüzde 30'u aydınlatma maliyetlerinden kaynaklanıyor**

Aydınlatma sektörünün en önemli sorunları için sektör profesyonelleri, uzun vade, KDV'siz satış, merdiven altı imalat, fiyat dengesizliği, farklı firmaların birbirlerinin tasarımlarını kolayca taklit edebilmesi, müşterilerin aydınlatma ürünlerinin sadece tasarımlarına değil, kalitesine de odaklanabilecek şekilde bilinçlendirilmesi gerektiği, doğru yeterliliğe

sahip olmayan ürünlerin pazarda yer alması, sektörde tecrübesi olmayan firmaların, ticari kaygıyla uzmanmış gibi görünerek proje hazırlaması, bu çalışmaların sonucunda doğan maddi kaybın yatırımcının üzerine yük olması, nitelikli elaman sorunu, Ar-Ge, inovasyon, dijital kanalların ve teknolojinin daha etkin kullanılması gerekliliğini belirtiyorlar. Bir otelin enerji kullanımının yaklaşık yüzde 30'unun aydınlatma maliyetlerinden kaynaklandığını belirten sektör temsilcileri, otel odalarının toplam konaklama zamanının yüzde 60'ında boş olduğunu, harcanan enerjiyi azaltmanın hem elektrik faturalarının düşmesine hem de gezegenin korunmasına yardımcı olacağını belirtiyorlar. Bunun için de Energy Saver cihazlarının, kartın takılı olmadığı zamanlarda enerjinin kesilmesini sağladığını, tüm aydınlatmaların LED ışık kaynakları ile değiştirilmesinin, yüksek enerji tasarrufu sağlayacağını, aydınlatmanın parlaklığını ve ışığın dozunu ayarlamayı sağlayan Dimmer anahtar serilerinin, voltaj ayarı sayesinde daha az elektrik harcanmasına yardımcı olduğunu, hareket sensörünün, insan hareketlerini algılayarak ışığı otomatik olarak aktive ettiğini böylece gereksiz enerji kullanımını engellediğini belirtiyorlar. Sürdürülebilirliğin, teknolojik yetkinlik ve inovasyon ile mümkün olduğu bilinci ile hareket eden firmalar, enerji sarfiyatlarını azaltmak ve mümkün olduğunca yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak ve aydınlatma teknolojilerinin geleceğini şekillendiren çözümleri bugünden geliştirmek için kaynak ayırıyorlar. 2024 yılında, hız kazanan turizm projelerine maksimum hız ve verimle aydınlatma çözümleri sunmaya devam edeceklerini belirten sektör temsilcileri, yeni ve yaratıcı aydınlatma ürünleri tasarlayarak ve geliştirerek, müşterilere özgün ve etkileyici çözümler sunmayı hedefliyorlar.







Gül Sevinç Selçuk /  
Legrand Türkiye Grubu CMO

Legrand, bina, elektrik ve dijital altyapıları için insanların yaşadığı, çalıştığı ve buluştuğu alanları dönüştürerek yaşamaları iyileştiren ürünler ve çözümler sunan global bir uzman. 1860 yılında Fransa'nın Limoges şehrinde kurulan Legrand, günümüzde 40 bine yakın çalışanıyla 90 ülkede doğrudan faaliyet gösteren bir grup haline aldı. Ürünlerimiz 180'in üzerinde ülkeye dağıtılıyor. Legrand Grup olarak, dünyanın dört bir yanında elektrikli ve dijital bina altyapılarını geliştirmek için çalışıyoruz. Hem dijitalleşme hem de karbon ayak izlerinin azaltılmasına yardımcı oluyoruz. Halka açık bir şirket olan Legrand'ın 2022 satış cirosu 8 milyar euronun üzerine çıkmıştır. Legrand Grup'un büyüme stratejisi, organik ve şirket satın almaları üstüne kurulmuştur. Türkiye yolculuğu da bu iki stratejinin karışımından oluşmaktadır. Legrand, 1990'da anahtar-priz alanında faaliyet gösteren Bufer Elektrik'i satın alarak Türkiye pazarına giriş yapmıştır. 2000'li yılların başlarına kadar, Gebze fabrikasına birçok yatırım yaparak üretim kapasitesini ve ürün çeşitliliğini artırmıştır. Böylelikle hem Türkiye hem de Legrand Grup'a üretim yapan bir fabrika haline gelmiştir. 2008 yılında dijital altyapı için kabinet üreticisi olan Estap firmasını satın alarak Türkiye'deki varlığını güçlendirdi. 2010 yılında kesintisiz güç kaynağında sektör lideri Inform Elektronik'i satın alarak gruba da yeni bir ürün gamı eklenmiş oldu. Legrand küresel düşünüp, yerel hareket eden bir şirket. 80'in üzerinde markaya sahip olan Legrand, bünyesine kattığı şirketlerin markalarını yok etmeyen, onlara yatırım yaparak büyüten ve güçlendiren bir grup. Estap ve Inform markaları da Türkiye'de doğmuş hem Türkiye hem de dünya pazarında Legrand'ın güçlü markaları arasında yerini almıştır. Aydınlatma yönetimi ve bina otomasyon sistemleri günümüzde özellikle tasarrufun ön plana çıkartılabilmesi için çok önemli. Legrand, bina otomasyon sistemi ürünleri ile aydınlatma sistemlerinin kontrol edilmesi konusunda önemli bir teknolojik güce sahip. Bağımsız olarak çalışan hareket/varlık sensörlerinden, farklı protokolleri destekleyen otomasyon sistemlerine kadar geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor. Değişen koşullara ve müşteri ihtiyaçlarına ayak uydurmak için Legrand, 80'den fazla marka altında 300

## Otel projelerinde ürün seçimi kadar sistemlerin devreye alınması ve işletmesi de önemlidir. Bu sebeple alanında tecrübeli firmalarla çalışmak gereklidir

binden fazla ürün ve çözümden oluşan geniş bir yelpaze sunuyor. Dünyadaki her tür bina için basit, yenilikçi, sürdürülebilir çözümler sunarak yaşamaları iyileştiriyoruz. Konutlar, ticari binalar ve endüstri için yenilikçi, yüksek katma değerli uçtan uca çözümler için ürünler, sistemler ve servis hizmetleri geliştiriyoruz. Tüm bu binalarda kullanılan başta elektrikli koruma olmak üzere anahtar-priz, UPS, aydınlatma yönetimi ve bina sistemleri ürünlerimiz ile tüm sektörlerle hizmet verebiliyoruz. Gelişen turizm sektörümüz bizim çok önem verdiğimiz bir sektör. Gelişen teknoloji ile birlikte değişen ihtiyaçlara hızlı bir şekilde ayak uydurmak bizim işimizin önemli bir parçası. Bu yüzden tüm ürün gruplarındaki ürünlerimiz ile turizm sektörümüze katkı sağlamak istiyoruz. Misafir odası yönetim sistemi (GRMS) ürünleri ile son kullanıcının rahatı için herşey düşünülmüş durumda. UX for Hotels serisi senaryo ve sıcaklık kontrolü ürünleri ile oda içerisinde kullanılan tüm dokunmatik anahtarlar ve termostatlar üzerine butonların işlevlerini anlatan ikon ve yazılar eklenebiliyor. Bu sayede misafirler odadaki teknolojik sistemleri daha etkili kullanabiliyor. Farklı renk ve çerçeve seçenekleri ile tasarıma uygun ürünler kullanılarak oda tasarımında bütünlük sağlanabiliyor. Anahtarlar üzerine otel logosu konumlandırılarak seçkin bir görünüm elde edilebiliyor. Oda aydınlatmasında kullanılan dimlenebilir aydınlatmalar için Dali protokolünü ve aç/kapat aydınlatma kontrolünü bir arada sunan oda kontrol üniteleri ile elektrik panosunda daha az yer kaplayan ürünler sunabiliyoruz. Bu sayede yatırım maliyetleri düşerken misafirlerin konforu da üst düzeyde sağlanmış oluyor. Bacnet ve KNX otomasyon altyapı sistemleri sayesinde otele kullanılan sistemler birbirine entegre edilebiliyor. Resepsiyon ile oda arasındaki check in/out, rahatsız etmeyin ya da oda temizlik gibi senaryolar kolaylıkla işletilebiliyor. Virtual Key Card (VKC) yani kartsız oda girişi fonksiyonu ile misafirler, odalarına kart ile giriş yapmak zorunda kalmıyorlar. Odadaki algılayıcılar sayesinde oda giriş ve çıkışlarında gerekli senaryolar başlatılarak hem misafirlerin konforu hem de yüksek enerji tasarrufu sağlanabiliyor. Otel projelerinde ürün seçimi kadar sistemlerin devreye alınması ve işletmesi de önemlidir. Sistem kullanılmaya başlandıktan sonra meydana gelebilecek problemlerin hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulması gerekir. Bu sebeple bu konuda tecrübeli firmalarla çalışmak çok önemlidir.

### İklim krizini aşabilmek ve sürdürülebilir bir gelecek için Legrand Grup olarak Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni 2019 yılında imzaladık

Legrand, enerji tasarrufu ve sürdürülebilirliği sağlamak için önemli ürünler üretiyor. Gerekli ölçümlerin ve enerji yönetiminin yapılabilmesi

için gerekli olan ürünlerden, aydınlatma kontrolüne kadar birçok ürün bizlere enerji tasarrufu konusunda yardımcı oluyor. Özellikle önemli projelerde kullanılan bina otomasyon sistemleri ve sensörler enerji tasarrufu konusunda önemli bir yer tutuyor. Bunların yanı sıra Legrand, sıcaklık kontrol ürünleri ile konforun yanı sıra enerji verimliliği de sağlıyor. İklim krizini aşabilmek ve sürdürülebilir bir gelecek için Legrand Grup olarak Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni 2019 yılında imzaladık. Bu doğrultuda, özellikle yeşil ve temiz enerji kaynaklarını kullanan ve enerji verimliliğini artıran ürün ve çözümler üzerine çalışıyoruz. Yine Birleşmiş Milletler Kalkınma Amaçları ile uyumlu oluşturduğumuz kurumsal sosyal sorumluluk yol haritaları kapsamındaki ana hedefler doğrultusunda, önceliklerimizden biri de enerji sarfiyatımızı azaltmak ve mümkün olduğunca yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak. Bu ana hedeflerle, 2023'teki yatırım planlarımız arasında Legrand Gebze fabrikamızın çatısına güneş enerjisi panelleri kurarak yeşil enerjiye katkı sağlamak da yer alıyor. Bunun yanı sıra, fabrikalarımıza kurduğumuz enerji izleme sistemleri ile makinelerimizin önleyici ve kestirimci bakımlarını daha doğru planlayarak kayıplarımızın önüne geçiyoruz. Bununla birlikte, makina parkurumuza elektrikli enjeksiyon presleri ekleyerek de enerji maliyetlerimizi azaltmayı hedefliyoruz. Ar-Ge bölümümüz tarafından yapılan tasarımlarda da yeşil enerji her zaman ön plandadır. TESİD (Türk Elektronik Sanayicileri Derneği) tarafından ödüllendirilen, 2022 yılında lansmanını yaptığımız ve güneş enerjisi ile akülerini şarj edebilen hibrit kesintisiz güç kaynağını bu çalışmalarımıza örnek olarak verebiliriz. Yalnızca üretim süreçlerimizde değil tüm faaliyetlerimizde enerji sarfiyatını azaltma ve iklim krizinin daha çok ilerlememesi için önlem alma yönünde çalışıyoruz. Çalışma ortamlarımızda hem yaz hem de kış aylarında ısıtma-soğutma sıcaklıkları ile ilgili sabitlemeler yapmamız buna örnek olarak verilebilir. Enerjiyi güce dönüştüren ürünler üreten global bir şirket olarak enerji verimliliği her zaman ana gündemimiz. Proje referanslarımız arasında zincir otellerden butik otellere kadar birçok otel projesi bulunuyor. Çeşitli ürün gruplarımızın kullanıldığı Zeytinburnu Mövenpick Otel ve Voyage Bodrum projelerini örnek gösterebiliriz. Bunların yanı sıra yeni sezona yetiştirilmesi planlanan devam eden projelerimiz de mevcut. Tüm Legrand markaları ile hem yeni hem de renovasyon projelerinde yer almak bizim için çok önemli bir konu. Teknolojik altyapımızın verdiği güçle birlikte projelerdeki ihtiyaçları iyi gözlemleyerek bunlara özel çözümler sunmak istiyoruz. 2024 yılında oteller için özel olarak geliştirilmiş zarif tasarıma sahip yeni ürünlerimiz ile daha fazla projeye yer almak istiyoruz.

# PROJE AYDINLATMA



*Hayalin gücü...*

- Otel Genel Mekan Aydınlatma
- Otel Oda Aydınlatma
- Cafe Aydınlatma
- Balo Salonu Aydınlatma
- Restoran Aydınlatma
- Dış Mekan Aydınlatma
- Özel Ürün Çalışmaları
- Ofis Aydınlatma
- Hastane V.B.

[www.projeaydinlatma.com](http://www.projeaydinlatma.com)





## Çevre dostu aydınlatma ürünleri tasarlayarak turizmin sürdürülebilirliğine ve enerji tasarrufuna katkıda bulunuyoruz

Signify olarak değer yaratan, zengin kullanıcı deneyimi sağlayan ve hayat kalitesini yükselten dijital aydınlatma çözümleri sunuyoruz. Dünya genelinde 70'ten fazla ülkede 37 bin çalışmamız ile ışığın gücünü hayatın içine taşıyor ve kullanıcılarla buluşturuyoruz. Değişen dünya trendleri, aydınlatmada dönüşümü ihtiyaç haline getiriyor. Bizler Signify'da sektörümüzdeki ihtiyaca katkı sağlıyor, yüksek kalitede, enerji tasarruflu, son teknoloji çözümler sunuyoruz. Signify olarak, aydınlatmanın dilini değiştiriyor, teknolojimizi sürdürülebilirlik temelleri üzerine inşa ediyoruz. Tüm ürünlerimizde ve hizmetlerimizde çevreyi korumayı bir öncelik olarak görüyor, aynı zamanda enerji tasarrufu sağlayarak işletme maliyetlerini düşürmeyi hedefliyoruz. Geleceğe katkıda bulunmak amacıyla tüketicilerin ihtiyaçlarına odaklanarak, aydınlatma sektöründe çevre dostu, enerji verimli ve kullanıcı dostu çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Signify olarak yüksek kaliteli, enerji tasarruflu lambalar, armatürler ve aydınlatma elektronikleri sağlıyor, müşterilerimizi, geleneksel aydınlatmadan LED ve bağlantılı aydınlatmaya geçiş süreçlerinde, profesyonel aydınlatma çözümlerinden bekledikleri tasarım ve kaliteyle destekliyoruz. Profesyonel aydınlatma sistemlerimiz aracılığıyla enerji tasarrufu, enerji maliyetlerinin azaltılması, çevre dostu yaşam alanlarının oluşturulması ve işletmelerin verimliliğinin artırılması gibi birçok paydaşlarımızın stratejik çözüm ortağı oluyoruz. Turizm sektörü de önemseydiğimiz alanlardan bir tanesi. Aydınlatma sistemlerinde ve enerji ihtiyaçlarında partnerlik gerçekleştirdiğimiz turizm sektörünü yakından takip ediyor, müşterilerimiz ve partnerlerimiz ile bir araya gelme fırsatı bulduğumuz bu alanda yatırımlarımızı güçlendiriyoruz. Turizm sektörü, ekonomik büyümeyi teşvik ederek birçok sektörü etkiliyor, bu nedenle bir aydınlatma şirketi olarak biz de bu büyümeyi yakından takip ediyoruz. Müşterilerimizin turistik bölgelerdeki tesislerini çekici ve işlevsel hale getirmelerine yardımcı olmak için modern ve enerji verimli aydınlatma çözümleri sunuyoruz. Ayrıca, çevre dostu aydınlatma ürünleri tasarlayarak turizmin sürdürülebilirliğine ve enerji tasarrufuna katkıda bulunuyoruz.

**Her otelin ihtiyaçları farklı oluyor ve özelleştirilmiş aydınlatma çözümleri gerektiriyor. Bu, maliyet ve zaman açısından zorlayıcı olsa da inovatif yaklaşımımız ve güçlü kadromuz sayesinde yüksek müşteri memnuniyeti sağlıyoruz**

Son yıllarda tüm dünyada yükselen değer olarak karşımıza bağlantılı aydınlatmaların çıktığını görüyoruz. Bağlantılı aydınlatma, ışığı aydınlatmanın ötesine taşımak için LED aydınlatmayı ve bilgi teknolojilerini bir araya getirir. Bunu ışık kalitesine, gelişmiş verimliliğe ve veriye dayalı fikirlere odaklanarak yapar. Signify çatısı altında birçok markamız ile bağlantılı aydınlatma çözüm ve hizmetleri sunuyoruz. Özellikle endüstriyel ve profesyonel kullanıcılar için Interact ve Wiz Pro bu tarz çözümler arasında ön plana

çıkıyor. Otellerde müşteri memnuniyetini arttırmak ve misafirlerin konfor seviyesini en üst düzeye çıkarabilmek için sunduğumuz GRMS çözümüyle de aynı zamanda aydınlatmanın en verimli şekilde kontrol edilmesini sağlıyoruz. Interact genel olarak depo, fabrika gibi endüstriyel uygulamalarda tercih edilen, gateway kullanılmadan kablosuz olarak bağlantı sağlayabilen, sensör ve DALI sistemlerine entegre olabilen, akıllı telefon üzerinden senaryo atamaları yapılabilen bir sistem. Interact ile gün ışığı ve varlık sensörleri kullanılarak veya uzaktan kontrol sağlanarak ışığın ihtiyaç olmadığı vakitlerde ışığın kısılıp veya kapanmasını sağlayarak ciddi oranda enerji tasarrufu sağlamakla birlikte kullanılan armatürün kullanım ömrü de uzamış oluyor. Işığın kısılıp, açılması sağlandığı gibi renk sıcaklığının kontrolü de sağlanabiliyor. Wiz Pro ise; daha çok otel, restoran veya mağazalarda tercih edilen, kablosuz olarak kontrol edilebilen, farklı aydınlatma senaryoları ile insan odaklı aydınlatma sağlayan bir sistem. Wiz Pro sayesinde farklı renk seçenekleri ile, ortam renklendirilebilir veya uygun renk senaryoları ile okul, iş yeri gibi yüksek konsantrasyon gerektiği ortamlarda optimum ışık sağlanabiliyor. Oteller, müşteri memnuniyetini arttırmak ve benzersiz bir atmosfer oluşturmak için aydınlatmaya büyük önem veriyor. İyi bir aydınlatma tasarımı, otelin müşterilere daha cazip gelmesine yardımcı oluyor haliyle. Biz de bu noktada devreye giriyor ve bu ihtiyaca cevap veriyoruz. Enerji tasarruflu ve çevre dostu aydınlatma ürünleri sunmak, otellerin sürdürülebilirlik hedeflerine uygunluğu artırıyor. Dolayısıyla bu iş birlikleri daha yaşanılabilir bir dünya adına geniş çaplı bir avantaj sağlıyor. Dezavantajlarına girecek olursak, her otelin ihtiyaçları farklı oluyor ve özelleştirilmiş aydınlatma çözümleri gerektiriyor. Bu, maliyet ve zaman açısından zorlayıcı olsa da inovatif yaklaşımımız ve güçlü kadromuz sayesinde yüksek müşteri memnuniyeti sağlıyoruz. Oteller, enerji maliyetlerini düşürmeye çalıştıkları için enerji verimli aydınlatma ürünlerine odaklanmaları önemli. LED aydınlatma, enerji tasarrufu sağlamak için mükemmel bir seçenektir. Bunun yanı sıra, bizim ürün gamımız içinde de yer alan, renk değiştirme yeteneğine sahip aydınlatma ürünleri, otelin farklı alanlarında farklı atmosferler oluşturuyor. Otellerle çalışmak, büyük fırsatlar sunsa da dikkatli planlama, özelleştirme ve müşteri memnuniyeti odaklı bir yaklaşım gerektiriyor. Signify olarak, iyi bir iş ilişkisi kurmak ve uzun vadeli başarı elde etmek için profesyonellik ve kaliteden ödün vermiyoruz.

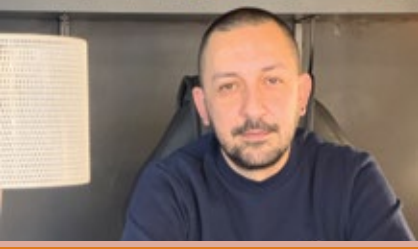
**Aydınlatma teknolojisi hızla gelişiyor, bu nedenle yeni teknolojileri yakından takip ederek müşterilere en son yenilikleri sunmak elbette önceliğimiz**

MasterConnect ve Wiz Pro, her iki sistemde de ana özellik olarak enerji tasarrufu, sürdürülebilirlik ve esnek kontrol sistemleri ön plana çıkıyor. Signify, kendini bir aydınlatma şirketinin ötesinde, daha çok çözümlerle insanların hayatında fark yaratan bir teknoloji şirketi olarak konumlandırıyor. Signify'nin misyonu çerçevesinde geliştirdiğimiz sistem, servis



Hasan Yıldız / Signify / Proje Kanalı  
Türkiye Ticari Lideri

ve ürünlerimizle de insanların hayatını her alanda iyileştirmek adına çalışmalarımızı ve yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bu doğrultuda, şu ana kadar sahip olduğumuz 19.500 patentten de faydalanarak yeni yaşam stillerimize en son teknolojileri dahil etmek için çalışıyoruz. Şu anda 92 milyon Signify bağlantılı aydınlatma noktasını da bu anlamda arttırarak devam ettirmek için emin adımlarla ilerliyoruz. Signify olarak biz sürdürülebilirliğin teknolojik yetkinlik ve inovasyon ile mümkün olduğuna inanıyoruz. Bunun için mevcut çözümlerimizin yanı sıra geleceğe uzanan, aydınlatma teknolojilerinin geleceğini şekillendiren çözümleri bugünden geliştirmeye kaynak ayırıyoruz. Aydınlatma sektörü, teknolojik gelişmeler ve değişen pazar talepleri nedeniyle sürekli evrilen bir sektör. Aynı zamanda enerji tüketimi açısından da önemli bir rolü var. Teknoloji ve çevresel gereksinimlerin etkisi altında hızla değişen bu sektörde şirketler, bu sorunlara duyarlı ve çevik bir şekilde yanıt vermelidir. Enerji verimli, çevre dostu ve yenilikçi aydınlatma çözümleri sunarak müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için fırsatlar yaratabilirler. Geleneksel aydınlatma teknolojilerinin enerji verimsizliği çevresel etkilere yol açabiliyor. Bu noktada enerji verimli LED aydınlatma teknolojisinin daha fazla benimsenmesi ve teşvik edilmesi, enerji tüketiminin azaltılmasına yardımcı oluyor. Çevresel dostu aydınlatma ürünlerinin tasarımı ve üretimi için sürdürülebilir malzemelerin kullanılması ve geri dönüşümün teşvik edilmesi, çevresel etkileri azaltıyor elbette. Aydınlatma teknolojisi hızla gelişmekte ve bu da eski teknolojilere olan talebin azalmasına neden olmaktadır. Bu yüzden aydınlatma şirketleri, sürekli olarak yeni teknolojilere uyum sağlamalı ve müşterilere en son aydınlatma çözümlerini sunmalı. Bunun yanı sıra yoğun rekabet ortamının olduğu bu sektörde firmalar kaliteli ürünler sunarak ve müşteri ihtiyaçlarına odaklanmalı. Aydınlatma teknolojisi hızla gelişiyor, bu nedenle yeni teknolojileri yakından takip ederek müşterilere en son yenilikleri sunmak elbette önceliğimiz. Yeni ve yaratıcı aydınlatma ürünleri tasarlayarak ve geliştirerek, müşterilere özgün ve etkileyici aydınlatma çözümleri sunmayı hedefliyoruz. 2024 yılında da enerji tasarruflu aydınlatma ürünlerini teşvik ederek ve müşterilere enerji maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olacak çözümler sunarak çevresel sürdürülebilirlik konusunda liderliğimizi devam ettireceğiz.



Bülent Leblebici / Voxlamp Lighting Solutions - Proje Aydınlatma / Kurucu

Proje Aydınlatma, Bylinear ve Voxlamp iş birliği ile kurulmuş, teknik ve dekoratif aydınlatma ürünlerinde, mimarlardan ilham alarak farklılık yaratan üretici bir firmadır. Firmamız üretimini gerçekleştirdiği, aydınlatma ürünleriyle, yurt içinde ve yurt dışında otel, restoran, villa vb. birçok projeyi teslim etmiş ve devamında desteğini sunmuştur. Firmamız profesyonel aydınlatma çözümleri sunmaktadır. Özel ürün imalatında uzmanlaşan firmamız, tasarım olan ürünleri hayata geçirebilme ve uygulama yapabilme özelliklerine sahiptir. 1978 yılında faaliyetlerine başlayan firmamız, 1985 yılından itibaren sadece aydınlatma sektöründe uzmanlaşmıştır. 1985 yılından itibaren aydınlatma, hammadde, yarı mamul ve mamul olarak üretimine devam etmektedir. Aydınlatma alanında tasarım ürünleri üretmenin yanında asıl ilgi alanımız

## Özellikle cephe animasyon ve aydınlatmasının, otellerin kimliklerine ve müşterilerinin zihinlerinde kalıcılığına katkısı dikkate alındığında oteller bizler için, halihazırda bir çalışma ve genişlememiz adına fırsat alanı

50 yıllık köklü bir elektronik üretim geleneğinden gelen firmamız, 2008 yılı itibarı ile Oliptek çatısı altında üretim faaliyetlerini sürdürmektedir. Geliştirdiği yüzlerce ürün ve proje ile yurt içi ve yurt dışında pek çok başarıya imza atan Oliptek, hedeflediği alanlarda hızla büyümeye devam etmektedir. Medya cephe Aydınlatma/Animasyon Sistemleri ile Akıllı Şehir Aydınlatma Kontrol Sistemleri, kablosuz otomasyon sistemleri, otopark yönlendirme sistemleri ve IOT kontrol donanımları firmamızın üretim yaptığı alanlardır. Otomasyon sistemi ile konvansiyonel armatürleri akıllı armatürlere dönüştürerek akıllı şehirlere dönüşümde inovatif çözümler sunmakta ve kurumların enerji tasarrufu yapmasını, bakım maliyetlerini düşürmesini ve verimliliği artırmalarını sağlamaktayız. Animasyon Sistemlerinde elektronik komponent tasarımından DMX kontrolüne kadar tüm bileşenleri, yüksek kalite ile üreterek medya cephe aydınlatma/animasyon uygulamalarında benzersiz seçenekler oluşturuyoruz. Oteller bizim önde gelen çalışma alanlarımızdan biri olmakla birlikte farklı sektörlerde de yoğun olarak hizmet vermekteyiz. Özellikle cephe animasyon ve aydınlatmasının otellerin kimliklerine ve müşterilerinin zihinlerinde kalıcılığına katkısı dikkate alındığında oteller bizler için halihazırda bir çalışma ve genişlememiz adına fırsat alanı. DMX kontrol cihazları üreten yerli bir firma olarak, cephe sistemlerinin yanında ışığın kullanıldığı

## Aydınlatma sektörünün genel olarak sorunları özellikle aydınlatma konusunda yetersiz bilgiye sahip firmaların olması ve bu firmaların ürettiği projelerin devamında, iş yaptıkları firmaların mağduriyetidir. Çözüm ise uzman firmalarla çalışmak ve referanslardır

otel gruplarıdır. Turizm sektöründe birçok marka ile yoğun olarak çalışmaktayız. Bizim üretimimizde standart ürün yoktur. Projede mimarların isteği doğrultusunda özel tasarım ürünler üretiyoruz. Montaj için supervisor desteği verebiliyoruz, büyük ve parçalı avize gruplarının, saha ekibi tarafından montaj edilemeyecek ürünlerin montaj desteğini veriyoruz. Oteller ile çalışmaktan keyif alıyoruz. Turizm sektörü ile çalışmayı bir avantaj olarak görüyorum. Bizlere, yeni ürün tasarımları üretme ve üretilmemiş ürünlerin Ar-Ge'sini yapma şansı veriyor. Özellikle son zamanlarda önemi daha da vurgulanan "sürdürülebilirlik", "enerji tasarruflu ürünler" kapsamında Proje Aydınlatma olarak biz de enerji tasarrufuna önem veriyoruz ve üretim aşamalarımızı buna uygun şekilde yapıyoruz. Aydınlatma sektörünün genel olarak sorunları özellikle aydınlatma konusunda yetersiz bilgiye sahip firmaların olması ve bu firmaların ürettiği projelerin devamında, iş yaptıkları firmaların



mağduriyetidir. Ne yazık ki çoğu firma bunu deneyimleyerek yaşıyor. Bu tarz sorunların çözümü genelde uzman firmalarla çalışmak ve referans. Proje Aydınlatma olarak, Çamlıvadi Mövenpick, Saklıvadi Mövenpick, Ramada By Wyndham Batum, Bijal Otel Side, Laluz Bozcaada, Radisson Tem Suites, 2023 yılında tamamlanan ve devam eden projelerimizdir. 2024 için de yurt içi ve yurt dışı özellikle otel gruplarının aydınlatma çözüm ortağı olmayı planlıyoruz.



Zeki Erdem / Oliptek Teknoloji A.Ş. / Türkiye Satış Müdürü

daha fazla enerji tasarrufu sağlarken diğer yandan arzuların takibi ve teknik ekiplerin sahaya yönlendirilmesini mümkün kılıyor, ihtiyaç duyulan asgari aydınlatmayı yazılım üzerinden uzaktan ayarlayarak, karbon salınımının azaltılmasına katkı sunuyoruz. Çağımızın temalarından ve geleceğin çalışma alanlarından ve sürdürülebilirliğin en somut uygulamalarından biri olan akıllı şehir yönetim sistemleri konusundaki ürünlerimiz sayesinde gerek ülkemizde gerek uluslararası alanda donanım ve yazılım yeteneklerimiz ile sürdürülebilirliğe katkıda öncü konumdayız. Sektörümüzün genel anlamda sorunlarının dünyadaki temel ekonomik durumlarla paralel olduğunu söyleyebiliriz. Ancak son dönemde ciddi anlamda canlanma söz konusu. Firmaların marka kimliğine katkı sunacak aydınlatma konusundaki farkındalığın artırılmasının fayda sağlayacağını değerlendiriyorum. Turizm sektörünün yeniden canlanmasıyla yatırım ve renovasyon çalışmalarını da arttı. Otel grubundaki projelerimiz referanslarımızın kuvvetli olması nedeniyle birbiri ardına geliyor. 2024 yılı hedeflerimiz olarak, turizmin canlanması ile birlikte güneydeki etkinliğimizi artırmayı planlıyoruz.



## Aydınlatma sektörünün en büyük sorunu, testlerden geçmeden, ilgili sertifikaları almadan, çok ucuz fiyatlarla satılıp son kullanıcının aklını karıştıran, oysa kısa vadede arızalanıp, çok daha büyük problemlere yol açan kalitesiz ürünlerdir

Häfele, 100 yaşında Almanya merkezli küresel bir şirkettir. Bugün mutfak, eviye, batarya, banyo, vitrifiye, kapı, vestiyer, dolap, salon, yatak odası gibi her türlü mobilya donanım ve aksesuarları alanında, 150 binin üzerinde ürün çeşidiyle asırlık bir dünya lideriyiz. Dünya genelinde bir yandan mobilyacılarla birlikte çalışırken, diğer taraftan yatırımcılar ve tasarımcılarla da bir iş ortaklığımız, paydaşlığımız var. Häfele olarak yaşam ve çalışma alanlarının işlevsel, estetik ve konforlu olmasının standartlarını belirliyor, her bütçeye uygun çözümler ile otel ve konut projeleri içinde yaşamı kolaylaştırıyoruz. Häfele Türkiye olarak biz, geleneksel aydınlatma firmalarının ürün gamından çok daha farklı, ağırlıklı mobilya aydınlatması üzerine hizmet veriyoruz. Mobilya aydınlatması gerek teknik gerekse komponent olarak genel aydınlatma ürünlerinden çok daha farklı. Ürünlerimiz renk, stil ve form açısından diğer piyasa ürünlerinden ayrıştığı gibi, tak-çalıştır usulü montaj ve kumanda sistemleriyle farklı aydınlatma senaryoları yaratma imkanı da sağlar. Ürün gamımız içerisinde, 2700K-5000K arası, 12V ve 24V Şerit LEDler, neon LEDler, mobilya için üretilmiş ince spotlar, yatak başı aydınlatmalar, dolap ve çekmece aydınlatmalarının yanı sıra, cep telefonu veya kumanda ile kontrol edilebilen multi-beyaz aydınlatma çözümlerimiz de mevcut. Yine genel aydınlatma kontrol sistemlerinin aksine, mobilya üzerine monte edilebilen, temassız sensörler ile piyasadaki aydınlatma firmalarından ayırıyoruz. Sadece aydınlatma değil, mobilya uyumlu priz ve ses sistemleri de ürün gamımız içerisinde yer alan ürünlerden.

**Häfele olarak yaklaşık 100 yıldır turizm sektörüne hizmet veriyoruz. Dünya çapında bilinen tüm otel zincirlerinin şartnamesinde varız. Standart ürün çeşidimizle birlikte proje ihtiyaçlarına özel çözümler de sağlıyoruz**

Häfele olarak yaklaşık 100 yıldır turizm sektörüne hizmet veriyoruz. Dünya çapında bilinen tüm otel zincirlerinin şartnamesinde varız. Standart ürün çeşidimizle birlikte proje ihtiyaçlarına özel çözümler de sağlıyoruz. Örneğin otel projelerine uygun aksesuarlarımızda, projenin tasarımına uygun özel renk kaplamaları seçeneği sunuyoruz. Bir yandan yangın kapı donanımlarında ve otel projesinin genel şartnamesinde danışmanlık yaparken, bir yandan aydınlatma gibi daha yenilikçi ürün gruplarında mimari tercihleri takip ederek sürekli çözüm üretiyoruz. Aydınlatmayı mobilyanın dördüncü boyutu olarak nitelendiriyoruz. Örneğin oluşturduğumuz aydınlatma senaryoları sayesinde bir kumanda aracılığıyla kullanıcı çalıştığı zaman beyaz ve yoğun ışık, dinlendiği zaman ise sarı ve daha az yoğun bir ışığa anında geçebilme imkanı sağlıyoruz. Otel odası içerisinde banyolardan giyinme alanına, yatak ve çevresinden çalışma alanına kadar tüm yaşam ve çalışma alanlarına kolayca entegre edilen LOOX adını verdiğimiz sistem, uzun ömürlü kullanımı, düşük enerji tüketimi ve kolay uygulanması sayesinde mobilyalara sürdürülebilir ve işlevsel bir çözüm sunuyor. Örneğin banyoda üç tip aydınlatma çözümü olması gerekiyor; kişisel bakımı yapmak üzere tasarlanmış 'işlevsellik', daha sakin bir ortam yaratmak veya dinlenmek üzere ihtiyaç duyulan 'ambiyans' ve objeleri vurgulamak üzere kullanılan 'odak'... Banyolarda aynalarımız makyaj ya da tıraş sırasında beyaz ışığa, standart kullanımda ise sarı ışığa dönüştürülebilir. Ek olarak ayna arkasına entegre edilen ısıtıcı pad sayesinde duş sonrası aynanın buğu yapması engelleniyor. Yine banyolarda çekmece ve dolap içi LED aydınlatmalar sayesinde kullanıcı dolap içeriğini daha kolay görebiliyor. Giyinme alanlarında ışıklı askı boruları ve çizgisel olarak kullanılan gardırop içi şerit LEDler sayesinde kullanım konforu artıyor. Yatak başlarında ise hem okuma lambası hem de şarj ünitesi olarak kullanılabilen aydınlatmaların yanı sıra yatak bazasına konumlanan ve sensörle çalışan sistemler gece lavaboya kalkıldığında bir yönlendirme yardımı sunuyor. Çalışma masasına özel aydınlatmalar ve priz ve kablo sistemleri ise yine otel misafirlerinin daha konforlu bir deneyim yaşamalarına yardımcı oluyor. Häfele'nin 100



**Hilmi Uytun / Häfele Türkiye ve Bölge Ülkeler İcra Kurulu Başkanı**

yıllık Alman titizliği, kalitesi ve mühendisliği ile anılan bir şirket olması ve otel projelerinde sağladığı sürdürülebilir ürün ve hizmet paketi, iş ortaklarımız ile olan güven ilişkisinin önemli bir parçası. Bununla birlikte çevre duyarlı birçok ürünü de bünyemizde bulunduruyoruz. Örneğin enerji tasarrufu sağlayan ve 50,000 saatin üzerinde ömrü olan LED aydınlatma çözümleri, banyolarda su tasarruflu bataryalar, gömme rezervuarlar, duş sistemleri, ve geri dönüşümü destekleyen çöp kutuları gibi birçok çözümü bununla ilişkilendirebiliriz. Bununla birlikte teknolojiye sürekli yatırım yapmamız, yenilikçi ürünler geliştirmemiz, Ar-Ge yatırımlarına verdiğimiz önem ve tüm dünyadaki yenilikleri anında iş ortaklarımızın hizmetine sunma gayretimiz bizi diri tutuyor. Sadece iş sonuçlarına değil iş süreçlerine de odaklanmamız ve bu çabamızı çeşitli sertifikalarla belgelendirmemiz bize verimlilik avantajı sağlıyor. Aydınlatma sektörünün en büyük sorunu, piyasada karşımıza sıklıkla çıkan kalitesiz ürünler diyebiliriz. Bu ürünlerin büyük bir kısmı, testlerden geçmeden, ilgili sertifikaları almadan, çok ucuz fiyatlarla satılıp son kullanıcının aklını karıştırıyor. Oysa bu ürünler kısa vadede arızalanıp, çok daha büyük problemlere yol açıyor. Häfele Türkiye Aydınlatma ürün gamındaki tüm ürünlerin, mobilya uyumluluğu test edilip sertifikaları alınmıştır. Otelde pazar payımız çok yüksek. Önümüzdeki dönem özellikle otellerde çok yoğun bir işimiz olacak. Ülkemizde turizm gittikçe gelişip büyüyor. Biz de önümüzdeki sene bu segmentte de çok hızlı büyüyeceğiz. 2024 yılında yeni ürün gruplarımız ile Häfele Concept'i daha da geliştirecek ve hızla büyüteceğiz. Müteahhit, mimar, iç mimar ve ahşap üreticilerinden büyük beğeni topladığımız konutun yeni standardı olan Häfele Concept ile dünyada konut sektörüne yeni bir soluk getireceğiz. Türkiye'den çıkan bir iş fikri ve şimdi dünyada uygulanacak. Bu durum elbette satış rakamlarımıza da yansıyor. Geçtiğimiz yılı rekor büyüme ile kapattık. Bu büyüme trendinin önümüzdeki beş yıl içinde her yıl çok hızlı artarak devam etmesini öngörüyoruz.





# INVERTER MINIBAR

\*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

**KLEO**  
refrigeration





Coşkun Camadan / Avonni Lighting /  
Kurumsal Müşteriler Yöneticisi

Avonni Lighting, dekoratif aydınlatma sektöründe 40 yılı aşkındır yerli üretim yapan bir aydınlatma firmasıdır. Avonni, müşterilerine üstün teknoloji, yeni tasarımlar, taptaze fikirler ve dinamik çalışanları ile hizmet vermektedir. 1981 yılından bugüne yaşam alanlarına değer katan, göz alıcı tasarımlar geliştirmeye devam etmektedir. 2010 yılında kurduğu proje departmanı ile otel, restoran, balo salonu, düğün salonu ve kutsal mekanların büyük avize ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirmektedir. Ulaştığı başarının arkasında, müşteri odaklı yaklaşımı ve dijital teknolojiye uygun aydınlatma çözümleri bulunmaktadır. Bu yaklaşımın sonucu olarak dünyanın birçok ülkesinde yapılmış onlarca proje ile Türkiye'yi, dekoratif aydınlatma sektöründe temsil etmektedir. 2019 yılında kurulan akıllı aydınlatmalar departmanı ile kullanıcılarına konfor, kolaylık ve enerji tasarrufu sunan NLC (Network Lighting Controller) teknolojisine uygun akıllı aydınlatma ürünlerini geliştirmekte ve üretmektedir. Taşınabilir lambalardan, DMX aydınlatma çözümlerine kadar tüm akıllı aydınlatmaların yazılımları Avonni yazılım bölümünde geliştirilmektedir. Avonni, müşterilerinin ihtiyaç duyduğu aydınlatma çözüm ve teknolojilerini keşfederek geliştiren ve uluslararası projelerde aranan bir partner olma vizyonu ile ülke ekonomisine faydalı olmaya devam etmektedir. Avonni, şirket içerisinde dört ana departmanı ile mobilya sektörü, turizm sektörü, gıda sektörü, inşaat sektörü, mimari tasarım ofisleri ve son kullanıcılara kapsamlı olarak hizmet vermektedir. Turizm sektörü Avonni için, otel, kafe, restoran gibi alanlara hizmet verdiği için en önemli sektörlerden biri haline gelmiştir. Turizm sektöründe sezonsal olarak değişik yoğunlukta gerçekleşen taleplere doğru bir şekilde cevap veriyoruz. Yıl içerisinde yayılan talepler yönüyle de sektör, keyifli işler yapmamızın, kendimizi yenilememizin ve yeni tecrübeler kazanmamızın da önünü açmış oluyor.

