

Akdeniz Bölgesi, 61 yeni otel projesi ve 23 bin 670 yatak ile yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor

Oteller Dosyası, Sayfa 22
“Toplantı ve Kongre Turizmi”

Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 52
“Otellerde Araç Şarj İstasyonları”



Paket Klimalar



Soğutma Grupları & Isı Pompaları



Klima Santralleri

www.formmerkeziklima.com

Sürdürülebilir ve Verimli İklimlendirme Çözümleriyle **OTELLER** **DAHA KONFORLU**



DUNHAM-BUSH

Soğutma Grupları



FORM

Fancoil & Isı Geri Kazanım Üniteleri



FREVA
cooling

Soğutma Kuleleri

FORM

1965'ten beri



CONTINENT
Worldwide

size Yatırımlarınızda
çok kazandıran
Karlılığınızı
arttıran
markalar

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



ContinentWorldwide.com



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



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



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



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



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



GOLDEN HORN / Stlce İmrahor Caddesi, Dutluk Sokak No:3 Beyoğlu / İstanbl
T: +90 (212) 314 50 00 E: infogoldenhorn@dossodossihotels.com

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

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

LALELİ / Kemal Paşa, Ordu Caddesi Yeşil Tlumba Sokak No: 8 Fatih / İSTANBUL
T:+90 (212) 520 10 42 E: infolaleli@dossodossihotels.com

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

www.dossodossihotels.com

Yayın Merkezi

Turas Turizm Medya

Yayıncılık ve Ticaret

Ferah Mah. Taşlıbayır Sok. İlke 2 Sitesi

No:73 D.14 Üsküdar - İstanbul

0216 486 29 24 - 0542 412 07 16

www.turizmprojedergisi.com

Sahibi ve Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Tuğyan Büyükaras

Genel Müdür

Bülent Büyükaras

bulent@turizmprojedergisi.com

Editör

Tuğyan Büyükaras

tuqyan@turizmprojedergisi.com

Araştırma

Halet Tuncel

Projeler Danışmanı

Faruk Tuncel

Görsel Yönetmen

Esra Akgüngör

karaesra@gmail.com

Baskı

Şan Matbaa

Anadolu Cad. No: 50/3

Kağıthane / İstanbul

Tel: 0212 289 24 24

ISSN: 2757 - 9824

Abonelik

Yıllık Abone Bedeli 1250 TL

IBAN:

TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü

Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi

İstanbul, Nisan 2024

Değerli okurlarımız,

Türkiye, önemli bir seçim sürecini geride bıraktı. Bahar mevsiminin geldiği, kışın zor günlerinin geride kaldığı, içimizin ümit dolduğu bu günlerde Türkiye'nin yaptığı seçimin de beraberinde dostluk, barış ve sevgi getirmesini diliyoruz. Umutlarımızla.....

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2024 yılının ilk iki ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı, 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 12 artış gösterdi. 2024 yılının ilk iki (ocak - şubat) ayında 4 milyon 341 bin 606 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 437 bin 905 kişi ile İran, 433 bin 654 kişi ile Rusya, 345 bin 301 kişi ile Bulgaristan yer aldı. Bu ülkeleri sırasıyla Almanya, Gürcistan, İngiltere, Irak, Azerbaycan, Yunanistan ve Fransa izledi. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 3 milyon 876 bin 381 olmuştu. Buna göre 2024 yılının ilk iki ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artış yaşandı.

Turizm Proje Dergisi olarak, nisan sayımızın "Projeler" bölümünde, Akdeniz Bölgesi'nde yer alan, yapımı devam eden ve açılacak otel projelerini, son güncellemelerini yaparak, özel dosyamız olarak hazırladık. "Oteller" bölümümüzde, toplantı ve kongre turizmi alanında faaliyet gösteren şehir otelleri, resort oteller ve kongre merkezlerimizi, ihtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, yüksek teknolojili ekipmanlara sahip toplantı odaları, kongre salonları, alternatifli etkinlik alanları ve üstün hizmet kalitelerini işledik. Sergiledikleri güçlü performansa karşın uluslararası arenada hak ettikleri yeri alamadıklarına, sorunlarına ve çözüm önerilerine yer verdik. "Tedarikçiler" bölümümüzde "Otellerde Araç Şarj İstasyonları"nı, E- Mobilite sektörünün Türkiye'deki konumunu, karşılaştıkları zorlukları ve gelişimi için yapılması gerekenleri inceledik. "Gündem" bölümümüz, güncel turizm haberleri, "Dünyadan" bölümümüz, dünyadan turizm haberleri, "Etkinlikler" bölümümüz, önemli, turizm fuarları, toplantıları, "İstatistikler" bölümümüz rakamsal turizm verilerini içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

İçindekiler

Projeler Dosyası

Akdeniz Bölgesi, 61 yeni otel projesi ve 23 bin 670 yatak ile yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.....

6

Oteller Dosyası

Kongre ve toplantı turizminin, dünyada yarattığı cironun 1 trilyon doların üzerinde olduğu düşünüldüğünde, potansiyelimiz olmasına rağmen, bu pastadan maalesef yeterli payı alamıyoruz

22

Tedarikçiler Dosyası

Çevre bilinci yüksek yerli ve yabancı ziyaretçiler, elektrikli araç şarj istasyonu bulunan tesisleri tercih ediyor. Bu eğilim, oteller için yeni bir gelir kapısı ve müşteri memnuniyeti unsuru olarak öne çıkıyor.....