**Yılda en az 3 dönem katalog güncellemesi ile müşterilerimize yeni özgün tasarımlar sunarken, otel müşterilerimizin kendi tasarımlarını yaptırdığı veya beğendiği özel ürünlerin de üretimini gerçekleştiriyoruz**

Avonni, dekoratif aydınlatma sektöründe hizmet veren bir firma olduğundan dolayı halihazırda bulunan standart ürünlerinin çoğu otel odaları ve lobileri için uygundur. Yılda en az 3 dönem

## Bir otelin enerji kullanımının yaklaşık yüzde 30'u aydınlatma maliyetlerinden kaynaklanır; aydınlatma için harcanan enerjiyi azaltmak hem elektrik faturalarının düşmesine hem de gezegenin korunmasına yardımcı olacaktır

katalog güncellemesi ile müşterilerimize yeni özgün tasarımlar sunmaktayız. Bununla beraber otel müşterilerimizin kendi tasarımlarını yaptırdığı veya beğendiği özel ürünlerin de üretimini gerçekleştiriyoruz. Otel odası sayısı çok olmayan veya özel üretim yapılacak kadar adedi olmayan butik tarzda hizmet veren müşterilerimiz için, düşük adetlerde özel üretim yapmıyoruz. Ama tam da bu anda Avonni standart kataloğu devreye giriyor. Aynı zamanda bir otel odasının aydınlatma anlamında anahtar teslim projelerimiz bulunmaktadır. Özel üretim yaptığımız otel projelerinin bizlere en büyük katkılarından biri, standart ürünlerimizin dışında yeni modeller üretirken, kendimize yeni tecrübeler ve yeni modeller katmak oluyor. Bununla beraber gelen bir ürünün üretimindeki farklı tekniklerin kullanılması standart ürünlerimizdeki teknik üretim aşamasını güncellememizi sağlıyor. Özel ürünler üretmemiz, yeni modellerin üretilmesi heyecanı, bilgiyi ve tecrübeyi arttıracığından dolayı, kişinin katma değer hissi alması ve işe olan hazınin artışı sağlayacaktır. Olumsuz yönlerinden bahsedecek olursak; onaylanan projenin seri üretimine kadar geçen teknik aşama daha zor ve sancılı bir dönemi beraberinde getiriyor. Bu durumu pozitif duruma çevirmenin birkaç yolu olacağı gibi sürecin uzamasındaki hatalar ve zorluklar heves kırılığında da dönüşebiliyor. Otel aydınlatmaları için tavsiyelerimizi şu şekilde sıralayabiliriz; Günümüz dünyasında internet, otellerin müşteri edinimlerinde en önemli kaynaktır. Otel puanlarınızı iyileştirmek için aydınlatmayı kullanmanın birkaç akıllı yolu vardır. Aydınlatma ile konukların aradığı kişisel güvenlik duygusu arasındaki doğrudan bir bağ vardır. Aydınlatmanın yetersizliğinden kaynaklanan karanlıktan endişe duyarlar. Binanın zayıf aydınlatılmış dış cephesi de konuklara otelin standartlarına uygun olmadığı konusunda büyük bir ipucudur. Bir diğer faktör ışık seviyesinin amacına uygunluğudur. Otel odaları çalışma, dinlenme, okuma ve romantizm gibi çok sayıda amaç için kullanılabilir. Çalışmak için yeterince parlak ve dinlenmek için yeterince loş olabilmelidir. Bu nedenle konukların ışıkları arzu ettikleri gibi yönetme imkanına sahip olmaları önemlidir. Led aydınlatmalar veya led ampuller tüketilen enerjiyi herhangi bir ısı kaybı olmadan aydınlatma oluşturmak için kullanmak açısından da verimlidir. Bu, oteldeki daha küçük bir alanın aşırı ısınmasını önlemenize yardımcı olacaktır.

**Dekoratif aydınlatma, turizm bölgelerinde estetik ve büyüleyici atmosfer yaratma açısından kritik etkenlerden biridir**

Bir otelin enerji kullanımının yaklaşık yüzde 30'u aydınlatma maliyetlerinden kaynaklanır. Aydınlatma için harcanan enerjiyi azaltmak hem elektrik faturalarının düşmesine hem de

gezegenin korunmasına yardımcı olacaktır. Bu amaçla tüm aydınlatmalar, LED ışık kaynakları ile değiştirilerek, yüksek enerji tasarrufu elde edilebilir. Yeni, yüksek tasarruflu LED ışık kaynakları, bir yıl içinde, sağlayacağı enerji tasarrufu ile kendilerini amorti ederler. LED kullanmak, aydınlatmalarınızın bakım maliyetlerinde de tasarruf etmenizi sağlayacaktır. Bir diğer yol ise dimmer kullanmaktır. Dimmerler otel odalarında idealdir, çünkü misafirler, ihtiyaçlarına göre, odanın ışık seviyesini kontrol etme imkanı sağlarlar, bu da ziyaretçi memnuniyetinde önemli bir faktördür. Aydınlatma sektörünün en büyük sorunlarından biri nitelikli elaman sorunudur. Bu anlamda Avonni olarak birçok meslek liselerinden zorunlu staj adı altında bünyemize dahil ettiğimiz genç arkadaşlara mesleğin ayrıntıları, zorluklarını ve püf noktalarını daha gerçekçi bir şekilde anlatarak mesleklerine olan heyecanlarını ve isteklerini arttırmak için büyük bir çaba sarf ediyoruz. Sektörümüzün en büyük sorunlarından bir diğeri de tartışmasız inovasyon eksikliğidir. Bu alanda aydınlatma sektöründe bir ilke imza atan firmamızın, "Evinde Dene" özelliği ile üretmekte olduğu ürünleri almadan da evinizde nasıl duracağını, ürün renginin evdeki mobilyalar ile uyumunu görmeyi sağlayan bir yazılım sistemi geliştirmesidir. Bu yazılım ile kendi sitemizde bir ürünü almadan önce "Evinde Dene" butonuna basarak mobil aygıtlarımızdaki açılan kamerada ürünümüzün 3D halini ile beraber evinize yerleştirmeyi sağlamaktadır. Bu da firmamızın birçok alanda olduğu gibi bu alanda da teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiği ve uyguladığı bir inovasyon örneği olacaktır. 2023 yılı için önemli projelerimizden bahsedecek olursak; Senator Hotel – Giza / Mısır, Marriot Hotel – Galataport / Türkiye, Riviera Hotel – Mısır, Richieste Hotel – İtalya, Beach Rotana – BAE ve bunlar gibi bitmiş ve hala devam eden birçok projeye devam etmekteyiz. 2024 yılı hedeflerimizi belirlerken, ülkemizde turizm sektöründeki yatırımları göz önünde bulundurarak, aydınlatma partnerleri olarak en iyi şekilde talep karşılama ve müşteri memnuniyet ilkesi ile planlarımızı gerçekleştiriyoruz. Çünkü turizmdeki artış birçok sektörü birden etkileyen bir durumdur. Dekoratif aydınlatma, turizm sektöründe önemli bir etkiye sahiptir. Turizm bölgelerinde estetik ve büyüleyici atmosfer yaratma açısından kritik etkenlerden biridir. Bu yüzden Avonni olarak yeni özgün tasarımlar, ürün çeşitliliği ile daha çok müşteriye dokunabilmek, satış sonrasındaki hizmetlerimizin iyileştirilmesi, yeni pazarlara açılmak, uluslararası genişleme, ürün kategorilerine odaklanmak ve teknoloji ile gelişen üretim teknikleri konusunu benimsemek adı altında birçok konuda planları olan ve tabii ki de büyümeyi hedeflediğimiz bir yıl olacak.

## OTEL ODALARINA DEĞER KATIYORUZ

Globalde 100 yıllık tecrübemizle butiklerden 7 yıldızlılara kadar tüm otellere kapı donanımlarından banyo aksesuarlarına, çalışma alanlarından aydınlatma çözümlerine kadar binlerce farklı çözüm sunarak değer katıyoruz.



Kapı aksesuarları



Mobilya aydınlatma çözümleri



Çalışma alanı çözümleri



Banyo vitrifiye ve aksesuarları





**Eyta Ebeoğlu / TEPTA Aydınlatma /  
Satış Müdürü**

TEPTA Aydınlatma, 1991 yılından bu yana İtalya başta olmak üzere, İspanya, Almanya, İngiltere, Fransa, Hollanda, Portekiz, Çekya, Polonya gibi ülkelerden, mimari projeler ve perakende kullanım için ürünler ithal eden bir markadır. İlk yıllardan itibaren iGuzzini markası ile başlayan çözüm ortaklığı, zaman içinde gelişerek bugün 30'dan fazla markanın 130 binden fazla ürün çeşidine ulaşmış durumdadır. TEPTA olarak, tek bir mücevherin aydınlatılmasından kompleks mimari projelere ve kentsel aydınlatmaya dek hemen hemen her alanda proje üretebiliyor ve ürün tedarik edebiliyoruz. Çalışmalarımız Türkiye'de olduğu kadar, hatta daha fazla oranda yurt dışında gerçekleşiyor. Son dönemde sadece ithalatçı bir marka olmanın yanında projelerin gerektirdiği özel tasarım ürünleri kendi güvencemiz ile üretebiliyor, isteklere göre ürün geliştirme ve imalat hizmeti sağlayabiliyoruz. Aynı zamanda son 4 yıldır taşıdığımız Tasarım Merkezi unvanımız ve bu doğrultuda geliştirdiğimiz insan kaynağımız ile kapsamlı projelerdeki aydınlatma ihtiyacı adına, bilgi birikimi ve süpervizyon hizmetleri, ürün seçimleri ve tedariki, gerekli hallerde tasarım geliştirme ve üretim, yerinde demo, satış sonrası bakım gibi geniş bir yelpazede etkin olabiliyoruz. Aydınlatma alanında ürünler mimari ve dekoratif olmak üzere ikiye ayrılıyor. Mimari aydınlatma alanında dünyada öncü olan ve en son sistemleri sunan firmalarla birlikte çalışıyoruz. Çağdaş aydınlatmaya dair tüm yeni teknolojileri projelere sunabiliyoruz. Üretim becerimiz sayesinde rekabetçi projelerde de yer alabiliyoruz. Dekoratif aydınlatmada ise İtalyan tasarım gücünün, Çek geleneksel cam işçiliğinin, dünyaca ünlü tasarımcıların çizgilerinin yer aldığı bir ürün koleksiyonumuz var. Son derece fonksiyonel ihtiyaçları karşılayabildiğimiz gibi sanatsal ve enstalasyon niteliğindeki dekoratif projelerde de gerek ithalatçı gerekse imalatçı kimliğimizle çözüm sunabiliyoruz. Ürünlerimizin tümünü web sitemizde güncel tutuyoruz. TEPTA Aydınlatma, AVM, otel, kültür sanat yapıları, restoranlar, konutlar, havalimanları, parklar, yollar olarak çeşitli alanlarda iç/dış aydınlatma olarak 32 senelik bir tecrübeye sahip. Aslında

## Otellerin en başta aydınlatma bütçelerini, Avrupa'daki gibi yatırım bütçesinin bir yüzdesi olarak ayırmaları daha profesyonel olacaktır. Doğru planlama ile birlikte tavsiyemiz otelin giriş, atrium, lobi ve restoran gibi sirkülasyonu fazla olan alanlara otel odalarına göre daha güzel bir bütçenin ayrılıp özel tasarımlarla desteklenmesi olacaktır

bu soruya TEPTA olarak aydınlatma ile ilgili ne alanda çalışmıyoruz cevabı daha kolay olacaktır; aydınlatmanın her alanında çözüm ortağıyız, sadece sahne aydınlatması alanında faaliyetimiz yok. Turizm sektöründe aydınlatma projeleri olarak ilk aklımıza gelen otellerdir. Oteller de müşterileri çekebilmek için verdikleri servis kadar tasarımları ile ön plana çıkmaya çalışan yatırımlar olduklarından dekoratif tarafın önemli olduğu keyifli projeler söz konusu. Tabii bu keyfi sağlayacak olan da mimarının tasarımlarına saygı duyan, yatırımcının vizyonudur.

### Otellerde dekoratif unsurlar daha ön plana çıktığı ve yüksek tavanlı alanlarda bu dekoratif aydınlatmalar daha heybetli gözüktüğünden referans olarak sunabileceğimiz güzel görsellere sahip oluyoruz

Otel projelerinde özellikle girişlerde ve dikkat noktalarında, özel dekoratif ürünlerin sunulması olmazsa olmazdır. Şöyle bir örnek vereyim; geçen sene açılan anahtar teslimi yaptığımız New York Aman Hotel projesinde A'dan Z'ye aydınlatma konusunda en üst segment markalar önerilmişti. Ancak otelin mimarı, projeye özel ürünler tasarlamıştı. Onun talep etmiş olduğu tasarımları kendi atölyemizde detaylandırıp ürettik. Raftan hazır ürün kullanmak yerine, o otelin hikayesine ve tasarımına uygun ürünler yaratarak mimarların vizyonlarına destek oluyoruz; bu gibi dokunuşlar mimarın da projesi için imzası oluyor. Otellerde dekoratif unsurlar daha ön plana çıktığı ve yüksek tavanlı alanlarda bu dekoratif aydınlatmalar daha heybetli gözüktüğünden referans olarak sunabileceğimiz güzel görsellere sahip oluyoruz. Oteller ile çalışmanın dezavantajı ise, maalesef Türkiye pazarında bütçe durumlardan dolayı ürünlerimizin kopyalanması oluyor ki, bunu Bodrum'da açılan yeni 5 yıldızlı bir otel bile yapabiliyor. Otellerin en başta aydınlatma bütçelerini Avrupa'daki gibi yatırım bütçesinin bir yüzdesi olarak ayırmaları daha profesyonel olacaktır. Aydınlatma projenin en sonuna kalan tasarım elementi olduğu için, sonradan "Bunu hesaba katmamıştık" ya da "Paramız kalmadı" gibi durumlara sık sık karşılaşıyoruz. Doğru planlama ile birlikte tavsiyemiz otelin giriş, atrium, lobi ve restoran gibi sirkülasyonu fazla olan alanlara otel odalarına göre daha güzel bir bütçenin ayrılıp özel tasarımlarla desteklenmesi

olacaktır. LED teknolojisinin gelişimi ile birlikte aydınlatmada eskisi gibi halojen, floresan, metal halide gibi ışık kaynakları neredeyse hiç kullanılmamaktadır. Sürdürülebilirlik ve yeşil bina konsepti için önemli faktör projenin bir aydınlatma tasarımcısı tarafından ele alınmasıdır. Günümüzde neredeyse bütün ürünler LED teknolojilerini kullandığı için yatırımcı veya son kullanıcıların dikkat etmesi gereken nokta LED in verimliliğidir; bunu basit bir dil ile anlatmam gerekirse armatürün sağladığı lümen miktarının karşılığında kullandığı elektriktir. Maalesef aydınlatma sektörümüz genel olarak yenilikçi yaklaşım yerine önemli markaların tasarımlarını kopyalamaya yönelik bir çalışma içindedir. Bu vizyon Çin'in yol haritasıdır ve yatırımların değerini düşüren bir yaklaşımdır. Özgünlük, bugün bütün dünyada önem verilen bir kalite göstergesidir. Kopya ürünlerle fiyat olarak rekabet edemeyeceğimiz için çözümün, Ar-Ge ve tasarıma yatırım yapmak ve böylece marka değeri oluşturulması ile gerçekleşebileceğini ön görüyorum. TEPTA Aydınlatma olarak, 2023 yılında yer aldığımız otel projelerinden bazıları, Çırağan Palace Kempinski İstanbul, Four Seasons Hotel İstanbul, Hyatt Regency İzmir, W Hotel Hungary, Bvlgari Hotel Moscow, Reed Luxury Hotel by Balaton Hungary'dir. Aslında sektörlerden bağımsız olarak hedefimiz, müşterilerimize verdiğimiz kaliteli hizmeti sürdürmek ve proje portfolyomuzu arttırmaktır. Ancak hedef olmasa da TEPTA Aydınlatma olarak, artan yatırımları ve düşen alım gücünü göz önünde bulundurarak, 2024 yılında stratejik olarak üretim ve tasarım ekiplerimizi güçlendirip ilgili yatırımlarımıza devam edeceğiz.



# Elektromarla

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



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

## INVERTER MINIBAR

**A+++**



[www.elektromarla.com](http://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](mailto:info@elektromarla.com)



## İnsanların yeni deneyimler yaşadığı, dinlendiği ve farklı kültürlerle tanıştığı bir sektör olan turizm sektörü bizim için özel bir öneme sahip

Günsan Elektrik olarak, 1982 yılından beri elektrik sektöründe anahtar, priz, grup priz, şalt malzemesi, kompakt şalter, kaçak akım röleleri ve sigorta kutuları üretimi yapıyoruz. Bu ürün grubuna ait 17 bin parçalık geniş ürün portföyümüzü, 50'den fazla ülkede müşterilerimizle buluşturuyoruz. Ürün portföyümüzü, yaşanan teknolojik gelişmeler ve değişen tüketici tercihleriyle birlikte sürekli olarak güncelliyoruz. Özellikle son dönemde müşterilerimiz artık sadece estetik değil, işlevselliği de yüksek olan ürünler arıyor. Bu nedenle, değişen ihtiyaçlara hızla yanıt vermek ve müşteri beklentilerini karşılamak adına kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Yeni dönemde, müşteri odaklı bir yaklaşım benimseyerek, veriye dayalı pazarlama teknikleriyle hizmet kalitemizi daha da artırmayı planlıyoruz. Fiziksel ürünlerimizin yanı sıra dijital dünyada da etkin bir varlık sürdürmeyi hedefliyoruz. Dijital medyada marka bilinirliğimizi artırmak ve tüketicilere daha kolay erişim imkanı sağlamak için çeşitli stratejiler geliştireyoruz. Bu doğrultuda, online platformlardan fiziksel bayilere kadar geniş bir satış ağımız bulunuyor. Ayrıca son dönemde, yenilikçi bir vizyonla kurumsal kimliğimizi de güncelledik. Modern bir tasarıma sahip yeni logomuz ve kurumsal rengimizle marka imajımızı tazeledik. Aynı zamanda, kullanıcı dostu ve gelişmiş bir web sitemizle müşteri deneyimini de zenginleştirdik. Konut, ofis, hastaneler, eğitim kurumları ve daha birçok alanda aydınlatma çözümleri sunarak yaşam ve çalışma alanlarını aydınlatıyoruz. Her sektör, bizim için farklı ihtiyaçları ve özgün çözümleri beraberinde getiriyor. Bu çeşitlilik, ürünlerimizi sürekli geliştirmemiz ve yenilikçi çözümler üretmemiz konusunda bizi teşvik ediyor. Çeşitli çalışmalar gerçekleştirdiğimiz turizm sektörü de bizim için özel bir öneme sahip. Çünkü turizm; insanların yeni deneyimler yaşadığı, dinlendiği ve farklı kültürlerle tanıştığı bir sektördür. Bu nedenle, otel, tatil köyü, restoran, kafe ve diğer turistik tesislerdeki aydınlatmalar; konukların deneyimini olumlu veya olumsuz etkileyebilir. Günsan Elektrik olarak, özellikle misafirlerin konforunu ve huzurunu sağlamak, enerji tasarrufu elde etmek ve mekanın genel atmosferini iyileştirmek adına hem estetik hem de işlevsel birçok çözüm sunuyoruz. Her projemizde olduğu gibi, otel projelerimizde de elektrik anahtarlarından prizlere, kaçak akım rölelerinden sigorta kutularına kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Bu sayede otellerin hem fonksiyonel hem de estetik ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Özellikle lüks otel projelerinde, misafir odalarından genel mekanlara, spa alanlarından toplantı odalarına kadar her alanda özelleştirilmiş çözümler talep ediliyor. Bu talepler doğrultusunda, tasarım ekibimizle birlikte otellerin temalarına, renk paletlerine ve atmosferlerine uygun, özgün aydınlatma çözümleri geliştireyoruz.

**Oteller gibi yoğun trafikli mekanlar için tasarladığımız Energy Saver cihazımızda, kartın takılı olmadığı zamanlarda enerji kesilerek ekonomik ve verimli bir enerji kullanımı sağlanıyor**

Aydınlatma sistemleri denilince akla ilk gelen enerji tasarrufu sağlayan lambalar olsa da bu konuda anahtarlar, prizler de önemli bir rol oynuyor. Günsan Elektrik olarak bu konuda birçok ürünümüz bulunuyor. Aydınlatmanın parlaklığını ve ışığın dozunu ayarlamayı sağlayan Dimmer anahtar serimiz, voltaj ayarı sayesinde daha az elektrik harcanmasına yardımcı olarak enerji tasarrufu yapılmasına imkan sunuyor. Günsan Hareket Sensörümüz ise özellikle karanlık alanlarda insan hareketlerini algılayarak, ışığı otomatik olarak aktive ediyor, böylece gereksiz enerji kullanımını engelliyor. Özellikle oteller gibi yoğun trafikli mekanlar için tasarladığımız Energy Saver cihazımızda, kartın takılı olmadığı zamanlarda enerji kesilerek ekonomik ve verimli bir enerji kullanımı sağlanıyor. Ayrıca, günümüz teknolojik cihazlarının enerji ihtiyaçlarına karşı da ürünlerimiz bulunuyor. Akıllı telefon, tablet ve kamera gibi elektronik cihazların şarj süreçlerini hızlandırmak ve enerji tasarrufu sağlamak amacıyla geliştirdiğimiz Eqona ve Radius serisindeki 2 Çıkışlı USB şarj prizlerimizle, kullanıcılara hem pratiklik hem de tasarruf sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde, sürdürülebilirlik ve çevre politikalarımızı daha da güçlendirmek adına ciddi yatırımlar yapmayı planlıyoruz. 2024 yılında, Marmara Bölgesi'nde, çevre dostu teknolojilere yatırım yaparak inşa ettiğimiz yeni üretim tesisimizi devreye almayı planlıyoruz. Tamamen yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı bu tesisimizle enerji tasarrufunda bulunmanın yanı sıra, çevresel ayak izimizi de azaltmayı hedefliyoruz. Enerji verimliliği konusunda gerçekleştireceğimiz birçok yenilikle birlikte, ürün portföyümüzdeki ürünlerin yüzde 15'ini akıllı ürünlerden oluşturma hedefimizle, sürdürülebilir ve çevre dostu bir yaklaşım sergilemeyi sürdüreceğiz.

**Günsan Elektrik olarak, turizmdeki canlanmadan güç alarak, 2024 yılı için büyük hedefler belirledik**

Sektörümüzde; uzun vade, KDV'siz satış, merdiven altı imalat ve fiyat dengesizliği sorunlarının olduğunu düşünüyorum. Bu sorunları aşmak için yeni teknolojilere yatırım yapmak, Ar-Ge merkezleri, inovasyon ekipleri kurmak gerekiyor. Bu konuda yer ve zaman fark etmeksizin dünyanın her yerinden çalışmaların sürdürülmesini sağlayan dijital kanalların önemini anlaşıldığını görmekteyiz. Ancak dünya ile karşılaştığımızda, Ar-Ge, inovasyon, dijital kanalların ve teknolojinin daha etkin kullanılması konusunda daha kat edeceğimiz yolumuz olduğunu ifade edebilirim.



Erhan Kaya / Günsan Elektrik / Genel Müdür

Günsan Elektrik olarak, 2023 yılında birçok projede yer aldık ve her biri kendi içerisinde önemliydi. Ayırt etmek gerçekten zor olsa da bazı dikkat çeken projelerimizi paylaşmak isterim. Antalya'da Prime Sorgun Villas, Porto Bello Hotel Resort & Spa ile iş birliği yapmanın yanı sıra, Kurt Safir İnşaat ve Crystal Centro projelerinde de aydınlatma çözümlerimizle yer aldık. Ayrıca, Heaven Garden Homes, Xasa Life ve Trend Life gibi önemli konut projelerinde de ürünlerimiz tercih edildi. Konya'da Fahrünnisa Evleri ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği de bu yılın önemli işlerinden biriydi. Başkent Ankara'da ise Doc's Vadi ve Akadia incek projelerine de aydınlatma alanında katkıda bulunduk. Bu projelerin her biri, sektördeki yerimizi sağlamamızda önemli bir role sahip oldu. Turizm sektöründeki canlanma, beraberinde birçok sektörde yatırım ve renovasyon çalışmalarını da getiriyor. Günsan Elektrik olarak, bu canlanmadan güç alarak 2024 yılı için büyük hedefler belirledik. Her koşulda üretmenin ve çalışmanın, bizim başarı sınırımız olduğunu düşünüyoruz. Tüketicinin ihtiyaçlarına, son trendlere ve teknolojik yeniliklere ayak uydurarak sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki iki yıl içerisinde, anahtar ve priz sektöründe liderliğimizi pekiştirmek adına toplamda 20M€'luk bir yatırım planlamaktayız. Bu yatırımın 5M€'sini yeni ürünler için, 5M€'sini otomasyon için ve 10M€'sini ise yeni akıllı fabrikamız için ayırdık. 2024 yılında Marmara Bölgesi'nde yeni üretim tesisimizi faaliyete geçirecek, üretim alanımızı yüzde 100 artırma ve yüzde 30'luk bir istihdam artışı sağlama hedefindeyiz. Bu büyüme, üretimde daha yüksek verimliliğe olanak tanıyacak. Yeni tesisimizin faaliyete geçişiyle yıllık satışlarımızı üç katına çıkarmayı planlıyoruz. Tesis içerisinde yer alacak lojistik merkezi, ürünlerimizin hızlı ve etkin bir şekilde dağıtımını gerçekleştirerek, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıyacak. Yeni akıllı fabrikamızın uzun vadeli hedefi, yüksek teknoloji ürünler üretmek katma değeri ihracat faaliyetlerini artırmak olacak. Tüm bu atılımlarla, EMEA bölgesinde anahtar-priz üretiminde öncü bir merkez olma vizyonumuzu hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Bu yatırımlarla hem bölgesel hem de uluslararası pazarlarda Günsan Elektrik markasını daha güçlü bir konuma taşımayı amaçlıyoruz.



Melek Yılmaz / Eglo Aydınlatma / Operasyon Şefi

Eglo Aydınlatma, 1969 yılında Avusturya'nın Pill şehrinde, Ludwig Obwieser tarafından kurulmuş olan Eglo Leuchten GmbH şirketinin, Türkiye satış organizasyonudur. Uluslararası bir şirketler grubu olan Eglo Group'un ana şirketi olan Eglo Leuchten GmbH, dünyanın 80 ülkesindeki şirketleri ve günde 80.000 aydınlatma üretim kapasitesine sahip 3 ayrı üretim tesisiyle aydınlatmaya ihtiyaç duyulan her yerde faaliyet göstermektedir. Eglo Aydınlatma, 2007 yılında Eglo Leuchten'in Avrupa operasyonlarını Türkiye'ye de taşımak istemesi üzerine kurulmuş olup, 14 yıldır salt aydınlatma, son 2 senedir ise aydınlatma ile beraber ev dekorasyon ürünleri alanlarında hem toptan hem perakende olarak hizmet vermektedir. Türkiye genelinde üç tanesi İstanbul'da diğerleri İzmir, Ankara ve Bursa'da olmak üzere toplam altı showroomumuz bulunmaktadır. Eglo Aydınlatma olarak, konut ve otel projeleri, yapı marketler, mobilya mağazaları, ev dekorasyon mağazaları ile çalışmaktayız. Ayrıca showroomlarımız ve web sitemiz aracılığıyla perakende müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Turizm sektörü her zaman aydınlatma sektörü ile kol kola gelişen bir sektör olmuştur. Türkiye'de faaliyet vermekte olduğumuz 16 sene içerisinde, söz konusu aydınlatma ihtiyacı olunca, mimarların ilk aklına gelen firma haline gelmiş bulunmaktayız. Ülke turizmine



## Aydınlatma sektöründeki en büyük sorunlardan biri, farklı firmaların birbirlerinin tasarımlarını kolayca taklit edebilmesi, ancak bu benzerliği kalitede yakalayamamasıdır

verilen teşvikler ve kaydedilen gelişmeler, sunduğumuz hizmetlere olan talebi doğru oranda artırmaktadır. Ürün tedarik ettiğimiz projelerin bir kısmı kataloğumuzdan ürün seçen mimar ve müşterilerin projelerinden, bir kısmı ise özel bir ihtiyacı olan ve kataloglarda aradığı çözümü bulamadığını söyleyen müşterilerden oluşmaktadır. Özel ihtiyaçlara yönelik kişiselleştirilebilir profesyonel aydınlatma çözümlerimizi "Eglo Professional" markası altında müşterilerimize sunmaktayız. Eglo Professional kapsamında müşteriler istedikleri ürünün boyutlarını, ışık renklerini, materyallerini, hatta ışık akılarını bile kişiselleştirebilmektedir.

**Çok az enerji ile yüksek aydınlatma performansı sağlayabilen yüksek verimli ampul serimizin yanı sıra, FSC sertifikalı bir kuruluş olduğumuz için sürdürülebilir malzemelerden imal edilmiş pek çok armatür modelimiz bulunmaktadır**

Oteller ile çalışmanın firmamız için pek çok avantajı vardır. Öncelikle, otellerin iç dekorasyonunda belirli bir tema hakim olduğu için, ürünlerimizin bu temalar ile özdeşleşmesi ve otelin albenilerinden biri haline gelmesi bizim için gurur vericidir. Maddi açıdan bakıldığında zaman ise turizm sektörüne yapılan teşviklerden dolayı sermaye hacmi artan otel sahipleri hem yüksek kapasitede alışveriş gerçekleştirilmekte hem de ödeme konusunda bize herhangi bir engel çıkartmamaktadır. Herhangi bir dezavantajdan bahsedemeyiz, ancak bazı projelerde teslim tarihlerinin istenen ürün adedine göre çok kısa tutulduğu durumlarla karşılaşabiliyoruz. Bu gibi durumların önüne geçmek için projelerin tasarımları ve tedarik süreçlerinin daha uzun vadeli ve gerçekçi planlanması, süreçlerin akıcı işlenmesini sağlayacaktır. LED aydınlatma zaten başlı başına enerji tasarruflu bir ürün grubu olmasına karşın, EGLO olarak müşterilerimize pek çok enerji tasarruflu ürün sunmaktayız. Çok az enerji ile yüksek aydınlatma performansı sağlayabilen yüksek verimli ampul serimizin yanı sıra, FSC sertifikalı bir kuruluş olduğumuz için sürdürülebilir malzemelerden imal edilmiş pek çok armatür modelimiz bulunmaktadır. Aydınlatma sektöründeki en büyük sorunlardan biri, farklı firmaların birbirlerinin tasarımlarını kolayca taklit edebilmesi, ancak bu benzerliği kalitede yakalayamamasıdır. İnternette Eglo

ürünlerinin birebir kopyası olarak üretilmiş, hatta bazı web sitelerinde Eglo markası adı altında satılan sahte ürünler gerek müşterileri gerek ise bizi mağdur etmektedir. Müşterilerin aydınlatma ürünlerinin sadece tasarımlarına değil, kalitesine de odaklanabilecek şekilde bilinçlendirilmesi bu tarz durumların önüne geçebilir.

**Showroomlarımızda Eglo Living markası altında satışa sunmaya başladığımız ev dekorasyon ürünlerimizi aydınlatma ürünlerimiz ile kombine ederek, çeşitli dekorasyon ihtiyaçlarına tek tedarikçiden, çok yönlü çözümler elde edilebilmesinin önünü açmış olacağız**

İstanbul'da Polat Renaissance, Mövenpick ve Ramada otelleri, İzmir'de yine Mövenpick ve Hilton Garden Inn, Antalya'da ise Hane Hotel, bu sene içerisinde beraber çalışmış olduğumuz müşterilerimiz arasında göze çarpanlar olarak betimlenebilir. Eglo Aydınlatma olarak, her geçen sene ürün yelpazemizi genişletmek, teslim sürelerimizi minimuma indirmek ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak ana odağımızdır. Merkez şirketimiz Eglo Leuchten'in da desteği ile Dünya'da ve Türkiye'deki açık ara en geniş tasarım çeşitliliğini sunan aydınlatma şirketi olarak, 2024 yılında hız kazanan turizm iştiraklerine maksimum hız ve verimle aydınlatma çözümleri sunmaya devam edeceğiz. Ayrıca showroomlarımızda Eglo Living markası altında satışa sunmaya başladığımız ev dekorasyon ürünlerimizi aydınlatma ürünlerimiz ile kombine ederek, çeşitli dekorasyon ihtiyaçlarına tek tedarikçiden çok yönlü çözümler elde edilebilmesinin önünü açmış olacağız.







**Bu tabaklar tarifsiz.  
Gururumuz da!**



Dünyanın en prestijli yemek yarışması Bocuse d'Or'un 2023-2025 Platin sponsoru olarak bu büyük tutkuyu destekliyoruz.

**SIRH/+**  
**BOCUSE D'OR**

**bonna**  
Premium Porcelain

PLATINIUM PARTNER 2023-2025







**Onur Gördesli / TELEtek Elektrik Elektronik A.Ş. / Elektrik Mühendisi**

TELEtek, özgün ve yenilikçi tasarıma sahip, tamamen Türkiye üretimi LED aydınlatma ürünlerinin, geliştirme, üretim ve pazarlanmasında uzmanlaşmış olup, kurulduğu 1974 yılından günümüze ülkemizin önde gelen elektrik-elektronik üreticilerindedir. Yüzde 100 müşteri memnuniyetini hedefleyen satış politikamız, geniş ürün çeşidimiz, stok kapasitemiz, rekabetçi fiyat ve müşteri odaklı çözümlerimiz ile tüm Türkiye ve 15 ülkeye, yaygın satış kanallarımız aracılığıyla hizmet vermekteyiz. Yaşam kalitesini yükseltecek LED teknolojisi tabanlı tasarım ve yenilikler, yoğun optik, elektronik ve mekanik mühendislik çalışmaları sonucu, TELEtek Ar&Ge laboratuvarında geliştirilmektedir. Firmamızın almış olduğu patent ve tescilli tasarımlar, yaratıcı ve yenilikçi yapımızın en önemli göstergesidir. CE ve RoHS yönetmeliklerine uyumlu TELEtek LED aydınlatma ürünleri, ISO 9001:2015 kalite yönetim sistemli modern üretim bantlarımızda üretilmektedir. 3000 metrekare kapalı alana sahip kendi binasında 50 kişilik deneyimli uzman kadrosu, tam otomatik SMD üretim bantları, otomasyon ağırlıklı üretim tesisi ve gelişmiş laboratuvarı ile TELEtek güçlü bir yapıya sahiptir. Hedefimiz "Temiz enerji, Aydınlık gelecek" ilkesi ile Türkiye ve Avrupa pazarlarındaki başarımızı, dünya pazarlarında da sürdürmektir. Aydınlatma alanında sunduğumuz ürünler, iç mekan LED aydınlatma ürünleri, özel dekoratif tasarım grubu ürünler ve IP sertifikalı ürün gruplarıdır. Konut başta olmak üzere, sanayi, turizm, eğitim (kamu binaları), özel işletmeler (depo, antrepo), ulaşım (havayolları) vb. sektörlerle hizmet vermekteyiz. Turizm sektörü toplam ciromuzun yüzde 17'sini kapsamaktadır. Otellerle yaptığımız çalışmalar, otellerin aydınlatma konusunda yenilikçi ve öncü olması, bu konuya verdikleri önem ve bütçeleri



## Otellerle yaptığımız çalışmalar, otellerin aydınlatma konusunda yenilikçi ve öncü olması, bu konuya verdikleri önem ve bütçeleri sayesinde, yeni tasarım gruplarını geliştirme fırsatını bize sunmaktadır

sayesinde, yeni tasarım gruplarını geliştirme fırsatını bize sunmaktadır. Otellerle çalışmanın, TELEtek olarak bize her zaman yeniliğe ve tasarıma olan yeteneklerimizi ortaya çıkarma fırsatı vermesi, en büyük gizli kazançlarımızdan biridir.

**Otellerde aydınlatma tercihleri için, bizler gibi kurumsal firmaları tercih etmelerini, özellikle kadrosunda mühendis ve tasarım ekibini bulduran, aydınlatma kullanılacak alanlarda hesaplama ve projelendirmesini yapabilen, yeterlilik belgelerine sahip ürün gruplarını üreten firmalarla çalışmalarını tavsiye ederim**

Tasarım ve fonksiyon anlamında, otellerin, yenilikçi ve tasarım odaklı hizmet alanları oluşturdukları için her gün yeni ürün ve fonksiyon (dali, dim edilebilir, karanlık oda) talepleri gelmektedir. Zincir otel grupları hizmet dışında tasarımı da imza olarak kullanmayı tercih ediyorlar. Bu alanda oluşturdukları alanlar için mobilyadan dekoratif ürün gruplarına kadar tasarıma dayalı aydınlatma ihtiyacı doğmaktadır. Mimari gruplarla yaptığımız toplantılarda, otellerle çalışan mimarların, farklılık ve yenilikleri takip ettiklerini bilmekteyiz. Fakat mimarların, tasarımlarını hayata dönüştüren firmalara ulaşmakta zorluklarını dinlemekteyiz. Biz bu talep değişiklerine hızlı dönüşler gerçekleştirebildiğimiz, yaratım ve uygulama süreçlerini kısa sürede tamamlayabildiğimiz için tercih edilmekteyiz. Dolayısıyla oteller için standart ürünlerimiz ve yanı sıra proje özel ürünler sunmaktayız. Oteller ile yaptığımız çalışmalar firmamız için; otellerin yenilikleri takip ediyor olmaları, yaratıcı ürünler üretmemiz için bize fırsat sunmaları, ürün kalitesi ile ilgili yeterlilik belgeleri olan ürünleri tercih ediyor olmaları, bizim yaratıcılığımızı ve kurumsal kimliğimizi ön plana çıkarmaları bakımından önemli avantajlar sağlamaktadır. Dezavantaj ise genelde otel yatırım maliyetlerinin yüksek olmasının yanı sıra, yatırımcıların haklı olarak projeyi çok kısa sürede bitirme isteği ve kazanç sağlayan bir işletmeye dönme çabasıdır. Bu durum ise bize kısıtlı zamanlarda yeni ürünler yaratma talebi oluşturmaktadır. Biz de bu hassasiyete özen gösterdiğimiz üretim önceliğimizi, oteller grubuna kullanmayı tercih ediyoruz. Bu süreci yönetebiliyoruz; fakat üretim bantlarımızı özel ürün gruplarıyla değiştirdiğimiz için, hesaplanamayan bir üretim maliyetiyle karşı karşıya kalabilmekteyiz. Bu sorumluluğu da TELEtek olarak üzerimize alıyoruz. Bunu dezavantajımız olarak görebiliriz fakat uzun vadede ekip yönetimi ve planlama konusunda

bize yeni tecrübeler kazandırmaktadır. Otellere aydınlatma tercihleri için, bizler gibi kurumsal firmaları tercih etmelerini, özellikle kadrosunda mühendis ve tasarım ekibini bulduran, aydınlatma kullanılacak alanlarda hesaplama ve projelendirmesini yapabilen, yeterlilik



belgelerine sahip ürün gruplarını üreten firmalarla çalışmalarını tavsiye ederim.

**2024 yılında otel ve turizm grubuna yaptığımız çalışmalarını yüzde 20 artırmayı hedeflemekteyiz**

Sürdürülebilirlik ve enerji tasarrufu bizim aydınlatma başlığı altındaki vizyonumuzdur. Özellikle ürettiğimiz tüm ürün grubunda LED aydınlatma grubu ürünler üretmekteyiz. Ve bu ürünlerin sürdürülebilir olması adına, elektronik altyapısını kendi bünyemizde üretmekteyiz. Dışa bağımlılığımız olmadığı için ürünleri, kalite ve sürdürülebilir hassasiyetiyle üretmeye devam etmekteyiz. Aydınlatma sektörünün genel sorunu doğru yeterliliğe sahip olmayan ürünlerin pazarda yer alması, ithalatçı firmaların bu sektörde tecrübesi olmamasına rağmen ticari kaygıyla uzmanmış gibi görünerek proje hazırlaması, bu çalışmaların sonucunda doğan maddi kaybın yatırımcının üzerine yük olmasıdır. Önerimiz yeterlilik sahibi, aydınlatma konusunda tecrübeli, belgeli ürün gruplarıyla çalışmaları olacaktır. 2023 yılında yer aldığımız otel projelerinden bazıları olarak, Sheraton Grubu, Opera Otel Yatırımlarını sayabiliriz. Turizm sektöründeki hareketliliği yakından takip ediyoruz. 2024 yılı için, bir üretim bandımızı ayırdık ve otel grupları için yeni satış ekibi oluşturduk. Yeni yapılan oteller için yeni ürünler tasarımı, renovasyon yapılan oteller için, aydınlatma renovasyonu konusunda tecrübe kazanmış ekibimizle aydınlatma tasarımlarını bozmayacak, hali hazırdaki aydınlatma kasalarını kullanarak, iç aydınlatma elektrik elektroniği tasarımını gerçekleştirmekteyiz. Bu çalışmalarımızdan yola çıkarak, 2024 yılında otel ve turizm grubuna yaptığımız çalışmalarını yüzde 20 artırmayı hedeflemekteyiz.

# icibot

## OPERASYONEL MÜKEMMELİYETİ iciStaff İLE YAKALAYIN

Otel, Hastane, AVM ve Tesis görev yönetimi ile süreçlerinizi optimize edin, kalite standartlarına uyum sağlayın ve verimliliğinizi arttırın.

Dünya'da **50.000+** fazla bölüm **iciStaff** ile operasyonlarını yönetiyor.



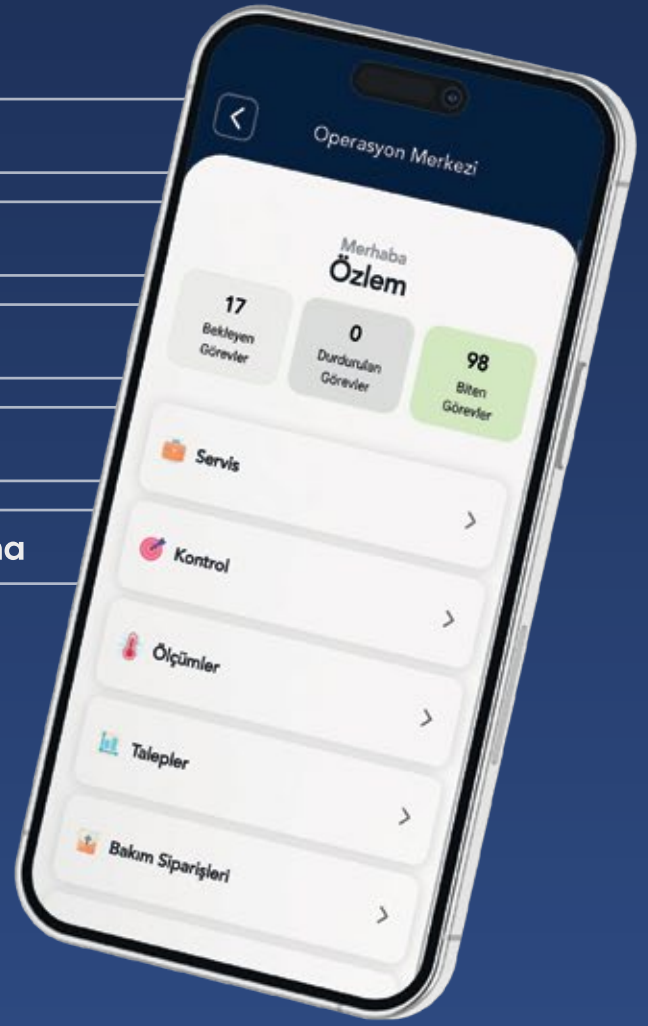
Görev Yönetimi

Planlı Bakım

Kontrol Listeleri

Ölçümler

Yönetim Raporlama



iciStaff ile

daha fazla verim, daha fazla kazanç,  
daha fazla memnuniyet!