52

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
SLIM TİP**

Miwa ALV2 SLIM 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 SLIM 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 Tekstilcent • 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/>



**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 | ■ İSTEK KOLEJLERİ / KONYAALTI & LARA |
| ■ MİRACLE HOTEL / KUNDU | ■ BÜLBÜLOĞLU İNŞAAT / ANKARA |
| ■ ÜTOPIYA HOTEL / ALANYA | ■ KİNG İNŞAAT / BELEK |
| ■ MİRAGE RESORT HOTEL / KEMER | ■ EYÜPOĞLU İNŞAAT / ANKARA |
| ■ RADA İNŞAAT / BELEK / LARA | ■ SEYA İNŞAAT / ANKARA |
| ■ ERTA İNŞAAT / ALTINTAŞ | ■ CLIPSO İNŞAAT / BELEK |

PROJELERİNİZİ GÜVENLE GÜZELLEŞTİRİYORUZ...
SINCE 1996

projeler



Akdeniz Bölgesi, 61 yeni otel projesi ve 23 bin 670 yatak ile yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızda Akdeniz Bölgesi'nde gerçekleştirilecek yeni otel projelerini araştırdık. Mart 2024 tarihinde son güncellemelerini yaptığımız, 2024 yılı ile 2025 ve sonrasında açılacak olan otel yatırımlarını detaylarıyla ve tablolarla bütünleştirerek sizlere sunuyoruz. Yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamızın sonucuna göre, Akdeniz Bölgesi'nde 2024 yılında 10 bin 988 yatak kapasitesiyle 34 yeni otel hizmete girecek. 2025 yılı ve sonrası için ise 27 otel 12 bin 682 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece totalde 61 otel, 23 bin 670 yatak sayısı ile bölgede hizmet vermeye başlayacak.

Türkiye'de turizm denince akla Akdeniz Bölgesi ve elbette "Turizm Merkezi" ünvanını her yıl artan turist sayısı ve geliri ile tescilleyen Antalya geliyor. Antalya gerek doğası ile yaz ve kış turizmüne aynı anda olanak sağlarken gerekse spor turizmi, kongre turizmi gibi farklı turizm konseptlerine de ev sahipliği yapıyor. Çok yönlü olan bu şehrimiz, "Her şey Dahil" otel konsepti, kaliteli tesis ve hizmetleri

ile turistlerin gözdesi olurken, otel yatırımcılarının da en çok ilgisini çeken şehir olmaya devam ediyor. Diğer taraftan Mersin ilimiz de yeni otel projeleriyle dikkatleri üzerine çekmeye başladı. Bunda Mersin Havalimanının hizmete girecek olması önemli bir faktör olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte bölgeyi oluşturan Isparta, Burdur, Osmaniye, Kahramanmaraş gibi diğer illerimizde kayda değer otel yatırım bilgisi bulunmamaktadır. Tabii ki, özellikle



2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)						
Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Adana	2				2	416
Antalya	16	3	6	2	27	9722
Hatay	1				1	404
Mersin	1	2	1		4	446



2025 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)						
Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Antalya	16	3	2		21	9862
Hatay		1			1	90
Mersin	4	1			5	2730

Osmaniye ve Kahramanmaraş için depremin etkisini göz ardı etmemek gerekiyor. Yanı sıra gerek Adana gerekse Burdur ve Isparta illerimize yatırımcıların çekilebilmesi için turizmi geliştirecek adımların atılmasının önemine dikkat çekiliyor.

Bölgede, toplam 61 otel, 23 bin 670 yatak sayısı ile hizmet vermeye başlayacak

Türkiye turizminin gözde bölgesi Akdeniz, son yıllarda yaşanan hareketliliğe bağlı olarak yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. Turizm Proje Dergisi olarak Akdeniz Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre bölgede, 2024 yılında 10 bin 988 yatak kapasitesiyle 34 yeni otel hizmete girecek. 2025 yılı ve sonrası için ise 27 otel 12 bin 682 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece toplamda 61 otel, 23 bin 670 yatak sayısı ile bölgede hizmet vermeye başlayacak.

2024 yılında Akdeniz Bölgesi, 34 yeni tesis, 10 bin 988 yatak ile hizmet kapasitesini artıracak

Akdeniz Bölgesi'nde 2024 yılında, 5 yıldızlı 20 tesis, 9.534 yatak; 4 yıldızlı 5 tesis,

774 yatak; 3 yıldızlı 7 tesis, 524 yatak ve 2 butik otel, 156 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece bölgede, toplamda 34 yeni tesis, 10 bin 988 yatak ile hizmet kapasitesini artıracak.

2024 yılında, Akdeniz Bölgesi'nde en çok yatırımı Antalya alıyor

2024 yılında, iller bazında otel yatırımlarını irdelediğimizde en çok yatırımı Antalya'nın aldığını görüyoruz. Antalya, 5 yıldızlı 16 otel, 4 yıldızlı 3 otel, 3 yıldızlı 6 otel, butik sınıf 2 otel olmak üzere 27 yeni tesis ile sektöre toplamda 9 bin 722 yatak kazandırıyor. Antalya'ya, 5 yıldızlı 1 otel, 4 yıldızlı 2 otel ve 3 yıldızlı 1 otel olmak üzere 4 yeni otel ile toplamda 446 yatak kapasitesi ile Mersin izliyor. Bu şehirlerimizi, 5 yıldızlı 2 otel ve toplam 416 yatak sayısı ile Adana, 5 yıldızlı bir otel ve 404 yatak sayısı ile Hatay izliyor.

2025 yılı ve sonrasında ise bölgeye 12 bin 682 yatağa sahip 27 yeni otel projesi daha geliyor

Bölgeye, 2025 yılı ve sonrasında ise 12 bin 682 yatağa sahip 27 yeni otel projesi daha geliyor. Bu tesislerden 20 adeti 5 yıldızlı, 11 bin 420 yatak; 5 adeti 4 yıldızlı, 830 yatak

2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	20	9534
4*	5	774
3*	7	524
Butik	2	156
Toplam	34	10.988

ve 2 adeti 3 yıldızlı, 432 yatak kapasitesine sahip bulunuyor.

2025 yılı ve sonrasında da yeni otel projelerinde, Antalya açık ara önde bulunuyor

Akdeniz Bölgesi'nde, 2025 yılı ve sonrasında da yeni otel projelerinde, Antalya açık ara önde bulunuyor. Antalya'da, 5 yıldızlı 16 otel, 4 yıldızlı 3 otel, 3 yıldızlı 2 otel olmak üzere toplam 21 yeni tesis bu dönemde hizmete girecek. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 9 bin 862'ye ulaşıyor. Antalya ilimizi, 5 yıldızlı 4 otel, 4 yıldızlı 1 otel olmak üzere 5 yeni otel ile toplamda 2 bin 730 yatak kapasitesi ile Mersin izliyor. Bu şehirlerimizi, 4 yıldızlı 1 otel ve toplam 90 yatak sayısı ile Hatay ilimiz takip ediyor.