[www.icibot.com](http://www.icibot.com)



## 'Fazla', Akıllı Tartı Sistemi ile Accor'un onaylı tedarikçisi oldu

Türkiye'nin ilk ve tek teknoloji tabanlı bütünsel atık yönetim şirketi 'Fazla', profesyonel mutfaklar için özel olarak geliştirdiği 'Akıllı Tartı Sistemi' ile Accor'un onaylı tedarikçi listesinde yerini aldı. 110 ülkede, 40'tan fazla marka ve 5 bin 500 otel ile dünyanın lider ağırlama grubu Accor ile geliştirdiği iş birliğinde Fazla, sorumlu turizme dikkat çekerek Akıllı Tartı Sistemi aracılığıyla otellerde oluşan gıda israfını azaltıyor. İsrarla ve israf kaynaklı karbon salınımıyla mücadele etmek için teknoloji tabanlı bütünsel atık yönetimi çözümleri geliştiren Fazla; her yıl 2 milyondan fazla yemek sunan ve ağırlama grubunda küresel bir lider olan Accor ile geliştirdiği iş birliği kapsamında, sorumlu turizm ve sürdürülebilir gastronomiye dikkat çekiyor. Sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda sektöründe örnek bir marka olmayı edinen Accor, Fazla ile gıda atığı ölçümü konusunda gerçekleştirdiği ilk çalışmanın ardından Akıllı Tartı Sistemi'ni onayladı ve küresel onaylı tedarikçi listesine ekledi. Bu doğrultuda Accor; gıda atığının ölçümü, izlenebilirliği ve azaltımı için Akıllı Tartı Sistemi'nin sunduğu teknolojiyi kullanarak gıda israfı kaynaklı oluşan maliyetlerini ve gezegen üzerindeki çevresel etkisini azaltmayı amaçlıyor. Gerçekleşen iş birliği hakkında bilgi veren Accor Türkiye Satın Alma Direktörü Erinç Karakan şunları söyledi: "Accor olarak gıdanın sürdürülebilirlik yolculuğunda en başından beri gıda israfını azaltmaya, gıda tüketimini değiştirmeye ve sorumlu kaynak kullanımına odaklanıyoruz. Gıda israfının azaltılması için ilk adımın atıkların ölçülmesi ve takip edilmesi olduğunu biliyoruz. Bu kapsamda Fazla ile yaptığımız iş birliği doğrultusunda ilk ölçüm çalışmalarımıza Novotel İstanbul Bosphorus otelimizde başladık. Yaptığımız çalışma sırasında Akıllı Tartı Sistemi'nin sunduğu teknoloji, kullanım kolaylığı ve ölçüm verileri sayesinde büfe ve mutfak protokollerimizi yeniden düşünerek atıkları azaltabileceğimizi; farkındalığı artırmak için ise misafirlerimizle etkileşimde bulunabileceğimizi gördük. Yaptığımız çalışma ile elde edebileceğimiz potansiyel faydayı görmenin yanı sıra Fazla'nın sahip olduğu yerel bilgi ve uzmanlığı, gıda atıkları konusundaki bütünsel yaklaşımı sayesinde öncelikli olarak Türkiye'deki otellerimizde bu projeyi çoğaltmayı ve gıda atığımızı azaltarak fayda yaratmayı amaçlıyoruz." Akıllı Tartı Sistemi ile profesyonel mutfaklarda oluşan gıda atığını yüzde 50 oranında azaltmanın mümkün olduğunu belirten Fazla Pazarlama ve İş Geliştirme Lideri Koray Koçer de "Accor, Türkiye'de 64'ün üzerinde; dünya çapında ise 5500'ün üzerinde oteli olan sektöründe lider küresel bir marka. Akıllı Tartı Sistemi ile yaptığımız farklı çalışmalarda tek bir lokasyonun bile elde edebileceği faydanın boyutunun oldukça yüksek olduğunu gözlemlerken bünyesinde bu kadar fazla markayı bir araya getiren tek bir grubun yaratabileceği etkinin sektörü dönüştürme potansiyeli taşıdığına farkındayız. Uluslararası olmasının verdiği avantajla mevcut durumda gıda atığına yönelik kurum içi ajanda yaratmış olan Accor'un gıda atığını azaltmaya yönelik çözüm arayışında Akıllı Tartı Sistemi'miz ile tanışması Türkiye'de de gıda atığı konusunda farkındalığın arttığını ve aksiyonların hayata geçmeye başladığını gözler önüne seriyor. Bu doğrultuda Fazla olarak Akıllı Tartı Sistemi kapsamında Accor ile çatı anlaşma yaptığımızı duyurmaktan mutluluk duyuyoruz. Yaptığımız iş birliği ile gıda atığını azaltma yolculuğunda kısa zamanda birlikte çok büyük etki ve fayda yaratacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.



## Form & Mitsubishi Heavy Industries ortaklığı

### 5 yaşında

Form ile Mitsubishi Heavy Industries ortaklığından doğan Form MHI Klima Sistemleri, 5. yılını geride



birakıyor. Mitsubishi Heavy Industries Thermal Systems Genel Müdürü Nobuaki Suzuki, değerli ortaklığın üstün başarılarını tebrik etmek üzere Form üst düzey yöneticilerini makamında ziyaret etti. Form MHI Klima Sistemleri, Form'un sektör tecrübesi ve Japon devi Mitsubishi Heavy Industries'in teknolojik gücünden aldığı destekle 5 yıldır aynı özveri, ürün kalitesi ve satış sonrası hizmetleri ile enerji verimliliği yüksek çözümler sunuyor. Mitsubishi Heavy Industries Thermal Systems Genel Müdürü Nobuaki Suzuki, 2011 yılından bu yana süren iş birliği ve bu iş birliği sonucu kurulan ortaklık süresince üstün başarılarla imza atan Form MHI Klima Sistemlerine tebriklerini sunmak üzere İstanbul'a geldi. Suzuki, gelecek dönemde de ortaklık çerçevesinde hedeflerine ulaşma noktasında çalışmalarının hız kesmeden ilerleyeceğini belirtti. Form MHI Klima Sistemleri Genel Müdürü Zafer Sarı iş birliğini; "Mitsubishi Heavy Industries ile kurduğumuz değerli ortaklık çerçevesinde enerji tasarrufu ve kullanım konforunu ön planda tutarak otelden konutlara; hastanelerden alışveriş merkezlerine kadar pek çok farklı alanda sağladığımız iklimlendirme çözümlerinin 5. yılını başarılarla geride bırakmanın gururunu yaşıyoruz. İlerleyen dönemlerde gerçekleştireceğimiz projeler için oldukça heyecanlıyız" sözleriyle değerlendirdi. Form MHI Klima Sistemleri; split klimalar, multi-split klimalar, profesyonel klimaların yanı sıra VRF sistemler, ısı pompaları, havadan suya sıcak su üreticileri gibi ürünlerle farklı ihtiyaçlara sahip yapıların iklimlendirmesinde önemli role sahip. Bu çerçevede Antteras Nev, Ephesia Holiday Beach Club, Garanti BBVA gibi sayısız referans başarılarıyla adından söz ettiriyor.

## Metex Studio Erk, Amber Lagoon Villaları'nın tasarımını gerçekleştirdi

İç mimarı tasarımı Metex Studio Erk tarafından üstlenilen Antalya, Belek'teki Regnum Carya bünyesinde yer alan "Amber Lagoon Villaları" göçebe yaşam tarzı ile doğayı lüks konaklama alanlarında buluşturarak huzurlu bir atmosfer sunuyor. 20 yılı aşkın tecrübesiyle Türkiye'de ve yurtdışında pek çok farklı ölçek ve fonksiyonlarda mimari ve iç mimari projeler tasarlayan MSE (Metex Studio Erk) imzalı Amber Lagoon Villaları, Antalya'nın en gözde destinasyonlarından biri olan Belek'te göçebe yaşam tarzını, doğayı ve premium yaşam alanlarındaki huzurlu konaklamayı heyecan verici bir deneyimde buluşturuyor. Mimar Hüray Erk ve Mimar Kağan Erk liderliğindeki MSE, göçebe yaşam tarzının

özellikleri gereği doğanın ve doğal unsurların özel yaşam alanlarıyla uyum içinde birleştiği Regnum Carya bünyesindeki Amber Lagoon Villaları'nda konaklayanlara günlük yaşamlarına ara verebilecekleri bir atmosfer sunuyor. Projenin "Lagün Villaları" bölümünde bir oda ve bir yaşam alanından oluşan 44 villa ile iki oda ve bir yaşam alanlı 15 villa olmak üzere 59 premium villa bulunuyor. Ayrıca Lagoon Villaları'nda masaj odaları, fitness merkezi, sauna ve Türk hamamı içeren bir spa alanı ve teraslı bir yemek alanı da mevcut. Villalar ve ortak alanların tasarımındaki göçebe yaşam tarzı fikri, doğayla ve doğal unsurlarla bütünleşerek huzurlu bir atmosfer oluşturuyor. Amber Lagoon Villaları'nda



insanların ruh ve beden sağlığı ön planda tutulduğu için pandemi, tasarım kapsamında önemli bir rol oynamış. Göçebe yaşam tarzı, doğanın ve doğal öğelerin kullanımı fikirleri de proje boyunca tasarımın şekillenmesine yardımcı olmuş. Doğal malzemelerin tercih edilmesi projenin tasarım fikrini destekleyerek duysal deneyimin zenginleştirilmesine olanak sağlamış.



## ÖMÜR BOYU PASLANMAZ!



GN 2/1

GN 1/1

### Sağlam, Güvenli ve Uzun Ömürlü

Camshelving® GN Küvet Taşıma Arabası toplu gıda taşıma ve sevkiyatı için önemli bir evrimi temsil etmektedir. Piyasadaki çeşitli metal arabaların aksine, başarısız kaynak noktaları, yamulan çerçeveler veya keskin metal kenarlar, temizlenmesi zor köşeler, pas ve korozyona uğramış yerler olmaması için tasarlanmıştır.

Her bir parça ömür boyu hizmet için özel üretilmektedir. Camshelving, eşsiz kompozit malzemelerden yapılmış, kolay temizlenebilir pürüzsüz yüzeyler ve yüksek performans özellikleri ile sizlere yıllarca benzersiz performans ve değer sağlaması için hizmetinizde olacaktır.



#### Küvet Kapasitesi GN 1/1, 6,5 cm derinlik

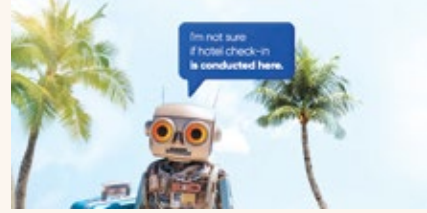
Tam Boy 1/1	Tek küvet	18 adet	Tam Boy 2/1	Çift küvet	36 adet
----------------	-----------	---------	----------------	------------	---------



## Yapay zeka, turizm sektöründeki dijitalleşmenin öncü gücü haline geliyor

34 yıldan fazla bir süredir otel, restoran, kafe, bar, pastane ve plaj işletmeleri için teknoloji çözümleri sunan sektör lideri Protel, turizm sektöründe yapay zekanın sağladığı birçok avantaja dikkat çekiyor. Yapay zeka tabanlı çözümleri kullanan işletmeler, müşterilere üstün bir deneyim sunmanın yanı sıra iç süreçlerini otomatikleştirip daha verimli hale getirebiliyor. Protel'in yapay zekadan destek alan güçlü çözümleri, masa durumu algılamasından soğuk dolabın işlevine kadar geniş bir yelpazede işletme süreçlerini iyileştiriyor. 5.000'den fazla vizyoner işletmeye teknoloji merkezli yönetim ve operasyon çözümleri sunarak yiyecek-içecek ve konaklama sektörlerine değer katan Protel, turizm sektörünün yapay zekadan nasıl fayda sağlayabileceğini sıraladı. Konaklama ve rezervasyon yönetimi, yapay zeka teknolojilerinin etkisiyle büyük bir dönüşüm geçiriyor. Otomasyonla çalışan rezervasyon sistemleri, yapay zeka sayesinde daha verimli ve kullanıcı dostu hale geliyor. Müşteriler artık akıllı telefonları üzerinden kolayca rezervasyon yapabiliyor, oda seçebiliyor ve işlemlerini hızla tamamlayabiliyor. Bu sayede otel işletmeleri, müşterilerin oda tercihlerini ve geçmiş seyahat davranışlarını analiz ederek kişiselleştirilmiş öneriler sunabiliyorlar. Böylece hem müşteri memnuniyeti artıyor hem de işletmeler verimliliklerini maksimize ediyorlar. Yapay zeka destekli çözümler, otelin bulunduğu konuma göre kişiselleştirilmiş seyahat deneyimleri

sunma konusunda büyük bir rol oynuyor. Bu teknolojiler, konukların buldukları bölgedeki en iyi restoranları, ilgi çekici aktiviteleri ve gezilecek yerleri keşfetmelerine yardımcı oluyor. Turistlerin belki de ilk defa ziyaret ettikleri bir şehirde veya bölgede yol göstererek seyahatlerini daha keyifli ve sorunsuz hale getiriyor. Ayrıca bu yapay zeka sistemleri, kullanıcıların tercihlerine ve ihtiyaçlarına göre aktiviteler için rezervasyon yapma yeteneği sunarak seyahat planlamasını daha da kolaylaştırıyor. Bu imkanlar, konuklarına daha özgün ve tatmin edici bir seyahat deneyimi sunmak isteyen işletmeler için büyük bir potansiyel barındırıyor. Kapsamlı Dil Modelleri sunan teknolojiler, müşterilere hızlı ve etkili bir şekilde cevap vermeye imkan tanıyor. Özellikle otel işletmeleri için, bu modellerin web sitelerine veya mobil uygulamalara entegre edilmesi, 24 saat boyunca otomatik yanıtlar sunabilen bir yapay zeka uygulaması ile sonuçlanıyor. Böylece özellikle personel sayısının sınırlı olduğu durumlarda misafirlerin isteklerini anında karşılamak mümkün oluyor. Kapsamlı Dil Modelleri, konukların isteklerini hızlıca anlayabiliyor ve ihtiyaçlarına göre otomatik olarak bir oda ayırabiliyor. Böylece misafirlerin isteklerini iletmek için resepsiyonu arama zorunluluğu ortadan kalkarken, ön büroda manuel işlemler için harcanan zamanı da azaltıyor. Masa Durumu Algılama teknolojisi, restoranların masalarının anlık durumunu izleyerek dinamik bir şekilde yönetmelerini



sağlıyor. Bu sistem, masaların anlık doluluk ve boşluk bilgilerini takip ederken, aynı zamanda gelecekteki müsaitlik durumlarını tahmin etmekte ve bu sayede rezervasyonların daha iyi yönetilmesine yardımcı oluyor. Ayrıca masanın hazır olup olmadığını belirlemek için servis, peçete ve tuzluk gibi faktörleri de kontrol ederek müşterilere daha hızlı ve sorunsuz hizmet sunulmasını olanak tanıyor. Bu teknoloji, restoranların kapasite kullanımını optimize etmelerine ve misafirlere daha iyi deneyimler sunmalarına yardımcı olurken, aynı zamanda işletmelerin verimliliğini artırıyor. Soğuk Dolap Çalışması, akıllı buzdolapları ve yapay zeka ile gıda yönetimini bir üst seviyeye taşıyarak gıda bozulmasını erken tespit ediyor ve gıda israfını minimize etmeyi hedefliyor. Protel'in müşterilerine sunduğu tüm bu projeler, sektörde çağ atlatan ve katma değerli çalışmalar olarak öne çıkıyor ve işletmelerin sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlıyor. Servis robotları müşterilerin hizmet deneyimini iyileştiriyor. Konukların siparişlerini getirmek için kullanılan servis robotları, sensörleri sayesinde bulunduğu mekanın haritasını çıkartıyor ve etrafındaki engellere çarpmadan siparişin sorunsuz bir şekilde ulaşmasını sağlıyor.

Uğur Bayülgen / Form MHI Klima Sistemleri VRF Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

## VRF sistemlerindeki defrost sorununa Mitsubishi Heavy'nin patentli CHCC özelliğiyle çözüm üretiyoruz



VRF sistemler yüksek verimli çalışma kapasitesiyle konutlardan ticari yapılara kadar geniş bir uygulama yelpazesine hitap ediyor. Bu sistemler enerji verimliliği, kurulum kolaylığı, aynı anda soğutma ve ısıtma yapabilme gibi pek çok özelliğiyle kullanıcılarına çeşitli avantajlar sunuyor ve tercih sebebi oluyor. Özellikle soğutma ve ısıtmayı tek bir sistem üzerinden sunması hem maliyetten hem de alandan tasarruf ettiriyor. Bununla birlikte kış

aylarında VRF sistem kullanımında sıklıkla rastlanılan dış üniteye don oluşumu belli bir süre sonra performansın engellenmesine sebebiyet verebiliyor. Isıtma esnasında iç ünitelerden ortama ısı verildiğinde bu ısının dış ünitelerden çekilmesi gerekiyor. Hali hazırda soğuk olan hava, ısı çekme işlemi esnasında dış üniteye girdiği anda daha da soğuyor ve donma seviyesine geliyor. Bu durum dış üniteye buz birikmesine, ardından kademeli olarak ısıtma kapasitesinin düşmesine neden oluyor. Aşırı buzlanma sisteme zarar verme seviyesine kadar gelebileceğinden sorunu önlemek için çalışma prensibini tersine çeviren bir çözüm yaklaşımı gerekiyor. Biz de Form MHI Klima Sistemleri olarak enerji kaybına yol açan bu soruna Mitsubishi Heavy'nin patentli CHCC (Sürekli Isıtma Kapasitesi Kontrol Özelliği) özelliğiyle çözüm üretiyoruz. Dış ünitenin defrost koşulu algılandığında sorunun giderilmesi için iç kapasiteyi kademeli olarak kısmak suretiyle

kompresörün devrini düşüren Mitsubishi Heavy, dış üniteye defrost koşullarının dışına çıkarıyor. Sonrasında ise sistemin dış ortam ve soğutucu akışkan sıcaklığını sürekli olarak takip ederek defrost koşullarını kontrol altında tutuyor. CHCC özelliği sayesinde, defrost koşullarında iç ünitelerin yüksek sıcaklıklarda üfleme yapabilmesinin yanı sıra, kapasite düşümünü kademeli hale getirerek sıralı defrost sistemlerinde yaşanan büyük kapasite düşüşlerini de engelliyor. Ayrıca 5 saate kadar sürekli ısıtma yapabilme özelliği sayesinde Mitsubishi Heavy sistemleri rakiplerine oranla daha yüksek kapasiteler sunarak daha sıcak ve konforlu mekanlar yaratıyor.



## Metro Türkiye, Michelin Rehberi'nin bu sene de partneri

Ülkemizde yeme içme sektörünün en önemli iş ortaklarından biri olarak gastronominin gelişimine katkı sağlamayı misyon edinen Metro Türkiye, İstanbul'un ardından İzmir ve Bodrum'un da dahil olduğu Michelin Rehberi'ne Türkiye Resmi Partneri olarak destek vermeye sürdürüyor. Türk mutfak kültürüne sahip çıkmak, gelecek nesillere aktarmak ve mutfağımızı şefleriyle birlikte dünyada hak ettiği yere taşımak amacıyla çalışan Metro Türkiye, geçtiğimiz yıl İstanbul'un 38. uluslararası destinasyon olarak listeye alınmasıyla, dünyanın en itibarlı restoran derecelendirme sistemi Michelin Rehberi'nin Türkiye partnerliğini üstleniyor. İş birliği kapsamında 9 Kasım 2023 tarihinde açıklanacak olan İstanbul, İzmir ve Bodrum'da Michelin Rehberi'ne giren restoranlara plaketeri de yine Metro Türkiye tarafından teslim edilecek. 33 yıldır Türk mutfağına ve Türk şeflerine destek veren, ürün kalitesi ve yenilikçi servisleriyle gastronomi sektörünün yanında olan Metro Türkiye, dünyanın en itibarlı restoran derecelendirme sistemi olarak kabul edilen Michelin Rehberi'nin Türkiye Resmi Partnerliği'ne devam ediyor. Michelin Rehberi, geçen yıl 38. uluslararası destinasyon olarak listeye aldığı İstanbul'un ardından temmuz

ayında İzmir ve Bodrum'u da rehberde dahil etme kararı aldığını açıkladı. Türkiye'nin bir gastronomi destinasyonu olduğunun kanıtı olan bu kararın sonucunda listeye girmeye değer görülen restoranlara plaketeri, bu yıl da Metro Türkiye tarafından takdim edilecek. Ülkemizde faaliyete başladığı 1990 yılından bu yana gastronomi kültürünün gelişmesi için çalışmalarını aralıksız olarak sürdürdüklerini ifade eden Metro Türkiye CEO'su Sinem Türüng, "Metro Türkiye olarak, dünyanın en iyi ve en köklü mutfaklarından olan Türk mutfağının hak ettiği yere gelmesi için çalışıyoruz. Genç şeflere ilham olmak ve Türk şeflerinin gelişimine katkıda bulunarak dünyada tanınmalarını sağlamak da bir diğer amacımız. Bu nedenle Metro Türkiye olarak sektör profesyonellerine ve şeflerimize, gastronomiye değer katan 'Metro Usulü' sunduğumuz ürünlerin yanı sıra eğitim ve atölye çalışmalarımızla, yayınladığımız içeriklerle yol gösteriyoruz. Gastronomi platformumuzda Masterchef etkinliklerinde bugüne kadar birçok ülkeden Michelin Yıldızlı şefi ağırladık ve onları hem öğrencilerle hem de profesyonellerle buluşturduk. Bugün, Türk şeflerimizin de bu rehberde yer almasından gurur duyuyoruz. Biz, yerel değerleri evrensel



bakış açısıyla ele almanın büyük önem taşıdığına inanıyoruz. İşte bu nedenle dünyanın en itibarlı restoran derecelendirme sistemi olarak kabul edilen Michelin Rehberi'nin 38'inci destinasyonu olarak seçtiği İstanbul'un ardından İzmir ve Bodrum için de seçki yapacağını açıklaması, yeme-içme sektörü açısından heyecan uyandıran bir gelişme. Restoranların ve şeflerin kariyerlerinde kıymetli bir rol üstlenen Michelin Rehberi'nin gastronomi turizmüne de katma değer sağlayacağına inanıyoruz" dedi. Michelin Rehberi İstanbul, İzmir, Bodrum 2024 seçkisi, 9 Kasım 2023 tarihinde açıklanacak ve seçkiye Michelin Rehberi'nin web sayfasından ve mobil uygulamasından erişilebilecek. Listeye girme başarısı gösteren restoranlara ise plaketeri Metro Türkiye tarafından verilecek.

Yeşim Aslıkara / Odaline Tekstil / Firma Sahibi

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

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. 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. Özellikle yurtiçinde birçok projede yer aldık, bunlardan bazıları: Crown Plaza Kurtköy, Crown Plaza Tuzla, Çekmeköy Inventist, Heksapolis, Bodrum Yelken Otel, Ramada by Wyndham İstanbul Şile, Shmayaa Hotel Midyat, Ramada Encore by Wyndham Şişli'dir. Son 2 yılda sektörde görülen hareketlilik, yatırımcılar tarafından olumlu yönde değerlendirilerek yeni ve renovasyon yatırımlarını pozitif olarak etkilediği görülmektedir. Sektöre bağlı olarak çalışan firmamız, bu gelişmeleri iyi takip ederek, firmamız için gerekli bağlantıları sağlamayı başarmıştır. Turizm sektöründe çalışan firmalar da bu duruma göre pozisyonlarını belirleyip yeni yatırımlara ve yenilenmelere yönelmişlerdir. Firmamız da oluşacak olan taleplere cevap verebilmek için çalışmalarını aralıksız sürdürmektedir.



## Antalya Havalimanı'nın iklimlendirme ihtiyacını Toshiba ürünleri karşılayacak

Avrupa'nın en yoğun ilk on dört ve Türkiye'nin ise en yoğun ilk üç havalimanı arasında yer alan Antalya Havalimanı'nın



iklimlendirme ihtiyacına; düşük tüketim ve yüksek konfor sağlayan VRF Sistemleri ile Toshiba ürünleri yanıt verecek. Bölgede yıllık yaklaşık 300 milyon yolcuyla ağırlayan Antalya Havalimanı'nın tercihi, Toshiba iklimlendirme ürünleri oldu. Antalya Havalimanı'nın gelecek dönemlere hazırlıklı olabilmesi adına yapılan genişletme çalışmaları projesi kapsamında; konforlu iklimlendirme için uzun ömürlü ve yüksek verimli ilişe sahip Toshiba VRF sistemleri tercih edildi. -25C ve 52C çalışma aralığına sahip olan dış üniteli cihazlarda, vawe tool ve dc triple rotary kompresör otomasyon sistemi kullanılacak. Yenilik, zekâ ve hayal gücünü teknolojiye taşıyan Toshiba'nın VRF sistemleri, mükemmel performansı ile daha büyük kapasiteli ve kesintisiz ısıtma yapabiliyor.



# oteller



## Kalifiye personel, özel sektör-üniversite- devlet iş birliği ile acil çözüm bulunması gereken, sektörün en önemli sorunu olarak gündemdeki yerini koruyor

Turizm sektöründe faaliyet gösteren gerek resort oteller gerekse şehir otelleri, sektörün kanayan yarası olan kalifiye personel sorununu farklı şekillerde olsa da mutlaka yaşıyorlar. Sorun, otellerin konseptlerine, coğrafi konumlarına, stratejilerine göre değişkenlik gösteriyor. On iki ay açık olan iş otelleri, genellikle sezonluk açık olan resort otellere göre nitelikli personel sorununu daha az yaşarken; ülkenin doğusunda yer alan oteller, batı ve güney bölgelerimizde bulunan otellere göre daha yoğun yaşıyorlar. Otelin işgücüne bakış açısı da bu reaksiyonları etkilerken, genellikle kurumsallaşan ve çalışanlarına aidiyet duygusunu verebilen oteller, iş gücü kayıplarını çok fazla hissetmiyorlar. Aslında sorunun kökenlerini masaya yatıran, çözüm önerileri ile yol gösterici olan sektör profesyonelleri, Türkiye için en önemli gelir kaynağı olan ve aynı zamanda en küçük bir negatif olaydan ilk önce etkilenen sektör olan turizm sektörünün, bu gittikçe artan kalifiye eleman sorununu, kendi iç mekanizmaları ile çözmeye çalışırken; devletten de reel politikalar izlemesini bekliyorlar.

**S**ektör temsilcileri turizm sektörünün, ülkemizde ve dünyada süregelen, dalgalı ekonomik olaylar, siyaset, terör eylemleri, savaşlar ve yaşamış olduğumuz pandemi gibi her negatif olayda en önce etkilenen sektör olduğu için, sürdürülebilir istihdam sağlamakta oldukça zorlandıklarını, özellikle pandemiden sonra hizmet sektörünün her branşında iş gücü havuzunun daraldığını açıklıyorlar. Personellerindeki istikrarın kendileri

için önem arz ettiğini belirterek, çalışan değişimindeki hızlı sirkülasyonunun hizmet kalitesini de olumsuz etkileyeceği bilinciyle, çalışanlarının her birini yetenek olarak görüp, onları eğitim ve oryantasyonlarla destekliyorlar. Turizm personelinin yaptığı iş bilgisinin yanı sıra hizmet bilincinin de olması gerektiğini, hizmet verirken gülümsenin çok önemli olduğunu, mutlu çalışanın, mutlu misafirler yarattığını vurguluyorlar. Gençlerin turizm sektörüne ilgisinin azaldığını, özellikle





yeni gelen Z kuşağını kazanmak gerektiğini belirtiyorlar.

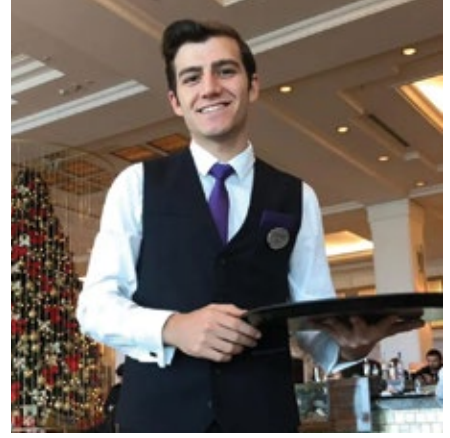
**Günümüzde okullardaki eğitimde ağırlık, teorik bilgiye dayanmakta ve pratik bilgi yalnızca kısa bir dönem olan staj döneminde sağlanmaktadır**

Türkiye olarak sınırsız bir turizm potansiyelimiz olduğu gerçeğinden hareketle özellikle yatırımların hızla devam ettiği ülkemizde halen yaşadığımız kalifiye eleman sorunun giderek artacağı aşırıdır. Bu bağlamda soruna ilk olarak sektöre çalışan hazırlayan eğitim sistemi ile başlamak gerektiğine vurgu yapan sektör temsilcileri, sistemin eksikliklerini ve revize edilmesi gerekli yönlerini açıklıyor. Buna göre eğitim sistemi sayısal anlamda yüksek okul ve üniversite düzeyinde yeterli ancak nitelik yönünden eksiklikleri olduğunu, daha alta inerek meslek liseleri seviyesinde yetersiz görülüyor. Devlet politikalarının diğer mesleklerde olduğu gibi ara eleman yetiştirme programlarına daha ağırlık verecek şekilde revizyona ihtiyacı olduğu belirtiliyor. Üniversitelerin alt yapılarının daha modern teknolojilere sahip olması ve öğrencilerin pratik becerilerini geliştirebilecekleri ortam ve imkanlar sağlanmasının çok önemli olduğu gerçeği üzerinde duruluyor. Zira günümüzde okullardaki eğitimde ağırlık, teorik bilgiye dayanmakta ve pratik bilgi yalnızca staj döneminde sağlanmaktadır. Staj sürelerinin kısalığı ise öğrencilerin tecrübe edinebilmeleri için yetersiz geldiğinden ayrı bir sorun olarak gündeme gelmektedir. Bu bağlamda özellikle YÖK 'ün turizm fakültelerine özel bir program düzenlemesinin daha etkili olacağı görüşündeler. Staj öğrencileri konusunda kendilerine büyük bir görev düştüğünü ifade ederek, stajyeri yeni bir işgücü diye değil bu sektöre kazandırmak için yeni bilgiler edinmeye gelmiş biri olarak değerlendirdiklerini, deneyimlerini paylaşmanın, doğru ve yanlış operasyon sırasında anlatmanın ileride

bu işe gönül verecek olan genç nesil için çok önemli ve teşvik edici olduğunu ifade ediyorlar. Ayrıca okullardaki dil eğitimi konusundaki yetersizliğin, çok önemli bir sorun olarak kendini gösterdiğini belirten sektör temsilcileri, yalnızca yabancı dil eğitimi değil eğitimin tüm alanlarında, özel sektör olarak, kendilerinin de çalışanları için bünyelerinde eğitim ve gelişim departmanı oluşturduklarını, konuya azami önem verdiklerini ve kaynak ayırdıklarını, sektördeki tüm gelişmelere göre kendini güncelleyen eğitimleri sürekli kıldıklarını açıklıyorlar. Özel sektör olarak, bünyelerinde barındırdıkları tecrübeli ve yetkin kişilerin, konuşmacı olarak veya bazı derslerde aktif öğretici olarak okullarda yer almasının da çözümün bir parçası olabileceğini vurguluyorlar. Eğitim konusunda üniversitelerin, otellerle iş birliği ve ortaklık programı oluşturabileceğini; teşvik ve burs imkanları sağlanabileceğini öneriyorlar. Sorunun bir tarafı olarak, eğitimin ilk aşamasında öğrenciye doğru bilgilendirme yapılmasının ve eğitim sonrası başarılabilir kariyerin iyi anlatılmasının, iş ve staj imkanı sağlanmasının, sektöre kazandırılabilme ve sektör içinde de daha kolay tutabilme için şart olduğunu açıklıyorlar.

**Yeni nesli, sektöre kademeli olarak adapte etmek, ilgi ve yetkinlik alanlarına göre doğru departmanlara yönlendirerek, iyi bir mentorluk ile takip etmek gerekiyor**

Son zamanlarda turizm sektöründe çalışmak konusunda gençlerin özellikle Z kuşağının isteksiz olduğu gözlemleniyor. Sorunun en önemli boyutlarından biri olan bu konu için sektör temsilcileri, öncelikle gençlerin neden sektörde çalışmak istemediklerini masaya yatırıyorlar. Turizm, emek yoğun bir sektör ve maalesef yüksek performans gerektiren bölümleri oldukça fazla. Bu durumun, motivasyon kaybına yol açtığı, yeni nesli, tüm bu süreçlere kademeli olarak adapte etmek, ilgi ve yetkinlik alanlarına göre doğru departmanlara yönlendirerek, iyi bir mentorluk ile takip etmek gerekliliği ortaya çıkıyor. Tüm yıl hizmet vermeyen resort otellerde personeller, genellikle kısa dönem çalıştığı için belirli dönemlerde işsiz kalmalarına neden oluyor. Bu bağlamda turizmin çeşitlendirilmesi, devlet politikaları ve teşvikleri ile tüm yıla yayılması, çalışanların işsiz kalma sorununu ortadan kaldıracığı ve çalışanların güvenini sağlayacağı belirtiliyor. Tercih edilmeme sebeplerinden biri de tüm koşulların yanında düşük ücret politikası, lojman ve yemekhane ortamları gibi çalışma koşullarındaki yetersizlikte ayrı bir sorun olarak duruyor. Kurumsallaşan marka oteller ise rekabetçi



maaşlar sunduğu, iş koşulları gelişmiş olduğu için, nitelikli personeli kendilerine çekerek, aidiyet duygusuyla bünyelerinde barındırması nedeniyle gençler için tercih sebebi oluyor. Bununla birlikte çok kültürlü bir çalışma ortamında çalışmak, turizmde kariyer yapmak, dünyaya açılmak anlamına da geliyor. Çözüm bazında söylenecekler, öncelikle gençleri doğru anlamaktan geçiyor. Genç kuşak, çalışma ortamında uygun maaşı alacağı, güven sağlayan, kendini yeterli eğitimle donatacak, kariyerinde yükselme fırsatları sunacak, uygun çalışma ortamı ile kendini motive edecek, kendini özgürce ifade edecek, anlaşılacağı, dinleneceği, saygı göreceği, fikrinin sorulacağı ve uygulanacağı bir ortam istiyor. Sektör temsilcileri, mevcutta çalıştıkları Y kuşağı ve teknolojiyle büyüyen Z kuşağını kazanmak için, sosyal medyada doğru bilgiler ile aktif olarak yer almaları gerektiğini; teknolojiye çok hakim olan bu neslin, dijital pazarlama, rezervasyon sistemleri, yapay zeka ve diğer teknolojik gelişmeleri kullanarak sektöre çekilebileceği, sektördeki güncel gelişmeleri ve trendleri takip ederek, işe alım stratejilerinin de güncelleme gerekliliği gösterdiğini, kendi düşünme yapılarının, yeni kuşağın gerçekliğine göre uyumlu hale getirmenin şart olduğunu ifade ediyorlar. Türkiye'de turizm sektörü, en önemli sorun olarak gündeminde bulunan kalifiye eleman sorununu çözebilirse, kalifiye personel yaptığı işten keyif alarak çalışacağı için hem profesyonel, yaratıcı ve yenilikçi olacak hem de zaten genlerimizde olan güler yüzlülük ile hizmet vererek, müşteri memnuniyetini arttıracığı, memnun misafirlerin öncelikle otelin imajını ve marka bilinirliğini arttıracığı, ardından bölgeye ve ülkemize değer katacağı vurgulanıyor. Bununla birlikte nitelikli çalışan nitelikli hizmet demek olduğundan, gelir düzeyi daha yüksek olan tüketiciyi bize getirecek, tesislerimiz ve sektörümüz çok daha büyük başarılarımıza imza atacağı sektör profesyonelleri tarafından dile getiriliyor.





**Yakup Demir / Çeşme Otelciler Birliği  
Başkanı (ÇEŞTOB)**

Bu konuya bir atasözümüzle başlamak isterim.” Perşembe’nin gelişi, Çarşamba’dan bellidir “demiş atalarımız. Yıllardır turizm sektöründe personel konusu tartışılır, konuşulur, yazılır, çizilir vs. Ancak ve maalesef özellikle bu işin sorumluluğunu alan kurumlarımız, olaya daha çok lafla odaklandıkları için, bir arpa boyu yol alınamamıştır. Hatta az da olsa yolunda giden sistemi de bozmuşlardır. 10-15 yıl önce bulaşıkçı

## 2000 sonrası kuşağın önceliği, kendini özgürce ifade etmek, anlaşılma, dinlenmek, saygı görmek, fikrinin sorulması ve uygulanmasıdır. Bu bağlamda bizler de kendi düşünme yapımızı yeni kuşağın gerçekliğine göre uyumlu hale getirmeliyiz

JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea, Ataköy’de benzersiz Marmara Denizi kıyısındaki konumuyla bölgenin ilk lüks oteli olarak hizmet vermektedir. Otelde 17 katta konumlanmış ve özenle tasarlanmış 204 konuk odası ile 25 adet süit odası hem ferah hem de lüks bir konaklama imkânı sunarken, odaların çoğu eşsiz Marmara Denizi manzaralı balkonlara sahip. Tesisimiz tüm yıl boyunca konuklarını ağırlamaktadır. Pandemi sonrası başta turizm olmak üzere özellikle hizmet sektörünün her branşında iş gücü havuzu daraldı. Diğer yandan yeni açılan oteller ve işletmeler ile çalışan talebi de arttı. Arz ve talep tarafında yeni bir dengeleme aşamasındayız. Bizim otelimiz nezdinde ise Marriott International grubuna bağlı bir otel ve dünyada 8500’ ü aşkın otel sayısına ulaşmış bir ailenin üyesi olarak, bizler hem sektöre yeni başlayan genç yeteneklerimizin hem de sektör profesyonellerimizin öncelikli tercih ettiği markaların başında olmamızdan dolayı, etkilerini diğer rakiplerimize göre minimum düzeyde hissettiğimizi söyleyebiliriz. Nitelik ve nicelik açısından bakıldığında, mesleki eğitimin, sadece devlet ve kamu kurumları tarafından değil, özel girişimler tarafından da desteklenerek belirli bir aşamaya geleceği aşikardır. Özellikle ara kademelerdeki iş gücü ihtiyacı ancak mesleki eğitimlerle sağlanabilir. Öte yandan, bizim otelimizde işe giriş aşamasından itibaren, hayat boyu öğrenme prensibiyle kurulmuş, müstakil bir “Eğitim ve Gelişim Departmanı” vardır.

## Personel sorunu turizm sektörüne acı veriyor

bulunamazdı; iyi ki varlarmış sağ olsunlar. Bulgar göçmenleri imdadımıza yetişiyorlardı. Akabinde, Housekeeping departmanında feryatlar başladı, hemen akabinde FB personelinde feryatlar başladı, hemen akabinde resepsiyonda, teknikte ve tüm departmanlarda sıkıntılar baş göstermeye başladı. Ama tüm bu sıkıntıların geleceğinin işareti 20 yıl öncesinden biliniyor ve görülüyordu. Üzülerek ifade etmemiz gerekirse, bu sıkıntı bile bile yok sayıldı, görülmezden gelindi. Bu kadar büyük ve Türkiye’nin göz bebeği sektöre cılız tedbirler uygulandı. Her gencimizi genç yaşlarda meslek sahibi yapalım yerine, diplomasını hiçbir işe yaramayan üniversite eğitimi neredeyse zorunlu hale getirdik. Sokaktaki gençlerimizin yüzde 99 üniversite mezunu ama, neredeyse yüzde 50’den fazlasının mesleği yok; mesleği olmadığı için de işi yok. Sektörümüzdeki işgücü sıkıntısı küçümsenmeyecek kadar büyük. Ama, devletteki

yetkililerimiz, hala bize “Bu kadar işsizlik var, nasıl işçi bulamıyorsunuz” diyorlar. Hatta ilavesi de var; “Basın parayı bulursunuz “diye akıl da veriyorlar. Yani bu işi yönetecekler, sektörümüzün iş gücüne çare olacak yetkililer hala olaya bu mantıkla bakıyorlar. Bizi hala anlamış değiller. Hala Z kuşağının özellikle hizmet sektöründe çalışmak istemediklerini bilmiyorlar. Bu konu birkaç satırla anlatılacak konu da değil. Tahmin edilenlerden çok daha büyük. Ancak, bu sıkıntı artık işletmecilere, turizm yatırımcılarına, genel müdürlerine, departman şeflerine acı vermeye başladı. Yıllarını sektöre vermiş çok arkadaşımız, bu sebeple; meslekten kopmaya başlamış, çok işletmeci de işletmesini kapatmaya, kiraya vermeye veya yatırımını rezidans içerikli yatırımlara dönüştürmeye başlamıştır. Dileriz çare bulunur ve yıllarımızı yoluna adadığımız bu sektörümüzü güzellikleriyle, değerleriyle yüzyıllar boyu yaşatırız.