2025 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	20	11420
4*	5	830
3*	2	432
Toplam	27	12.682



Yeni Otel Yatırım Teşvik Belgesi Alan Firmalar (Eylül - Aralık 2023 Dönemi)

Yatırımın Yeri		Firma Adı
İli	İlçesi	
ADANA	Yüreğir	HANDAN KARAY HAZIR BETON İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	ROYAL TAŞ TURİZM TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Konyaaltı	ERYAP MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	BLN GROUP İNŞAAT MOBİLYA TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Konyaaltı	RG GAYRİMENKUL İNŞAAT OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	FERMU İNŞAAT EMLAK GIDA TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Kemer	HAYAT SAĞLIK HİZMETLERİ YATIRIM İŞLETMECİLİK TURİZM TAAHHÜT TİC. A.Ş.
ANTALYA	Muratpaşa	SILVANA OTELCİLİK VE TURİZM İŞLETMELERİ ANONİM ŞİRKETİ
AYDIN	Didim	BAND TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
BALIKESİR	Gömeç	NİLÜFER TASARIM İNŞAAT MÜHENDİSLİK MİMARLIK DEKORASYON PROJE SAN. LTD.
BARTIN	Merkez	KEMİK PARK YATIRIM OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
BOLU	Merkez	YEDİGÖLLER YAMAÇ BUNGALOV RESTORAN İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
BOLU	Merkez	GRAND KARTAL TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
BURSA	İznik	İZNIK VAROL İNŞAAT TURİZM NAKLİYE SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
BURSA	Nilüfer	Yafa OTELCİLİK GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ÇANAKKALE	Gökçeada	ÖZGÜR ÇELİK
DİYARBAKIR	Sur	YENİ GÜNEŞ OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT ELEKTRİK ÖZEL SAĞLIK SAN. TİC. LTD.
İSTANBUL	Bağcılar	MUSTAFA AKBAŞ VE ORTAĞI MAHMUT AKBAŞ
İSTANBUL	Üsküdar	ROMATEM FİZİK TEDAVİ VE ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Arnavutköy	KAMPUS KENTSEL PROJE YATIRIMLARI İNŞAAT TAAHHÜT ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Fatih	PASHA OTELCİLİK TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
İSTANBUL	Beyoğlu	ORYATAŞ İNŞAAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Beyoğlu	SÜRGÜ GAYRİMENKUL YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Üsküdar	MUS OTELCİLİK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Fatih	MEHMET BEŞİR ÇABUK
İSTANBUL	Fatih	ÇEMBERLİTAŞ OTELCİLİK TURİSTİK HİZMETLERİ SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
İSTANBUL	Fatih	GFKA TURİZM VE ANTREPO İŞLETME ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Bağcılar	BOZKURT KARDEŞLER YAPI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
İZMİR	Konak	CABA OTEL VE TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
İZMİR	Dikili	GÜRELSAN AYAKKABI İNŞAAT VE TURİZM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
İZMİR	Çeşme	HERMAKSAN MAKİNA İHRACAT İTHALAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
KARS	Sarıkamış	MAVİMAR YATIRIM TURİZM TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
KASTAMONU	Taşköprü	ADEM ACAR GIDA İNŞAAT TURİZM TARIM VE HAYVANCILIK LİMİTED ŞİRKETİ
KAYSERİ	Melikgazi	BİRÜN OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
KAYSERİ	Develi	MDK İNŞAAT TURİZM İÇ VE DIŞ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
KÜTAHYA	Merkez	MUSTAFA FİDAN
MALATYA	Battalgazi	BEZİĞİNLER OTEL OTOMOTİV ÖZEL ÖĞRENCİ YURDU TURİZM TİCARET VE LİMİTED ŞİRKETİ
MARDİN	Midyat	ASSYRIA OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT GAYRİMENKUL LİMİTED ŞİRKETİ
MARDİN	Midyat	MARİAD TURİZM İNŞAAT PETROL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
MUĞLA	Marmaris	REBORN GLOBAL TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
MUĞLA	Datça	KA-NE İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
NEVŞEHİR	Ürgüp	BA OTELCİLİK TURİZM VE İNŞAAT TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
RİZE	Merkez	ÇAYKENT ÇAY SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
RİZE	İkizdere	METLAKS İNŞAAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
RİZE	Merkez	DURU OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
RİZE	Merkez	YANTER TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
SİVAS	Gemerek	ARY GİYİM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ŞIRNAK	Merkez	FAY YERBİLİMLERİ MÜHENDİSLİK İNŞAAT MADENCİLİK SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.
TRABZON	Sürmene	LÜKS YAPI İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
VAN	İpekyolu	YAVUZ YILMAZ
VAN	İpekyolu	SONER İLETİŞİM VE PAZARLAMA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
VAN	İpekyolu	ÇOŞKUNLAR VYM İNŞAAT TEKSTİL GIDA TAŞIMACILIK PETROL İTH. İHR. LTD. ŞTİ.
VAN	İpekyolu	KAYA KENT YAPI TARIM HAYVANCILIK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
VAN	İpekyolu	MİKAİL KARACA
VAN	İpekyolu	RELİANCE ONE OTEL TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
VAN	İpekyolu	NEW GALLERIA OTOMOTİV İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
YALOVA	Altınova	ALTINOVA MARİN TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
YALOVA	Altınova	DORA İNŞAAT METİN UYSAL

Otel Modernizasyon Yatırım Teşvik Belgesi Alan Firmalar (Eylül - Aralık 2023 Dönemi)