**Kılıç Ali Kantar / JW Marriott İstanbul  
Marmara Sea / Otel Müdürü**

ve imkanlarının artırılması ile genç neslin sektörümüze olan ilgisini profesyonel bir kariyer yolculuğuna dönüştürebiliriz. 2000 sonrası doğumlu genç yeteneklerimizin değerleri, işe ve hayata bakış açıları, öncelikleriyle ilgili hem yapılan anketlerde hem de aldığımız eğitimlerde şu gerçekler görülüyor; bu kuşağın önceliği gelir ve kazanç değil; kendini özgürce ifade etmek, anlaşılma, dinlenmek, saygı görmek, fikrinin sorulması ve uygulanması gibi uygulamalardır. Bizlerin içinde doğduğu ve büyüdüğü dünyadan farklı bir dünyadayız. İş ve özel hayat dengesinin kurulmasını sağlamak için gerekli çalışma düzenlerinin yapılması ve iş yerlerinin genç yeteneklerinin beklentilerine uygun bir hale dönüştürülmesi gerekmektedir. Bizler de kendi düşünme yapımızı yeni kuşağın gerçekliğine göre uyumlu hale getirmeliyiz. Arz ve talep dengesine kavuştuğumuzda hem nitelik hem de nicelik olarak gelişecek olan iş gücümüz sayesinde, hizmet kalitemizde belirgin bir artış gözlemlemeyi, bu sayede ülkemize olan talebi arttırmayı, dolayısıyla da turizm kolundan gelen adeta bir ihracatçı gibi çalışan sektörümüzün, ülkenin döviz girdisine katkısını arttırmayı ve cari açığın azalarak zamanla cari fazlaya dönmesine katkı vermeyi hedefliyoruz olmalıyız.

# KÄRCHER

# VİRÜS VE BAKTERİLERE MEYDAN OKUYUN!

Misafirlerinizin yaşam alanlarını güvenli,  
konforlu ve temiz tutmanız mümkün!

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

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



**AF 100**  
Hava Temizleyicisi



**T 11/1 Classic HEPA**  
Elektrikli Süpürge

Müşteri Hizmetleri Destek Hattı: 0850 288 30 00

Mail Adresi: [info@tr.kaercher.com](mailto:info@tr.kaercher.com)

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

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





Ethem Zağıkyan / Continent Worldwide  
Hotels / CEO

Sürekli büyümekte olan ve turizmin en önemli kollarından ikisi olan, oteller ve yiyecek ve içecek üniteleri, her geçen gün daha da zorlanmakta ve bırakın nitelikli, vasıfsız personel bile bulmakta güçlük çekmekte. Maalesef, sorunu herkes biliyor ve hatta her önemli turizm sektörü çalışanı bu konular üzerinde mesajlar, basın bültenleri ve haberler yayınlıyor. Ancak herkes çözüm noktasında veya 'neden bu duruma düştük' noktasında çekimser kalıyor ve cevapları veremiyor; aslında, vermiyor. Aslında ana sorun mesleğe olan ilginin azalması. Veya şöyle diyebiliriz: bu işin artık bir meslek olarak görülmemesi. Bu konu üzerinde birden fazla etken var. Bu konu ile ilgili yorum yapanların çoğu eksik bir tez ile 'yeni nesil bu işi küçümsüyor veya yeni nesil turizmi iş olarak beğenmiyor' demekteler. Oysa aynı yeni nesil mensupları, yurt dışında (imkanları varsa) yine bu sektörde kolayca iş kabul edebiliyor. Avrupa'da iş bulabiliyorsa, orada garsonluk, otel resepsiyonistliği gibi bir işi kabul ediyor. Konuyu birkaç ayrı başlıkta incelemek gerek. Neden yeni neslin bu mesleğe ilgisi azaldı? Peki konu sadece yeni nesil mi? Neden emeklilik öncesi bir yaşta olup hala çalışabilir durumdaki 'eski nesil' otelcilerin bir kısmı komple sektör değiştirdi? Kendi işini açabilen küçük esnaf olanların haricinde de birçoğu gayrimenkul sektörüne geçti? Tüm sektörlerde olduğu gibi, turizm çalışanları da bir iş güvencesi, kariyer planlaması, mesleğinde başarılı olduğunda takdir edilmek ve işini iyi yapan profesyoneller olarak, hak ettiği ücreti alarak, hayatını idame ettirmek istemekteler doğal olarak. Ancak, sektör şu aşamada bu beklenti ve umudu karşılayamamakta. Parmakla gösterilecek kadar az sayıda işletme bu hissiyatı ve aidiyet duygusunu çalışanlarına verebilmekte. Sektörün finansal zorlukları, yatırımcıların yatırım yaptıkları işletmelerden kısa vadede kar etme güdüsü ve personelin değersizleştirilmesi sonucunda, artık tercih edilen bir iş olmaktan çıkmaya başlayan turizmcilik için tehlike çanları çok daha yüksek çalmakta. Yıllarını bu mesleğe vermiş profesyoneller iyi kazanamıyor. Yeni başlayanlar ise hayatın getirdiği ekonomik yüklerden dolayı neredeyse

## Sektörün finansal zorlukları, yatırımcıların kısa vadede kar etme güdüsü ve personelin değersizleştirilmesi sonucunda artık tercih edilen bir iş olmaktan çıkmaya başlayan turizmcilik için, tehlike çanları çok daha yüksek çalmakta

kalifiye ve kıdemli bir çalışan ile aynı ücreti alıyor ama bu da yeterli değil. Ne kıdemli olan ne de yeni başlayan personel, bu sektörde yükselbileceğini, bunun için eğitimin şart olduğunu ve bu eğitimin kendisine verileceğine inanmıyor. Çünkü sektör özellikle resort lokasyonlarda sezonluk çalışanlar üzerinde dönüyor. Şehir otellerinde ise durum çok da farklı değil. Anadolu'da bir şehirde otel açılıyorsunuz. Otele çalışacak genç eleman bulamıyorsunuz çünkü çalışma potansiyeli ve isteği olan zaten mevsimsellikten dolayı resort otellerin yoğun olduğu bölgelere gitmeye başlamış. Resort lokasyonunda ise gelen potansiyel personel, kısa bir süre çalışacağına bilincinde olduğundan cüzi bir maaş farkı ve lojman, konaklama gibi şartların daha iyi olduğunu hissettiği bir başka otele hemen geçme peşinde, çünkü tesislere karşı bir aidiyet duygusu oluşmuyor.

**Kendi içimizde personel konusunu çözemiyorsak, büyüyen sektörü ve turizm hacmini de düşünerek, atılabilecek en doğru adımlar; ilk önce yurt dışından sezonluk personel istihdamına devletin belli kriterleri belirleyerek kolaylıklar getirmesi, eğitim ve gelişime yatırım yapılması, turizmin çeşitlendirilerek bütün yıla yayılması, sektörün imajının iyileştirilmesi, diğer sektörlerle iş birliği yapılarak ortak eğitim programlarının geliştirilmesi ve kaynakların paylaşılmasıdır**

Uzun yıllardır, Kanada ve Rusya gibi nüfus sorunu yaşayan ülkeler, göçmen ve işçi alıyor. Rusya bu konuda daha şanslı. Eski Sovyet ülkelerinin vatandaşları bu ülkeye zaten çok kolay şartlarda ya vizesiz ya da kimlik kartı ile girebilmekte ve çalışmakta. Bu bağlamda, yıllardır Ruslar ve Rus işletmelerinde çalışmaya alışık olan milletlerden oluşan bu çalışanlar, Rus halkının yapmayı pek sevmediği işlerin büyük bir çoğunluğunu kolaylıkla üstlenmektedirler. Bu sebeple istihdam sorunu bir yere kadar çözülebilmekte. Ülkemizde de buna benzer uygulamalar var. Gözlemlediğimiz iki konu burada sorun olarak ortaya çıkıyor. Yurt dışından personel almak ve hak ediş ödemelerinin yüksek kalması. Diğer sorun da bu yola başvuran işletmeler için hemen 'Bizim halkımız dururken dışarıdan adam alıyor' ithamları oluşuyor. Burada artık şapkayı önümüze koyacağız. Yani çözüm olarak bir kabulleniş gerekli. Eğer dönülmez bir yoldaysak ve kendi içimizden personel

konusunu çözemiyorsak, sezonluktan on iki aylık istihdamı geçemiyorsak, devletin yabancı işçi çalıştırma konusunda belli kriterleri belirleyerek kolaylık sağlaması gerekli. Örneğin, sadece Türkiye'den personel alımı, Türkiye'de çalışmaları sürelerde kazandıkları sigortalı gün sayısının kendi ülkelerinde geçerliliği ile ilgili konularda, Türkiye devletleri ile yapılacak olan özel anlaşmalar gibi. İstihdam ve kalifiye personel sorunu bugünden yarına çözülemez. Bu sebeple büyüyen sektörü ve turizm hacmini de düşünerek atılabilecek en doğru adım, ilk önce yurt dışından sezonluk personel istihdamına kolaylıklar getirilmesi. Ve akabinde orta - uzun vadede, sektörün yeniden sevdirmesi, kaybedilmiş olan itibarının geri verilmesi ve yerli personelin sektöre ilgisini geri getirecek hamlelerin yapılması. Eskiden bu meslek itibarlıydı. Garsonum diyen bankalardan yüksek limitli kredi kartı alırdı. Şu anda maalesef bu bir hayal. Yine aynı şekilde, eğer bugünün personel problemini çözemsek, yakın gelecekte tesislerimize kalifiye ve tecrübeli yöneticiler bulamayacağız. Bu bağlamda orta vade çözüm haritasını da şu şekilde listeleyebiliriz.

**Eğitim ve Gelişime Yatırım Yapmalıyız: Var olan işgücü için eğitim ve gelişim fırsatları sunmak, iş güvencesini artırabilir ve sektöre daha fazla insan çekebilir. Bu, eğitim kurumlarıyla iş birliği yaparak ve çıraklık programlarının uygulanmasıyla gerçekleştirilebilir. Personeller kariyer yapabileceklerini hissetmelidir.**

**Turizm Tekliflerini Çeşitlendirmek:** Türkiye, turizm tekliflerini çeşitlendirerek yıl boyunca ziyaretçi çekebilir, istihdam üzerindeki mevsimsellik etkisini azaltabilir. Bu, kültürel ve tarihi turizmin, macera turizminin ve sağlık ve wellness turizminin teşvik edilmesini içerebilir. Sektörün İmajını İyileştirmek: Turizm sektörünün imajını iyileştirmek, sektöre daha fazla insan çekmeye yardımcı olabilir. Bu, farklı kültürlerden insanlarla tanışma fırsatı ve kariyer gelişim potansiyeli gibi turizmde çalışmanın olumlu yönlerini vurgulayan pazarlama kampanyalarıyla gerçekleştirilebilir. **Diğer Sektörlerle İş Birliği:** Diğer sektörlerle, özellikle gıda ve içecek sektörüyle iş birliği, daha fazla istihdam fırsatı yaratmaya ve turizm sektöründe çalışmaktan çekinen işçileri çekmeye yardımcı olabilir. Bu, ortak eğitim programlarının geliştirilmesi ve kaynakların paylaşılması yoluyla gerçekleştirilebilir.



*Şık konseptler,  
projeye özel çözümler*

**ROSSAV**  
HOME

Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. Rainbow Plaza No: 4 Üsküdar-İstanbul  
Telefon: 0216 553 55 55  
info@rossavhome.com | www.rossavhome.com





Orhan Belge / Boyalık Beach Hotel Spa & Thermal Resort / Genel Müdür

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, tesisimizi ayrıca değerli kılmaktadır. Açılış yılı itibari ile HB / Yarım Pansiyon konseptte, toplam 253 odamız ile hizmet vermekteyiz. Thermal ve plaj özellikleri ile yaz ya da kış fark etmeksizin misafirlerimize konforlu ve güvenli bir tatil sunmaktayız. 2013 yılından bu yana faaliyette olan tesisimizde 10 yılı aşkın süredir yılın 12 ayı hizmet vermeyi sürdürmekteyiz. Turizm bölgelerinin ortak sorunu olan kalifiye personel sorunu bölgemizde de mevcuttur. Bu sorun sezonluk açık olan tesislerde daha fazla yaşanırken, 12

## Kalifiye eleman yetiştirmek hususunda izlenen politika bugün yeterli donanımına sahip personel oluşturmak için kafidir; izlenmesi gereken yol istihdamın artırılması hususunda neler yapılabileceği yönünde olmalıdır

ay hizmet vermeyi sürdüren tesislerde daha az hissedilir boyutlarda olmaktadır. Tesisimiz adına açılışından itibaren 12 ay hizmet vermeyi sürdüren bir alan olarak, bu husustaki sorunlarımızı minimum seviyeye çekmeyi başardık. Personellerimizin istikrarı bizler için önem arz etmektedir ve çalışan değişimindeki hızlı sirkülasyonunun hizmet kalitesini olumsuz etkileyeceği kanaatindeyiz. Bu nedenle mevcut personellerimizle yol haritamızı oluşturmayı ve çalışanımızı korumayı hedef olarak bir çözüm noktasına ulaştık diyebiliriz. Kalifiye eleman yetiştirmek hususunda gerek okul – uzman eğitmenler, gerek devletin kamu kurumlarının izlediği politika yıllar süren devinimle bugün yeterli donanımına sahip personel oluşturmak için kafidir. Bu bağlamda izlenmesi gereken yol istihdamın artırılması hususunda neler yapılabileceği yönünde olmalıdır. Sektöre nitelikli personel yetiştirmek anlamında özel

sektörün etkisi ne kadar arttırılırsa, ortak bilinç edinme ve sektörün ihtiyacı olan donelerin saptanması o kadar kolaylaşacaktır. Faaliyetler ve katılım az olmamakla beraber genişletebilir ve genişleme sektör için pozitif gelişim anlamına gelir. İstihdamın sürekliliği için verimliliğin sürekliliği esastır, bu esas doğrultusunda personelin mesleki ve kişisel gelişimlerini destekleyecek eğitim programları ile sürekli olarak bir dönüşüm süreci içindeyiz. Şimdiye dek tüm personellerimizin gözlem ve önerilerini de dikkate alarak, eğitimleri programlarımıza dahil ettik ve hala da eğitimlerimizi güncel gereklilikleri yakından takip ederek aynı dikkatle sürdürmekteyiz. Çözüm, ortak bilinç ve ortak hareketle bizlere ulaşacaktır. Bu bağlamda otelimiz ve sektör bazında yansımaları, hep bir sonraki aşama için daha iyiye ulaşma ilkesinde bizlerin önünü açacak, bizlere zaman ve alan kazandıracak bir gelişim olacaktır.

## Son yıllarda turizm sektöründe okullu personel sayısının hızla düştüğünü ve özellikle yabancı dil konusunda sıkıntının arttığını gözlemliyoruz. Aynı zamanda üniversitelerin kısa staj sürelerinin de öğrencilere sektör tecrübesi yaratmak için yeterli gelmediğini anlıyoruz

Muhteşem Ege Sahilinde, 5 yıldızlı denize sıfır otelimiz, Radisson Blu Resort & Spa Çeşme; kristal berraklığındaki Ege Denizi'nin Mavi Bayraklı plajına sahiptir. Muhteşem bir manzarayla birlikte farklı kategorilerde odaları, villaları, restaurant ve barlarıyla harika bir tatil deneyimi için tasarlanmıştır. Aynı zamanda 3500 metrekare SPA alanı, masaj ve bakım hizmetleri, doğal termal kaynak suyu, açık ve kapalı havuzları bulunmaktadır. 7 adet toplantı salonu ve 1 Balo salonu ile de her türlü kongre ve toplantılarınıza ev sahipliği yapabilmektedir. Düğün ve özel gala organizasyonları için de balo salonu veya geniş açık alan alternatifleri sunmaktadır. Çeşme Kalesi, Çeşme Marina ve Ege'nin gözde kasabası Alaçatı'ya yakın konumdadır. Aile dostu denize sıfır otelimiz bir oyun alanı ve Çocuk Kulübü'ne de sahiptir. Tesisimiz tüm yıl açık olup 12 ay hizmet vermektedir. Turizm sektörünün en önemli sorunu olan kalifiye eleman sorunu için, öncelikle Çeşme bölgesinde bulunan tesis sayısı ve kalifiye eleman sayısını göz önüne aldığımızda maalesef eksiklik yaşandığını söyleyebiliriz. Özellikle Çeşme'de ikamet etmeyip şehir dışından gelecek kişiler için otel lojmanımız iyi bir alternatif oluşturmaktadır, bu sayede iş başvuru sayılarını arttırılabilmekteyiz. Radisson Blu Resort&Spa Çeşme olarak, Türkiye'de

farklı şehirlerde bulunan turizm okullarının kariyer günlerine katılmakta, stajyer öğrenciler almakta ve bu öğrencileri kurum kültürümüz ile harmanlayarak sektöre kazandırmaktayız. Son yıllarda turizm sektöründe okullu personel sayısının hızla düştüğünü ve özellikle yabancı dil konusunda sıkıntının arttığını gözlemliyoruz. Aynı zamanda üniversitelerin kısa staj sürelerinin de öğrencilere sektör tecrübesi yaratmak için yeterli gelmediğini anlıyoruz. Özel sektörün kalifiye eleman çalışmaları genelde kısa süreli ve lokal oluyor, süreklilik arz etmediği için doğru ölçümlemeyiyoruz. Sonuçta kalifiye bir elemanın yetişmesi pek çok elementin bir araya gelmesine bağlı; bu yönde özel sektöre bağlı eğitim kurumlarının artması ve kalite seviyesinin de yükselmesinin sektöre olumlu yansımaları olacaktır. Öncelikle gençleri doğru anlamak, birlikte kariyer planlamalarını yapmak ve doğru bir rota çizmek gerekiyor. Otel kadrolarımızda her zaman gençlere yer veriyoruz, okullarında kariyer günlerinde tanışıp, uzun zamandır birlikte çalıştığımız pek çok çalışma arkadaşımız bulunuyor. Radisson Academy eğitim programımız ile kişilere ihtiyaçlarına yönelik, sertifikalı, teorik ve pratik eğitimler düzenlemekte, ardından OJS-İşbaşı eğitimlerimiz ile bilgilerini pekiştirmekteyiz.



Kadir Alpat / Radisson Blu Resort&Spa Çeşme / Genel Müdür

Gençler için büyük soru işareti olan barınma sorununa lojmanlarımız ile çözüm üretmekte, personelimiz için keyifli yaşam alanları oluşturmaktayız. Aynı zamanda otelimizde uyguladığımız İngilizce dil okulu programımız ile yabancı dillerini geliştirmekteyiz. Çalışanlarımız için sürekli buldukları ortamı iyileştirmekte, gelişimlerini devam ettirmekte, mutlu çalışanların keyifli bir iş ortamı ve mutlu misafirler yaratacağına inanmaktayız. Kalifiye personel yaptığı işten keyif alarak çalışacak, bu sayede hem profesyonel hem de güler yüzlü hizmet vererek misafirleri memnun edecektir. Memnun misafirler de öncelikle otele, ardından bölgeye ve ardından ülkemize değer katacaktır. Bu sayede diğer ülkelere göre rekabet gücümüzü arttırarak, daha iyi hizmet ve daha iyi fiyatlar ile ürünümüzü pazarlayabileceğiz. Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sağlayarak daha fazla misafir ağırlayabileceğiz. Ülkemizi ziyaret edip ayrılan her misafir, bizim reklam elçilerimiz olarak daha fazla ziyaretçinin gelmesini sağlayacaktır.



CONTINENT  
Worldwide

size **Yatırımlarınızda**  
çok kazandıran  
**Karlılığınızı**  
arttıran  
markalar

Suudi Arabistan | Lübnan | Birleşik Arap Emirlikleri | Nijerya | Türkiye |  
Gürcistan | Endonezya | Vietnam | Pakistan | Hindistan



lofty collection **by CONTINENT**  
HOTELS collection

[ContinentWorldwide.com](http://ContinentWorldwide.com)





Okana Küçükmustafa / Belek Beach  
Resort Hotel / Genel Müdür

2019 yılı sonunda başlayan ve 2022 yılı bahar aylarına kadar tüm dünyada etkisini sürdüren koronavirüs pandemisi Covid-19, pek çok diğer sektör gibi turizmi de olumsuz etkilemiştir. Yerel ve uluslararası düzeyde uygulanan seyahat kısıtlamaları, etkinliklerin iptali ve sokağa çıkma yasakları, turizm ve onunla bağlantılı iş sahalarında gelir ve istihdam kayıpları yaşanmasına sebep olmuştur. Pandeminin beraberinde gelen gelecek kaygısı, belirsizlik algısı ve korku gibi olumsuz duygular pek çok farklı akademik çalışmada incelenmiştir. Okumakta olduğunuz bu makaleye, Akdeniz Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği Ana Bilim Dalında, yapmış olduğum Yüksek Lisans Tez çalışması kaynak olmuştur. Akdeniz ve Ege Bölgelerindeki 4 ve 5 yıldızlı otel çalışanı kişiler arasında anket yöntemi ile belirsizliğe tahammülsüzlük seviyesinin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi ve algılanan örgütsel destek algısının bu etki üzerindeki aracı rolü incelenmiştir. Yapılan anket çalışmasına 480 turizm çalışanı katılmıştır. Anket katılımcısı turizm çalışanlarını genel olarak; yaklaşık yüzde 50'si 26-45 yaş aralığında olan

## Nitelikli eleman eksikliği, özellikle Anadolu otelciliğinde, batı ve güney otellerine göre daha dikkat çekmekte, maalesef sektörümüz, ülkemizde ve dünyada süregelen, her negatif olayda en önce etkilenen sektör olduğu için, sürdürülebilir istihdam sağlamakta oldukça zorlanmaktayız

Artaş Turizm Grubu'na dahil olan otelimiz, Anadolu'nun zengin tarihine sahip, sanayi, spor ve kayak şehri olan Kayseri şehrimizin merkezinde yer almaktadır. Uluslararası zincir otel gruplarından, önde gelenler arasında yer alan Radisson Hotels Grubu'nun, Radisson Blu markası ile 5 yıldız statüsünde hizmet sunmaktayız. Odalarımız Radisson standartlarında tasarlanmış, ferah 244 odasıyla, misafirlerimize dört mevsim hizmet vermektedir. 3. Aşama Sürdürülebilir Turizm, Uluslararası Safe-Hotel ve ayrıca ISO Standartlarına dair birçok sertifikaya sahip olmakla beraber, en bilinen ulusal-uluslararası on-line satış kanallarının puanlamasına göre, en yüksek misafir deneyim skortları ile lider konumdadır. Turizmin en önemli ve öncelikli konusu nitelikli eleman eksikliğidir. Bu durum, özellikle Anadolu otelciliğinde, batı ve güney otellerine göre daha dikkat çekmektedir. Maalesef sektörümüz, ülkemizde ve dünyada

## Belirsizlik ve endişe kaynağı olan durumlarda, turizm sektörünün ekonomik ve sosyal anlamda en çok etkilenen sektörlerden birisi olması ve emek yoğun niteliği, çalışanların özel olarak desteklenmesini gerektirmektedir

ve yüzde 60'ı en fazla lise mezunu olan bir profil ile tanımlamak mümkündür. Çalışma özellikleri bakımından ise örneklem içerisinde 4 ve 5 yıldızlı otellerde sezonluk ve 12 aylık çalışanlar; yiyecek-içecek, kat hizmetleri, ön büro, satış ve pazarlama gibi farklı departmanlarda; müdür, müdür yardımcısı, şef veya diğer görevlerde çalışanlar olmak üzere zengin bir çeşitlilik sağlanmıştır. Analizlerden elde edilen sonuçlara göre, bütün alt gruplarda belirsizliğe tahammülsüzlük seviyesi arttıkça işten ayrılma niyetinde de artış görülmektedir. Turizm çalışanlarının hepsinin örgütsel destek algılama seviyeleri yüksek çıkmıştır. Algılanan örgütsel destek arttıkça, işten ayrılma niyetinin anlamlı bir şekilde azaldığı görülmüştür. Bu sonuçlar, "turizm çalışanlarının yöneticileri ve işverenleri tarafından desteklenmeleri halinde bunun olumlu yansımalarının görülebileceği" şeklinde, önceki akademik çalışmaların sonuçlarını da destekleyen veriler olarak değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar, çalışanların dış etkenlerin yaratacağı belirsizlikten korunması gerektiğini göstermektedir. Pandemi gibi belirsizlik ve endişe kaynağı olan durumlarda turizm sektörünün ekonomik ve sosyal anlamda en çok etkilenen sektörlerden birisi olması ve emek yoğun niteliği, çalışanların özel olarak desteklenmesini gerektirmektedir. Algılanan örgütsel destek arttıkça işten ayrılma niyetinin azalması, çalışanların kendilerini ait hissettikleri, desteklenip, kabul gördükleri işletmelerden ayrılmayı istemedikleri ve bu durumun en önemli

sektörel sorunlardan biri olan deneyimli çalışan istihdam etme sorununa kısmi bir çözüm olacağı düşünülebilir. Sektörün en önemli istihdam sorunu olan sezonluk çalışma konusu, yapılan çalışmada ayrı olarak ele alınmıştır. Sezonluk çalışanların, yoğun ve yüksek tempoda geçen bir turizm sezonunun ardından işlerinden ayrılmaları ve gelecek yaz sezonuna kadar işsiz kalmaları bir sektör gerçeğidir. Bu çalışanlarda, örgütsel destek algısının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinin en yüksek değerde çıkmış olması, sağlanacak destek ve motivasyon ile işletmeye bağlılıklarının artacağı ve gelecek sezonda başka bir işletme aramak yerine, alıştıkları ve tanıdıkları işletmeye geri dönmelerini göstermektedir. Pandeminin gündemden tamamen çıktığı bu günlerde, turizm sektörü farklı ekonomik ve siyasal etkiler nedeniyle küresel ölçekteki turist sayısı ve ekonomik kayıpları henüz tam olarak telafi edememiş durumdadır. Sektör çalışanlarının en azından bir bölümünün pandemi süresince işlerini tamamen ya da geçici olarak kaybettiği bir gerçektir. Bu süreçte sektörden uzaklaşan ve farklı iş sahalarına geçen çalışanların varlığı da bilinmektedir. Araştırma sonuçları analiz edildiğinde, işverenler ve yöneticilerin sağlayacağı destek, takdir etme, ödüllendirme, kabullenme gibi olumlu örgütsel desteğin çalışanlar tarafından yüksek düzeyli algılanmakta olduğu ve bu durumun, işyeri değiştirme ya da sektörden ayrılma gibi düşüncelerin azalmasını sağlayacağı değerlendirilmiştir.



Altuğ Çiloğlu / Radisson Blu Hotel,  
Kayseri / Genel Müdür

programlarına daha ağırlık verecek şekilde revizyona ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Okullar ve oteller paralel, adil paylaşımında bulunacak şekilde faaliyetlerini daha genişletmeli, teşvikler ile sürdürülebilir kılınmalıdır. Radisson Blu Hotel, Kayseri olarak, çırak programlarından olabildiğince yararlanmaya çalışıyoruz. Ancak mutfak ve servis dışında, özellikle kat ve genel alan temizlik görevlileri konusunda aynı yararı sağlayamıyoruz maalesef. Kalifiye eleman sorunu elbette ki sıfırlanamaz ancak güven ortamı yaratılabilir, iş garantisi, kariyer hedefleri ve arz-talep dengesi belirlebilir, sürdürülebilir politikaların hayata geçirilebilirse, zaten DNA'larımızda olan geleneksel Anadolu konukseverliği ile hizmet kalitemizle, çok daha profesyonel ve dünya pazarında hak ettiği seviye ve gelirlere, çok da uzak olmayan bir gelecekte sahip olmamız kaçınılmazdır.



Göksun Özdoğan / Fairmont Quasar  
İstanbul / Yetenek ve Kültür Direktörü

New York'daki meşhur The Plaza'dan Londra'nın ikonik oteli The Savoy'a kadar doksanın üzerindeki otelinde, yüz yılı aşkındır misafirlerinin "anlarını anılara dönüştüren" Accor grubuna bağlı dünyaca ünlü otel zinciri Fairmont'un, Türkiye'deki ilk oteli Fairmont Quasar İstanbul, şehrin kalbi Mecidiyeköy'de 2017 yılından beri misafirlerini ağırlıyor. Şehrin tam kalbinde konumlanan otelimizde hem iş hem de tatil için seyahat eden konuklarımıza olağanüstü bir deneyim sunuyoruz. Hepimizin takip ettiği ve bildiği üzere sadece turizm sektöründe değil, diğer sektörlerde de kalifiye çalışan bulunmasında büyük eksiklikler olduğunu görüyoruz ya da tam tersine belirli sektörlerde talep edilen kalifiye çalışan sayılarının arzdan çok daha fazla olduğunu gözlemliyoruz. Bu durum da sektörler içerisinde dengesizliğe, kalitenin düşmesine ve duruma bağlı işsizlik oranlarında artışa sebep oluyor. Otelimiz de kalifiye çalışan eksikliği doğrultusunda dönemsel olarak bu problem ile karşı karşıya kalmakta. Sektörümüzde var olan ve amacı kalifiye eleman yetiştirmek olan okul sayısı bence yeterlidir, fakat öğrencilerin aldığı eğitim müfredatının içerik ve uygulama olarak düzenlenebilir olduğunu düşünüyorum. İngilizce eğitimine ağırlık verilmesi gerektiğine ve staj sürelerinin uzatılmasının sektörümüze kalifiye nesillerin yetiştirilmesi açısından çok daha faydalı olacağını düşünüyorum. Sektöre nitelikli personel yetiştirmek anlamında özel sektörün etkinlikleri elbette ki yeterli değil ve genişletilmesinde çok büyük yarar var. Özel sektörlerdeki firmalar büççelerine nitelikli personel yetiştirmek için ek bir tutar ayırabilir ya da mevcutta var ise artırabilir. Özel sektör, devlet ve kamu kurumlarıyla daha etkin çalışabilir. Etkinlikler, uygulamalar ve aday havuzları daha erişilebilir olabilir. Yeni jenerasyonun dikkatini çekebilmek adına sosyal medya daha etkin kullanılabilir. Turizm sektöründe çalışanların genel sorunu düşük ücretler ve mevsimlik işlerdir. İşverenler, rekabetçi maaşlar sunarak ve iş koşullarını geliştirerek nitelikli personeli çekmek ve elde tutmak için çaba göstermelidir. Kariyer yapmak isteyen gençlere mesleki

## Genç nesil teknolojiye çok hakim, bu nedenle turizm sektörü işletmeleri, dijital pazarlama, rezervasyon sistemleri ve diğer teknolojik gelişmeleri ve sosyal medyayı daha etkin kullanarak gençleri çekebilir

eğitim ve gelişim fırsatları sunulmalıdır. İşverenler, çalışanların becerilerini sürekli olarak geliştirmelerine yardımcı olmalı ve yükselme fırsatları sunmalıdır. Gençlere sunulan kariyer fırsatlarını ve sektörün çeşitli yönlerini tanıtmak için pazarlama ve bilinirlik çabalarına yatırım yapılmalıdır. İşverenler, üniversiteler ve okullarla iş birliği yaparak staj ve öğrenme programları oluşturmalıdır. Bu programlar, gençlerin sektörün işleyişi hakkında deneyim kazanmalarına yardımcı olabilir. Genç nesil teknolojiye çok hakim, bu nedenle turizm sektörü işletmeleri dijital pazarlama, rezervasyon sistemleri ve diğer teknolojik gelişmeleri kullanarak gençleri çekebilir.

### Accor'un yeni mezunlar için 18 aylık "Yönetici Eğitim Programı "Inspire" ile ümit vaat eden genç yeteneklere Accor kariyer yolculuklarına başlatmak için bir fırsat sunuyor

Turizm ve otelcilik endüstrisi, dünyadaki en büyük işveren. Dünya genelinde istihdam edilenlerin yaklaşık yüzde 10'u bu sektörde çalışıyor. Bu gençler için önemli bir fırsat, özellikle de iletişim ve organizasyon becerileri yüksek olanlar için. Diğer yandan otelcilik işini seçen gençler yurt dışında çalışma olanağına da sahip. Uluslararası alanda faaliyet gösteren pek çok otel gibi Accor da, genç yeteneklerin farklı kültürlerde deneyim kazanmalarını destekliyor. Buna ek olarak Accor tüm çalışanlarına verdiği değeri, onlara benzersiz bir avantajlar yelpazesi sunarak gösteriyor. ALL Heartists® Seyahat Programı sayesinde, grubun otellerinde avantajlı fiyatlar ve son dakika tekliflerinin yanı sıra 80'den fazla iş ortağımızdan sayısız avantajlar sunmaktayız. Çok kültürlü bir çalışma ortamı turizmde kariyer yapmak, dünyaya açılmak anlamına geliyor. Hem yurtdışında çalışabiliyor hem de dünyanın dört bir yanından kişilerle temas ediyorsunuz. Çok kültürlü bir ortamda çalışmak, gençlere deneyim, itibar ve kendine güven kazandırıyor, mesleklerinde ilerlemelerinin yolunu açıyor. Accor ayrıca yeni jenerasyonun çalışma hayatında en çok önem verdiği kıstaslardan birini yerine getiriyor: Kariyerde hızla ilerleme. Bu sektöre adım atan mezunlar, ilerlemek için yıllarca beklemek zorunda kalmıyor. Accor'un yeni mezunlar için 18 aylık "Yönetici Eğitim Programı "Inspire" ile ümit vaat eden genç yeteneklere Accor kariyer yolculuklarına başlatmak için bir fırsat sunuyor. Hedefimiz, yeni mezunların

kariyer yolculuklarına, anlamlı deneyimler yoluyla liderlik temellerini oluşturarak, Accor'da başlamalarını sağlamaktır. Böylece, en iyi araçlar, kaynaklar ve deneyimlerle basamakları başka her yerden daha hızlı tırmanabiliyorlar. Öğrenmenin ve kendini geliştirmenin önemine inanan şirketimiz, başta yabancı diller olmak üzere pek çok alanda çalışanlarının kişisel gelişimini Accor "The Academy" ile destekliyor. Biz aslında bir otel grubundan daha fazlasıyız. Biz, 110 ülkede mevcut markalar, know-how ve çözümlerden oluşan geniş bir ekosistemiz. Gençlere diyoruz ki "Geçmişiniz veya deneyiminiz her ne olursa olsun, yeteneğinizi ve tutkunuzu Accor'a getirmekten çekinmeyin! Birlikte yarının konukseverliğini tasarlayacak ve dünyayı daha iyi bir yer haline getireceğiz. Hedefimiz basittir: yetiştirmenizi sağlamak ve kişiliğinizi açığa çıkaracak kıvılcımı size vererek işe yüzünüzde bir gülümsemeyle gitmenizi sağlamak". Bir şirket olarak insanları yaptığımız her şeyin merkezine yerleştiririz ve bu 260,000+ çalışanımızdan her birinin kariyer yollarını desteklemeyi de içerir. Turizm ve otelcilik hızla değişiyor, konukların taleplerini karşılayabilmek için hizmetler sürekli geliştiriliyor. Tam da bu nedenle sektör, yeni jenerasyonun yaratıcı fikirlerine ihtiyaç duyuyor. Turizmden otel yöneticiliğine, mühendislikten ekonomi veya bilişime farklı bölümler bitiren gençler otelcilikte kariyer yapabiliyorlar. Çünkü mezun olduktan sonra sektörde çalışmaya başladığınız ilk günden itibaren inovatif fikirlerinizi hayata geçirme fırsatınız oluyor. Bir anda fikrinizin global ölçekte hayata geçirildiğine şahit olabilirsiniz. Ne kadar heyecanlı, değil mi? Kısacası turizm ve otelcilik pek çok kapıyı aralıyor, yetenekleri destekliyor, mezunlara tatmin edici ve anlamlı bir kariyer yapma olanağı ile başka hiçbir sektörde olmayan fırsatlar sunuyor. Nitelikli eleman sorununun çözülmesi ile birlikte misafirlerimize sunduğumuz hizmet kalitesindeki artış hem çalışanların motivasyonunu artıracaktır ve aynı zamanda daha iyi hizmet verilmesinden dolayı misafirlerimizin bir sonraki seyahatlerinde tekrar Türkiye'yi tercih etmesini sağlayacak ve iş hacmimizi büyütecektir. Türkiye ekonomisinin gelir kaynağının en yüksek potansiyeline sahip olan turizm sektöründe istihdam sorununun çözülmesi halinde hedeflenen refah seviyesine ulaşılması çok daha mümkün olacaktır.





Ali Ulvi Gümüşhan / İkbal Thermal Hotel & Spa / Genel Müdür

İkbal Thermal Hotel & Spa olarak, yer altı hazinelerinin yerüstü güzellikleriyle buluştuğu muhteşem bir coğrafya olan Afyonkarahisar'da, Afyon merkeze 10 km, Zafer havaalanına ise 49 km uzaklıkta konumlanmaktayız. "Oda Kahvaltı ve Yarım Pansiyon" konseptimiz ve büyüleyen bahçemiz ile misafirlerimize lüks konseptte ayrıcalıklı bir hizmet vermekteyiz. Bünyemizde barındırdığımız, konforun eşsiz bir tasarımıyla buluştuğu sade, ferah odalarımız ve suite odalarımızdan oluşan 286 odamız ile şık konaklama seçenekleri sunarak, 12 ay misafirlerimizi ağırlamaktayız. MineraSpa Merkezimizde, sağlıklı yaşam hizmetleri, spa ve spor aktiviteleri gibi birçok hizmet sunulmaktadır. Mineraspa 3 farklı kategoride hizmet vermekte olup, bayanlara özel, baylara özel ve bay-bayan karışık şeklinde kullanım alanlarımız mevcuttur. Ayrıca toplam 6 adet özel termal aile banyosu (termal jakuzi, hamam kurna, duşa kabin ve dinlenme odası) mevcuttur. Minik misafirlerimiz için Kids Club mevcut olup, keyifli ve eğlenceli bir program sunmaktayız. İkbal Thermal Hotel & Spa, 2020-2021-2022 'de 3 yıl üst üste Condé Nast Traveler'ın Okuyucu Ödülleri'nde listeye girmeyi başarmıştır. Dünyanın en lüks otellerinin katıldığı 'World Luxury Hotel Awards' da ise farklı kategorilerde ödüllere layık görülmüştür.

#### Mutlu çalışan, mutlu misafirler yaratır

Turizm sektörünün en önemli sorunlarından birisi kalifiye elaman eksikliğidir. Özellikle Güney ve Ege bölgesindeki otellerin çoğu 6-7 ay açık kalabiliyor. Bu da gençlerin her kış 5-6 ay işsiz kalmasına sebep oluyor. Bu ve benzeri sebeplerle de gençler turizmi bir meslek dalı olarak görmüyor, geçici bir iş kolu olarak görüyorlar. Yorucu çalışma koşulları, uzun çalışma saatleri, düşük ücret, insanca muamele görmemek, kariyer yolunu görememek, adaletsizlik sebebiyle birkaç sene çalıştıktan sonra sektör değiştiriyorlar. Şehir otelleri 12 ay faal olduğundan durum biraz daha iyi. Ancak kıyı otellerindeki personel eksikliği şehir otellerindeki personel sirkülasyonunu da olumsuz etkiliyor. Genel olarak İkbal Thermal Hotel & Spa gibi 12 ay hizmet veren

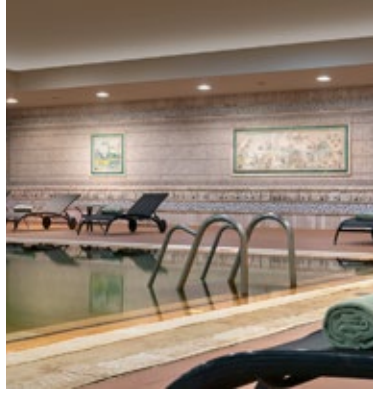
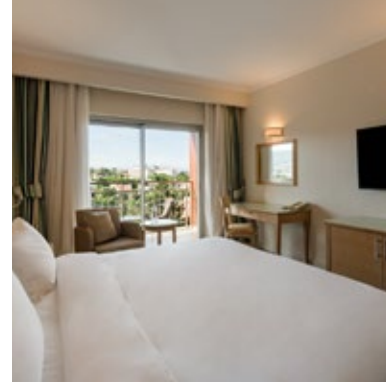
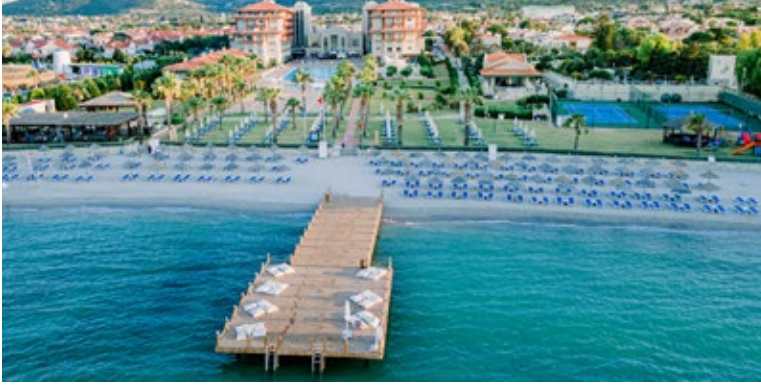
## Ücret düzeylerinin artırılması ve çalışma saatlerinin uygun şekilde düzenlenmesi, işgücü motivasyonunun yüksek olmasını sağlayarak, verimliliği ve karlılığı olumlu yönde etkileyecektir

ve kurumsal tesislerde personeller uzun yıllar çalıştığından, personel sirkülasyonu da az olmaktadır ve kalifiye personel eksikliği daha az yaşanmaktadır. Odağı insana hizmet olan turizm endüstrisinde çalışanlarımızın da insan olduğunu gözden kaçırmayalım. Mutlu çalışan, mutlu misafirler yaratır. Üniversiteler, STK'lar, turizm sektör temsilcileri ve turizm bakanlığı yetkilileri birlikte orta ve uzun vadeli planlar yapmalıdır. Hangi bölgeye kaç yataklı otel açılacak, bu otellere hangi yollar ve havalimanı hizmet verecek, bu bölgede kaç adet turizm fakültesi ve meslek lisesi açılacak, bölgedeki halk turizm açısından nasıl bilinçlendirilecek, esnaf nasıl denetlenecek ve daha bir sürü konu planlanmalıdır. Nitelikli eğitimle desteklenecek şekilde, emek arz ve talebinin sayısal ve vasıf yönünden uyumlaştırılmasındaki atılımların, ihtiyaca cevap verecek düzeye ulaşmamış olması, önemli bir sorun oluşturmaktadır. Sektörde insan kaynağı niteliğinde belirleyici olan turizm eğitim sisteminin, dünyadaki değişim ve sektörel ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde güncellenmesi gerekmektedir.