Yatırımın Yeri		Firma Adı
İli	İlçesi	
AĞRI	Merkez	HATEMOĞULLARI İNŞAAT MOBİLYA GIDA OTOMOTİV TURİZM VE PETROL LTD. ŞTİ.
ANKARA	Yenimahalle	VARAN OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	SUNTER TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	YAZ TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Aksu	LİMTUR SEYAHAT OTELCİLİK TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Kemer	LİMYRA TURİZM İNŞAAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	TURKA OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	ALAIYE TURİZM TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Kemer	ALANYA ÖZKAYMAK TURİZM İŞLETMECİLİĞİ ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	TOKUŞLAR OTELCİLİK TURİZM VE İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	BATA TURİZM DENİZCİLİK DEMİR ÇELİK VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	TÜMBÜLOĞLU TİCARET VE TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	AKÇELİK TURİZM OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	MELAS TURİZM İŞLETMECİLİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Manavgat	MELAS TURİZM İŞLETMECİLİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	MÜFTÜLER TURİZM OTELCİLİK TAŞIMACILIK İNŞAAT TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	SİPAHİ KARDEŞLER OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	HATABAY OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET İŞLETMELERİ LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Muratpaşa	GALERİ KRİSTAL TURİZM İNŞAAT PAZARLAMA VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	ONURHAS TURİZM İNŞAAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Alanya	HAYPEKS İNŞAAT TURİZM YATIRIMLARI VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Kemer	BAYER BELTUR TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Muratpaşa	ÖZ İNŞAAT TURİZM PETROL GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	ANTALYA GOLF KLUBÜ TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
ANTALYA	Serik	FINE OTEL TURİZM İŞLETMECİLİK ANONİM ŞİRKETİ
AYDIN	Kuşadası	İLKİN TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
BOLU	Merkez	BOLU DAĞI İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ÇANAKKALE	Merkez	SUNSAN OTELCİLİK TARIM TURİZM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ÇANAKKALE	Bozcaada	BERTİZ TURİZM VE OTELCİLİK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
DİYARBAKIR	Sur	MEZOPOTAMYA OTELCİLİK TURİZM ORGANİZASYON LİMİTED ŞİRKETİ
DİYARBAKIR	Yenişehir	DİYARBAKIR HOTEL YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ
EDİRNE	Merkez	GND YÖNETİM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
GAZİANTEP	İslahiye	ZELİHA KARTAL DAĞLI
İSTANBUL	Bakırköy	POLAT TURİZM OTELCİLİK TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Beyoğlu	HALİÇ YATIRIM İŞLETMELERİ TURİZM VE OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Beykoz	PUSULA TİCARİ YATIRIMLAR VE OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Beyoğlu	MOCA TEKSTİL SANAYİ VE GAYRİMENKUL GEŞÜŞTİRME KİRALAMA TİC. A.Ş.
İSTANBUL	Beşiktaş	YEDİ TEPE BEYNELMİLEL OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL	Kağıthane	BİLEK TURİZM MADENCİLİK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
İZMİR	Konak	HAY MİMARLIK TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İZMİR	Konak	ER YATIRIM TURİZM VE İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ
İZMİR	Menderes	GÜMÜŞTUR GÜMÜDÜR TURİZM İŞLETMELERİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
KONYA	Karatay	KOSİFLER OTO SERVİS VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
KÜTAHYA	Merkez	KOSİFLER OTO SERVİS VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
MARDİN	Artuklu	KOSİFLER OTO SERVİS VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Marmaris	SEMBOL TURİZM VE OTELCİLİK ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Bodrum	BOYTUR TURİZM İNŞAAT TİCARET İŞLETME VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Bodrum	POL TURİZM SAĞLIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Fethiye	OTEL KARBELSON ONUR BELCİ
MUĞLA	Bodrum	BOYTUR TURİZM İNŞAAT TİCARET İŞLETME VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Fethiye	SERTİL TURİZM İNŞAAT TARIM ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Bodrum	ALTIN GÖK TURİSTİK TESİSLERİ TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Marmaris	ALTINAY TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
MUĞLA	Marmaris	ALTINAY TURİZM VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
NEVŞEHİR	Merkez	AMOR TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
NEVŞEHİR	Merkez	GÖREME KELEBEK TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
ORDU	Altınordu	YG TURİZM OTELCİLİK İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
ORDU	Altınordu	GARİPLER YATIRIM TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ŞANLIURFA	Eyyübiye	KOSİFLER OTO SERVİS VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
VAN	İpekyolu	RUA TURİZM OTELCİLİK İTHALAT İHRACAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Arçelik by WAT Elektrikli Araç Şarj Cihazları ile Enerjiniz İyi Olsun



Continent Markası Kapadokya'ya geliyor

Türkiye'yi yurt dışında başarı ile temsil eden ve yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip olan otel markalarını bünyesinde bulunduran franchise ve yönetim firması Continent Worldwide Hotels, yeni bir otel için yönetim anlaşması imzaladı. İhlara Emlak Dayanlı Tüketim Malzemeleri Pazarlama İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından, 2023 yılında tüm tadilatları yapıldıktan sonra hizmete alınan ve aynı zamanda bölgenin en eski termal tesislerinden biri olan, Kapadokus Termal Resort, bugün karşılıklı atılan imzalardan sonra, Continent Worldwide Hotels tarafından yönetim anlaşması altında işletilerek yeni yüzü ve konsepti ile Nisan 2024 itibarı ile hizmete alınacak. Yeni ismi ile Continent Kapadokus Thermal Spa & Wellness, 100 suite ve standard oda, termal havuzlar ve açık havuza sahip ve mevcut hizmetlerine eklenecek, SPA, sauna, hamam, sağlıklı yaşam, fizyoterapi, ayuverdic mutfak ve üç yeni a la carte restaurant'ı ile bölgede farklı bir tarzı ortaya koyacak. Nevşehir merkeze ve hava limanına sadece 1 saatlik mesafede bulunan Continent Kapadokus Thermal Spa & Wellness, aynı zamanda, İhlara Vadisine 7 km, Selime Katedraline 3 km, Derinkuyu Yeraltı Şehrine 53 km ve Göreme Milli Parkına 81 km mesafede bulunuyor. İmzaların karşılıklı atıldığı toplantıda yatırımcı şirket sahibi ve aynı zamanda AKP 22. Dönem Milletvekili Ahmet Yaşar, kızı ve aynı zamanda grubun Yönetim Kurulu Başkanı (CEO) Gülfem Yaşar Özberk ve oğlu Ahmet Cemal Yaşar, ortak olarak verdiği demeçte şunları dile getirdiler. "Turizm ve otelcilik sektöründe uzun yıllardır yatırımlarımız devam etmekte. Geçtiğimiz sene açtığımız Kapadokus Termal Hotel için de tesisimizi bir sonraki seviyeye taşıyacak bir marka ile birliktelik yapma düşüncemiz de uzun zamandır devam etmekteydi. Bu süreçte yerli ve yabancı birçok marka ile görüşmelerimiz devam etti. Yerli bir kuruluş olmasına rağmen, yurt dışında da faaliyetleri bulunan Continent Worldwide ile de yollarımız bu sayede kesişti. Toplantılarımız sonucunda, yönetim anlaşması imzalayarak birliktelik yapma yolunda karar aldık." Ahmet Yaşar şu şekilde devam etti: "Aile olarak, memleketimiz olan Aksaray'a yıllardır hizmet vermekteyiz ve vermeye de devam edeceğiz. Bölgede çok fazla otelin ve turistik tesisin olmaması ise büyük eksiklik. Bölgenin turizm açısından da