#### İkbal Thermal Hotel & Spa olarak, insan faktörü öneminin bilincinde büyük bir aileyiz ve "Biz İkbal'iz" mottomuz ile hizmet vermeye devam etmekteyiz

Turizm işletme belgesine sahip işletmelerin yönetiminde, alanında uzman lisans eğitimi almış insan kaynağının eksikliği devam etmektedir. Öncelikle gençleri yetiştirmek, mesleği sevdirmek ve sektörde tutunmalarını sağlamak için onlara insanca çalışma şartları sunmalı, eğitim, adil ücret ve kariyer koçluğu vermeliyiz. Çalıştığımız oteller kıyı oteliyse sezonu uzatmak için çalışmalar yapmalıyız. Alternatif turizm türleri geliştirmeli ve pazarlamasını yapmalıyız. Böylece daha uzun süreli çalışma koşulları sunabildiğimiz personeli kaybetmeyiz. Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda bölgemizi pazarlarken, pastayı büyütme için, yerel yönetim ve kamu desteğinin yanında rakip otellerle de iş birliği yapmalıyız. Bölgemizdeki rakip otellerle rekabeti fiyatla değil hizmetle yapmalıyız. Aksi halde fiyatlar düştükçe daha az elemanla insanüstü efor harcamak zorunda kalırız ve çalışanlara insani çalışma koşulları sunamayız. İkbal Thermal olarak, turizm fakülteleri ve okullarıyla iş birliği yaparak okullardaki derslere konuşmacı olarak konuk oluyoruz. Zorunlu olarak staj yapan gençleri gerçekten eğitmeye çalışıyoruz. Turizm sektöründe temel sorunlar, ücretlerin düşüklüğü, sosyal

güvenliğin olmaması, çalışma saatlerinin aşırı olması, yönetim sorunları, aylık izin sorunları olarak sıralanabilir. Turizm işgücü maliyetlerini düşük tutma çabaları özellikle beşeri sermayesi yüksek kişilerin sektörden uzaklaşmasına neden olmaktadır. Ayrıca bu ücret politikası çalışanlarının motivasyonlarını dolayısıyla da verimliliği etkileyecektir. Çalışma saatlerinin yüksek olmasının yanında ücretler çok düşük düzeylerde seyretmektedir. Kısaca diyebiliriz ki, bu şekilde görülmemekle birlikte turizm sektörü emek sömürsünün en fazla olduğu sektördür. Çalışanların demografik özelliklerini ve sağlanan haklarını incelediğimiz zaman otel yıldız sayıları ile arasında anlamlı bir ilişkinin çıktığını görüyoruz. Yıldız sayısı arttıkça çalışanların haklarında bir iyileşme olduğu, çalışanlarına dahi iyi bir çalışma ortamı hazırlamak ve müşteri memnuniyetini sağlamak için hizmet içi eğitim verdiği görülmektedir. Turizm sektörünün, hizmet sektörü olması ve emek-yoğun bir sektör olması nedeniyle çalışanların beşeri sermayelerini artırmaya yönelik yapılacak katkılar, misafir memnuniyetini sağlamanın yanında işgücünün verimliliğini artıracaktır. İkbal Thermal Hotel & Spa olarak, emek-yoğun bir sektörde yer almamız başlamanın hizmeti veren ve hizmeti alanın insan olması dolayısı ile insan faktörü öneminin bilincinde büyük bir aileyiz ve Biz İkbal'iz mottomuz ile hizmet vermeye devam etmekteyiz. Turizm sektöründe bazı sorunlara baktığımız zaman bir devlet politikası uygulanmasının gerekli olduğunu görüyoruz. Öncelikle Turizm Bakanlığı'nın çalışan işgücünün haklarını koruyucu yaptırımlarda bulunması gerekmektedir. Bunun dışında sektörde çalışan işgücünün haklarını korumak amacıyla ilgili kurumların, işletmeler üzerinde denetim mekanizması oluşturması gerekmektedir. Sektörde çalışan işgücünün beşeri sermayesinin yüksek olması verimliliği artıracak ve işletmelerin karlılığını etkileyecektir. Ücret düzeylerinin artırılması ve çalışma saatlerinin uygun şekilde düzenlenmesi öncelikli yapılması gerekenlerdendir. Çünkü işgücünün motivasyonunu etkileyen bu iki unsur, hizmet sektörü için çok önemli bir faktördür. İşgücünün motivasyonunun yüksek olmasının, verimliliği ve karlılığı olumlu yönde etkilediği, sektör yöneticilerine seminerlerle ve toplantılarla anlatılmalıdır. Sektör yöneticilerinin belirli aralıklarla bir araya gelerek sektörün sorunlarını tartışmaları ve çözüm önerileri aramaları, sektörün gelişimi açısından sağlıklı sonuçlar doğuracaktır.



## EGE'NİN GÖZDESİ ÇEŞME'DE

Radisson Blu Resort & Spa Çeşme; mavi bayraklı göz alıcı plajı, açık havuzu, çocuk havuzu, ayrıca 3500 m<sup>2</sup>'lik SPA merkezinde; kapalı havuz, wellness alanı ve termal havuzu ile misafirlerini bekliyor

Yemyeşil bahçe veya deniz manzaralı odalarında konforlu bir konaklama keyfi sürmenizi ve baştan çıkarıcı yerel ve uluslararası lezzetlerden oluşan menüsü ile unutulmaz bir lezzet deneyimi yaşatmaya davet ediyor.

**BENZERSİZ TATİL  
DENEYİMİNİ KEŞFEDİN**



Altinyunus Mahallesi, 3435. Sk.  
No:25, 35930 Çeşme/İzmir, Türkiye  
T: +90 232 455 45 00 info.cesme@radissonblu.com

**FEEL THE DIFFERENCE**

radissonhotels.com/blu





**Satı Murat Demirer / TUI Hotels & Resorts  
Türkiye / İnsan Kaynakları Direktörü**

Merkezi Almanya'nın Hannover şehrinde bulunan TUI Group bünyesindeki TUI Hotels&Resorts Türkiye, Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden biridir. TUI Hotels&Resorts Türkiye çatısı altında bulunan, Akdeniz ve Ege Bölgesi'ndeki TUI Magic Life, Robinson, TUI Blue, Tthotels, Holiday Village, Splash, Nazar gibi farklı konseptteki 20 otelimiz, toplam 9000 oda, 21.500'e yakın yatak kapasitesine sahiptir. Aynı zamanda çok güzel plajlara, büyük, şık ve iyi bakımlı havuz alanlarına sahiptir. Toplam 20 tesisimizden sadece 2 tanesi tüm yıl hizmet veriyor. Diğerleri

## Yatırımcıların ve uluslararası markaların sektöre olan inancı oldukça yüksek. Tüm mevcut ve yeni katılacak otelleri de düşünürsek, çok ciddi bir çalışan potansiyeline ihtiyaç olacak. Bu sebeple sektöre ilgi duyan ve gönül veren tüm çalışanları kazanmak gerekiyor

İstanbul'un Asya kıtasında bulunan, beş yıldızlı Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel, 211 odası, 16 toplantı salonu, 4000 metrekarelik Spa&Fitness kapasitesi ile misafirlerine Doğu ile Batı'nın kesiştiği noktaya zahmetsizce ulaşma imkanı sağlarken, Kalamış Marina'ya karşı konumuyla da Marmara Denizi'nin nefes kesen manzarasını sunuyor. İş ya da tatil seyahatleri için gelen misafirler, dünyanın gözbebeği İstanbul'da konaklarken, uluslararası standartlarda hizmet sunan Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina'nın, eşsiz misafirperverliğini, 12 ay boyunca tadıyorlar. Turizm sektörünün en önemli sorunlarından olan kalifiye eleman sorunu konusunda özellikle pandemi süresince sektör olarak çok zor günler geçirdik. Bu süreçler pek çok turizm çalışanının farklı sektörlerle kaymasına sebebiyet verdi. Arkasından gelen güçlü talep ve öngörülemez hızlı geri dönüş, tüm sektörü iyi donanımlı bir ekip ile karşılama konusunda gafil avladı. Çok hızlı ve başarılı geçen 2022 yılının arkasından, 2023 yılında hiper enflasyon tabanlı fiyatlandırma ve geçim derdi tüm halkı olduğu gibi turizm çalışanlarını da olumsuz etkiledi. Bu süreçte sektöre olan inanç ve beklenti sanırım yeterli motivasyon ile karşılık bulamadı. Biz de otel olarak zaman zaman nitelikli iş gücü bulma konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. Turizm sektörüne girmek isteyen gençler için pek çok fakültede farklı imkanlar mevcut. Okul sayıları belli bir noktaya gelmiş olsa da mezunların kaçığı sektöre devam

## Sezonun en azından 10 aya çıkartılması ve kalifiye elemanların yetiştirilmesi ile özellikle yabancı dile hakim personeller ile tesislerimiz ve sektörümüz, çok daha büyük başarılar imza atacaktır

sezonluk olarak hizmet vermektedirler. Turizm sektörünün yaşadığı en önemli sorunlardan biri olan kalifiye eleman eksikliği sorununu, her sezon olduğu gibi bu sezon da yaşadık. Sanıyorum devam eden sezonlarda kalifiye eleman sorunu da devam edecektir. Turizm sektörüne kalifiye eleman yetiştirmek amacıyla var olan okulların sayısı yeterli fakat öğrenciler sektörde staj veya çalışma imkanını fazla bulamıyorlar. Özellikle üniversitelerin açılış ve kapanış tarihleri nedeniyle 15 Haziran ve sonrası tesislere gelebiliyorlar ve Ekim ayında geri dönmek zorunda kalıyorlar. Bu süre hem sektör hem de öğrenciler için çok kısa. Özellikle Y.Ö.K.'ün, Turizm Fakülteleri'ne özel bir program düzenlemesinin daha etkili olacağını düşünmekteyim. Bu bağlamda özel sektörün etkinliklerinin de etkili olacağına katıyetle katılıyorum. Tesisler hem personelleri

çalıştırıp hem de yaptığı işle ilgili daha nitelikli olması için eğitimleri de verebilir. Şirket içi eğitimler çok daha etkili olacaktır. En büyük sorun, sezonluk işletmeler olması, 7 ay sezon olması geriye kalan 5 ay çalışanların işsiz kalmaları bu sektörün kanayan yarasıdır. Bununla ilgili çok ciddi kararların alınması gerekmektedir. TUI Hotels & Resorts Türkiye olarak, gençleri sektöre çekebilmek adına daha uygun lojman ve yemekhane ortamları yaratmaya çalışıyoruz. Üniversitelerle protokoller oluşturarak tesislerimizi tanıtmaya çalışıyoruz. Misafirperver bir ülke olarak aslında bu işlere oldukça alışkınız. Güler yüzlüydük. Sezonun en azından 10 aya çıkartılması ve kalifiye elemanların yetiştirilmesi ile özellikle yabancı dile hakim personeller ile tesislerimiz ve sektörümüz çok daha büyük başarılar imza atacaktır.



**Göksenin Kürkçü / Wyndham  
Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel /  
Genel Müdür**

kiyaslandığında neredeyim sorgusunu çokça yapmaya başladılar. Elbette Turizm emek yoğun bir sektör ve maalesef yüksek performans gerektiren bölümleri oldukça fazla. Yeni nesli tüm bu süreçlere kademeli olarak adapte etmek lazım. İlgili ve yetkinlik alanlarına göre doğru departmanlara yönlendirerek iyi bir mentorluk ile takip etmek gerekiyor. Biz de otelimizde staj ve deneyime dayalı programları gerek liselerle gerekse üniversiteler ile yapmış olduğumuz ortak çalışmalar ile destekliyoruz. Turizm sektörü içinde bulunduğumuz 2023 yılında yaklaşık 50 Milyar dolarlık bir katma değer sağladı. Doğru planlama ve tanıtım ile bunun artarak gitme potansiyeli oldukça yüksek. Yatırımcıların ve uluslararası markaların sektöre olan inancı oldukça yüksek. Tüm mevcut ve yeni katılacak otelleri de düşünürsek, çok ciddi bir çalışan potansiyeline ihtiyaç olacak. Bu sebeple sektöre ilgi duyan ve gönül veren tüm çalışanları kazanmak gerekiyor. Kurumsal olarak sunulacak ek faydalar, eğitim programları, şirket içi motivasyon uygulamaları, çeşitlendirilmiş ödül ve performans sistemleri ile daha fazla çalışana sektöre çekmek gerekiyor. Bu şekilde yarınlarmız için daha fazla ve daha nitelikli istihdam yaparak sektörü olması gereken çizgiye taşıyabiliriz.

# 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



**OTEL ÜRÜNLERİ**

Tekstil Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Lifetech Türkiye Distribütörü

Yeni Mahalle Kuzey Yanyol Caddesi No.65 34530

Kumburgaz/Büyükçekmece - İstanbul | Türkiye

Tel/Phn : +90 212 580 1 590 - Fax: +90 212 580 1 581

[www.otelurunleri.com.tr](http://www.otelurunleri.com.tr)

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





Recep Özdemir / İstanbul Marriott Hotel Şişli / Genel Müdür

İstanbul Marriott Hotel Şişli, İstanbul Boğazı, şehir ve Haliç'i gören panoramik manzarası şehrin merkezindeki benzersiz konumu, lüks ve rahatlığı bir arada sunan 259 konforlu odası ile hizmet vermektedir. İstanbul Marriott Hotel Şişli hem keyifli vakit geçirip hem spor yapma imkanı sunan fitness salonu, spa, Türk hamamı, kapalı havuz ve tenis kortu, son teknolojiyle donatılmış yedi adet toplantı odası ve özel günlere ev sahipliği yapan balo salonuyla hem iş hem tatil için muhteşem bir alternatif yaratıyor. İstanbul'un merkezinde yer alması nedeniyle, otel popüler alışveriş merkezlerine, iş bölgelerine, kültürel yerlere kolay erişim sağlar. Marriott International grubunun bir parçası olarak, misafirler bu köklü otel zinciri ile ilişkilendirilen yüksek standartlarda hizmet almaktadırlar. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2022 yılı verilerine göre, turizm geliri 2021 yılına göre yüzde 53,4 artarak 46 milyar 284 milyon 907 bin dolar oldu. Türkiye genelinde 51 milyon ziyaretçi olurken, İstanbul ise 15 milyon turist tarafından ziyaret edildi. Bu veriler göz önüne alındığında İstanbul'un otelcilik anlamında ne kadar önemli bir noktada olduğunu görebiliyoruz. Bu sayılar aynı zamanda bize, son senelerde İstanbul'a yapılan turizm yatırımlarının sebebinin açıkça göstermekte ve açılacak olan yeni otellerin sinyalini vermektedir. Diğer bir yandan, pandemi döneminde turizm çalışanları da etkilendi ve sektör değiştirmek durumunda kalanlar oldu. Bir kısmı turizme geri dönerken diğer bir kısmı sektörün en ufak krizden etkilenmesi sebebiyle geri dönmeyi tercih etmediler. Bu noktada, turizm sektörünün neden kalifiye çalışan bulmakta zorlandığını anlayabiliriz. Bizim de sektörde bulunan diğer oteller gibi kalifiye eleman bulmak konusunda, önceki dönemler kadar rahat olmadığımızı söyleyebilirim. Türkiye, özellikle İstanbul turizm açısından büyük bir ivme yakaladı ve hala gelişim devam

## Özellikle pandemi döneminde sektörü değiştiren çalışanlardan bir kısmı turizme geri dönerken diğer bir kısmı sektörün en ufak krizden etkilenmesi sebebiyle geri dönmeyi tercih etmediler. Bu bağlamda bizim, turizme yön veren liderler olarak sorumluluğumuz, çalışanların veya turizme yönelecek olan kişilerin güvenini kazanmak olacaktır

etmektedir. Pozitif sonuçlara ek olarak, kalifiye eleman bulmak konusunda zorluklar yaşamaktayız. Bu noktada turizm sektörünün en büyük destekçileri turizm okulları olacaktır. Yaklaşık 76 turizm lisesi bulunurken, 63 üniversitenin Turizm İşletmeciliği bölümü bulunmaktadır. Bu sayılar tabii ki arttırılabilir ancak bu durumda da oluşacak diğer sorun, eğitimci sayısının yetersiz kalması olacaktır. Önemli olan, mevcut olan okul ve üniversitelerin eğitim kalitelerinin arttırılmasıdır. Bu okullar, otelcilik, turizm yönetimi, gastronomi, seyahat, tarih ve turizm gibi ilgili konularda eğitim vermelidir. Okulların kalitesi, mezunlarının sektörde iyi birer profesyonel olmalarını sağlamak için önemlidir. Özellikle büyük zincir markaların bu kuruluşlara staj ve uygulama olanakları sağlamalıdır. Bu, öğrencilerin okullarında edindiği teorik bilgilerini pratik deneyimle birleştirmelerine yardımcı olur. Ayrıca, sektördeki profesyonellerin okullarda ders vermesi veya öğrencilere mentorluk yapması teşvik edilebilir. Devlet ve kamu kurumları ise, turizm sektörünün büyümesine ve kalifiye eleman yetiştirilmesine destek olmalıdır. Bunun için eğitim politikaları belirlemek, finansal desteklerde bulunmak, turizm sektöründe iş fırsatları yaratmak ve kariyer gelişimini teşvik etmek için politika ve programlar geliştirmek faydalı olacaktır. Eğer bir alanda gelişim olmasını bekliyor ve istiyor isek orada yapılan çalışmaların hiçbirini, hiçbir zaman yeterli olmamalıdır. Her zaman yapılacak daha fazla çalışma vardır. Özellikle günden güne her zamankinden daha fazla dijitalleşen bir dünyada yeterli kavramını kullanmak bizim ancak geri planda kalmamıza neden olur. İlk adım olarak, nitelikli personel yetiştirmek için bir eğitim programı sağlamalıyız. Okullarla iş birliği yapıp, belirli beceri ve bilgi alanlarına odaklanabilir ve öğrenciler de sektördeki taleplere daha iyi uyum sağlayabilir. Aynı zamanda bu programlar, staj ve uygulama fırsatları sunarak öğrencilerin pratik deneyim kazanmasına yardımcı olabilir. Bu programlara katılan öğrencilere iş ve staj imkanı sağlanıp, sektöre kazandırılabilir ve sektör içinde de daha kolay tutabiliriz.

**İstanbul Marriott Hotel Şişli olarak, çalışanlarımızın ekonomik olarak belirli bir refah seviyesinde olmalarını önemsiyor ve bu doğrultuda aksiyonlar alıyoruz. Otel içinde departman değiştirmek isteyen çalışanlarımızın isteklerini dinliyor ve kariyer yolculuklarını birlikte planlıyoruz. Aynı zamanda, Marriott International'ın mentorlük ve yönetici yetiştirme programlarını çalışanlarımıza anlatıyor ve kariyer yolculuklarına destek oluyoruz**

Turizm dış etkenlerden en kolay etkilenen sektörlerin başında gelmektedir. Bunun en büyük zorluğunu pandemi döneminde yaşadık ve bu süreçte oldukça fazla nitelikli çalışan diğer sektörlerle yöneldi. İlk olarak, bizim turizme yön veren liderler olarak sorumluluğumuz çalışanların veya turizme yönelecek olan kişilerin güvenini kazanmak olacaktır. Sonrasında ise, rekabetçi maaşlar sunarak, yan haklarını ve çalışanların iş güvencesini artırarak bu sorunları ele alabilirler. Aynı zamanda, çalışma koşullarını iyileştirmek ve çalışanlar için daha iyi denge sağlamak etkili olacaktır. Eğitim ve mentorluk programları ile çalışanların beceri ve bilgilerini artırabiliriz. Biz otel olarak, çalışanlarımızın ekonomik olarak belirli bir refah seviyesinde olmalarını önemsiyor ve bu doğrultuda aksiyonlar alıyoruz. Otel içinde departman değiştirmek isteyen çalışanlarımızın isteklerini dinliyor ve kariyer yolculuklarını birlikte planlıyoruz. Aynı zamanda, Marriott International'ın mentorlük ve yönetici yetiştirme programlarını çalışanlarımıza anlatıyor ve kariyer yolculuklarına destek oluyoruz. Türkiye doğal güzellikleri, tarihi zenginlikleri, kültürel çeşitliliği ve misafirperverliğiyle turizm açısından dünya çapında rekabetçi bir konumda bulunmaktadır. Bu nedendir ki turizm, Türkiye ekonomisinin çok önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Sektörün karşılaştığı herhangi bir sorun hem işletmeleri hem de ekonomiyi direkt olarak etkilemektedir. İşletmelerin kalifiye eleman eksikliği minimum seviyeye indirilip, hizmet kalitesi arttırılmalıdır. Bu sayede, otel doluluk oranları arttırılabilir ve rekabet yaratılabilir. Turizm sektörünün büyümesi, istihdam olanakları yaratarak genç nüfusun iş gücü piyasasına katılmasını teşvik edebilir.



**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...





**Hasan Yaşar / Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center / Armada Grup Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi**

Otelimiz, Ankara'nın Haymana ilçesinde ve Ankara'ya 70 km mesafede bulunmaktadır. 300 metrekare büyüklüğünde 1 Kral dairesi, 72 metrekare büyüklüğünde 21 Süit, 10 Connection oda, 3 Engelli ve 36 metrekare büyüklüğünde 181 standart oda olmak üzere toplam 216 odamız, 640 yatak kapasitesine sahiptir. Tesismizde, 40-42 derece sıcaklığa sahip ve kaynağından çıktığı gibi kullanılan, 6,8 pH değeri ile pek çok rahatsızlığa şifa kaynağı olan dünyadaki eşsiz termal suyumuz ile tüm yıl misafirlerimize

## Kalifiye personel sorununun çözümü, hizmet kalitesini artırır, inovasyon ve yaratıcılığı teşvik eder, işveren markasını güçlendirir, rekabet avantajı sağlar ve sonuçta sektörün büyümesine katkı sağlar

Otelimiz, Accor bünyesinde bulunan Premium Segment otellerden olan Mövenpick Markasıdır. Mövenpick Hotel İzmir olarak, tüm yıl hizmet veriyoruz. Türkiye genelinde her otelin yaşadığı kalifiye eleman sıkıntısını elbette bizler de yaşıyoruz. Sorunun çözümü bağlamında devletin izlediği politika, sektörün gelişimine ve daha çok kalifiye personel yetiştirilmesine odaklanmalıdır. Bunun için şu adımlar atılabilir ya da var olanlar geliştirilebilir. Turizm fakültelerinin sayısı artırılmalı, üniversitelerin alt yapıları geliştirilmeli; üniversiteler daha modern teknolojilere sahip olmalı, öğrencilerin pratik becerilerini geliştirebilecekleri ortam ve imkanlar sağlanmalıdır. Günümüzde ağırlık teorik bilgiye dayanmakta ve pratik bilgi yalnızca staj döneminde sağlanmaktadır. İş birliği ve ortaklık programları; üniversiteler, otellerle iş birliği ve ortaklık programı oluşturabilir. Teşvik ve burs imkanı sağlanabilir. Turizm sektörüne yönelik Ar-Ge çalışmaları yapılabilir ve bu teşvik edilmelidir. Özel sektör bağlamında uluslararası zincir otellerde çok güzel eğitimler veriliyor zaten, bu konuda sıkıntı yaşanmadığını düşünmüyorum. Asıl sorun bu mesleğin daha cazip hale getirilmesidir. Sorunları genel olarak irdelersek: Nitelikli personel eksikliği: Turizmde nitelikli personel bulmak artık çok zor. Özellikle yüksek kaliteli hizmet sunan otellerde, iyi eğitimli ve deneyimli personel bulmak son derece önemli. Düşük Ücretler: Turizm sektöründe çalışanların çoğunluğu asgari ücretin çok az üstünde bir maaş ile çalışmaktadır. Bu da

## Eğitim hiçbir zaman yeterli olmaz, eğitim kendini devamlı yenileyen, değişen dünyaya göre kabuk değiştirmesi gereken bir alandır

hizmet sunmaktayız. Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center, çalışanlarının her birini yetenek olarak görmektedir. Klasik kalifiye yeteneği arayışından çıkan, elindeki yetenekleri sürekli eğitimden geçiren bir yapıya sahiptir. Tabii ki bu süreçte sorunlar yaşamaktayız. Sorunlar yeni yöntemler üretmemize olanak sağlarken, ürettiklerimizi yeteneklerimize aktarma imkânı vermektedir. Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center'da kalifiye eleman yoktur, yetenek bulma, yetenekleri eğitime anlayışı vardır. Turizm sektörüne kalifiye eleman yetiştiren okul sayısının fazlasıyla olduğunu düşünmekteyim. Esasında devletimiz bizlere bir istikamet vermektedir. Aslolan öğreticilerin, yeteneklere nasıl eğitim verdiğidir. Devlet bu hizmetin verilmesi için alt yapı, fiziki ve insan kaynağını kurmaktadır. Öğreticiler, yeteneklere dokunusu yapacak, takip edecek olan kişilerdir. Katılımcı bir eğitim anlayışı ile yetenekleri işin mutfağına almanın ve yeteneklerimize güvenmenin faydalı

olacağını düşünmekteyim. Eğitim hiçbir zaman yeterli olmaz, eğitim kendini devamlı yenileyen, değişen dünyaya göre kabuk değiştirmesi gereken bir alandır. Demek istediğim şey sürekli eğitimdir. Faaliyetler şu an için yeterli olabilir. Ama yenilenmesi gerektiğinde yeniliğe çabuk tepki verebilir bir yapıya ihtiyaç olabilir. Bugün genişletilmesi gereken bir durumu yarın daraltmamız gerekebilir. Gençleri sektöre çekmek için yeteneklerimize güvenip onlara daha fazla sorumluluk vermeliyiz. Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center hotel, personelini yetenek olarak görür. Katılımcıdır. Hedef gösterir. Eğitime önem verir. Sosyal ve Kültürel iş birliğine hazırdır. Her bir yeteneğine "bir fikrin var mı" diye sorar. Umudumuzu kaybetmediğimiz müddetçe ve yeteneklerimizin fedakârlıkları ile sorunların çözüleceği inancım çok kuvvetlidir. Unutmayalım ki, bugünün sorunu yarının çözümü olabilir.



**İlker Şen / Mövenpick Hotel İzmir / Genel Müdür**

otelimizde, personellerimize; eğitim ve kariyer fırsatları, öğrenci arkadaşlarımıza staj imkanı tanınmakta ve bunlara ilaveten daha iyi bir çalışma ortamı sunulmaktadır. Kalifiye personel sorununun çözümü, otellerin ve sektörün genel olarak daha rekabetçi hale gelmesini sağlar. Bu sorunun çözümü halinde; Hizmet kalitesi artar: Kalifiye personel hizmette kalitenin daha iyi olmasını sağlar. İnovasyon ve yaratıcılığın teşvik edilmesi: Kalifiye personel yenilikçi fikirler sunabilir ve yaratıcı çözümler üretebilir. Bu da otellerin rekabet avantajını arttırabilir. İşveren markasının güçlenmesi: Kalifiye personel, iyi işveren markalarını tercih eder. Nitelikli personel, iyi çalışma koşulları, kariyer fırsatları ve gelişim imkanı olan otel markalarını tercih eder. Bu da otellerin iş veren markasını güçlendirir. Rekabet avantajı sağlanması: Kalifiye personel rekabet avantajını arttırır. Nitelikli personel misafir beklentilerini karşılamak için daha iyi hizmet sunar ve otelin diğer rakiplerinden ayrılmasını sağlar. Sektörün büyümesine katkı sağlar: Nitelikli personel, iş hacminin artmasına katkı sağlar bu da hem otele hem de ülkemize ekstra katkı sağlar.



Zehra Genç / Limak International Hotels & Resorts / Eğitim ve Gelişim Müdürü

Limak International Hotels & Resorts olarak, Antalya'da 4 otelle hizmet vermekteyiz. Belek'te Atlantis ve Arcadia olarak 2 otel, Kundu'da Limak Lara ve Kemer Kiriş bölgesinde Limra otelimiz bulunmaktadır. Her şey dahil ve ultra her şey dahil sistemde çalışmaktayız. Dünyanın her bir yerinden misafirlerimizi ağırlamaktayız ve memnuniyeti ön planda tutan bir işletmeyiz. Biz çalışanlar için otelimiz, ikinci evimiz ve tüm çalışanlar da ailemizdir. Bu sebepten misafirimizi evimize gelmişçesine karşılar, ağırlar ve uğurlarız. Limak International Hotels & Resorts olarak, Antalya'da bulunan 4 otelimizde, yaz – kış, 12 ay tüm sezonlarda hizmet vermekteyiz. Turizm sektörünün yaşadığı en önemli sorunlardan biri olan kalifiye eleman eksikliği sorunu bağlamında diyebiliriz ki, önceden TUREM gibi kurumlar turizm sektörüne kalifiyeli çalışanlar kazandırıyor. Artık maalesef ki bu kurum yok. Onun yerine meslek liselerinde gerçek çalışma ortamındaki durumdan çok farklı, teorik eğitimlerden geçerek gelen stajyerlerimiz var. Bu da okulda, gerçek çalışma ortamına uygun eğitim almadan geldikleri için, çocuklarda adaptasyon sorununa yol açmaktadır. Bunun yanı sıra MESEM projesi ile okulda değil, çalışarak sektörde kalmak isteyen gençlerimizden biraz daha verim alabilmekteyiz. En azından bu işi meslek olarak seçmiş ve bu alanda yürümek istediğine karar vermiş olduğu için kendi kurum kültürünüzle de yödürabilirsek, kazançlı çıkabiliyoruz. EYT ise beklenen ve sevinçle karşılanan bir durum fakat, kurum için sevinçle karşılanmamasının sebepleri vardı. Kalifiyeli, sisteme ve yapıya hakim bir çok çalışanımız emekli olup gidince hali hazırdakilere de veda etmek zorunda kaldık. Ama artık sonlarına

## Stajyeri yeni bir işgücü diye değil bu sektöre kazandırmak için yeni bilgiler edinmeye gelmiş biri olarak değerlendirmeliyiz. Burada amaç sadece kendi otele değil turizme kalifiyeli, bilgili, donanımlı bireyler kazandırmak

doğru geldiğimiz 2023 yaz sezonu çalışan portföyüne bakıp sezon nasıl geçti dersenez; maalesef ki daha eğitim için yakalayamadan işi bırakıp giden ya da tam adapte oldu, eğitimler tamamlandı, sistemi öğrenmeye başladı dediğimizde, gidenler olduğu için; operasyonel anlamda yapmayı planladığımız, tasarladığımız eğitim ve projeler kapsamında tam anlamıyla istediğimizi gerçekleştiremedik. Artık yeni yetişip gelen “Z kuşağı” diye etiketlediğimiz gençleri kurumumuza kazanma derindeyiz. Eskiden işe yarar denilenleri şimdikiye zorlamamak gerekiyor. Değişen zamana, değişerek ve gelişerek uyum sağlamayız. Dijital dünyanın, dijital çocuklarına onların beklenti ve düşünce yapısı ile yaklaşım tarzı benimsemeliyiz ki bugün omuz omuza çalıştıklarımız yarın layıkıyla bizim yerimizi alabilsinler.

### Biz otellerimizde kuşak çatışmasını önlemek ve varsa yaşanan problemlere çözüm bulmak adına “Turizm Sektöründe XYZ Kuşaklarının Fikirlerini Bir Çatıda Toplama Programı”nı 3 aşama ile gerçekleştirdik

Turizm sektöründe var olan okul sayısının yeterliliğinden önce, mevcut okullarımızda işleyiş, müfredat nasıl? Okul puanı düşük olanın son tercih edeceği bir bölüm olmaması Turizm Meslek Liseleri, Yüksekokulları... Bu bölümü seçenlere her departman incelikleriyle anlatılmalı ve uygulamalarda reel olan sistemler, uygulamalar gösterilmeli. Öğrencinin yeteneğine göre yönlendirilmeli. Örneğin; Seyahat ve konaklama bölümü okuyan bir gencin gözünde sadece ‘Ön Büro’ işildamamalı. Diğer aktif rol oynayabileceği ve kariyer basamaklarını daha hızlı tamamlayabileceği ‘Kat Hizmetleri ve Servis’ departmanına özenle yönlendirme yapılmalı. Tabii ki staj yapmaya geldikleri otellerde, bize büyük bir görev düşüyor. Stajyeri yeni bir işgücü diye değil bu sektöre kazandırmak için yeni bilgiler edinmeye gelmiş biri olarak değerlendirmeliyiz. Sac ayağı gibi düşünürsek bu denklemi; okul, öğrenci ve otel yöneticileri olarak sacın sağlam durması için elimizden gelenin en iyisini yapmalıyız. Sektöre nitelikli personel yetiştirmek anlamında özel sektörün de

gerçekleştirdikleri etkinlikler var. Daha neler yapılabilir diye düşünürsek; turizm bölümleri olan okullarla daha çok bir araya gelinmeli. Her departmandan yöneticilerle kariyer yolculuklarını öğrenciler ile paylaşarak, onların akıllarındaki soru işaretlerini gidermelerine yardımcı olunmalı. Eğitim biriminden yöneticiler, yetkinliklerine göre sadece mesleki değil kişisel gelişim yolculuğu için de seminerler vermeli ve hayat amaçlarını belirlemelerine yardımcı olmalı. Burada amaç sadece kendi otele değil turizme kalifiyeli, bilgili, donanımlı bireyler kazandırmak. Turizmde diye ayırmadan Maslow’a göre insan gereksinimlerine bakacak olursak en temelinde; fizyolojik gereksinimler, güvenlik gereksinimi var. Sonrasında ait olma, saygınlık ve artık son aşama kendini gerçekleştirme geliyor. Biz daha ilk 2 madde de takılırsak tabii ki diğerlerine geçmeden çalışanı kaybediyoruz. Diyelim ki onları sağlayabildik artık kurumun bir parçası olduğunu ona hissettirebilmek. Devamı zaten artık kişinin kendi inisiyatifinde geliyor. Biz otellerimizde kuşak çatışmasını önlemek ve varsa yaşanan problemlere çözüm bulmak adına “Turizm sektöründe XYZ kuşaklarının fikirlerini bir çatıda toplama programı”nı 3 aşama ile gerçekleştirdik. Önce gençlerimize sözü verdik, ne bekliyorsun? Neler yolunda gidiyor? Neler gitmiyor? Bunlar sence nasıl çözülebilir? Yöneticinde beklediğin yetiler nelerdir? İlerdeki kariyer hayalin nedir? Vb. sorularla sohbeti moderatörlük yaparak gerçekleştiriyoruz. 2. Aşama X ve Y kuşaklarından olan yöneticilerimizle durum paylaşımı ve onlara yönelik hazırlanan sorularla sohbet eşliğinde bir program ve son aşama iki grubu bir araya getirerek beyin fırtınası yapabilecekleri bir ortam hazırlayıp, sorunlara beraberce karar vermelerini sağlıyoruz. Yani sen, ben, x, y, z yok biz varız ve çözeriz diyoruz. Kalifiyeli personel bulabilme sorunu çözüldürse, Türkiye, turizmde daha nitelikli, öncü işlere imza atar. Zaten Türkiye’de verilen hizmet dünyanın hiçbir yerinde yok. Doğal güzelliklerimiz, tarihi zenginliğimizde cabası. Türk milletinin misafirperverliğini de ekleyince “eee daha ne olsun” dedirtiriz.





Ali Şahin / Cornelia De Luxe  
Resort Hotel / Genel Müdür

Cornelia De Luxe Resort, 2001 yılında açılmış ve 22 yıldır aralıksız misafirlerine en iyi tatil deneyimlerini yaşatmaya çalışan, 12 ay açık olan bir otel işletmesidir. Toplam 50 farklı ülkeden misafirlerini ağırlamaktadır. Yüzden fazla ödül almıştır. Bu ödüller de zaten tesisimizin hizmet kalitesini ortaya koymaktadır. Çalışanlarımızın çoğu uzun süredir bizimle birlikte çalışan arkadaşlarımızdır. Bu başarının ortaya çıkmasının en büyük payı onlara aittir. Bizim kemik kadromuz, en yüksek sezonda ihtiyacımızın yüzde 90'ını karşılar. Yüksek sezonda sadece yüzde 10'luk bir ihtiyacımız oluşur. Burada da yine bizimle devamlı çalışan arkadaşlarımız mevcut. Fakat bazı meslek gururlarında sıkıntılar yaşayabiliyoruz. Teknik, güvenlik, houseman, maid gibi gruplarda maalesef yeni insan kaynağında problemler var. Özellikle pandemiden sonra sektörü bırakan

## Bugünün en büyük sıkıntısı, yeni yetişen neslin, daha kısa yoldan kariyer ve/veya maddi imkanlar sağlamak gibi farklı arzularının ve hedeflerinin olmasıdır

çok eleman oldu. Eğitim çok önemli bir konu. Fakat bu eğitimin ilk aşamasında, öğrenciye doğru bilgilendirme yapılmalı ve eğitim sonrası başarılacak kariyer iyi anlatılmalı. Kariyer hedefi olan her birey idealist olmalı. Zira idealist olmayan hiçbir birey kariyer hedefine ulaşamaz. Her iş zordur. Bu zorluklarla baş edebilmenin tek yolu idealist olmaktır. Bence bugünün en büyük sıkıntısı, yeni yetişen neslin farklı arzularının ve hedeflerinin olmasıdır. Daha kısa yoldan kariyer ve/veya maddi imkanlar sağlamaktır. Bugünkü iletişim çağının hem büyük avantajları hem de büyük dezavantajları mevcuttur. İletişim becerisi avantaj fakat yanlış örnekler dezavantajdır. Kalifiye elemanın ne olduğunu bilmek lazım. Örneğin teknik servis de çalışan elektrikçi ancak 3 – 5 yıllık iş tecrübesi ile kalifiye eleman olur. Eğer sanat meslek okullarında kimse elektrik bölümüne gitmezse, belli bir süre sonra elektrikçi olmaz. Şu an yaşanan durum da bence biraz bu. Aile, çocuğunu, sanat meslek okulunun, elektrik bölümüne gönderdiğinde onun kariyer ve hayat standardı olarak refah ve kaliteli bir hayat yaşayabileceğini düşünüyor mu? Eğer düşünmüyorsa otellerde ve diğer

sektörlerde yakında elektrikçi bulamayız. Özel sektör kendi ihtiyaçlarını karşılamak için tedbirler almaya çalışır. Bizler staj imkanları sağlamaktayız. Bu arkadaşlarımız bizim öz sermayemizdir. İhtiyaçlarımızın çoğunu buradan karşılayabiliyoruz. Fakat bunu her departmanın gereksinimi olan insan kaynağı için yeterli görmüyorum. Gençleri turizm sektörüne çekmek için, öncelikle onlara kariyer hedefi verilmeli. Doğru örnekler basın yayında yer almalı ve başarının sonundaki hedef iyi anlatılmalı. Otelcilik çok zevkli aynı zamanda çok zor bir meslektir. Mesai saatleri belirsizdir. İnsanlar tatil yaparken bizler çalışırız. Fakat inanılmaz bir sosyal çevreye sahip olabiliriz. Ve dünyanın her yerinde kariyer yapabiliriz. Son zamanlarda aşçılık ile ilgili çok olumlu bir trend oluştu. Bunun sebebi de hem TV de yayınlanan yarışmalar hem de dünyaca ünlü aşçılarımızın ciddi birer rol model oluşturmuş olmasıdır. Yurt içinde nitelikli personel sorununu çözemezsek, çözüm olarak görülen yurtdışından yabancı personeli getirme alternatifi artarak devam eder. Günün birinde çalışanların çoğu yabancı olur.

## Dil eğitimi, departmanlar ile ilgili eğitimlerin etkili olması, staj programlarının bilinçli olması gençler için çok önem arz ederken, tecrübeli ve operasyonun içinde olan turizmcilerden de eğitim anlamında maksimum yararlanılmalıdır

Antalya'nın Kemer bölgesinde, 2018 yılından bu yana DoubleTree by Hilton olarak hizmet vermekteyiz. Ultra All Inclusive konseptinde olan otelimizin, 324 odası bulunmaktadır. Denize sıfır olan otelimiz "Blue Flag" sahiline sahiptir. "Food – Truck" konsepti ile misafirlerimize farklı sokak lezzetleri sunmaktayız. Beş A'la carte restoranımız, arzu eden misafirlerimize bu hizmeti sunmaktadır. Kasım sonu gibi kapanan ve Mart başında tekrar açılan tesisimizde sezonluk olarak hizmet vermekteyiz. Tüm bölgede olduğu gibi kalifiye personel sorununu çok yoğun olmasa da yaşamaktayız. Ancak Hilton markası altında verdiğimiz eğitimler, departmanlarda öne çıkan çalışanlarımıza çizdiğimiz kariyer planlamaları, dışarıda aldığımız eğitimler ile bu sorunu minimuma indiriyoruz. Turizm, ülkemiz için çok önemli bir gelir kaynağı. Çok çeşitli tatil imkanları sunan ülkemizin, bu çeşitliliği çok daha etkili bir şekilde pazarlanmalıdır. Turizm okullarında özellikle dil eğitimine önem verilmelidir. Birçok çalışan

maalesef yabancı dil konusunda yetersiz. Dil eğitimi dışında, departmanlar ile ilgili eğitimlerin etkili olması, staj programlarının bilinçli olması çok önemli. Tecrübeli ve operasyonun içinde olan turizmcilerden, eğitim anlamında, maksimum yararlanılmalıdır. Özellikle staj dönemlerinde, biz turizmcilere de büyük iş düşmektedir. Deneyimlerimizi paylaşmak, doğru ve yanlış operasyon sırasında arkadaşlara anlatmak, ileride bu işe gönül verecek olan genç nesil için çok önemli. Nitelikli personel yetiştirme anlamında özel sektörün etkinlikleri bence çok yeterli değil. Özel sektörde çalışan tecrübeli arkadaşlar, konuşmacı olarak veya bazı derslerde öğretici olarak okullarda yer alabilirler. Gençlere staj döneminde veya işe başladıkları dönemde otelciliğin, operasyonun ne olduğu konusunda yeterli bilginin paylaşılması, onları mutlu edecek çalışma koşullarının sağlanması, hatalar konusunda eğitici olunması, "on the job" eğitimlerinin belli bir plan içinde verilmesi önemli. Biz Hilton markası altında olduğumuz



Alp Atilla / DoubleTree by Hilton  
Antalya Kemer / Genel Müdür

için, belli avantajlarımız var. Hilton Üniversitesi programı altında her departman için onlarca eğitim bulunmakta. Hilton standartlarına uymak konusunda ayrıca iç eğitimler verilmekte. Performans değerlendirmeleri ve kariyer planlaması yapılarak personelimizin hem motivasyonunu yükseltiyoruz hem de aidiyet duygusunu aşıyoruz. Ayrıca Hilton'daki gelişmeler, yeni trendler gibi konular ile ilgili webinar toplantıları yapıyoruz. Servis, kaliteli hizmet, yardım etme konuları bizim Türkler olarak zaten karakterimiz. Bu içsel güzellikleri, profesyonel alana da yayabilirsek, turizm destinasyonu olarak çok öne çıkabiliriz. Deniz, kum, güneşin yanında alternatif turizm, inanç turizmi, doğa turizmi ve daha nicelerini bu zenginlik içinde öne çıkarırsak, turizm konusunda çok farklı yerlere gelebiliriz, diye düşünüyorum.

# Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız

**odaline**  
BY  
İSMET  
ASLIKARA



## Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk



**Referanslarımızdan Bazıları:**  
Crowne Plaza İstanbul Kurtköy  
Crowne Plaza İstanbul Tuzla  
Çekmeköy Inventist  
Bodrum Yelken Hotel  
Ramada by Wyndham Şile  
Ramada Encore By Wyndham Şişli  
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





Metin Esenlik / Hattuşa Vacation Thermal Club Kazdağları / Genel Müdür

Hattuşa Vacation Kazdağları; oksijen bolluğuyla dünyada ikinci sırada yer alan Kazdağları'nın eteklerinde, dağ, deniz ve termalin bir arada bulunduğu bir tesistir. Balıkesir'in Edremit ilçesine bağlı Güre mahallesinde, tarihi ilgi çekici yerlere yakın bir konumda bulunan otelimiz, antik bir şehirde modern ve lüks bir konsept sunmaktadır. Edremit Körfez Havalimanına 15 kilometre, Edremit' e 10 kilometre, Altınoluk' a 10 kilometre ve Akçay' a 4 kilometre mesafede konumlanmaktadır; alışveriş ve şehir merkezine kolay erişim imkanına sahiptir. Hattuşa Kazdağları tesisi olarak; 29 metrekare ile 83 metrekare arası değişen 129 standart oda, 320 superior oda, 27 king suit, 30 yalı dairesinin dahil olduğu modern ve geniş 506 oda, İkra Evlerinde ise, 24 ahşap superior oda, 39 ahşap king suitin bulunduğu tamamı ahşap olan 63 oda ile toplamda 569 oda ve misafirlerimize özel 1817metrekare alan üzerine kurulu SPA merkezi ile misafirlerimize alternatif konaklama imkanı sunmaktayız. 2 bin 325 metrekare alan üzerine kurulu SPA' mızda ayrı bay / bayan alanları bulunmakta masaj çeşitleri hamam, sauna, buhar odası, spor salonu hizmetleri sunulmaktadır. Kalifiye eleman sorunu başlamında diyebiliriz ki, turizmde misafire en basit örnek olarak çay ikram ettiğimizde çayın taze, iyi demlenmiş, bardağın temiz olması tabii ki önemlidir fakat çayı servis eden çalışanın gülümsüyor olması daha önemlidir. Hizmet sektörü çalışanları olan bizler, tüm yıl boyunca çalışmış belki de tek tatilini tesisimizde dinlenerek geçirmek isteyen misafirlerimize evlerinde olduklarını hissettirmek isteriz. Tekstil, otomotiv, sağlık vb. her sektörün bir materyali vardır; turizmi diğer sektörlerden ayıran

## Günümüzde pek çok işletme verilen işbaşı eğitimler ile kendi personelini yetiştirmekte bu da örgütsel bağlılık dediğimiz çalışanın işyerini kendi işletmesi gibi görmesini sağlamaktadır

ise materyalimizin diğer sektörler göre daha soyut olmasıdır, gülümsememiz, misafire hizmet vermektan mutluluk duyduğumuz işe yansımalarıdır. Bu sebeple turizm personelinin yaptığı iş bilgisinin yanı sıra hizmet bilincinin de olması gerekmektedir, dolayısıyla çalışanın bulunabiliyor ama çoğunlukla çalışanın eğitim ve oryantasyonlarla destekleyerek biz nitelikli hale getiriyoruz, bu işletme açısından bakıldığında zaman ve işgücü demek, bu sebeple önümüzü görerek hareket etme ve sezon başlamadan kendi personelimizi yetiştirmek durumundayız.

**Bir işletmenin kazanç elde edebilmesindeki en önemli noktalardan biri çalışan ve işletmenin aynı hedef doğrultusunda hareket edebilmesidir.**

**Biz Hattuşa olarak farklı meslekler konusunda eğitim almış kişileri hazırlamış olduğumuz iç eğitimler vasıtasıyla turizmle harmanlıyoruz**

Okulların yeterliliğinden ziyade turizmin bir meslek olarak görülmesi, bir gencin turizmci olmak istemesi sağlanmalı, buna bağlı olarak da meslek tanıtımı ön plana çıkarılmalı diye düşünmekteyim. Bir otel işletmesini örnek alacak olursak, satış, muhasebe, satın alma, misafir ilişkileri, insan kaynakları gibi farklı iş bilgisi farklı donanımlar gerektiren birçok alt birimle yönetildiğini görüyoruz, dolayısıyla birçok farklı sektör de turizmin içinde yer almakta. Biz Hattuşa olarak farklı meslekler konusunda eğitim almış kişileri hazırlamış olduğumuz iç eğitimler vasıtasıyla turizmle harmanlıyoruz. Fakat daha fazla iş gücü ve alanında eğitim gerektiren mutfak servis gibi birimlerde kalifiye personel sıkıntısı yaşamaktayız, bu durumda stajyerler bizim için en önemli personel kaynağı denilebilir, staj sürelerinin uzatılması mesleğe adaptasyonu hızlandırabilir fakat burada en önemli nokta biz işletmecilerin stajyerlerin çalışanın değil öğrenci olduğunu unutmadan onları eğiterek bu süreci tamamlamalarını sağlamamızdır. Bir işletmenin kazanç elde edebilmesindeki en önemli noktalardan biri çalışan ve işletmenin aynı hedef doğrultusunda hareket edebilmesidir, pek çok işletme verilen işbaşı eğitimler ile kendi personelini yetiştirmekte bu da örgütsel bağlılık

dediğimiz çalışanın işyerini kendi işletmesi gibi görmesini sağlamaktadır. Eğitimler, motivasyonlar, boşalan pozisyonların şirket içi terfilerle doldurulması, şirketlerin kurumsallaşarak, kişilerin değil sistemin işleminin sağlanması da bu bağlılığı güçlendirmektedir. Şirketler bu konuda kendilerini geliştirmeye her zaman açık olmalıdır.

**Nitelikli hizmet anlayışı, sektörün tüm birimlerini geliştirerek, sektörün büyümesini ve turizmde dünyaya yol gösteren ülkelerin arasında olmamızı sağlayacaktır**

Turizmde çalışan sorunlarının en önemlileri olarak, vardiyalı çalışma saatleri, mevsimsel çalışma, emek yoğun bir sektör olması, kariyer imkanlarının kısıtlı olmasını sıralayabiliriz; fakat tüm sektörlerin kendine has sorunları olduğunu da unutmamak gerek. Bilinen medya kuruluşlarıyla sektör olarak tanınırlığımızı sağlamak için teknoloji ve pazarlama yatırımlarını arttırabilir, uluslararası ses getirecek organizasyonlar geliştirilebilir, mevcutta çalıştığımız Y kuşağı ve teknolojiyle büyüyen Z kuşağını kazanmak için sosyal medyada doğru bilgiler ile aktif olarak yer alabiliriz. Bizler Hattuşa olarak hem sektörel hem bölgesel organizasyonlarda yerimizi almakta, sosyal medya yönetimi birimimizle gündemi ve yenilikleri takip edip etkileşimlerde bulunmakta, bölgemizde bulunan turizm, açıcılık, teknik okullara ziyaretlerde bulunarak sonrasında kadromuza katmak için stajyer almakta, yasal yükümlülüklerimizi hassasiyetle yerine getirmekte, şirket içi eğitimlerimizle çalışanlarımıza hem genel hem mesleki eğitimler vererek çalışanlarımız ile birlikte kendimizi de geliştirmekte bulunduğumuz alanda, istihdam sağlamaktayız. Nitelikli çalışan nitelikli hizmet demektir bu da gelir düzeyi daha yüksek olan tüketiciyi bize getirecektir. Ayrıca nitelikli çalışan, birim maliyetleri düşürerek turizmin hangi alanında olursa olsun dolaylı yoldan kar getirecektir. Nitelikli hizmet anlayışı, sektörün tüm birimlerini geliştirerek, sektörün büyümesini ve turizmde dünyaya yol gösteren ülkelerin arasında olmamızı sağlayacaktır.



# 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



Serdar Ergün / Navitas Spa&amp;Sports / Kurucu

## “Kalite, lüks ve konforu bir araya getirdiğimiz nitelikli hizmet anlayışımızla, kısa bir sürede markalaşan Navitas Spa&Sports olarak, yurt dışında da adımımızı yaşatmak en büyük hedefimiz”

**Nitelikli hizmet anlayışı ve yaratıcı vizyonu ile sektörde fark yaratan, sağlıklı yaşam merkezi, fitness merkezi ve masaj salonları ile kuruluşundan bu yana misafır memnuniyeti ilkesiyle hareket eden Navitas Spa& Sports, günlük hayatın yoğun ve yorucu temposundan bunalan insanları stresten arındırmak, ruhlarını ve bedenlerini dinlendirmek amacıyla, 19 şubesi ve 220 personeli ile yılın her günü müşterilerine, en üst segmentte hizmet veriyor. En büyük hedeflerinin, mevcut şubelerindeki kaliteden ödün vermeden yurt dışına da açılmak olduğunu belirten Navitas Spa&Sports Kurucusu Serdar Ergin, sektörüne yetenekli ve donanımlı personel yetiştirmek; geleceğin Spa uzmanlarını yetiştirerek sektörün kalitesini daha da yükseltmek adına Navitas Akademi’yi kurarak hem müşterilerine unutulmaz deneyimler sunduklarını hem de sektöre katkıda olduklarını ifade ediyor. Aldığı birçok ödülle başarılarını taçlandıran Navitas Spa& Sports hakkında kurucusu Serdar Ergin ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.**

### Navitas Spa’nın kuruluş hikayesini ve vizyonunu anlatır mısınız?

Günlük hayatın yoğun ve yorucu temposundan bunalan insanları stresten arındırmak, ruhlarını ve bedenlerini dinlendirmek amacıyla Spa merkezlerine yöneldiği gerçeği bizi, Navitas Spa’yı kurmaya yönlendirdi. Bu bağlamda Spa sektörünün konumunu, yalnızca tatilde değil günlük yaşantıda da bir ihtiyaç olduğu noktaya yükselttiğini gördük. Aile yapısına uygun olan, turizm bölgesinde nasıl bir hizmet alıyorsa aynı lüks konseptte hizmeti sunmak amacıyla, kelime anlamıyla “Enerji” demek olan Navitas Spa’yı kurduk. Son üç yıl içinde gittikçe yükselen marka değerimize sporu da ekleyerek, Navitas Spa&Sports olarak büyümeye devam ettik.

### İlk tesisiniz hangisiydi ve bugün itibarıyla kaç tesisinizle hizmet veriyorsunuz?

Navitas’ı ilk olarak, 2010 yılında, İkitelli Basın Ekspres yolundaki Retaj Royale otelde açtık. Daha sonra Anadolu’ya yönelerek, Adana, Malatya, Mersin, Trabzon, Elazığ, Diyarbakır derken İstanbul’daki diğer şubelerimizi de açtık. Bugün 19 şubesi bulunan Navitas Spa&Sports olarak, profesyonel ekibimiz ve 220 personelimiz

ile yılın her günü müşterilerimize hizmet veriyoruz.

### Sunduğunuz hizmetler nelerdir ve tercih edilme sebepleriniz için ne söylersiniz?

Spa merkezlerimizde, girişinden çıkışına kadar konuklarımıza eşlik ederek, en uygun bakım programları ile hizmet veriyoruz. Havuz, sauna, Türk hamamı, buhar banyosu, masaj terapi ve fitness merkezinde, vücut bakım programları, masaj terapileri ve aromatik yağlar ile yapılan bakımlarla, vücudu ve ruhu dinlendirerek, stresten uzaklaştıracak, keyifli bir gün geçirmesini sağlayacak her şey düşünülmüş olarak, misafirlerimize en üst segmentte hizmet sunuyoruz. Navitas, kişiye özel hizmet anlayışı ile açıldı. Tesislerimizin hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyeti arttırmak amacıyla deneyimli ekibimiz ile büyük bir özveriyle çalıştık. Navitas Spa olarak tercih ediliyoruz; çünkü bizden hizmet alan müşterilerimiz, büyük bir memnuniyet yaşıyorlar. Bunu, aldığımız son derece iyi geri dönüşler ile görüyoruz. Belli bir süreç içerisinde büyük bir marka haline geldik ve başarılarımızı, defalarca aldığımız “Yılın Spa Merkezi” ödülleri ile de kanıtladık.

### Navitas Spa& Sports’u diğer merkezlerden ayıran ve öne çıkaran özellikleri için ne söylemek istersiniz?

Sektörde çok fazla Spa merkezi bulunuyor. Biz kendimizi sürekli geliştirmeye ve yenilemeye çok önem veren bir merkez olarak, her zaman sektörü yakından takip ediyor; müşterilerimize en yeni teknoloji ekipmanlarla hizmet vermeye özen gösteriyoruz. Aile yapısına uygun konseptimizle tesislerimizde örneğin 6-12 yaş grubu çocuklar jimnastik eğitimi görürken, aynı saat diliminde aileler masaj hizmeti alabiliyorlar. Navitas olarak, ağırlıklı olarak fitness ve sağlıklı yaşam üzerine hizmetler veriyoruz. Tesislerimiz spor kulübü özelliğinde. Bu arada masajın da sporun ritüeli olduğunu hatırlatmakta fayda var. İnsanlar spordan sonraki aktivasyonlarda vücudu, kasları dinlendirmeye yönelik bir masaj hizmeti alabiliyorlar. Bu da üyelerimiz için özel bir ayrıcalıktır.

### Sektör ve firmanız bazında yaşadığınız en önemli sorun nedir?

Sektörümüzün ve bu bağlamda bizim de yaşadığımız en önemli problem kalifiye eleman sorunudur. Konseptimiz gereği tamamen yurt dışından, genellikle de Bali



bölgesinden çalışanlarımız oluyor. Sektördeki bu açığı görerek, sektöre çözüm olmak ve öncülük etmek amacıyla, Navitas Akademi’yi kurmayı planladık. Navitas Akademi olarak amacımız, sektörüne yetenekli ve donanımlı personel yetiştirmek; geleceğin Spa uzmanlarını yetiştirerek sektörün kalitesini daha da yükseltmektir.

### Türkiye’de ve yurtdışında büyüme projelerinizi, gelecek ile ilgili hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Nitelikli hizmet anlayışı ve yaratıcı vizyonu ile sektörde fark yaratan, sağlıklı yaşam merkezi, fitness merkezi ve masaj salonları ile kuruluşundan bu yana misafır memnuniyeti ilkesiyle hareket eden Navitas olarak en önem verdiğimiz konu, mevcut şubelerimizde kalitemizden ödün vermemek, şikayetleri minimize ederek, müşteri istek ve beklentilerini en iyi şekilde karşılamak; profesyonel uygulamalarımızla kalite, lüks ve konforu bir araya getirdiğimiz çizgiyi daha yukarıya taşımaktır. Bunun yanında referansımızı zedelemeyen yurt dışına açılmak ise en büyük hedefimiz. Bir diğer hedefimiz ise Navitas Akademi’yi kurmak. Bu sayede nitelikli eleman yetiştirmek istiyoruz. Uzak Doğu’da, Avrupa’da insanlarımızın akademik anlamda masaj eğitimi verip, böyle bir sektörün var olduğunu gösterip hem kendi eleman ihtiyacımızı hem de sektörün yurt içi ve yurt dışında ihtiyacını karşılamak ön ayak olmak istiyoruz.



SOMYA Outdoor

# Profesyonelerin Tercihi

## the choice of professionals

*Tercihleriniz ile fark yaratın*



# SOMYA

— outdoor furniture —

BALLIU BAHÇE MOBİLYALARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Pınarlı Mahallesi 23088 Sokak NO:6/Z2-07112

Aksu/ANTALYA, TÜRKİYE

TEL: 0242 312 1020

[www.somya.com.tr](http://www.somya.com.tr)





## Gloria Sports Arena, Türkiye'nin İlk TMOK Akreditasyonlu "Olympic Training Center"ı Seçildi

Spora ve sporcuya verdiği destekle öne çıkan Gloria Hotels & Resorts yatırımı Gloria Sports Arena, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin değerlendirmeleriyle Türkiye'de bir ilke imzatarak Olympic Training Center olmaya hak kazandı. Özaltın Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Gloria Sports Arena CEO'su Elif Özdemir'in ev sahipliğinde Gloria Sports Arena'da gerçekleşen plaket töreninde Antalya Gençlik ve Spor İl Müdürü Yavuz Gürhan, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı Prof. Dr. Uğur Erdener, Türkiye Okçuluk Federasyonu Başkanı Abdullah Topaloğlu'nun yanı sıra dünya ve olimpiyat şampiyonu milli gururumuz Mete Gazoz ve dünya ve Avrupa yüzme şampiyonu Ben Proud'da davetliler arasında yer aldı. Gloria Sports Arena, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi akreditasyonu ile imzaladığı iş birliği anlaşması ile Türkiye'nin ilk Olympic Training Center unvanını almaya hak kazandı. Özaltın Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Gloria Sports Arena CEO'su Elif Özdemir'in ev sahipliğinde gerçekleşen plaket töreninde protokol ve özel davetliler bir araya geldi. Törende açıklama yapan Elif Özdemir: "Olympic Training Center" olmanın gururuyla doluyuz. Gloria Sports Arena çatısı altında 50'den fazla branşta hizmet verdiğimiz tesisimizi bu yetkinlikle

daha da güçlendirdik. Paris 2024'e bir yıldan az süre kala başta milli sporcularımız olmak üzere dünyanın dört bir yanından şampiyon sporcuları bir kez daha ağırlamaktan mutluluk duyacağız. Sporcular için sunduğumuz imkanların Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi tarafından onaylanması bizim için çok kıymetli. Bu süreçte Olympic Training Center olarak uluslararası şampiyonalarla hazırlanacak tüm federasyon ve elit sporcular için ülkemizdeki en iyi kamp ve performans merkezi olmaya devam edeceğiz. Bu sebeple başta Sayın Prof. Dr. Uğur Erdener olmak üzere Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'ne teşekkürlerimi sunarım" dedi. Özdemir, uluslararası sporcu ve takımlarla olan temaslarını daha da artırarak dünya ölçeğinde bir merkez olma hedeflerine emin adımlarla ilerleyeceklerinin de altını çizdi. Türkiye ve Antalya açısından çok heyecan verici bir amaç için bir araya geldiklerini belirten Antalya Gençlik ve Spor İl Müdürü Yavuz Gürhan; "Bu özel destinasyonun olimpiyat takımlarına ev sahipliği yapacak olması heyecan verici. Bu derece yüksek standartlara sahip bir tesisin Antalya'da hizmet vermesi ise bizi gururlandırıyor. Olimpik takımlara destek olmak ve onları hazırlamak bizi mutlu ediyor. Başarılı takımları olimpiyatlara göndermeye



devam edeceğiz" dedi. Tesisin temelinde Özaltın Holding ve Gloria Hotels & Resorts kurucusu Nuri Özaltın'ın vizyonunun olduğuna dikkat çeken; Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı Prof. Dr. Uğur Erdener, "Rahmetli Nuri Özaltın Gloria Sports Arena'nın geleceğini Elif Özdemir'e emanet etmişti. Elif Özdemir ise bu mirası en iyi şekilde ileriye taşıyor. Gloria Sports Arena mevcut olimpiyat hazırlık merkezleri arasında dünyanın en iyi 2-3 tesisi arasında yerini alıyor. Bir sporcunun tüm ihtiyaçlarını karşılayan bu tesis sadece Türk sporcular için değil yabancı sporcular için de eşsiz bir tesis. Böyle bir tesisin Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi (TMOK) tarafından akredite edilmesi buraya prestij getirecek. Yüksek standartlara sahip bu tesisin elbette bir maliyeti var ama sporcuların başarısı için o maliyete de değer. Önümüzdeki dönemde Gloria Sports Arena'nın daha da geliştirilerek çok daha iyi bir hale geleceğine inanıyorum dedi.

## Accor, Türkiye Operasyonları Başkan Yardımcılığına Sinan Köseoğlu'nu getirdi

Dünyanın önde gelen konaklama grubu Accor; Premium, Orta ölçekli ve Ekonomi Markaları Türkiye Operasyonlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak Sinan Köseoğlu'nun atandığını duyurdu. Köseoğlu, Accor'un ülke genelindeki prestijli premium, orta ölçekli ve ekonomi markaları portföyünün operasyonlarını denetlemenin yanı sıra yüksek mükemmellik standartlarını ve misafir memnuniyetini sağlamakla sorumlu olacak. Köseoğlu; turizm ve otelcilik sektöründe otuz yılı aşkın bir süredir Orta Doğu, Rusya, BDT ve Asya gibi önde gelen bölgeleri kapsayan geniş bir tecrübeye sahip. Son olarak Abu Dhabi National Hotels'te Varlık Yönetimi Başkan Yardımcısı olarak görev alan Köseoğlu'nun yeni görev yeri ise İstanbul olacak. Accor Orta Doğu, Afrika ve Türkiye COO'su Paul Stevens, atama hakkında şunları söyledi: "Kariyerini üst düzey konaklama deneyimleri geliştirmeye adanmış olan Sinan Köseoğlu'nun atanması, Accor Türkiye'nin sektörde olağanüstü hizmet ve kalite sunma konusundaki kararlılığını daha da güçlendiriyor. Köseoğlu'nun zengin uzmanlığı ve geniş ağı, grup operasyonlarının sürekli başarısına ve büyümesine kesinlikle katkıda bulunacaktır. Sinan Köseoğlu'nu Accor'un yeni Türkiye Operasyonları Başkan Yardımcısı olarak görmekten mutluluk duyuyoruz." Accor Türkiye Operasyonları Başkan Yardımcısı Sinan Köseoğlu ise yeni görevi hakkında şunları söyledi: "Yıllar sonra tekrar Accor ailesine katıldığım için çok mutlu ve gururluyum. Bölgede etkileyici bir portfolyo ile hizmet veriyor ve her geçen gün büyümeye devam ediyoruz. Otellerimizde operasyonel hizmetlerimizi geliştirmek adına önemli adımlar atabileceğimize inancım tam. Misafirlerimiz için mükemmel deneyimler yaratmak önceliğimiz ve bu hedefe ulaşmak için tüm ekiplerimiz ile birlikte hareket edeceğiz." Türkiye genelinde 63 otel ve 13.341 oda ile hizmet veren Accor bünyesine 2024 senesine kadar 12 otelin daha katılması bekleniyor.



## Martı Resort ve Martı La Perla'ya, sektörün deneyimli ismi genel müdür olarak atandı

Melih Ayhan



Türkiye turizm sektörünün öncü markası Martı Hotels & Marinas'ta, iki önemli otele üst düzey bir atama gerçekleştirildi. Sektörün deneyimli ismi Melih Ayhan, grubun Marmaris'teki otelleri Martı Resort ve Martı La Perla'ya

Genel Müdür olarak atandı. 1997 yılında turizm sektörüne işletmeciler olarak adım atan ve bugüne kadar da farklı markalarda yöneticilik görevlerinde bulunan Melih Ayhan, 7 Ağustos 2023 itibarıyla başladığı yeni görevinde, iki tesisin sorumluluğunu aynı anda yürütecek. Anadolu Lisesi Turizm Otelcilik Bölümü'nü bitiren Melih Ayhan, Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 1997'de Marmaris'te işletmeciler olarak sektöre giriş yapan Ayhan; sırasıyla 2000-2003 yıllarında Grand Yazıcı Marmaris Palace, 2003-2004 yılları arasında Le Chalet Yazıcı ve 2006-2010 yılları arasında da Grand Yazıcı Club Turban'da çeşitli kademelerde yöneticilik görevi üstlendi. 2010-2016 yılları arasında Grand Yazıcı Club Marmaris Palace'ta Genel Müdür Yardımcılığı ve ardından da Genel Müdürlük görevlerini yürüten Ayhan, 2017-2022 yılları arasında ise, Grand Yazıcı Club Turban ve ardından da Faros Hotels'te Genel Müdür olarak görev yaptı. Ağustos 2023'ten itibaren Martı Resort ve Martı La Perla'da Genel Müdür olarak göreve başlayan Ayhan, evli ve 2 çocuk babasıdır.

## BN Hotel'in yeni Satış ve Pazarlama Direktörü Alexandra Şencan oldu

Uluslararası arenada ve Türkiye'de üst düzey lüks segmentteki otellerde satış ve pazarlama alanında önemli görevlerde bulunan Alexandra Şencan, Mersin İçmeler bölgesinde 3 yıl önce açılan ve kısa sürede termal turizm sektörünün önde gelen aktörleri arasına giren BN Hotel Thermal & Wellness'in Satış ve Pazarlama Direktörlüğü'ne getirildi. Taras Shevchenko Ulusal Kiev Üniversitesi İşletme yüksek lisansına sahip olan, iyi derecede 5 dil bilen Şencan, daha önce Jumeirah Hotels & Resorts (Bahreyn), Baron Hotels & Resorts (Mısır), The Luxury Collection (Türkiye), Hyatt Hotels & Resorts (Katar), Tez Tour (Ukrayna) Kempinski Hotels (Türkiye) gibi turizm sektörünün önemli otel ve acentelerinde üst düzey görevlerde yer aldı. Pazarlama çözümlerini geliştirerek, yenilikçi tanıtım taktiklerini ve dinamik pazara açılma stratejilerini güçlü ve sürdürülebilir finansal çözümlerle hayata geçiren Şencan, BN Hotel Thermal & Wellness bünyesindeki yeni görevi ve hedefleri hakkında bilgi verdi. Öncelikli odak noktalarının iç pazar olmakla birlikte Avrupa, Orta Doğu ve BDT pazarlarına da açılmak olduğunu söyleyen Şencan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Mersin, Akdeniz Bölgesi'nin ve Türkiye'nin önde gelen turizm merkezlerinden biri olma potansiyeline sahip bir destinasyon olarak öne çıkıyor. Bu büyüleyici şehir, doğal güzellikleri, tarihi değerleri, otantik mutfak ve nefes kesen doğal manzaraları ile birçok turistik değere sahip. Bu unsurlar yalnızca yerel gezginler için değil, aynı zamanda unutulmaz deneyimler arayan uluslararası turistler için de zengin olanaklar sağlıyor. Bugüne kadar deniz ve güneşi ile öne çıkan Mersin'e BN Hotel termal değeri de ekleyerek yeni bir destinasyon turizmine kapı açtı. Bölgenin en önemli turistik işletmesi olan BN Hotel Thermal & Wellness, lüks ve misafirperverliğin bir emsali olarak öne çıkıyor. BN Hotel Thermal & Wellness'in, bölgedeki yerel ve uluslararası turizm sahnesine çok önemli bir katkı sağlayacağına inanıyorum. Çukurova Bölgesel Havalimanı'nın yakında açılması, otelcilik ve turizm sektöründe önemli bir büyümeyi tetikleyecek ve bu destinasyonun cazibesini daha da artıracak." BN Hotel Thermal & Wellness Satış ve Pazarlama Direktörü Alexandra Şencan, "BN Hotel Thermal & Wellness deneyimsel turizmle birlikte çok yönlü sağlık paketlerini de misafirlerine sunuyor. Bu süreçte nihai hedefimiz, uluslararası turistin algısında Türkiye ile ilgili alışlagelmis 'her şey dahil' tatil paketleri kavramına ve yerleşik algılara meydan okumak. Günümüz dünyasında bireylerin sağlığına giderek daha fazla öncelik vermesi, bu alanda öne çıkan yeni ve benzersiz destinasyonları keşfetmeye olan ilgiyi artırıyor. Sağlık ve deneyimsel turizmin sunabileceği geniş yelpazenin çok kıymetli bir unsur olduğunu göstermeyi amaçlıyoruz" diyor.



## Swissôtel Uludağ Bursa'da yeni atamalar

Açılışa hazırlanan Swissôtel Uludağ Bursa'nın deneyimli isimlerden oluşan ekibine Satış Direktörü Gamze Eren, SPA ve Wellness Direktörü Lara Kefi ve Executive Chef Güngör Taş



Gamze Eren Lara Kefi Güngör Taş

Taş katıldı. 2007 yılından bu yana Türkiye'nin farklı şehirlerindeki lider otelcilik gruplarının satış departmanlarında görev alan Gamze Eren, Satış Direktörü olarak Swissôtel Uludağ Bursa kadrosuna katıldı. Dokuz Eylül Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra kariyerine Mövenpick'te başlayan Gamze Eren, Accor bünyesinde yer alan Swissôtel ve Fairmont gibi lüks otel zincirlerinde farklı pozisyonlarda çalıştı. Sektörde geçen 16 yılın ardından Uludağ'ın ilk uluslararası markası Swissôtel Uludağ Bursa'da Satış Direktörü görevine başladı. Kaliforniya Üniversitesi ve Uluslararası Spor, Aerobik ve Fitness Federasyonu'nda aldığı wellness eğitimleriyle lüks otel gruplarında çeşitli departmanlarda çalışan Lara Kefi, sektörde edindiği deneyimlerin ardından Swissôtel Uludağ Bursa SPA ve Wellness Direktörlüğü'ne atandı. Türkiye'nin farklı şehirlerindeki lider otel gruplarının müşteri ilişkilerinin yanı sıra SPA ve wellness departmanlarında da çalışan Lara Kefi, beden ve zihnen yenilenme felsefesini benimseyen Swissôtel Uludağ Bursa'ya deneyimleriyle katkı sağlayacak. Sektördeki 19 yılı aşkın deneyimiyle yurtiçi ve yurtdışındaki seçkin otel zincirlerinde Executive Chef ve Sous Chef olarak görev alan Güngör Taş, mutfak sanatlarındaki yeteneğini Executive Chef olarak Swissôtel Uludağ Bursa'ya taşıyor. Lise yıllarında başlayan aşçılık tutkusunu eğitimler ve sertifikalarla taçlandıran Güngör Taş, Swissôtel Uludağ Bursa'nın sürdürülebilir mutfağında benzersiz lezzetlere imza atacak. Lokal üreticileri destekleyerek mevsimsel ürünler kullanmaya önem veren Taş, sıfır atık felsefesiyle oluşturduğu reçetelerle Swissôtel Uludağ Bursa'da fark yaratacak.

## CVK Hotels & Resorts, Amerika pazarının nabzını tutuyor



Sürdürülebilirlik ve misafir memnuniyeti açısından turizm sektöründe liderliği hedefleyen CVK Hotels & Resorts, Amerika'nın en önemli sektörel fuarlarından biri olan "IMEX Amerika 2023" Toplantı, Konferans ve Etkinlik Fuarı'na bu yıl stantla katılan ilk Türk otel markası oldu.

Kişiselleştirilmiş hizmet anlayışı ile misafirlerine kusursuz bir konaklama deneyimi yaşatan CVK Hotels & Resorts, 17-19 Ekim tarihleri arasında Las Vegas'ta gerçekleşen Amerika'nın en büyük fuarı IMEX'e katılan CVK Hotels & Resorts çatısı altında yer alan CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, fuarda gerçek Türk misafirperverliğinden mükemmel konaklamaya, özel lezzetlerden sağlıklı yaşama kadar hizmet verdiği benzersiz deneyimlerini tanıtma imkânı buldu. CVK PARK Bosphorus Hotel İstanbul Genel Müdürü Murat Arslan 3 gün süreyle katıldığı fuar ile ilgili "Uluslararası toplantılar, konferanslar, etkinlikler ve turizm sektörü için ABD'deki en büyük fuar olan IMEX Amerika'ya katılmaktan dolayı gururluyuz. 40m2'lik standımızda 3 gün boyunca çoğunluğu acente sahibi olan yetkililer ile yaptığımız 150'ye yakın birebir görüşme ve sunumla hem markamızı hem de Türkiye'yi tanıtma fırsatı bulduk. Özellikle toplantı ve etkinlik sektöründen önemli temsilciler ile bir araya geldik. Sektörün önde gelen dünya markalarının katıldığı fuarda CVK Hotels & Resort olarak yer almak, hem hedef pazarlarımızdan biri olan Amerika'nın potansiyelini yakından görmemizi, hem de talepleri yönetme fırsatını bize sundu. Imex fuarına stantla katılan ilk Türk markası olmanın gururunu yaşarken, bu kıtada sektörün nabzının tuttuğumuz içinde ayrıca mutluyuz" dedi.

## Sherwood ve Greenwood Hotels Grubu'nda yeni atama



Anna Yiğit

Sherwood ve Greenwood Hotels Grubu'nun yeni satış ve pazarlama direktörü Anna Yiğit oldu. Bellis Deluxe Otel'de satış ve pazarlama direktörlüğü yaptıktan sonra Pine Beach Otel'de genel müdür yardımcılığı görevini sürdüren Anna Yiğit, kariyer

yolculuğuna Sherwood ve Greenwood Hotels Grubu'nun yeni satış ve pazarlama direktörü olarak devam ediyor. Anna Yiğit konu hakkında yaptığı paylaşımında "3 Ekim 2023 tarihinden itibaren severek çalıştığım Pine Beach Oteldeki genel müdür yardımcılığı pozisyonumdan ayrıldım. 10 Ekim 2023 tarihinden itibaren yeni heyecanlı kariyer yolculuğuma Sherwood ve Greenwood Hotels grubu ile satış ve pazarlama direktörü olarak başladım" dedi.



## Kemal Karataş, Continent Worldwide Hotels'e Ülke Franchise Geliştirme & Operasyonlar Direktörü olarak katıldı

Türkiye'yi yurt dışında başarı ile temsil eden ve yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip olan otel markalarını bünyesinde bulunduran, Güney Asya, Orta Doğu, Türkiye, Körfez Ülkeleri ve Afrika bölgelerinde toplamda 25'ten fazla yeni otel franchise ve yönetim sözleşmesi ile hız kesmeden büyümeye devam eden franchise ve yönetim firması Continent Worldwide Hotels, deneyimli otelci Kemal Karataş'ı Ülke Franchise Geliştirme & Operasyonlar Direktörü pozisyonunda ekibe dahil etti. Geçtiğimiz günlerde önümüzdeki 5 yıl içinde 10 lokasyonda 10 otel açılışı konusunda İş geliştirme ve Gayrimenkul geliştirme firması Master Realtor ile de varılan mutabakat sonrasında, büyüme hızını arttıran ve mevcut 9 markasının haricinde, bölgeye ve pazardaki ihtiyaçlara göre yeni marka Ar-Ge çalışmaları içinde de olan Continent Worldwide Hotels, Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zağıkyan "artan talepler ve görüşmeler sonucunda doğal olarak faaliyetlerimizin bulunduğu her bölgede profesyonellerle yeni birlikler yapmakta ve kadrolarımızı genişletmekteyiz. Bu, organik büyümenin kendiliğinden getirdiği bir ihtiyaç. Türkiye pazarı ve bu pazarda büyüme isteğimizde, konusunda uzman, profesyonel bir otelci ile beraber çalışma ihtiyacını doğurdu. Sn. Kemal Karataş bu bağlamda ihtiyaçlarımızı karşılayacak azim ve isteğe ve de profesyonel donanımına sahip bir otelci olarak bu pozisyon için en uygun kişi olarak dikkatimizi çekti. Bu birliklik sonucunda, bölgedeki büyüme hızımızın artacağına ve aynı zamanda da gerek franchise gerekse yönetim anlaşması yaptığımız mevcut tesislerin gereken tüm desteği Kemal Bey ve ekibinden alacağımıza hiç kuşkuumuz yok" dedi. "Bu yeni başlangıç sebebi ve sektörün bu kolunda yeni deneyimlerin beni beklediğini de bilmemden dolayı, son derece heyecanlıyım. Continent Worldwide Hotels ve mevcut markalarının Türkiye pazarında halihazırdaki büyüme ivmesi ve benim de üzerinde çalışmakta olduğum strateji planı sonucunda çok kısa sürede markalarımızın çok daha bilinir ve çok daha fazla lokasyonda hizmet vermeye başlayacağına inancım tam" şeklinde mutluluğunu ve heyecanını ifade eden Kemal Karataş, kariyerine The Greenpark Hotel & Resorts 'te merkez satış ofisinde başladı. IHG Hotels, Sheraton Hotels ve Wyndham Hotels Group gibi çoklu markaları ile franchise ve yönetim hizmetleri veren otel gruplarında, üst düzey yöneticilik yaptı. Akabinde Türkiye'de Marriott Grubunun ilk Delta Markası olan Delta Hotel by Marriott Kağıthane'de açılış öncesi, sonrası genel müdür olarak devam etti. Franchise markalı olan Hampton by Hilton Old City, İstanbul otelinde de açılış ve açılış süreci deneyimlerini pekiştirerek mevcut bilgi ve birikimine ve de franchise sistemleri'ne karşı olan ilgisinin artması sonucunda, marka strateji ve yönetimi ve danışmanlık tecrübelerine dayalı yeni bir arayış ile 15 Ekim 2023 tarihinde Continent Worldwide Hotels bünyesine katıldı.



## Rixos Sungate'te yeni genel müdür Onur Özdiker oldu



Rixos Grubuna bağlı tesislerden Rixos Sungate'te genel müdür olan Derya Billur emekliliğe ayrılınca otele Onur Özdiker yeni genel müdür oldu. Onur Özdiker, Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu. Kariyer yolculuğuna 2008 yılında Accor Hotels Bahreyn'de yiyecek-içecek müdürü olarak başlayan Özdiker, Wyndham

Grand İzmir yiyecek-içecek müdürü, Rixos Waterworld Kazakistan genel müdürü, Rixos Downtown Antalya genel müdürü olarak görevine devam etti. Özdiker 8 yılı aşkın bir süredir Rixos Grubunda bulunuyor.

## Airbnb'nin turizm üzerindeki etkileri

Bülent Eraslan /  
Dosso Dossi Hotels / CEO



Ev sahipleri tarafından, belirli bir süre boyunca, evlerinin bir bölümünün ya da tamamının kiraya verildiği bir konaklama şekli olan airbnb, turizm sektöründe oldukça yaygın olarak kullanılsa da topluma ve ekonomiye bazı olumsuz yansımaları bulunmaktadır. Kısa bahsetmek gerekirse, sistem, uzun vadeli kiracıların yerine kısa vadeli turistik kiracıları çektiğinde, konut arzı azalır ve bu da konut fiyatlarının yükselmesine neden olur. Airbnb'deki kısa vadeli kiralama, uzun vadeli kiralamalardan daha karlıdır ve bu da uzun vadeli kiralama seçeneklerini azaltabilir ve kira fiyatlarını artırır. Bunun doğal bir sonucu olarak, bazı bölgelerde konut kıtlığına yol açabilir çünkü ev sahipleri turistlere kiralama tercih edebilirler, bu da yerel sakinlerin uygun konut bulma zorluğu yaşamasına neden olur. Bunun yanı sıra ekonomiye de olumsuz etkileri bulunmaktadır. Zira sistem, otel endüstrisi gibi geleneksel konaklama işletmelerine rakip olarak yerel ekonomiyi olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle, yerel oteller iş yapma gücünü çeker. Ayrıca bazı bölgelerde Airbnb ev sahipleri, vergi ödeme veya düzenlemelere uyma konularında sorun yaşayabilirler, bu da yerel yönetimler ve toplumlar için bir sorun olur. Bu durumda ev sahibinin elde ettiği gelirin beyanını yapmaması, ülkeyi vergi kaybına uğratar. Güvenlik açığına yol açabilir. Konaklayan kişilerin bilgilerinin emniyet sistemine atılmaması sonucu suççular, airbnb gibi sistemler aracılığıyla rahatlıkla yer değiştirebilirler. Diğer bir açıdan Airbnb konukları bazen komşular tarafından rahatsızlık verici durumlarda bulunabilirler ve bu da komşu ilişkilerinin bozulmasına neden olur. Her ne kadar Airbnb, seyahatçilere daha fazla seçenek sunsa da, bu tür olumsuz etkileri yönetmek ve dengelemek için yerel yönetimlerin ve ev sahiplerinin dikkatli bir şekilde çalışması gerekir. Buna örnek olarak; New York belediyesi airbnb kiralamalarının bir ay öncesinden belediyeye bildirim yapılması mecburiyetini getirdi. Böylelikle belediye tarafından, konaklama sektöründe oluşan güvenlik zafiyetleri ve vergi kaybının önüne geçildi.

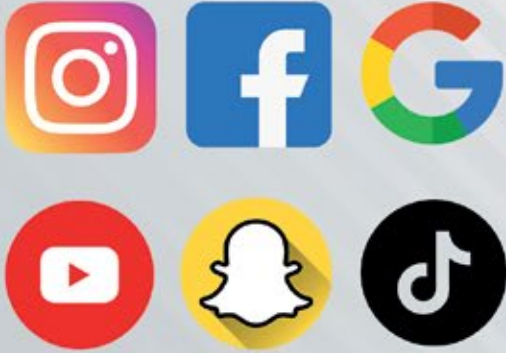
## The Artisan İstanbul MGallery'nin yeni genel müdürlüğünü Eylem Atalay üstlendi



The Artisan İstanbul MGallery'nin yeni genel müdürü olarak göreve başlayan Eylem Atalay, lüks ve "life style" otel segmentinde uzun yıllar deneyim sahibi. Boğaziçi Üniversitesinden mezun olduktan sonra Hyatt Regency İstanbul'da pazarlama koordinatörü olarak göreve başlayan Eylem Atalay, otelcilik sektöründeki

kariyer yolculuğuna InterContinental, JW Marriott ve Four Seasons gibi farklı markaların satış ve pazarlama departmanlarında devam ederek; 2015 yılında ilk genel müdürlük görevini 10 Karaköy'de yaptı. Yeni görevi için heyecanlı olduğunu belirten Eylem Atalay, "İstanbul, dünyanın en özel destinasyonlarından biri ve ben bu güzide şehrin en özel otellerinden birinde göreve başlamaktan dolayı çok mutluyum. Şehre kattığı değer, sanata verdiği önem ve mutlu misafir anlayışıyla The Artisan İstanbul MGallery ailesinin bir parçası olmaktan dolayı heyecanlı ve gururluyum" paylaşımında bulundu.