kalkınması büyük bir önem taşımakta. Tesisimiz sayesinde, bu adımı attık ve gelecekte de daha iyi adımların atılmasına öncülük ettik. İhlara Vadisi, Hasan Dağı ve birçok doğal güzelliğin ortaya çıkmaya devam ettiği, Aksaray – Nevşehir hattında yatırımların devam etmesini tüm kalbimizle istemekteyiz." Continent Worldwide Hotels Ülke Operasyon ve Franchise Geliştirme Direktörü Kemal Karataş ise "Yurt dışında hızla büyümeye devam eden grubumuzun yurt içinde de birçok yeni anlaşma ile kısa sürede hakkettiği yere geleceğine dair inancımız tam. Daha önceki demeçlerimizde de belirttiğim gibi, İstanbul'da üç tesisimiz ve Ankara, Çanakkale, Biga, Bursa, Kayseri, Mardin, Diyarbakır ve Şanlıurfa'da inşaatları devam eden tesislerimiz bulunmakta. 2024 yılı içerisinde, sırayla açılacak bu otellerin haricinde yeni görüşmelerimiz de bulunmakta. Yatırımcı dostu yaklaşımımız ve Milli Sermayeyi ülke içinde tutmak yolundaki gayretlerimiz, bizimle aynı değerleri paylaşan ve yerli otelcilik firmalarına destek veren yatırımcılarımızla birlikte çok güzel bir sinerji ile devam etmekte" dedi. Continent Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zagikyan ise, "Firmamızın gelişmesinde büyük rol oynayan her bir yatırımcımıza bu vesile ile teşekkür etmek istiyorum. Sayın Ahmet Yaşar ve ailesine de bu güzel tesisi güvenerek bizlere teslim etmelerinden dolayı ve yönetim anlaşması ile uzun soluklu bir ilişkinin ilk adımını atmalarından dolayı çok teşekkür ediyorum. Kısa sürede, bölgenin en popüler otellerinden biri olacağına inandığımız Continent Kapadokus Thermal Spa & Wellness, başarılı bir işletme olacak" dedi.

Seyfe Turizm, Alanya'ya 66 odalı otel yapıyor

Antalya ili, Alanya ilçesi, Telatiye Köyü, İskele Mevkii, 208 Ada 1 Parsel mevkiindeki Seyfe Turizm A.Ş. tarafından yapılması planlanan otel (66 oda) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Projenin, 3.834,07 m2 yüzölçümlü tapu alanında 8.107 m2 toplam inşaat alanına sahip olacak şekilde 3 blok şeklinde inşa edilmesi tasarlanıyor. Proje kapsamında tesis edilmesi ve işletilmesi planlanan otel işletmeciliğinde; 66 adet oda (60 adet çift kişilik, 6 adet süit oda) lobi, oturma ve karşılama alanı, restoran, ofis alanı, otopark alanları yapılması planlanıyor. Gerçekleştirilmesi planlanan faaliyet; A ve C blokları 1 bodrum kat + 1 zemin kat + 1 asma kat + 4 normal kat ve 1 çatı katı olacak şekilde projelendirildi. Otel girişinin B bloktan sağlanacağı, bu amaçla B blok sadece zemin kat olacak şekilde projelendirildi. Proje alanın 400 metre güneyinde Akdeniz Sahili, 1,6 km güney doğusunda Alanya ilçesi, Antalya Havalimanı 110 km, Antalya il merkezi 120 km uzaklıkta yer alıyor. Proje bedeli 95.191.400 TL olarak belirlendi.



Sedaş İnşaat'tan Bursa'ya otel projesi



Bursa ili, Osmangazi ilçesi, Nilüfer Mah. adresinde, 4.919,67 m2'lik alanda Sedaş İnşaat Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan 120 oda kapasiteli otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Sedaş İnşaat Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan proje kapsamında otel, zemin altı 4 kat, zemin kat, zemin üstü 2 kat ve çatı katı şeklinde 8 kattan oluşuyor. Otel standart oda, engelli odası, suit oda tiplerinde olmak üzere toplam 120 oda kapasiteli olarak planlanıyor. Faaliyet alanı Bursa il merkezine kuş uçuşu 15 km, Uludağ Kayak Merkezine 35 km, Mudanya Feribot iskesine 8 km mesafede yer alıyor. Söz konusu tesis için planlanan projenin toplam değeri 98.430.000 TL olarak belirlendi.

Accor, Türkiye'nin ilk Mövenpick Resort projesini Antalya'da hayata geçiriyor

Orta Doğu, Afrika ve Asya Pasifik bölgesinde 1.000'den fazla otele sahip olan dünya lideri konaklama grubu Accor, Prince Group ile iş birliği yaparak Türkiye'deki varlığını güçlendirmeye devam ediyor. Mövenpick Resort Antalya Tekirova, Accor bünyesinde Akdeniz bölgesindeki ilk Mövenpick markalı oteli ve Türkiye'deki ilk Mövenpick resortu olmasıyla dikkat çekiyor. Otelin 2024 senesinin ikinci çeyreğinde hizmete girmesi planlanıyor. 7 Mart 2024 tarihinde gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Prince Grup Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Lepiev, şunları söyledi: "Bu heyecan verici projede Accor ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Türkiye'nin turizm potansiyelini sergileyen ve Accor'un küresel uzmanlığıyla desteklenen bir proje. Akdeniz kıyısının muhteşem güzelliğini Mövenpick'in gerçek misafirperverliğiyle birleştirerek, bu nefes kesici doğal ortamda misafirlerimize ilham verici anlar ve olağanüstü deneyimler yaratmayı amaçlıyoruz." Prince Group'un Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Lepiev ise Prince Group'un Accor ile olan iş birliğinin Antalya'daki misafir deneyimini önemli ölçüde artıracaklarını belirtti. Bu iş birliği, aynı zamanda B to C ilişkilerinin B to B ilişkilere göre daha fazla önem kazanacağını vurguladı. Lepiev, yaptığı açıklamada, "Accor ile olan bu iş birliği, Antalya'daki konuk deneyimini iyi yönde geliştirmede büyük bir etki yaratacaktır" dedi. Accor Premium, Orta ölçekli ve Ekonomi