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



---

**REKLAM**



---

**KOLAY  
REKLAM**

**REKLAMCILIĞIN  
EN KOLAY HALİ**



**WUiWO.io**



## Radisson Otel Grubu'nda üst düzey atama

Dünyanın önde gelen otel zincirlerinden biri olan Radisson Otel Grup bünyesinde Bölge Pazarlama ve İletişim Müdürü olarak görev yapan Yeşim Doğukan, bundan sonraki dönemde görev yapmak üzere Türkiye, Gürcistan, Azerbaycan, Libya, Lübnan ve Irak'tan sorumlu Kıdemli Pazarlama ve Halkla İlişkiler Müdürü pozisyonuna atandı. Pazarlama iletişimi, Halkla İlişkiler ve otelcilik sektöründe 25 yıldan fazla deneyime ve güçlü bir geçmişe sahip olan Yeşim Doğukan, Radisson Otel Grubu'nun Türkiye, Gürcistan, Azerbaycan, Lübnan, Libya ve Irak pazarlarında çapraz tanıtım faaliyetlerini ve iletişimini yönetecek. Bu ülkelerdeki pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, uygulanması ve performansının izlenmesi konularında liderlik yaparak, Radisson Otel Grubu'nun marka bilinirliğini artırmak ve büyümesini desteklemek için tanıtım kampanyaları hayata geçirecek. Doğukan aynı zamanda bu ülkelerdeki medya ilişkilerini ve iletişim faaliyetlerini koordine edecek ve Radisson Otel Grubu'nun imajının güçlenmesine destek olacaktır. Yeşim Doğukan aynı zamanda Türkiye otelleri için grubun Sorumlu İşletme programı kapsamında yerel STK'lar ve ile işbirliklerinin yürütülmesi, kurumsal sosyal sorumluluk proje yönetiminin gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilirlik girişimlerinin uygulanmasını ve takibini yapıyor. Pazarlama ve kurumsal iletişim alanındaki güçlü geçmişiyle öne çıkan ve dinamik bir lider olarak ekip halinde çalışmaktan memnuniyet duyan Yeşim Doğukan, 1995 yılından beri sektörde lüks pazarlama, raporlama, konsept geliştirme, strateji belirleme, misafir ilişkileri ve problem çözme gibi birçok konuda uzmanlık kazandı. Geçmişinde Crowne Plaza, Swissotel The Bosphorus, Mandarin Oriental Otel Grup gibi büyük otel zincirlerinin Pazarlama ve Halkla İlişkiler departmanlarında yönetici olarak görev yaptı ve 7 yıl içinde Türkiye'de yeni otel açılışlarına destek verdi. Yeşim Doğukan aynı zamanda Şubat 2014'ten bu yana Özyeğin Üniversitesi, Otel Yöneticiliği Bölümü'nde yarı zamanlı öğretim görevlisi olarak "Otelcilik Sektöründe Entegre Pazarlama İletişimi & Halkla İlişkiler ve Marka Yönetimi" dersleri vermektedir.



Yeşim Doğukan

## Sinan Aybattı, Gloria Serenity Resort'unda genel müdürlüğünü üstlendi

Gloria Golf Club ve Gloria Golf Resort'un Genel Müdürü Sinan Aybattı yönetim kurulu kararıyla Gloria Serenity Resort Genel Müdürlüğü görevini de üstlendi. Yaklaşık 15 yıldır Gloria Hotels&Resorts'un çeşitli departmanlarında görev yapan Aybattı, Gloria Golf Club ve Gloria Golf Resort'un Genel Müdürlüğü görevine ek olarak kariyerine Gloria Serenity Resort Genel Müdürü olarak devam edecek. Almanya doğumlu Sinan Aybattı, lisans eğitimini Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik bölümünde tamamladı. Lisans eğitiminin yanı sıra 2006 yılında Polonya'da Katowice School of Economics'te de eğitim alan Sinan Aybattı, 20 yıllık kariyeri boyunca otelcilik pek çok alanında deneyim sahibi oldu. Kariyerine 2004 yılında Magic Life Seven Seas'te başlayan Aybattı, İngilizce ve Almanca biliyor.



Sinan Aybattı

## Four Points by Sheraton Kağıthane'de yeni etkinlik ve toplantı alanı Room in 12, keyifli konseptler sunuyor



Sektördeki en güçlü portföyü sunan, 30 markası ve 131 ülkede yer alan 7 bini aşkın tesisi ile hizmet veren Marriott markası otellerinden olan ve Er Yatırım bünyesinde yer alan Four Points by Sheraton Kağıthane İstanbul, hizmete yeni açılan teras katındaki etkinlik ve toplantı alanı Room in 12 ile görkemli davetler ve organizasyonların yanı sıra, küçük gruplar için de birbirinden keyifli konseptler sunuyor. Şehir merkezinin yanı sıra, şehrin gözde alışveriş ve gastronomi merkezi Vadistanbul'a birkaç dakika uzaklıkta, İstanbul Havalimanı'na, Haliç, Taksim Meydanı ve Beşiktaş vapur iskelesi gibi popüler mekanlara oldukça yakın mesafede konumlanan otele, şehrin birçok lokasyonundan kolaylıkla ulaşma imkanı mevcut. 3 süit ve 2 engelli odası olmak üzere, ferah, konforlu ve modern tasarlanmış toplam 173 odaya sahip Four Points by Sheraton Kağıthane, dört dörtlük bir iş oteli olma hedefi doğrultusunda, ihtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, yüksek teknoloji ekipmanlara sahip, gün ışığı alan 3 toplantı salonu ile hizmet veriyor. Nişan, kına gecesi ve düğün gibi, çiftlerin en özel anına ev sahipliği yaparken, yılbaşı, doğum günü ve özel kutlamaların yanı sıra, toplantı ve etkinlikler için de kapılarını açan Room in 12, davetlilerine eşsiz şehir manzarasında usta şeflerin imza lezzetlerini deneyimleme fırsatı da sunuyor.

## Sofitel İstanbul Taksim'de yeni genel müdür ataması



Bozkurt Atabek

Sofitel İstanbul Taksim Hotel'in Genel Müdürlüğü görevine otelcilik sektörünün deneyimli yöneticilerinden Bozkurt Atabek getirildi. Uzun yıllardır farklı otellerde genel müdürlük görevini başarı ile sürdürmüş olan Atabek, son olarak Accor otellerinden biri olan M-Gallery the Artisan İstanbul otelinde genel müdür olarak görev aldı. Accor otel grubunun lüks kategori markalarından biri olan Sofitel markasının Türkiye'deki tek oteli olan Sofitel İstanbul Taksim'e Genel Müdür görevi ile atanan Bozkurt Atabek Dokuz Eylül Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünden mezun. Kariyerine 1988 yılında Phaselis Princess Kemer'de barmen olarak başlayan Atabek 1992 yılında The Marmara İstanbul'da çalışmaya başladı, ön büro, rezervasyon ve satış departmanlarında görev aldı. 1999 yılında Amerika'ya giden Bozkurt Atabek, Savannah Marriott Riverfront Hotel'de Ön Büro Müdür Yardımcısı oldu. Ardından Richmond Marriott West'de Ön Büro Müdürü, Evansville Airport Marriott'da Odalar Bölümü Müdürü ve Melville Marriott Long Island'da Operasyon Direktörü olarak çalıştı. 2004 yılında Islandia Marriott Long Island'da Genel Müdürlük görevini üstlenen Bozkurt Atabek, 2006'da "Marriott Yılın Genel Müdürü" ödülünü kazandı. Saddle Brook Marriott, Hilton Crystal City ve Avalon Fort Greene'de de Genel Müdürlük yapan Atabek, Amerika'da bulunduğu süre içerisinde gelirler yönetimi ve misafir memnuniyetinin artırılması konularında önemli başarılar elde etti. 2014 yılında İstanbul'a geri dönüş yapan Bozkurt Atabek, Martı İstanbul Hotel'de Genel Müdürlük görevi yaptı. 25 yılı aşkın otelcilik tecrübesini ve birikimini eylül ayı itibarıyla Sofitel İstanbul Taksim'de hayata geçiren yeni Genel Müdür Bozkurt Atabek, İngilizce ve İspanyolca biliyor. Turizm sektöründe faal kişiliği ile tanınan Atabek, SKAL International İstanbul ve TUROB Denetleme Komitesi üyesidir.

# A+++



 **KLEO**<sup>™</sup>  
minibar

[www.minibar.com.tr](http://www.minibar.com.tr)

0 242 321 46 76



## Celestyal, yeni gemisi Journey'in tanıtımını gerçekleştirdi



Celestyal, filosuna yeni kattığı Celestyal Journey'in tanıtımını, İstanbul'da, Galataport Limanı'nda seyahat acentelerine ve turizm medyasına yönelik bir tanıtım organizasyonu ile gerçekleştirdi. Daha önce Atina ve Selanik'teki lansmanlarla tanıtımı yapılan, Celestyal Cruises'un 220 metre uzunluğundaki 630 kabinli yeni gemisi Celestyal Journey'in, İstanbul'da düzenlenen lansmanında İstanbul Vali Yardımcısı Şevket Atlı, Yunanistan'ın İstanbul Başkonsolosu Konstantinos Koutras ve Galataport İstanbul Liman İşletme Genel Müdür Yardımcısı ve Medcruise Başkanı Figen Ayan'ın da aralarında bulunduğu turizm sektör temsilcileri ve basın mensupları olmak üzere çok sayıda davetli katıldı. 26 milyon euroluk yatırımla renovasyon ve teknik yenilemeden geçirilen Journey'in lansmanında konuşan

Celestyal Türkiye Direktörü Özgü Alnitemiz, "Bir gemimizin daha limanlarımıza geliyor olmasından dolayı heyecanlı ve gururluyuz. Filomuzun yeni gemisi Journey, Eylül ayında denize indirildiğinde ilk durağı Kuşadası oldu. Selanik ve Atina lansmanlarından sonra bugün yeni bir program için İstanbul'da. Kasım sonuna kadar yine İstanbul ve Kuşadası çıkışlı programlarını sürdüreceğiz. Türkiye kruvaziyer sektörünün 2023'te çıtayı yükselttiğinin bir göstergesi bugün Journey'in burada olması. Bu sezon Türkiye limanlarına toplam 108 sefer gerçekleştiren ve 120 bin yolcu taşıyan bir kruvaziyer firması ve Doğu Akdeniz bölgesinin lider kruvaziyer operatörü Celestyal olarak sektördeki bu gelişmede payımız olmasından dolayı gururluyuz. Türkiye tarihi, doğası, kültürü ve konumu ile en çok ilgi çeken destinasyonlardan Ege ve Akdeniz çanağının olmazsa olmaz durağı. Bu destinasyondaki lider uzmanlığımızla Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölgenin kruvaziyer potansiyelinin gelişmesinde önemli bir rol alıyoruz. Dünya kruvaziyer devlerinin ülkemize ilgisi bu çabalarla, ayrıca liman ve altyapılarının zenginleşmesiyle her geçen yıl daha da artıyor." dedi. Yunanistan'ın

İstanbul Başkonsolosu Konstantinos Koutras, Türkiye'nin Yunanistan'ın turizmde önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. Galataport İstanbul Liman İşletme Genel Müdür Yardımcısı ve Medcruise Başkanı Figen Ayan ise Celestyal Cruises'un Ege'nin iki yakası arasında yıllardır düzenlediği seferlerle Yunanistan ve Türkiye arasında bağ kuran bir firma olduğunu vurguladı. Ayan: "Celestyal kruvaziyer sektörü kadar Galataport için de çok önemli bir firma. Pandemi olmasaydı Galataport'a ilk gelen gemi Celestyal olacaktı. Bu nedenle Celestyal'i İstanbul'da yeniden görmek bizim için çok anlamlı" paylaşımında bulundu. Celestyal Operasyon Müdürü George Koumpenas yaptığı konuşmada: "Celestyal olarak bizler için Türkiye ve limanları ikinci evimiz gibidir, zira uzun yıllardır binlerce yolcuya Türkiye'nin güzelliklerini keşfetme fırsatı sunuyoruz. Kuşadası'na her hafta 3 uğrak yapan Celestyal gemileri bu limanın en sık ziyaretçileri arasında yer alırken, aynı zamanda İstanbul ve diğer Türk limanlarına da çok sayıda uğrak yapıyoruz." bilgisini paylaştı. Celestyal Journey lansmanında bir keşif turu yapılarak, geminin süitleri, güneşlenme güverteleri, lounge ve restoranları, wellness alanları gezildi.

## Setur, turizmde 2023 yılının ilk dokuz ayını değerlendirdi

Koç Topluluğu şirketlerinden Setur, 2023 sezonundaki seyahat eğilimlerini, tatilcilerin gözde duraklarını ve turizmdeki trendleri açıkladı. Buna göre turizm sektöründe pandemi sonrası başlayan talep artarak devam ediyor, gemi seyahatleri ve yurt dışı tur satışlarında ise yüzde 100'ün üzerinde artış yaşanıyor. Müşteri memnuniyetinde üst üste 3. kez turizm sektörü birincisi\* olan Setur, 2023 yılı ilk 9 ay değerlendirmesini paylaştı. Yıl içinde yaşanan gelişmeler neticesinde rezervasyon akışlarında kısa süreli bir durgunluk dönemi yaşansa da sektörün kısa sürede toparlandığı belirtiliyor. Konaklama ve misafir sayısı açısından Temmuz-Ağustos aylarında istenilen oranlar yakalanırken, sıcak havalara ve süren talebin etkisiyle sezonun uzaması, doluluk oranlarına yansıyor. Yurt içi otellerde Akdeniz Bölgesi'nin doluluk oranlarında Ege Bölgesi'ni geçtiği belirtiliyor. Sektör dinamiklerini değerlendiren Setur Turizm Genel Müdür Yardımcısı Koray Küçükylmaz, "Setur olarak pandemi sonrası süreç ile birlikte hızlı bir yapılanmaya giderek ürün stratejimizi genişlettik ve daha geniş kitlelere ulaştık. Müşteri deneyimini merkeze alarak operasyonel etkinliğin yanı sıra ürün yönetimi ve pazarlama stratejilerimizi dinamik yöneterek, seyahat trendlerini yakaladık, rekabetin yoğun olduğu turizm sektöründe pazar payımızı ve rekabet gücümüzü artırdık" dedi. Setur olarak kampanyalarla müşterilerine önemli avantajlar sunduklarını belirten Küçükylmaz sözlerine şu şekilde

devam etti: "Pazardaki yeni trendleri ve rakip firmaları yakından takip ederek dönemsel kampanyalar, erken rezervasyon, son dakika fırsatları, odabaşını indirimler, kupon indirimleri gibi avantajlı uygulamalarımız sayesinde pazarlama stratejimizi sürekli geliştiriyoruz. Başarılı performansımızı devam ettirdiğimiz 2023 yılına baktığımızda da yurt içi otel satışlarında geçen sene aynı döneme göre yüzde 20, cruise seyahati satışlarında yüzde 50, yurtdışına yönelik misafir sayısı ve tur satışlarında ise yüzde 100'ün üzerinde bir artış gördük. Hedefleri yakaladığımız yurt dışı tarafında 2024 yılı için pazardaki payımızı artırarak 2023 yılına göre misafir sayısı ve ciroda yüzde 100 büyümeye hedefliyoruz." Otellerin lokasyonları ve sundukları konseptte göre fiyatlandığını belirten Küçükylmaz, yüksek sezonda fiyatlar konsept ve yıldızla göre fiyatların kişi başına 1.000 TL'den 10.000 TL'ye kadar değiştiğini söyledi. Küçükylmaz, erken rezervasyonların uygun maliyetlerde tatil açısından büyük fırsatlar yarattığını belirtirken; "Sene başında deprem felaketi ve sonrasında seçim dönemleri gibi önemli süreçlerden geçtik. Tüm bu etkenleri göz önünde bulundurduğumuzda sektör olarak önemli bir performans sergiledik. Yurtdışı misafirlerimizin oranları da beklenen düzeyde devam ediyor. Geçen sene 51 milyon ziyaretçi ile 46,3 milyar dolar turizm geliri elde edilmişti. Bu senede hedef 60 milyon ziyaretçi ve 50 milyar dolar turizm geliri. İlk 9 ayda gördüğümüz rakamlar



bu hedefin yakalanma ihtimalinin yüksek olduğunu gösteriyor. Öte yandan fiyatların yılda yüzde değişim göstermesi, kişilerin tatillerini benzer zamanlarda değerlendirmeleri, popüler tatil destinasyonlara ilginin her geçen sene artması gibi faktörler erken rezervasyonun önemini artırıyor. Erken rezervasyonlara yönelik kampanyalar tüketici nezdinde karşılık buluyor ve bu kampanyalara ilgi büyük oluyor" dedi. Setur değerlendirmesine göre yurt dışı turları açısından pandemi sonrası başlayan yükseliş artarak devam ediyor. Yurt dışı turlarında tatilcilerin gözdesi Avrupa olurken İtalya-Fransa-İspanya-Benelux Turları, en çok tercih edilen yurt içi-yurt dışı lokasyonlar ve turlar arasında ilk sırada yer alıyor. İkinci sırada Balkan Turları, üçüncü sırada Phuket-Bali-Japonya turlarını kapsayan Uzakdoğu ve dördüncü sırada ise Sharm El Sheikh-Hurgada-Dubai Turları'nı içeren Mısır-Ortadoğu bulunuyor. Son yıllarda artan cruise turizmde ise 2023 yılından çok Yunan Adaları turları tercih ediliyor. Bir başka raşbet gören destinasyon ise Norveç Fiyortları oluyor.

ANFAŞ

# HOTEL EQUIPMENT

34. Uluslararası Konaklama ve Ağırhama Ekipmanları İhtisas Fuarı

16 - 19 OCAK 2024

Anfaş Fuar Merkezi / Antalya



[www.anfashotelequipment.com](http://www.anfashotelequipment.com)

[f](#) [@](#) anfashotelequipment

## TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK HORECA FUARI



[📍](#) Yenigün Mahallesi 1054. Sokak Çamlılar Plaza No:7 Kat:2 Daire:13 Muratpaşa / Antalya

[f](#) [@](#) [in](#) ttglobalfuarcilik [t](#) ttglobalfuar [globe](#) www.ttglobalfuarcilik.com

[☎](#) +90 (242) 242 30 60 [✉](#) info@ttglobalfuarcilik.com



## ISG Havalimanı'nda EDS cihazları yenileniyor

İstanbul Sabiha Gökçen (İSG) Havalimanı check-in kontuarlarından teslim edilip uçağa gönderilen bagajların kontrolünü ve akış verimliliğini artırmak için güvenlik sistemleri üreticisi Nuctech ile anlaşma imzaladı. İstanbul Sabiha Gökçen (İSG), Avrupa'nın en fazla turist alan 3. şehri İstanbul'a daha iyi hizmet vermek için terminal hizmetlerini modern teknoloji ile donatmaya devam ediyor. ECAC Standard 3.1 geliştirme projesi kapsamında İSG'nin satın aldığı yeni nesil bilgisayarlı tomografi (CT) patlayıcı tespit sistemi (EDS) cihazları sayesinde yolcu şut altı bagajlarının havalimanındaki geçiş süresi hızlanacak. Dünya çapında X-ray cihazları ve akıllı güvenlik çözümleri dalında 300'den fazla ürün yelpazesi ile büyük bir pazar payına sahip olan Pekin merkezli Nuctech firması Çin, Polonya ve Brezilya'daki üretim merkezleriyle 170'ten fazla ülkeye hizmet sağlıyor. Firmanın WooKong H model yeni nesil CT EDS tarama cihazlarını satın alan İSG, 17 Ekim Salı günü Malezya Havalimanları Grup Yönetim Kurulu ile birlikte Nuctech yetkililerini Sabiha Gökçen Terminali'nde ağırladı. Toplantıya Nuctech Pekin merkez ve Türkiye ofislerinden temsilciler katıldı. Nuctech Satış Direktörü



en son teknoloji CT tarama teknolojisi sayesinde bagajın üç boyutlu (3D) görüntüsünü ve çok dilimli görüntülerini renkli olarak ekrana yansıtan WooKong H model cihazın hem tarama tünel boyutu hem de görüntü kalitesiyle bir üst seviyeye ulaştığını, ayrıca bagaj taşıma sistemi (BHS) ile tamamen entegre olabildiğini belirtti. 2022 yılını 30,8 milyon yolcu ile kapatan Sabiha Gökçen Havalimanı, pandemi sonrası küresel ölçekte seyahat çığırılığının yaşandığı ve yaz-kış demeden yoğun bir turizm sezonunun yaşandığı şartlarda terminal operasyonlarını daha verimli şekilde yönetmek ve yolcu konforunu artırmak için WooKong H model cihazları tercih etti. Yeni nesil WooKong H model cihazı hassas tespit kabiliyeti ile bagajlarda bulunan patlayıcı gibi tehlikeli nesnelere tek tarama seviyesinde farklı açılardan ve yüksek çözünürlükte algılayarak terminal ve uçak güvenliğini

korumakla beraber, geniş tarama kapasitesi ile uçak ve yolcu bekleme sürelerini de minimum seviyeye indirmeye katkı sağlıyor. Havalimanı güvenliğini artıracak ve yolcu valiz kontrolünü hızlandıracak CT EDS cihazlarıyla ilgili açıklama yapan İSG Yönetim Kurulu Danışmanı Dato Azmi Murad, "Misafirlerimizin kullanımına sunduğumuz bu en son teknoloji tarama cihazları ile yolcu şut altı bagajlarının kontrolü hızlanacak ve bu sayede havalimanı operasyonlarımızın hızı artacaktır" dedi. Nuctech West Asia Genel Müdürü Ronnie Meng ise "Sabiha Gökçen Havalimanı ile işbirlikte çalışmamızın bizim için büyük bir gurur. 21 yıldır Türkiye pazarına hizmet vermekteyiz ve İSG ile portföyümüzü bir üst seviyeye çıkardığımızı inanıyoruz. En iyi hizmet mottomuzla çalışmalarımızı sürdürerek havalimanı operasyonlarına daha farklı teknolojilerle katkı sağlamaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

## TAV Havalimanları dokuz ayda 75 milyon yolcuya hizmet verdi



Serkan Kaptan

TAV Havalimanları, 2023'ün ilk dokuz ayına ilişkin finansal ve operasyonel sonuçları açıkladı. Bu dönemde 982 milyon avro ciro elde eden şirket, Medine'deki hisse satışının da etkisiyle 176 milyon avro net kar açıkladı. Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları yılın ilk dokuz ayında dış hatlarda 50 ve iç hatlarda 24,6 milyon olmak üzere toplam 74,6 milyon yolcuya hizmet verdi. TAV Havalimanları'nın dış hat trafiği geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27 arttı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan "Türkiye turizmine olan talep yılın üçüncü çeyreğinde de canlı kalmaya devam etti. Özellikle Antalya'da turizm sezonunun uzadığını gözlemliyoruz. Havalimanı portföyümüzün geneline baktığımızda, en

çok misafir ağırladığımız ülkelerin çoğunda trafik 2019'un oldukça üstünde gerçekleşti. 2019'a kıyasla yolcu sayımız Almanya için yüzde 24, Birleşik Krallık için yüzde 48, Polonya için yüzde 78 ve BAE için yüzde 29 daha yukarıda gerçekleşiyor. Rusya merkezli trafiğimiz ise 2019'un yüzde 55'i seviyesinde. Ayrıca, Kazakistan trafiğimiz 2019'a göre yüzde 101 artışla bir milyona yaklaştı. Eylül ayında Gürcistan'daki havalimanlarımızda yeniden Rus yolcularımızı ağırlamaya başladık ve kısmi bir telafinin başladığını gözlemleme fırsatımız oldu. Almatı dış hat yolcusu orta sınıfın büyümesi, artan iş uçuşları ve Kazakistan'a gelen turist sayısındaki artıştan etkilenerek kuvvetli bir büyüme sergiliyor. Çin ve Avrupa arasında oldukça stratejik bir noktada bulunan Almatı, e-ticaret tarafından da desteklenen hava kargo taşımacılığı için doğal bir merkez görevi görüyor. Antalya, Almatı ve Ankara'da devam eden büyük yatırımlarımıza ek olarak hizmet şirketlerimiz de portföylerini genişletmek için ortaya çıkan fırsatları değerlendiriyor. Özel yolcu salonu işletmecisi şirketimiz olan TAV İşletme Hizmetleri, portföyünü 19 ülkede 86 havalimanına genişletmiş durumda. Yolcu salonu işlettiği havalimanları arasında Paris

Charles de Gaulle, Paris Orly, Barcelona, Madrid, Ibiza, New York JFK ve Washington-Dulles gibi öne çıkan havalimanları da bulunuyor. Faaliyetlerimizin oldukça kuvvetli geçtiği bir dokuz ayın ardından 2022'ye göre avro bazında yüzde 20 büyüyerek 321 milyon avro FAVÖK ürettik. Medine Havalimanı'nı işleten TIBAH Development şirketindeki yüzde 24 payımızın 135 milyon dolar bedelle satışı işlemini üçüncü çeyrekte kapadık. Buradan elde ettiğimiz 83 milyon avro tutarında bir kerelik gelirle birlikte 176 milyon avro net kar elde ettik ve 2022 yılının yüzde 37 üzerine çıktık. Yılın sonuna yaklaşırken sene başında açıkladığımız 2023 beklentilerimizi korumaya devam ediyoruz. Seneyi yolcu ve FAVÖK'te beklentilerimizin üst bandına yakın, net borç/FAVÖK oranında ise alt bandına yakın tamamlamayı bekliyoruz. Bu vesileyle, TAV Havalimanları'nı tüm dünyada tercih edilen bir marka haline getiren çalışanlarımıza, hissedarlarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum. Bu yıl Cumhuriyetimizin 100. yaşını gurur ve mutlulukla kutluyoruz. Cumhuriyetimizin ilkeleri ve değerleri doğrultusunda gelecek 100 yılda da TAV Havalimanları olarak en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz" dedi.

# Emitt

Ufi  
Approved  
Event

27<sup>th</sup> East Mediterranean International Tourism & Travel Exhibition

6 - 9 ŞUBAT / FEBRUARY 2024

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi

Tüyap Fair Convention and Congress Center

Büyükçekmece / İSTANBUL / TÜRKİYE



**Bölgenin En Hızlı Büyüyen Turizm Fuarı**

*The Fastest Growing Tourism Exhibition in the Region*



**Yerinizi Ayırttınız mı? / Book your stand**

**[www.emittistanbul.com](http://www.emittistanbul.com)**

**İş Ortakları / Official Partners**

**TÜROFED**  
Türkiye Oteller Federasyonu  
Turkish Hotels Federation

**TTYD**  
TÜRKİYE TURİZM VE SEYAHATİNCİLİK BİRLİĞİ  
TURKISH TOURISM AND TRAVEL ASSOCIATION

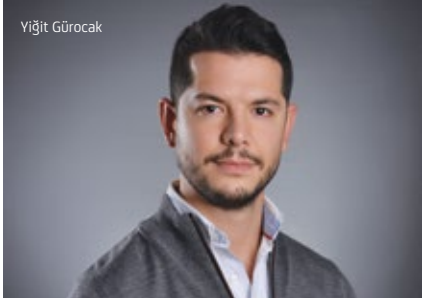
**Organizatör / Organiser**



**BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.**  
THIS FAIR IS ORGANIZED UNDER SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174



## Seyahat bileti platformu obilet, dünya markası olma yolunda



Yiğit Gürocak

Ziyaretçi sayısı ve mobil uygulama indirme adedi olarak dünyanın en önde gelen seyahat biletleme platformlarından biri olan yerli girişim obilet, ilk adımlarını 2022'de attığı yurt dışı açılımında kısa sürede önemli atılımlarla dünya markası olma yolunda ilerliyor. Online seyahat bileti, araç kiralama ve otel rezervasyonu platformu obilet, 2012 yılından bu yana online seyahat pazarında edindiği deneyim ile dünya markası olma yolunda önemli adımlar attı. Otobüs bileti başta olmak üzere uçak, otel ve araç kiralama hizmeti ile online turizmde dikey yapılanma modeliyle çalışan obilet, Türkiye'de edindiği deneyimi ve geliştirdiği yenilikçi ürünleri yakın coğrafyaya taşımak için çalışmalarını tamamladı. Yurt dışı stratejisi kapsamında ilk açılım yaptığı ülkelerden Bulgaristan'da kısa sürede pazar lideri konumuna geldi. 2023'e kadar Bulgaristan-Türkiye arasındaki otobüs seyahatlerinde online biletlerin büyük bir kısmının satışını gerçekleştiren obilet, yurt dışına yönelik çalışmaları sayesinde hem Bulgaristan içinde hem de Bulgaristan'dan diğer Avrupa ülkelerine yapılan seyahatlerde yerel ve global diğer oyuncuların önüne geçerek pazarda 1.'liğe yükseldi. Belirlendiği strateji doğrultusunda diğer

ülkelerde yürüttüğü çalışmalarla birlikte yurt dışı pazarlarda geçtiğimiz 3 aylık devreye alma sürecinde yaklaşık 50 bin otobüs bileti satışı gerçekleştirdi. obilet CEO'su Yiğit Gürocak, yurt dışı pazar açılım çalışmaları ile ilgili hedeflerini şu şekilde aktardı: "2022 yılına kadar tüm faaliyetleri tek bir coğrafya ile sınırlı, platformunda tek dil üzerinden hizmet veren bir şirket niteliğindedik. Buna rağmen uygulamalarımız global arenada, temel faaliyeti otobüs biletlemesi olan online seyahat platformları arasında en çok ziyaret edilen ve en çok indirilen uygulamalardan biri olma özelliğini taşıyordu. Şimdi ise yüzümüzü yurt dışına çevirerek, ülkemizde edindiğimiz deneyimleri global bir başarı hikayesine dönüştürüyoruz. Romanya ve Sırbistan'da kurduğumuz yeni şirketlerimiz ve iş birliği anlaşmalarımız sayesinde 50'den fazla ülkeye yönelik otobüs bileti satmaya başladık. Bir Türk seyahat teknolojileri şirketi olarak hedefimiz, dünya çapında bilinen bir oyuncu haline gelmek, tüm dünya vatandaşlarını Obilet'in hizmetleriyle tanıştırmak ve Türkiye seyahat sektörünün büyümesine katkı sağlamak." obilet yurt dışı stratejisini, öncelikli odak noktası online otobüs biletlemesi olmak üzere, farklı pazar ve bölgelere göre özelleştirdiği iki yaklaşım üzerine kurguluyor. Bu stratejinin bir ayağını, pazar liderliğini hedeflediği coğrafi olarak yakın pazarlar olan büyük Balkan ülkelerine organik giriş modeli oluşturuyor. obilet bu kapsamda Romanya ve Sırbistan'da kurduğu şirketler ile yerel bir oyuncu olarak taşıyıcı firmalarla doğrudan kontratlar imzalayarak ve o pazarlara özel satış ve destek ekipleri kurarak faaliyetlerine başlamış durumda. Stratejinin ikinci ayağı ise bazı pazarlarda yine taşıyıcı firmalarla doğrudan entegre olup kendi

firma envanterini oluşturmak, ancak bunu yerel bir şirket kurmaksızın, Türkiye'deki ve Doğu Avrupa'daki yerel takımların uzaktan desteği ile gerçekleştirmek. obilet bu kapsamda, 50'den fazla ülkeden otobüs firmalarının verilerini, sefer verisi dağıtımı sağlayan yerel ve bölgesel servis sağlayıcılarla yapılan anlaşmalar sayesinde kullanıcılarına sunuyor ve dijital pazarlama alanındaki geniş tecrübesi ile bu pazarlarda da satışlarını artırarak yer edinmeyi hedefliyor. Yerel bir markadan global bir markaya dönüşme hedefi doğrultusunda farklı ülke ve coğrafyalardan kullanıcılar için yerelleştirilmiş ve kolay erişilebilir hizmet sunmanın önemine dikkat çeken obilet CEO'su Yiğit Gürocak, "Obilet web ve mobil uygulamalarında Türkçe dili ve Türk Lirası da dahil olmak üzere 14 dil ve 33 farklı para biriminde ödeme seçeneğini kullanıcılarına sunuyoruz. Müşteri hizmetlerine yönelik olarak ise Türkçe, İngilizce, Rumence ve Bulgarca dillerinde 7/24 destek veriyoruz. Yurt dışı pazarlar için sattığımız biletlerin yanı sıra yabancı ülkelere Türkiye'ye gelen turistleri ve Türkiye'de yerleşik yabancıları da başta otobüs firmaları olmak üzere, yerli taşıyıcı firmalarımızla bir araya getiriyoruz. Nitekim, çok dilli platform yapısına ve müşteri hizmetleri desteğine geçişimizle birlikte, Türkiye içindeki seyahatlerinde otobüs seçeneğini kullanma imkanı kısıtlı olan ve bu seyahatlerinde daha çok uçak, özel transfer, kiralık araç ve hatta otostop gibi seçenekleri tercih eden yabancı turistler açısından otobüsü bir alternatif olarak ön plana çıkardık ve son dönem satış verilerimizde yabancıların payının ciddi oranda arttığını gözlemledik. Bu trendin artarak devam etmesini bekliyoruz" diye konuştu.

## Corendon Airlines, filosunu yenilemeye devam ediyor

Filosunu fabrika çıkışlı uçaklar ile gençleştirmeye devam eden Corendon Airlines'ın Hollanda tescilli kardeş şirketi Corendon Dutch Airlines yeni Boeing 737-9 uçağını Boeing'in Seattle'daki fabrikasından teslim alarak ilk uçuşunu gerçekleştirdi. Hollanda, Belçika, Almanya, Avusturya, İngiltere, Polonya gibi birçok Avrupa ülkesinden, başta Türkiye olmak üzere Yunanistan, İspanya ve Mısır'daki popüler tatil destinasyonlarına operasyonlarını sürdüren ve düzenlediği direkt uçuşlarla uluslararası bir tatil havayolu konumuna gelen Corendon Airlines, filosunu yeni uçaklarla gençleştirmeye devam ediyor. Corendon Dutch Airlines'in yeni üyesi PH-CDP kuyruk kodlu Boeing 737-9 uçağı, 7 Ekim Cumartesi sabahı yerel saatle 07.00'de ilk uçuşunu yapmak üzere Schiphol Havalimanı'ndan havalandı. Kalkış öncesi bu özel anı kutlamak üzere Corendon Turizm Grubu kurucu ortağı Atılay Uslu, yönetim ve mürettebatın katılımıyla uçağın yolcu alımı

yapacağı kapı önünde özel bir organizasyon düzenlendi. Uçuşa katılacak yolcuların da dahil olduğu kutlamada kapı önünde kurdele kesildi ve yolcuların yeni uçağın ilk yolcuları olmaları anısına ilk uçuş sertifikaları hediye edildi. PH-CDP kodlu Boeing 737-9, Amsterdam'dan Türkiye, Yunanistan ve İspanya'daki popüler tatil destinasyonlarına uçacak. Corendon Turizm Grubu kurucu ortağı Atılay Uslu, filoya katılan son uçakla ilgili olarak şunları söyledi: "Yeni Boeing 737-9'un gelişiyle Corendon Dutch Airlines için bir kilometre taşına daha geride bırakıyoruz. Bu yeni uçak tipiyle yolcularımıza daha fazla konfor sunarken, eski Boeing 737-800 uçaklarımıza kıyasla daha az çevresel etki yaratıyoruz. Yolcularımızı bu gelişmiş uçakta ağırlamak için sabırsızlanıyoruz." Filoya katılan yeni Boeing 737-9 Corendon Dutch Airlines'in mevcut filosunu yenilediği ilk uçak olma özelliğini taşıyor. Siparişi verilmiş olan diğer iki uçağın ise sırayla önümüzdeki Kasım ayı ortasında ve gelecek yıl ocak ayında teslim



alınması bekleniyor. Böylece 2024 yılının başında Corendon Dutch Airlines filosunun tamamı yepyeni Boeing 737-9 model uçaklarla yenilenmiş olacak. Boeing 737-9, sahip olduğu 213 yolcu kapasitesiyle klasik Boeing 737-800 modellerine göre 24 koltuk daha fazla sunuyor. 6.500 kilometrelik bir uçuş menziline sahip olan Boeing 737-9, kullanılan ileri teknoloji ile yenilenen motor ve geliştirilmiş aerodinamik sayesinde 737-800 modeline kıyasla yüzde 14 daha az yakıt tüketimi ve daha düşük karbon emisyonu sağlamanın yanısıra yüzde 40 daha düşük gürültü ayakzine sahip.

## İGA, küresel havacılık liderlerini İstanbul'da buluşturdu



İGA İstanbul Havalimanı, sivil havacılık sektörünün dünyadaki en önemli etkinliği olan 28. Routes World'de binlerce üst düzey yöneticiyi ağırladı. İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen, "3 gün gibi kısa bir sürede bu kadar çok yeni bağlantı kurulduğunu görmek ve sektörümüzün geleceğini planlarken ortaya konulan üretkenliğe, ileri görüşlülüğe tanık olmak çok kıymetliydi" dedi. Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı İGA İstanbul Havalimanı, Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) ile birlikte ev sahipliği yaptığı Routes World 2023'te dünyanın lider havayollarının başkanları dâhil olmak üzere binlerce yönetici, turizm delegesi ve havayolu tedarikçisini İstanbul'da ağırladı. Sivil havacılık dünyasının en prestijli etkinliği olan Routes World, birçok havalimanı ve havayoluna ticaret, turizm ve diplomatik alanlardaki ilişkileri geliştirecek yeni rotalar oluşturmak için önemli fırsatlar sundu. İstanbul'da yaklaşık 260 havayolunu temsil eden 600'ü aşkın üst düzey yöneticiyi buluşturan ve 3 bin 300'den fazla havacılık sektörü çalışanını bünyesinde toplayan 28. Routes World, rekor sayıda katılımcıya ulaştı. Etkinlikte düzenlenen 13.000'den fazla iş birliği toplantısında ve görüşmeler sırasında katılımcılar, endüstri liderlerinden altın niteliğinde görüşler elde etme fırsatı buldular. Air France, EasyJet, Delta Air Lines, Emirates, IndiGo, Japan Airlines, JetBlue Airways, Qantas, Turkish Airlines ve Wizz Air'in de aralarında olduğu havayolu şirketlerinin katıldığı, 15-17 Ekim tarihleri arasında düzenlenen etkinliğin ikinci gününde İGA İstanbul Havalimanı Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kalyoncu, BBC program sunucusu Aaron Heslehurst moderatörlüğündeki "Havalimanları ve Şehirler" başlıklı panele konuk oldu.

### **"Dünyanın her yerinden gelen uçakları tek noktada buluşturuyoruz. İnsanlar bir Türk şirketinden böyle bir başarıyı beklemiyorlardı"**

Havalimanlarının, tıpkı şehirler gibi 'insanlar için' tasarlanması gerektiğini söyleyen Kalyoncu, İGA İstanbul Havalimanı ile bunu başardıklarını ve havalimanını deneyimleyen herkesin İGA'dan mutlu ayrıldığını ifade etti. Kalyoncu şöyle konuştu: "İGA İstanbul Havalimanı'nı kullanan misafirlerimiz, havalimanımızın başarısını ve şehrimize sağladığı katkıları gördüler ve deneyimlediler. Havalimanımıza ayak basan tüm yolcularımızda kalıcı bir iz bırakmak için çalışmanın yanı sıra, İstanbul'u daha iyi kılmak için de elimizden geleni yaptık. Şehrin merkezinde olmamız, şehir trafiğine de büyük

ölçüde yardımcı oluyor ve insanlar trafik sebebiyle uçak kaçırma gibi sorunları artık eskisi kadar yaşamıyorlar. Metro hattımız sayesinde de toplu taşımayla 25 dakika içinde şehir merkezine ulaşım sağlanabiliyor. Operasyonel olarak her geçen gün daha verimli çalışıyoruz. Uçakların taksi süresini 13 dakikaya kadar düşürdük. Ek olarak 2019'a oranla karbon emisyonunu yüzde 20 azaltmış durumdayız. Sürdürülebilirlik vazgeçilmezimiz, iklim krizinden sonra ölçek ekonomisine geçtik." Yolcu deneyimi ekibinin uzman psikologlar ve danışmanlar eşliğinde farklı ihtiyaçlara sahip yolcuları nasıl mutlu edecekleri üzerine bilimsel araştırmalar yaptıklarını kaydeden Kalyoncu, "Çocuklu aileler, 65 yaş üstü yolcular, engelliler, evcil hayvan sahipleri, uluslararası yolcular gibi birçok farklı segmentlerdeki yolcularımızın beklentilerini göz önünde bulundurmaya çalışıyoruz ve farklı kesimlerden tüm misafirlerimizin seyahat deneyimini kolaylaştırabildiğimiz için gururluyuz. Özellikle çocuklar için havalimanı ve uçuş sürecini dünyada uçuş anonslarında çocuklara da hitap eden tek havayolu olan Türk Hava Yolları'nın da katkılarıyla daha eğlenceli hale getirmeyi başardık" dedi. Global bir transfer merkezi olmanın kolay olmadığını ve her havalimanının bu başarıya ulaşamayacağını da ekleyen Kalyoncu, "Avrupa'daki birçok havalimanı günde 18 saat açıkken ve kapasite sorunlarıyla uğraşırken biz 24 saat faaliyet gösteriyoruz ve Avrupa havalimanlarına göre çok daha avantajlı durumdayız. Dünyanın her yerinden gelen uçakları tek noktada buluşturuyoruz. İnsanlar bir Türk şirketinden böyle bir başarıyı beklemiyorlardı" diye konuştu.