segmentten sorumlu Orta Doğu, Afrika ve Türkiye COO'su Paul Stevens, şunları söyledi: "Bu proje, Accor'un Türkiye'deki büyümesi içerisinde önemli bir kilometre taşına işaret ediyor ve bu büyüleyici destinasyonda premium konaklama deneyimini yeniden tanımlamaya hazır olan bu iş birliğine güvenimizi gösteriyor. Mövenpick Resort Antalya Tekirova, sadece Türkiye'nin Akdeniz kıyısında Mövenpick markasını temsil etmekle kalmıyor, aynı zamanda ülkedeki ilk Mövenpick Resort'u olarak da dikkat çekiyor. Küresel tanınırlığı ve bölgesel varlığı, güçlü sürdürülebilirlik uygulamaları, çevre ve yerel topluluklara derin bağlılığı ile Mövenpick markası hem yerli hem de uluslararası turistlere hitap etmek için mükemmel konumunda destinasyonun cazibesini daha da artırıyor." Kemer bölgesinin en seçkin sahil bölgelerinden biri olan Tekirova'da bulunan Mövenpick Resort Antalya Tekirova, toplam 120.000 metrekaarelik bir alana yayılan beş yıldızlı bir cennet olarak misafirlerini karşılıyor. Berrak denizi ile kıyıya doğrudan konumlanmış olan tatil köyü, mükemmel çevresel, güvenlik, eğitim ve erişilebilirlik kriterlerine uygunluğunu gösteren mavi bayrakla ödüllendirilmiş. 383 odası bulunan Mövenpick Resort Antalya Tekirova, özel havuzlu aile odaları, aile süitleri ve villalar dahil olmak üzere çeşitli konaklama seçenekleri sunacak. Antalya Havalimanı'na sadece 70 kilometre uzaklıkta, uygun konumda



otelin, rahatlatma ve huzur arayanlar için son teknoloji ile donatılmış 896 metrekaarelik bir fitness ve spa alanı da misafirlerin hizmetine sunuluyor. Misafirler açık ve kapalı seçenekleri bulunan beş havuzdan seçim yapabilecekler; çocuk havuzu, göl havuzu ve villalar için özel tasarlanmış "executive" havuzun yanı sıra, otelin 700 metrelik plajı, bir tekne iskelesi, plaj voleybolu sahası ve su sporları tesisleri bulunuyor. Hem çocuklar hem de yetişkinler için, eğlenceli aktivitelerin sunulduğu, 3.500 metrekaarelik "Aquapark" tatil köyünde denize sıfır konumu ile öne çıkan önemli bir detay. Eğlence ve aktivite olanaklarının yanı sıra, tatil köyünde kurumsal etkinlikler ve özel kutlamalar için ideal üç toplantı salonu da bulunuyor. Accor, şu anda Türkiye'de 11'i Mövenpick olmak üzere premium, orta sınıf ve ekonomi segmentlerinde faaliyet gösteren 50 oteli ile hizmet veriyor.

Alanya'da hizmet veren De Mare Otel, kapasite artışı planlıyor

Antalya İli, Alanya ilçesi, Konaklı Mah., Mustafa Kemal Bulvarı, No:33 mevkiindeki RD Fatih İnşaat Taahhüt Emlak Turizm Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan



turizm konaklama tesisi kapasite artışı (De Mare Otel) projesi ile ilgili olarak ÇED süreci başladı. Mevcut durumda 67 oda ve 134 yatak kapasite ile işletilmekte olan tesise odaların bölünmesi suretiyle 53 oda, 106 yatak daha eklenerek tesisin kapasitesinin bu proje ile 120 oda, 240 yatak sayısına çıkarılması planlanıyor. Projenin toplam yatırım bedeli 31.536.562 TL olarak belirlendi.

Rize'ye Park Dedeman geliyor

Rize ili, Pazar ilçesi, Ocak Mahallesi (950 Ada 1 Nolu Parsel) mevkiindeki İstanbul Murat Yayıncılık Dağ. Paz. Tur. Rek. Gıda İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan, otel projesi (Park Dedeman Rize) projesi ile ilgili olarak Çevresel Etki



Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Rize İli, Pazar İlçesi, 2861,99 m2 lik alanı kapsayan, 88 Oda ve 90 Yatak Kapasiteli proje; 7 normal kat + 1 zemin kat + 4 bodrum kat olmak üzere toplam 12 kat olarak planlandı.

İstanbul, Fatih'e yeni otel geliyor

İstanbul ili, Fatih ilçesi, Alemdar Mahallesi, Himaye-i Etfal Sokak No:11 (45 Ada, 23 parsel) mevkiindeki Seyhun Turizm İnş. Otelcilik Dış Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi (94 oda kapasiteli otel) projesi ile ilgili olarak Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Seyhun Turizm İnş. Otelcilik Dış Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan projenin bulunduğu tapulu alan toplamda 500,25 m2 olup bu alan üzerinde 3.259,55 m2 toplam inşaat alanına sahip 2 bodrum katı, zemin + 4 normal kat ve 1 çekme kattan oluşan kargir iş hanı olarak kullanılan bina bulunuyor. Planlamaya göre 2.bodrum katta sauna, hamam, buhar odası, fitness salonu, buhar odaları, havuz ve siğnak, 1.bodrum katta misafir odaları, ürün satış, lobi, kahvaltı salonu, banyo ve tuvaletler, zemin katta misafir odaları, mutfak, lobi, kahvaltı salonu, banyo ve tuvaletler, 1.,2.,3. kat ve çekme katta misafir odaları yer alıyor. Proje kapsamında mevcut bina içerisinde yapılacak güçlendirme ve duvar bölmeleri ile 94 oda kapasiteli otele dönüştürülmesi planlanıyor. Proje yatırım maliyeti 59.129.181 TL olarak belirlendi.



Ankara'ya, Yaşamkent karma kullanımlı otel ve rezidans projesi

Mimari, iç mimari ve kentsel tasarım alanlarında ulusal ve uluslararası pek çok projeye imza atan Aura Design Studio, Ankara'nın yaşam merkezine doğru atan kalbini modern ve çağdaş bir dokunuşla zenginleştiren, karma kullanımlı bir otel ve rezidans projesi tasarladı. Yurt içinde ve yurt dışında tasarladığı farklı tipolojilerdeki projelerle öne çıkan Mimmar Filiz Cingi Yurdakul liderliğindeki Aura Design Studio tarafından Yaşamkent'te tasarlanan Karma Kullanımlı Otel ve Rezidans Projesi, yeşil alan entegrasyonu, sosyal ve kültürel mekanları, konut ve ticaret odaklı programıyla öne çıkıyor. Aura Design Studio Başkent'in ticaret ve yaşam odaklı ana arteri Eskişehir yolu bandında yer alan ve Ankara'nın yaşam merkezine doğru atan kalbini modern ve çağdaş bir dokunuşla zenginleştiren Yaşamkent Karma Kullanımlı Otel ve Rezidans Projesi, yaşamın her rengini ve ritmini bir araya getirerek şehrin dokusunu yeniden tanımlıyor. Özgün fonksiyon entegrasyonu ile dikkat çeken proje, sunduğu özel detaylar ve çevresi ile kurduğu ilişki ile farklılaşıyor. Proje, Ankara'nın yüksek yapıların yoğunlukla bulunduğu bölgesinde, insanların rahatça etkileşim kurabileceği yeni bir yapı tarzı üzerine odaklanıyor. Yaşamkent Karma Kullanımlı Otel ve Rezidans Projesi'nde, modern konforun ve lüksün etkileyici ve yeni bir kombinasyonu sunuluyor. Proje konut ve otel kullanımını bir araya getirirken, çağdaş tasarımın en yüksek standartlarını taşıyor. Çevreye bir yaşam merkezi sunan karma kullanımlı bu yapı, alışveriş ve eğlence mekanlarına olan yakınlığıyla ayrıcalıklı bir konaklama fırsatını mümkün kılıyor. Farklı kotlardan çalışan çeşitli fonksiyonlar, kendilerine özel giriş alanları, peyzajları ile ayrışırken, ortak sosyal ve kültürel mekanlarla bütünüyor. Yaşamkent Karma Kullanımlı Otel ve Rezidans Projesi'nde, özel peyzaj tasarımlarıyla zenginleşen iç avlular ve teraslar görsel olarak birbirine bağlanarak yeşil bir bağlantı şeması oluşturuyor. Ankara'nın modern dokusuna yeni bir soluk getiren ve hala inşaat süreci devam eden Yaşamkent Karma Kullanımlı Otel ve Rezidans Projesi'nde 2026 yılında yaşamın başlaması öngörülmüyor.



Kuşadası'na 296 iş adamından dev proje

296 iş insanının ortak girişimiyle hayata geçecek olan İsla Bonita Resort Otel Projesi, Kuşadası'nı yepyeni bir cazibe merkezine dönüştürmeye hazırlanıyor. 20.825 metrekarelik alana inşa edilecek bu dev kompleks, toplam 391 oda ve 1148 yatak kapasitesi ile bölgenin en gözde konaklama seçeneklerinden biri olacak. Proje bünyesinde 208 apart oda ve 183 süit oda, 4 alakart restoran, kahvaltı salonu, 2 lounge bar, 1 toplantı salonu, 1 seminer salonu, sanal ofis bölümü, ısıtılmalı kapalı havuz, 2 açık havuz, spa merkezi, spor salonu, tenis kortu, basketbol sahası, çocuk oyun alanları, botanik parkı, 160 araçlık kapalı otopark bulunuyor. İsla Bonita Resort Otel, turizm yatırım belgesi, turizm teşvik belgesi ve sürdürülebilir turizm belgesine sahip olacak. Çevreye duyarlı bir bakış açısıyla inşa edilecek otel, karbon salınımını minimize edecek şekilde tasarlanıyor ve sürdürülebilir yapı malzemeleri kullanılacak. Proje kapsamında, otel arazisinin etrafına 3.500 adet ağaç dikilecek ve rekreasyon alanları oluşturularak bölgeye uyumlu bir peyzaj çalışması yapılması ve yeşil alanların korunması hedefleniyor. Projenin gerekli izin başvuruları tamamlanmış durumda ve en kısa sürede inşaat başlanması planlanıyor.



E Çelikoğlu Otelcilik'ten, İstanbul'a 264 milyona otel yatırımı

İstanbul ili, Zeytinburnu ilçesi mevkiindeki E Çelikoğlu Otelcilik A.Ş. tarafından yapılması planlanan 112 odalı otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli



Değildir' kararı verildi. E Çelikoğlu Otelcilik A.Ş. tarafından İstanbul ili, Zeytinburnu ilçesi, tapunun 774 ada 81 parsel üzerinde toplam 1401,80 m2 yüz ölçümlü alanda 10886,22 m2 kapalı alanda yapılması planlanan otel projesi 112 odalı olup, 224 yatak kapasiteli olarak 4 adet bodrum kat, 1 zemin kat, 8 adet kat ve 1 adet çatı katı olmak üzere toplamda 14 katlı olacak. Otel projesinde ayrıca, lokanta, 3 adet toplantı salonu, kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı, 2 adet sauna, buhar odası, 4 adet masaj ünitesi ve 1 adet jimnastik salonu yer alıyor. Projenin Bedeli ise 264.535.146 TL olarak belirlendi.