### **"Yıllık 150 milyon hedefiyle sıfırdan inşa edilen, bugün bu hedefini 200 milyona doğru taşıyan İGA İstanbul Havalimanı tüm dünyaya hizmet etmek için tasarlandı"**

İGA İstanbul Havalimanı Planlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İsmail Hakkı Polat ise "Havalimanı Planlama ve Master Plan" başlıklı panelde, Aviation Advocacy Genel Direktörü Andrew Charlton'un sorularını yanıtladı. Havalimanı denildiğinde ilk akla gelenler terminal, apron, pist gibi alanlar olsa da havalimanı planlamasında asıl meselenin bu mekânın kime hizmet edeceği olduğunu belirten Polat, yıllık 150 milyon hedefiyle sıfırdan inşa edilen, bugün bu hedefini 200 milyona doğru taşıyan İGA İstanbul Havalimanı'nın tüm dünyaya hizmet etmek için tasarlandığını belirtti. Bu bağlamda Polat, Kahramanmaraş depremlerinde yaşananların, bir havalimanının sınırlarının ötesine nasıl hizmet götürdüğünün doğru bir örneği olduğunu belirtti. Polat sözlerini şöyle sürdürdü: "6 Şubat depremi yaşandığında İGA İstanbul Havalimanı'nda 5 dakika içinde kriz merkezi kuruldu. Dört saat sonra gönüllülerin gelmesiyle bölgeye uçuşlar başladı; 96 saat sonra operasyon ekiplerimiz afet bölgesindeki pistleri onarmaya başladı. Havalimanlarının sunduğu altyapının etkinliğinin, bulunduğu ülkeye ve bölgeye sağladığı fayda bakımından ne denli önemli olduğunu depremde bir kez daha gördük." Etkinliğin son gününde yapılan devir teslim töreninde konuşan İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen, Routes World 'ev sahipliğini' Bahreyn'e devretti. Bilgen şunları söyledi: "Dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen sektör profesyonellerinin 3 gün gibi kısa bir sürede bu kadar çok yeni bağlantı kurduğunu görmek ve sektörümüzün geleceğini planlarken ortaya koydukları üretkenliğe, ileri görüşlülüğe tanık olmak çok kıymetliydi. Havacılık sektörünün ne kadar yoğun bir iş temposuna sahip olduğunun farkındayız, bu nedenle kıymetli zamanınızı bizlere ayırdığınız için minnettarız. Toplam 115 ülkeden temsilcinin yer aldığı bu etkinlik, havacılık endüstrisinin önemli oyuncularına uluslararası ölçekte bir araya gelme imkânı sunmuş oldu. Önümüzdeki sene Routes World 2024'e ev sahipliği yapacak olan Bahreyn'e kolaylıklar diliyoruz, başarılı geçen Routes World 2023'e katıldığınız için bir kez daha teşekkür ediyoruz."



## Almanlardan Türk şirkete övgü: ‘Birlikte çalışmayı sabırsızlıkla bekliyoruz’



Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding, 2025 yılı itibarıyla Bremerhaven'daki Columbus Cruise Terminali'nin yeni işletmecisi olacak. Yeni anlaşma ile ilgili ülkedeki yetkili otoritelerin Almanya'da düzenlediği basın toplantısına Almanya Ekonomi, Limanlar ve Dönüşümden Sorumlu Senatör Kristina Vogt, Bremerhaven Belediye Başkanı Melf Grantz ve Global Ports Holding temsilcileri katıldı. Basın toplantısında konuşan Senatör Kristina Vogt, Global Ports Holding ile yapılan anlaşmanın kruvaziyer terminali için yeni bir başlangıç olduğunu belirtti. Columbus Terminali için 80

milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirdiklerini anlatan Senatör Vogt, "Bu yatırım çalışmalarında sona geldik. Aynı zamanda, limanın merkez binası için de planlarımız bulunuyor. 2025 yılına kadar rıhtım kıyısında da elektrik olacak. Şimdi yeni bir başlangıç noktasındayız. Global Ports Holding gibi farklı lokasyonlarda profesyonelliğini ve verimliliğini kanıtlamış bir ortak bulduk" dedi. Columbus terminalinin tarihi bir öneme sahip olduğunu belirten Bremerhaven Belediye Başkanı Melf Grantz da "ABD'ye yapılan düzenli gemi seferleri yıllarca buradan yapıldı. Bremerhaven kruvaziyer limanı olarak 2022'de 230 bin yolcu ağırladık. Bu yıl için bu rakamın 270 bini geçmesini bekliyoruz. Yeni ortağımız Global Ports Holding ile yeni başarı öyküleri yazmayı sürdüreceğiz. Bremerhaven için şunu söyleyebilirim: Birlikte çalışmayı sabırsızlıkla bekliyoruz" diye konuştu. Toplantıda konuşan Global Ports Holding İşletme Direktörü Stephen Xuereb, global bir şirket olmalarına rağmen yerel pazarın dinamiklerine göre hareket ettiklerini belirtti. Kruvaziyer terminalinin şehrin denizcilik ruhuna sıkı sıkıya bağlı olduğunu bildiklerini ve buna göre hareket edeceklerini kaydeden

Xuereb, şöyle devam etti: "Yalnızca kruvaziyer gemileri ve yolcuları için değil, şehir ve yerel kamuoyu için iyi bir ortak olmaya çalışacağız. Herkes memnun olduğunda ancak başarılı oluruz. Bremerhaven kruvaziyer limanının operasyonel verimliliğini ve güvenliğini sağlamaya kararlıyız ve kendimize güveniyoruz. Kruvaziyer limanı operasyonlarındaki uzun yıllara dayanan deneyimimiz, kruvaziyer sektörüyle olan güçlü ilişkilerimiz ve küresel pazarlama çabalarımızla Bremerhaven'in kruvaziyer destinasyonu olarak profilini yükselteceğiz." Global Ports Holding Mali İşler Direktörü Jan Fomferra ise, "Elbette her liman farklıdır ve çalışmalarımızı yerel koşullara uyarlıyoruz. Bunu yapmak için küresel uygulama standartlarımızı temel alıyoruz. Bu da bize Bremerhaven kruvaziyer limanını modern endüstrinin taleplerine uyarlamak için gereken ekipman ve altyapı hakkında bilgi ve tecrübe sağlıyor. Bremerhaven Kruvaziyer Limanı'nın portföyümüze eklenmesi, Kuzey Avrupa kruvaziyer pazarına yönelik stratejik genişleme planımız açısından önemli bir adım" ifadelerini kullandı.

## Wyndham, Versay yakınlarında Dolce markasıyla tarihi bir otelin açılışına hazırlanıyor

95'ten fazla ülkedeki yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, 178 odalı Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel otelinin yakın zamanda açılacağını duyurdu. Üst segmentteki otel, Fransa'nın Yvelines bölgesinde, dünyaca ünlü Versay Sarayı'na birkaç dakika mesafede bulunacak. Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel'e ev sahipliği yapacak ve geçmişte Fransa'nın köklü ailelerinden Oberkampf-Mallet ailesine ait olan arazi ve binalar; tarihi yapıların, anıtların ve bahçelerin korunması üzerine uzmanlaşan, Fransa'nın önde gelen mimarlık stüdyolarından 2BDM Architects eliyle tepeden tırnağa renove edildi. 2023 yılının Aralık ayında açılması beklenen Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel'in 14 hektar alana yayılan güzel bahçeleri, iki restoranı ve bölgenin manzaralarının izlenebileceği bir teras da sahip olan bir barı bulunacak. Otelin konferans merkezi, 18 toplantı odası ve 550 metrekare alana sahip Baccarat balo salonuyla bölgedeki en büyük konferans merkezi olma özelliği taşıyor. Otelde bulunan Spa du Moncel by Sothys'de ise ısıtılmalı kapalı havuz, açık havuz, duylulara hitap eden duş deneyimi, kar mağarası, sauna, fitness odası ve yedi terapi odası

gibi hizmet ve olanaklar sunuluyor. Paris-Orly Havalimanı'na yalnızca 30 dakika mesafede bulunan bu lüks otelden Jouyen-Josas Tren İstasyonu'na yürüyerek kısa bir süre içinde, Paris merkezine ise trenle 30 dakika içinde ulaşılabilir. Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel'in misafir odalarının aslına uygun olarak tasarlanan dekorasyonunda, bölgeyle özdeşleşen, baskılı Toiles de Jouy kumaşı kullanılıyor. Otele adım atan misafirleri, Arman'ın "Long Term Parking" ve César'ın "Homage à Eiffel" adlı sanat eserleri karşılıyor. Domaine du Montcel'in iç mimarisinde Flamant Interior Design (FID), açık alanlarında ise meşhur peyzaj mimarı Frank Neau ile çalışıldı. Domaine du Montcel, aynı zamanda Fransa'da muhafaza edilen az sayıda İngiliz bahçelerinden birine sahip. Wyndham Hotels & Resorts Kuzey ve Batı Avrupa Bölge Direktörü Jackie Brown, "Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel, grup konaklamalar ve toplantılardaki lider pozisyonunun yanı sıra seçkin mutfakları ve özellikle düşünülmüş olanaklarıyla tanınan Dolce by Wyndham markamızı çok güzel bir şekilde yansıtıyor. Fransa'da gerçekleştirdiğimiz bu harika açılış, seyahatseverlerin ziyaret etmek istedikleri destinasyonlarda onlar için konaklama imkanı yaratma misyonumuzu



destekliyor" dedi. Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel Genel Müdürü Olivier Bigot, "Dolce by Wyndham Versailles – Domaine du Montcel'in tarihi 18'inci yüz yıla dayanıyor ve otelin her bir odası, yapının Fransız kimliğini yansıtmak şekilde, aslına uygun olarak yeniden tasarlandı. Otelin çevresindeki zengin tarihi ve güzellikleri tecrübe etmek için dünyanın dört bir yanından buraya gelen misafirlerimizi ağırlayacak olmaktan heyecan duyuyoruz" dedi. Sınıfının en iyisi toplantı alanları, titizlikle hazırlanan menüler ve misafirlerin gittikleri yerde unutulmaz deneyimler yaşamalarını sağlayan olanaklarıyla öne çıkan Dolce by Wyndham, Wyndham Hotels & Resorts'un 24 global markadan oluşan portföyünde yer alıyor. Dolce otelleri Danimarka, İtalya, Yunanistan, Portekiz, Almanya, Brezilya, Vietnam ve ABD gibi dünyanın pek çok gözde ziyaret noktasında bulunuyor.

# 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



## Kültürler kavşağı Macaristan, Türkiye'den misafirlerini bekliyor



Avrupa'nın kavşak noktasında yer alan Macaristan, ortak tarihi ve kültürel özellikleriyle Türkiye'den gelecek turistlere göz kırıyor. Macaristan Turizm Ajansı, önümüzdeki dönemde ülkeyi ziyaret edecek Türk turist sayısını artırmayı amaçladıklarını söyledi. Binlerce yıllık tarihi ve kültürel geçmişine her zaman ilgi odağı olan Orta Avrupa'nın merkezindeki Macaristan, Türkiye'den gelen ziyaretçi sayısını artırmayı hedefliyor. Macaristan Başkonsolosu Dr. Attila Pintér, ülkelerinde birçok Türk mirası yapının Türk Hükümeti ile iş birliği yaparak restore edildiğine dikkat çekerek, "Türkiye'den misafirlerimizi sadece wellness, şarap ve spor turizmi için değil, Türk mirasını da görmeye davet ediyoruz" dedi. Macaristan Turizm Ajansı (Visit Hungary) İş Geliştirme Bölge Başkanı Ivan Ljubinkovic ise son dönemde hem Türkiye'den Macaristan'a ziyaretlerin artış gösterdiğini vurguladı ve "Türkiye'de çok yakında yeni bir uçuş destinasyonu daha

açılmasını bekliyoruz" dedi. Macaristan Turizm Ajansı (Visit Hungary) tarafından İstanbul'da gerçekleştirilen Macaristan Tanıtım Toplantısı'nda ülkenin doğal, kültürel ve turistik özellikleri ve önümüzdeki döneme dair turizm fırsatları anlatıldı. Toplantıda söz alan Macaristan Başkonsolosu Dr. Attila Pintér, "Turizm, Macaristan ekonomisi için her zaman önemli bir yere sahip oldu. Bugüne kadar wellness, sağlık ve şarap turizmine yatırımlar yapıldı. Şarap sektörü, son 25 yılda hükümetin inanılmaz destekleri sayesinde çok gelişti. Ancak şu anda yüksek miktarda talebi karşılayamaz durumdayız. Avrupa ülkelerinden yılda 1 milyon şişe talep edilirken, Macar üreticiler kaliteden taviz vermedikleri için 10 bin şişe üretiyorlar" dedi. Spor turizminin de son 15 yılda gelişme gösterdiğini, ülkenin hentbol, futbol ve atletizm alanında pek çok organizasyona ev sahipliği yaptığını dile getiren Pintér, "Turizm alanında faaliyet gösteren Türk şirketleri için Macaristan'da sayısız fırsat var. Özellikle Budapeşte'de çok fazla Türk tarih ve kültür mirası yapıları bulunuyor. Geçtiğimiz yıllarda Türk Hükümeti ile iş birliği yaptık ve eski binaların restorasyonu yapıldı. Türkiye'den herkesi bu muhteşem Türk mirası yapıları görmeye davet ediyorum" diye konuştu. Macaristan Turizm Ajansı

(Visit Hungary) İş Geliştirme Bölge Başkanı Ivan Ljubinkovic, Macaristan ve Türkiye arasında dil yapısı ve kültürel açıdan birçok benzerlik bulunduğunu belirtti. Ljubinkovic, "Macaristan'ın başkenti Budapeşte, Avrupa'nın en önemli destinasyonlarından bir tanesi. Türkiye'den başta İstanbul Havalimanı olmak üzere Sabiha Gökçen, Antalya ve İzmir havalimanları ile bağlantılı uçuşlarla Macaristan'a gitmek mümkün. Önümüzdeki dönemde bu destinasyonlara bir yenisinin daha eklenmesini bekliyoruz" dedi. Bu yıl Budapeşte'nin 150.yılı kutladıklarını ve ülkeyi ziyaret için çok güzel bir yıl olduğunu aktaran Ljubinkovic, sözlerini şöyle sürdürdü: "Farklı kültürlerle yüzyıllar içinde şekillenen bu şehir aileler açısından da güvenli. Şehrin iki yakasını birleştiren zincirli köprü'nün restorasyonu tamamlandı ve harika bir görünüme kavuştu. Budapeşte mimarisi şehrin çeşitliliğini görmek için çok güzel bir araç. Kültürler arası kavşak misyonu üstlenen şehrin turizmini geliştirmek için birçok proje yürütüyoruz. Kent Parkı projesi kapsamında birçok müze gezilebilir. Orta Avrupa'da en fazla Michelin yıldızlı restoranı olan ülkemiz, gastronomi en güçlü olduğumuz alanlardan biri. Kaplıca ve spa turizminin yanı sıra yıl boyu süren çeşitli festivallerle ülkenin farklı noktalarını keşfedebilirsiniz."

## Şirince, dünyanın "En İyi Turizm Köyü" seçildi

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü tarafından başlatılan En İyi Turizm Köyü 2023 Yılı girişimi kapsamında Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Efes Selçuk Belediyesi'nin yerel paydaşlarla ortak hazırladığı



dosya ile yapılan başvuru sonucu Şirince, 60 ülkeden 260'ın üzerinde köy arasından "En İyi Turizm Köyü" ağına seçildi. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü 25. Genel Kurulu kapsamında Özbekistan'ın Semerkant kentinde düzenlenen ödül töreninde Şirince, "En İyi Turizm Köyü" seçilerek İlham Veren Kent Efes Selçuk'un marka değerini artırdı. Dünya turizminin kalbinin attığı ödül töreninde konuşan Efes Selçuk Belediye Başkanı Filiz Ceritoğlu Sengel, İlham Veren Kent Efes Selçuk'un cevherlerini tüm dünyaya tanıtmak için çalıştıklarını belirterek; "Şirince gibi tarihi, kültürel ve tarımsal değerlere sahip olan köyümüzün en iyi turizm köyü seçilmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Son cümle olarak dünyada savaşlar devam ederken burada bir arada olmak geleceğe dair umudumuzu artırıyor. Umarım dünyaya sunuza dek barış gelir. Her şey için çok teşekkürler" dedi. Kısa adı UNWTO olan Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü tarafından 2021 yılından bu yana kültürel ve doğal kaynaklar, kaynakların geliştirilmesi ve korunması, ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik, turizm gelişimi ve değer zinciri entegrasyonu, turizmin yönetimi ve önceliklendirilmesi, altyapı ve bağlantı, sağlık, emniyet ve güvenlik alanlarında değerlendirme yapılarak "En İyi Turizm Köyleri" ağını belirliyor. Bir mübadil köyü olan Şirince, mübadeleden bu yana geçen 100 yıla rağmen korunan dokusu, taş sokakları, köy çevresindeki doğal güzellikleri ve köy kadınlarının üretimleriyle sürdürülebilirlik kazanmasıyla tüm dünyanın dikkatini çekmeye devam ediyor.

## Uzakrota Global, 24 Kasım'da İstanbul'da



Uzakrota Global'in 21. Zirvesi Hilton İstanbul Bosphorus'ta toplanacak. Alanında otorite 150 konuşmacının yer aldığı oturumlarıyla, turizm ve seyahat endüstrisinde ufuk açması beklenen zirvenin konuları arasında sektörün geleceği ve hızlı değişim,

yeni nesil pazarlama ve ödeme teknolojileri, inovasyon ve yapay zeka başı çekiyor. Dünya seyahat endüstrisinin oyuncularını 10 yıldır bir araya getiren Uzakrota Global, 24 Kasım'da yedinci kez İstanbul'da toplanacak. Hilton Bosphorus'ta düzenlenecek olan, "Dünyanın en etkili 10 turizm etkinliğinden biri" unvanına değer görülen zirveye İngiltere, BDT, Balkanlar, Avrupa ve Orta Doğu olmak üzere 70 ülkeden 10 bini aşkın turizm profesyonelinin katılımı bekleniyor. Uzakrota Global'in oturumları ve konusunda uzman 150 konuşmacısıyla sektörde yeni ufuklar açacağına dikkat çeken marka kurucusu Gökhan Erdoğan; "Yerli bir marka olarak sektöre adım atarak 10 yıl önce ilkini düzenlediğimiz Uzakrota'nın 21. buluşmasını gerçekleştireceğiz. 2022 yılında zirve sayısını artırmaya başladık; 2023 yılında Berlin, Dublin, Saraybosna, Belgrad ve Bakü'den sonraki 6. durağımız İstanbul olacak. 2024 yılında ise kıtaları aşarak Özbekistan, Cape Town, Bakü, New York ayaklarınıza zirvemizi dünyaya yaymaya devam edeceğiz" dedi. Uzakrota Global'in bu yıl fokus olduğu konular arasında seyahat endüstrisinin sürdürülebilirlik, fütürizm ve hızlı değişim, yapay zeka ve inovasyon; dijital pazarlama ve ödeme teknolojileri gibi kavramlar ile ilişkisi başı çekecek.

## Turizmde 2028 yılı hedefi 100 milyar dolar oldu

12. kalkınma planı çerçevesinde Türkiye'nin 2028 yılı turizm gelirinin 100 milyar dolar olması hedefleniyor. Değişen tüketici eğilimleri doğrultusunda turizmin çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi, sezon süresinin uzatılması, hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve daha fazla harcama eğilimi olan ziyaretçinin ülkeye çekilmesiyle ziyaretçi başına turizm gelirinin artırılması ile sektörde yeşil ve dijital dönüşümün gerçekleştirilmesi temel amaç olarak belirlendi. Bu kapsamda, yeni pazarlar oluşturulması amacıyla başta Amerika ve Uzak Doğu ülkeleri olmak üzere turist potansiyeli yüksek ülkelerde tanıtım çalışmaları yürütülecek. Plan kapsamında, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile Kültür ve Turizm Bakanlığı 2022 verilerine göre, 46,5 milyar dolar olan turizm gelirinin, 2023'ün sonunda 55,6, 2028'de ise 100 milyar dolar olması hedefleniyor. Ziyaretçi sayısının 2028'de 82,3 milyon olması amaçlanırken ziyaretçi başına ortalama harcamanın 1215 dolar, ortalama konaklama süresinin 9,4 gece, ziyaretçi başına gecelik gelirin ise 129 dolar olacağı tahmin ediliyor. Turizm sektörünün iklim değişikliğine uyum kapasitesi artırılacak. Turizm sektörünün sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde doğal, tarihi ve sosyal çevreyi koruyucu ve geliştirici bir yaklaşım içinde olması sağlanacak ve sektörde yeşil dönüşüm hızlandırılacak.

Turizm faaliyetlerinin çevre üzerinde olabilecek olumsuz etkileri su ve atık yönetimi ile enerji verimliliği dikkate alınarak en aza indirilecek. "Sürdürülebilir Turizm Programı" kapsamında turizmde yeşil dönüşümün sağlanması için çalışmalar yürütülecek. Ekosistemin korunmasını ve sürdürülebilir kullanımını sağlamaya yönelik planlama ve uygulamalarla korunan alanların etkin yönetimi gerçekleştirilecek. Yerel ekonomilerin desteklenmesi sağlanarak kapsayıcı bir turizm sektörü oluşturulacak. Turizmin çevreye, sosyal ve kültürel dokuya karşı oluşturabileceği olumsuz etkilerinin en aza indirilmesi amacıyla ziyaretçilerin "sorumlu turizm anlayışı"na sahip olmaları için bilinçlendirme faaliyetleri yürütülecek. Nitelikli ara eleman ihtiyacının eğitim programları geliştirilerek sürdürülecek. Turizm sektöründe dijital teknolojilerin etkin kullanımı sağlanacak, turizm değer zincirindeki tüm paydaşların dijital ortamda birbirine bağlanmasıyla "kesintisiz uçtan uca seyahat" yaklaşımı sektöre kazandırılacak. Turizm sektörünün ihtiyacı olan nitelikli ara eleman ihtiyacının karşılanmasına yönelik uygulamalı eğitim programları geliştirilerek sürdürülecek. Mesleki eğitim müfredatı sektörün ihtiyaçları doğrultusunda yeniden düzenlenecek. Hizmet kalitesinin ve turist memnuniyetinin artırılması amacıyla turizm tesislerinde fiziki şartların



iyileştirilmesine yönelik mevzuat düzenlemesi yapılacak ve denetim faaliyetleri artırılacak. Ziyaretçi başına turizm gelirinin artırılması amacıyla daha fazla gelir bırakan turizm çeşitleri geliştirilecek. Turizm ürünlerinin çeşitlendirilmesine yönelik yatırımların ve işletmeciliğin desteklenmesi amacıyla mevzuat çalışmaları gerçekleştirilecek. Turizm çeşitlerinin planlı gelişimini sağlamak üzere ana plan ve strateji çalışmaları yürütülecek. Kültür ve turizm güzergahları geliştirilerek ziyaretçi kalış süresinin ve harcamalarının artırılması sağlanacak. Turizm gelirinin artırılması, mevcut pazarların güçlendirilmesi, yeni pazarların oluşturulması ve harcama eğilimi yüksek ziyaretçilere ulaşılması amacıyla tanıtım faaliyetleri yürütülecek. Turizm sektörüne ilişkin verilerin toplanması, analizi ve raporlanması için dijital araçlardan yararlanılarak turizm karar destek platformu yapılacak. Turizmin sürdürülebilirliğini ölçmek için oluşturulan uluslararası istatistikî çerçeveye uygun ölçüm araçları geliştirilecek ve yeni veri setleri oluşturulacak.

## 27. EMITT Turizm Fuarı ile Türkiye gücünü yeniden keşfedecek



Turizm sektörünün temsilcilerinin bulunduğu Dünyanın beş büyük turizm fuarı arasında yer alan 27. EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı 6-9 Şubat 2024 tarihlerinde dünya turizm profesyonellerini ve tatil tüketicilerini 27. kez İstanbul'da bir araya getirmeye hazırlanıyor. Tüm katılımcılara, profesyonel yerli ve uluslararası ziyaretçilere yeni iş ve iş birliği olanakları sunabilen bir platform olarak EMITT'e her yıl ülke pavilyonları, tatil destinasyonları, yaz ve kış turizmi ve outdoor turizm destinasyonları, oteller ve turist merkezleri, tur operatörleri ve acenteler katılıyor. Geçtiğimiz nisan ayında 26.sı gerçekleşen EMITT Turizm Fuarı'nda 95 ülkeden 28 bin 815 ziyaretçi ve 600'e yakın katılımcı ağırlandı. Fuar kapsamında her yıl gerçekleşen "Davetli Tur Operatörü" programında Fransa, Tunus, Kanada, Bulgaristan, İspanya, İngiltere, İsviçre, İran, İtalya, Yunanistan, Macaristan, Singapur ve Azerbaycan gibi önemli ülkeler başta olmak üzere toplam 40 ülkeden gelen 150'yi aşkın davetli tur operatörü fuarda yer aldı. Sunduğu iş birliği fırsatları ile geçtiğimiz yıl 500 milyon Euro'nun

üzerinde iş hacmi sağlayan fuar bu yıl ülke ekonomisine sunduğu katma değeri artırmayı hedefliyor. Türk turizminin daha da büyümesine ve çeşitlenmesine katkı sağlayan bu etkinlik, her yıl binlerce turist ve sektör profesyonelinin ağırlayarak Türkiye'nin turistik cazibesini artırıyor. 27. EMITT fuarının Türkiye ekonomisine, turizmüne ve ülke markasına büyük katkısı olduğuna dikkat çeken EMITT Fuar Direktörü Hacer Aydın, "EMITT Fuarı'nda geçtiğimiz yıl Turizm sektörüne yönelik 2023 yılı ve sonrası için öngörülerimizi paylaşarak, çözüm önerileri üzerinde durduk. 95 ülkeden toplam 28 bin 815 ziyaretçi, 600'e yakın katılımcı ve 5 uluslararası Influencera ev sahipliği yaptık. Uluslararası alanda, yeni satın alma, iş geliştirme, yeni iş ve iş birliği fırsatları sunan EMITT'te katılımcıların daha fazla fayda sağlayıp daha verimli görüşmeler yapılabilmesi için geliştirilen B2B randevu sistemi ile tüm katılımcılarımız 40 ülkeden 150'yi aşkın davetli tur operatörüyle önceden randevulararak görüşme imkanına sahip oldu. 2024 haritamıza baktığımızda turizmin çeşitlendirilerek 12 aya ve tüm ülkeye yayılması amacıyla alternatif turizm ürünlerinin tanıtım çalışmaları yapılacak ve başta dünyada yükselen pazar konumundaki ülkeler ile Amerika ve Uzak Doğu gibi uzak pazarlardaki ülkelerin öncelikle üst gelir grubuna yönelik olarak yürütülecektir. Yerli turizm sezonun 12 aya yayılmasına büyük katkı sağlamaktadır. Turizm sektörünün daha büyük ölçeklere ulaşmasını ve doluluk oranlarının yükselmesini, böylece

turizm sektöründe karlılığın ve rekabet gücünün artmasını sağlamaktadır. Konaklamalar ve etkinlikler içinde yerli turizmin payı özellikle yaz sezonu dışında arttırılmaya çalışılmaktadır. Bunların yanı sıra görüyoruz ki, Kültür ve Turizm Bakanlığı 2024 yılında pazar çeşitliliğine ağırlık verecek. Bu çerçevede öncelikle mevcut stratejik pazarlar olan Birleşik Krallık, Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Türkiye Cumhuriyetlere daha yoğun pazarlama faaliyetleri düzenlenecek. 2023 Ocak ayında 5 yıllık turizm sektörü hedeflerine göre, 2023 yılında 60 milyon turist ve 56 milyar dolar turizm geliri hedeflenmişti. Bu gelirlerin yakalanması beklenirken, Türkiye'nin turizm sektörüne yönelik önemli bir ivme kazandırılması da hedeflenmektedir. 2024 yılı beklentileri ise 59,6 milyar dolar gelir, 62,8 milyon turist ve kişi başına 950 dolar gelir olarak belirlenmiştir. Çin ve ABD, Güney Amerika, İskandinavya, Körfez Ülkeleri, Uzakdoğu gibi yeni pazarlar 2024 yılı için öncelikli ve önemli olacaktır. Çin, ABD ve S. Arabistan'ın özellikle ağırlık verilecek 3 ülke olacağı da gözlemlerimiz arasında yer alıyor. EMITT ile bu ilişkileri güçlendirmeyi ve çeşitlendirmeyi arzu ediyoruz. Dolayısıyla bu yıl katılımcıların daha fazla iş birliği yapmalarını teşvik eden yeni fırsatlar ve programlar sunarak hedefimizi büyütüyoruz. Özellikle dijital teknolojiler ve sürdürülebilir turizm gibi sektörün öncelikli konuları üzerinde durulacağı fuarımızda bu yıl Türkiye'nin gücünü hep birlikte yeniden keşfedeceğiz."



## FUARLAR

	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
YURTDIŞI FUARLAR	08 - 10 Kasım 2023	Avrasya Temizlik ve Bakım Fuarı	Endüstriyel Temizlik Makine ve Kimyasalları	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	OTF Fuarçılık Ltd. Şti.
	14 - 19 Kasım 2023	Mezopotamya Gurme ve Yöresel Lezzetler Fuarı	Gıda, İçecek, Yöresel Ürünler, Gıda Teknolojileri	ALZ Diyarbakır Mezopotamya Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	ALZ Grup Uluslararası Fuar Kongre ve Danışmanlık A.Ş. / Diyarbakır Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.
	16 - 18 Kasım 2023	Go Green Türkiye	Elektrikli Araçlar, Şarj Teknolojileri, Ekipman ve Donanımları	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarçılık A.Ş./No On Fuarçılık A. Ş.
	16 - 19 Kasım 2023	Şanlıurfa Göbeklitepe Kültür, Turizm ve Seyahat Fuarı	Kültür,Eğitim,Tatil,Sağlık,Spor Turizmi	Şanlıurfa Fuar Merkezi	Gold Stant Fuar Organizasyon San Tic. Ltd. Şti.
	16 - 19 Kasım 2023	Travel Expo Ankara 6. Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Araç Kiralama, Turizm Büroları, Bakanlıklar, Dernekler ve Birlikler, Belediyeler	ATO Kongre ve Sergi Sarayı 'Congresium'	Atis Fuarçılık A.Ş.
	21 - 26 Kasım 2023	Gurme 2023 Samsun Yöresel Lezzetler ve Gıda Fuarı	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamüller, Soğutucular	Tüyap Samsun Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	23 - 26 Kasım 2023	Ethexpo Avrasya Turizm ve Sağlık Fuarı	Oteller, Acenteler, Hastaneler, Sağlık ve Turizm Bakanlıkları, Sağlık Turizm Teknolojileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Aset Expo
	23 - 26 Kasım 2023	1.Isparta Turizm Fuarı ve Gastronomi Günleri	Turizm, Gastronomi	Denizli Gökkubbe Fuar ve Kongre Merkezi	Barida Fuarçılık
	30 Ksm. - 02 Arık. 2023	Sirha İstanbul Fuarı	Restoran, Otel ve Yiyecek İçecek Sektörünün Buluşması	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	GL Events Exhibitions Fuarçılık A.Ş.
	30 Ksm. - 03 Arık. 2023	Hospitality Design Expo	Konaklama ve Ağırhane Sektör Profesyonellerinin Buluşması	İstanbul Kongre Merkezi	İnova Expo
	07 - 09 Aralık 2023	TTI İZMİR 17. Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi	Tatil Köyleri, HavaYolları Firmaları, Oteller, Seyahat Acenteleri	Fuar İzmir - Gazimir	İZFAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic. A.Ş. / TÜRSAB Fuarçılık Hizmetleri Tic.A.Ş.
	07 - 09 Aralık 2023	TTI Health 1. Sağlık Turizmi Fuarı	Sağlık Turizmi, Hastaneler, Hastane Malzemeleri ve Teknolojileri, Estetik, Tıbbi Cihazlar, Kozmetik, Eczacılık Ürünleri	Fuar İzmir - Gazimir	İZFAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic. A.Ş. / TÜRSAB Fuarçılık Hizmetleri Tic.A.Ş.
	11 - 13 Ocak 2024	ATRAX 11.Uluslararası Eğlence, Park ve Spor Tesisleri Endüstri Fuarı		Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tureks Uluslararası Fuarçılık A.Ş.
	16 - 19 Ocak 2024	34.ANFAŞ Hotel Equipment Fuarı	Uluslararası Konaklama ve Ağırhane Ekipmanları Fuarı	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	TT Global Fuarçılık
	23 - 28 Ocak 2024	İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi ve İFM İstanbul Fuar Merkezi	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. ve MOS Fuarçılık A.Ş.
	06 - 09 Şubat 2024	EMITT 27.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICE EVENTS
	06 - 09 Şubat 2024	30. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve İçecek	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	Anfaş Antalya Fuarçılık İşletme ve Yatırım A.Ş.
	13 - 16 Şubat 2024	HORECAFAIR Uluslararası 5. Otel, Restaurant, Cafe, Çamaşırhane Ekipmanları, Ağırhane ve Konaklama Teknolojileri Fuarı	Turizm Tedarikçileri Firmaları	Fuar İzmir - Gazimir	GL Platform Fuarçılık
	11 - 13 Ocak 2024	ATRAX 11.Uluslararası Eğlence, Park ve Spor Tesisleri Endüstri Fuarı		Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tureks Uluslararası Fuarçılık A.Ş.
	16 - 19 Ocak 2024	34.ANFAŞ Hotel Equipment Fuarı	Uluslararası Konaklama ve Ağırhane Ekipmanları Fuarı	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	TT Global Fuarçılık
	23 - 28 Ocak 2024	İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi ve İFM İstanbul Fuar Merkezi	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. ve MOS Fuarçılık A.Ş.
	06 - 09 Şubat 2024	EMITT 27.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICE EVENTS
	06 - 09 Şubat 2024	30. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve İçecek	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	Anfaş Antalya Fuarçılık İşletme ve Yatırım A.Ş.
	13 - 16 Şubat 2024	HORECAFAIR Uluslararası 5. Otel, Restaurant, Cafe, Çamaşırhane Ekipmanları, Ağırhane ve Konaklama Teknolojileri Fuarı	Turizm Tedarikçileri Firmaları	Fuar İzmir - Gazimir	GL Platform Fuarçılık
YURTDIŞI FUARLAR					
	06 - 08 Kasım 2023	WTM - World Travel Market	Londra Turizm Fuarı	İngiltere - Londra	Reed Expo
	09 - 11 Kasım 2023	HOST The Balkans Housewares Sourcing Türkiye	Ev ve Mutfak Eşyaları	Arnavutluk - Tiran	Tarsus Fuarçılık - NO ON Fuarçılık
	23 - 27 Kasım 2023	XENIA Uluslararası Turizm Endüstri Fuarı	Turizm Tedarikçileri	Yunanistan - Atina	Forumsa
	28 - 30 Kasım 2023	IBTM World	Barselona Turizm Fuarı	İspanya - Barselona	Reed Exhibitions Ltd.
	04 - 07 Aralık 2023	ILTM Cannes	Cannes Turizm Fuarı	Fransa - Cannes	Reed Exhibitions Ltd.
	09 - 12 Ocak 2024	Heimtekstil	Uluslararası Ev Tekstil Fuarı	Almanya - Frankfurt	Messe Frankfurt
	11 - 14 Ocak 2024	Vakantiebeurs Utrecht	Turizm ve Eğlence Fuarı	Utrecht - Hollanda	Jaarbeurs
	24 - 28 Ocak 2024	FITUR 2024	Uluslararası Turizm Fuarı	İspanya - Madrid	İfema
	04 - 06 Şubat 2024	Bit Seyahat ve Turizm Fuarı	Seyahat ve Turizm	Milano - İtalya	MZ Consulting & Fairs
	19 - 23 Şubat 2024	Gulfood 2024 Uluslararası Gıda ve Otel Ekipmanları Fuarı	Yiyecek, içecek, gıda teknolojisi, ambalaj, otel ekipmanları, catering donanımları, catering, mobilya vb.	BEA - Dubai	DWTC
	22 -24 Şubat 2024	Satte New Delhi	Hindistan Turizm ve Seyahat Fuarı	Hindistan - Yeni Delhi	Cross Section
	03 - 05 Mart 2024	Hostex 2024	Gıda, İçecek ve Otel Endüstrisi	Johannesburg - Güney Afrika	Messe Turkey Fuarçılık
	05 - 07 Mart 2024	ITB Berlin	Almanya Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin

## TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
04 - 05 Kasım 2023	8. Uluslararası Gastromasa Gastronomi Konferansı & Fuarı	Gastronomi Profesyonellerinin bir araya geleceği etkinlik	İstanbul Haliç Kongre Merkezi	Sözen Organizasyon
23 - 24 Kasım 2023	Resort Turizm Kongresi		Antalya Nest Fuar ve Kongre Merkezi	AKTOB
24 Kasım 2023	Uzakrota Global 21.Zirve	Zirvenin konuları; Sektörün geleceği ve hızlı değişim, yeni nesil pazarlama, inovasyon ve yapay zeka	Hilton İstanbul Bosphorus	Marka kurucusu Gökhan Erdoğan
29 Kasım 2023	Turizm Yatırım Forumu - TIF	Ulusal Arası yatırımcılar, finansal kuruluşlar, turizm işletmeçileri, danışmanlar vb. katılacak	Hotel Raffles İstanbul	Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD)
29 Ksm. - 02 Arık. 2023	Bentour Comedy Night	Seyahat acentelerinin bir araya geleceği bir etkinlik	Miracle Resort Hotel Antalya Lara	Bentour Reisen
05 - 06 Ocak 2024	ACE of MICE Organizasyonu	Ulusal ve uluslararası kurumsal firmalar, etkinlik ajanları, otelleri, acenteleri, turizm ve etkinlik sektörünün katıldığı bir organizasyon	K.K.T.C. Elexus Hotel & Convention	Dream Project

**2023 yılının ilk 9 ayında (Ocak – Eylül) ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı  
2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 12,65 artış gösterdi**

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak – Eylül döneminde 39 milyon 212 bin 967 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 5 milyon 166 bin 5 kişi ile Rusya, 4 milyon 855 bin 203 kişi ile Almanya, 3 milyon 157 bin 421 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 34 milyon 810 bin 273 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak – Eylül döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla göre yüzde 12,65 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2021 - 2022 - 2023)					
MİLLİYET	2021	2022	2023	Değişim %	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Rusya Fed.	3 456 859	3 864 898	5 166 005	11,80	33,66
Almanya	2 268 673	4 527 853	4 855 203	99,58	7,23
İngiltere (Birleşik Krallık)	137 232	2 817 271	3 157 421	1952,93	12,07
Bulgaristan	806 028	2 062 698	2 152 261	155,91	4,34
İran	708 741	1 844 608	1 867 146	160,27	1,22
Polonya	494 403	990 230	1 347 725	100,29	36,10
Gürcistan	181 977	1 061 574	1 242 255	483,36	17,02
Hollanda	469 329	1 048 122	1 008 058	123,32	-3,82
Amerika Birleşik Devletleri	257 611	755 630	1 000 344	193,32	32,39
Irak	605 600	962 986	852 863	59,01	-11,44
Romanya	399 988	725 709	821 639	81,43	13,22
Fransa	464 451	802 176	820 727	72,71	2,31
İsrail	115 256	631 669	725 385	448,06	14,84
Kazakistan	284 823	607 703	706 143	113,36	16,20
Suudi Arabistan	7 411	339 079	697 575	4475,35	105,73
Ukrayna	1 753 853	517 878	662 632	-70,47	27,95
Azerbaycan	317 630	547 971	647 660	72,52	18,19
Belçika	260 098	508 827	497 273	95,63	-2,27
Yunanistan	75 342	401 550	494 834	432,97	23,23
İtalya	73 643	307 925	443 913	318,13	44,16
Avusturya	221 570	381 642	412 147	72,24	7,99
Özbekistan	188 845	322 753	362 210	70,91	12,23
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	74 909	269 634	347 704	259,95	28,95
Ürdün	242 728	410 145	335 436	68,97	-18,22
Kuveyt	175 740	417 155	326 282	137,37	-21,78
İsveç	139 347	352 623	303 349	153,05	-13,97
İsviçre	140 793	281 828	284 744	100,17	1,03
Danimarka	74 357	300 990	265 853	304,79	-11,67
Beyaz Rusya (Belarus)	190 499	191 533	254 783	0,54	33,02
Sırbistan	182 758	300 838	252 828	64,61	-15,96
Moldova	165 451	237 129	247 493	43,32	4,37
Diğer	2 648 279	6 017 646	6 653 076	127,23	10,56
<b>YABANCI TOPLAM</b>	<b>17 584 224</b>	<b>34 810 273</b>	<b>39 212 967</b>	<b>97,96</b>	<b>12,65</b>
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	2 335 728	129,70	12,32
NİSAN	790 687	2 574 423	3 321 824	225,59	29,03
MAYIS	936 282	3 873 212	4 500 242	313,68	16,19
HAZİRAN	2 047 596	5 014 821	5 584 021	144,91	11,35
TEMMUZ	4 360 952	6 664 970	7 148 044	52,83	7,25
AĞUSTOS	3 982 168	6 304 770	6 660 700	58,33	5,65
EYLÜL	3 513 453	5 475 453	5 786 027	55,84	5,67
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	
<b>TOPLAM</b>	<b>24 712 266</b>	<b>44 564 395</b>		<b>80,33</b>	
<b>9 AYLIK TOPLAM</b>	<b>17 584 224</b>	<b>34 810 273</b>	<b>39 212 967</b>	<b>97,96</b>	<b>12,65</b>

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



OTELLER, RESTORANLAR, KAFELER İÇİN

**hem sessiz** Daikin  
**hem verimli** Endüstriyel  
Soğutma  
Çözümleri

Sessiz ve güvenli Daikin Endüstriyel Soğutma Çözümleri,  
%50'ye kadar enerji verimliliği sağlıyor.

Soğuk zinciri oluřturan tüm süreçlerde uzman çözümler sunan Daikin,  
gıdayı en taze, hijyenik ve sağlıklı şekilde müşterilerinize sunmanız için çalışıyor.





# 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



GunsuA.S



gunsu.inc



gunsu

 gunsu

www.gunsu.com.tr

info@gunsu.com.tr



# UYKU YENİDEN TASARLANDI



Yeni Tempur koleksiyonu %20 daha fazla\* basınç azaltma özelliği ile etkin bir dinlenme sunar. Şimdi Yatsan mağazaları ve [yatsan.com](https://yatsan.com)'da.

TEMPUR

yatsan®

\*Tempur'un bir önceki koleksiyonu baz alınarak hesaplanmıştır.

TEMPUR



KING KOIL  
MATTRESS CO.

LA Z BOY

yatsan MAISON



| yatsanyatak | yatsan | yatsan.com

444 35 99