Bodrum'da Cullinan Otel açılacak

Aygün Şirketler Grubu, Bodrum'da, Cullinan Hotels markasının ikinci halkasını açmaya hazırlanıyor. Antalya Belek'teki otelin ardından Bodrum'da da yeni bir Cullinan Otel açılacak. Aygün Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Muzaffer Aygün, Cullinan Hotels markasını sadece



Türkiye'de değil, yurt dışında da büyümeyi planlıyor. Dubai ve diğer ülkelerde de Cullinan Otelleri açarak markanın global bilinirliğini artırmayı hedefliyor. Aygün, Cullinan isminin Afrika'da çıkarılan bir elmasan ilham aldığını ve bu markayı da tıpkı bir elmas gibi parlatmak istediğini dile getiriyor. Hedefleri arasında Türk turizminin dünyaya açılan güçlü bir markası haline gelmesi de yer alıyor. Aygün, Bodrum'da aldıkları tahsis ile birlikte bölgede yatırımlarını artırmayı planladıklarını ifade etti.

Dia Otelcilik Turizm İşletmeleri'nden İstanbul, Beyoğlu'na otel yatırımı



İstanbul ili Beyoğlu, ilçesi Evliya Çelebi Mahallesi (Tapuda 293 ada, 28 parsel) 1031,82 metrekare alan mevkiindeki Dia Otelcilik Turizm İşletmeleri Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje, 1.031,82 metrekare yüzölçümlü tapu alanında, 105 oda, otopark, hamam, spor salonu, toplantı salonları, kapalı yüzme havuzu, masaj odaları, lobi-kahvaltı salonu, oyun odasından oluşuyor. Toplam oda sayısı 105 adet olmak üzere planlanan otel, 3 bodrum kat + 1 zemin kat + 6 normal kat + 1 çatı katı olacak şekilde projelendirildi. Proje Bedeli ise 354.762.325 TL olarak belirlendi.

Elektromarla

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



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi
INVERTER MINIBAR



www.elektromarla.com

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

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

info@elektromarla.com

Dedeman'dan, yurt içi ve yurt dışında yeni otel projeleri

Dedeman Hotels & Resorts gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yeni otel projeleri ile büyümesini sürdürüyor.

“Park Dedeman Almaty” Kazakistan'ın kalbi Almaty'da

Yurt dışı otel yatırımlarında ivmesini hızlandıran marka, Kazakistan'da hizmet vermeye başlayan “Park Dedeman Almaty” ile yurt dışındaki aktif üçüncü otelinin kapılarını 6 Mart 2024 tarihi itibarıyla misafirlerine açtı. Kazakistan'daki misafirlerine Dedeman misafirperverliğini yaşatmaya başlayan otel; modern tasarım çizgileriyle dizayn edilmiş 110 odaya sahip. Bölgenin botanik ruhunu yansıtan garden restoranı ve roofu, geniş toplantı odaları ve spor salonunun yanı sıra, spa'sı, fitness salonu ve kapalı havuzu ile şehri ziyaret eden misafirlerine hizmet vermeye başladı. Almaty'da gerçekleştirilen açılış törenine, Türkiye'nin Almaty Başkonsolosu Evren Müderrisoğlu, TAV Havalimanları Holding A.Ş. Kurumsal İletişim Müdürü Alper Topçu, Almaty Şehri Turizm Departmanı Başkanı Galiye Tokselova, DO-KAR Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Mutlu Doğru başta olmak üzere birçok davetli katıldı. Açılış töreninde konuşan Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkanvekili Banu Dedeman sıcak misafirperverlikleriyle tanınan iki dost ülkenin, ortak kültür ve ticaret köprüsünün bir parçası olmak üzere bir araya geldiğini belirtti. Dedeman olarak, Kazakistan'daki ilk oteli 2014 yılında Öskemen'de açtıklarını hatırlatan Banu Dedeman; “Şimdi ise Park Dedeman Almaty ile buradaki ikinci yuvamızı açmanın gururunu yaşıyoruz. Kardeş ülke Kazakistan'ın muhteşem tarihini, gastronomisini ve doğal güzelliklerini keşfetmek isteyen turistlere ev sahipliği yapacak olmanın heyecanı içindeyiz. Park Dedeman Almaty, farklı deneyimlerin yaşandığı, önemli anların kutlandığı ve gezginlerin yeni maceralar planladığı bir buluşma noktası olacak. Odalarımız, salonlarımız ve tüm mekanlarımızla, dünyanın dört bir yanından misafirlerimizi ağırlamaya, Dedeman misafirperverliği ile onlara unutulmaz anlar yaşatmaya hazırız” dedi.



Dedeman'dan Özbekistan hamlesi

Özbekistan'da inşaat ve turizm yatırımları ile tanınan Zarafshan Golden Group ile geniş kapsamlı bir iş birliğine adım atan marka, ülkede giderek çeşitlenen üst düzey konaklama beklentilerine 3 markası ile cevap verecek. Özbekistan yatırımı ile hem büyüme hamlesine hem de yeni marka stratejisine önemli bir mihenk taşı ekleyen Dedeman; bu güçlü iş birliğinin imzalarını da aynı gün gerçekleştirdiği görkemli bir tören ile tamamladı. Taşkent ve Navoi bölgelerinde, her biri farklı Dedeman markası altında hizmet verecek olan Dedeman Tashkent, Zarafshan Managed By Dedeman ve Rest&More by Dedeman Navoi Uzbekistan için, 21 Mart 2024 tarihinde Dedeman İstanbul Otel'de imzalar atıldı. 2024 yılında Kazakistan Almaty ve Azerbaycan Bakü'deki yatırımlarla yurtdışı portföyüne yeni halkalar ekleyen Dedeman, Özbekistan'daki bu yeni atılımına ek olarak imza süreçleri tamamlanan yatırımlarla birlikte Temmuz 2024 itibarıyla yurtdışındaki otel sayısını 7'ye çıkaracak. Dedeman; 2025 yılı sonuna kadar hizmet verdiği ülke sayısını 10'a çıkarmayı hedefliyor. Özbekistan'ın başkenti Taşkent'te yer alacak olan Dedeman Tashkent, Temmuz 2024'te kapılarını misafirlere açacak. Tashkent Uluslararası Havaalanı'na, Amir Timur Meydanı ve Piramit Alışveriş Merkezi gibi önemli turistik mekanlara sadece 5 dakika uzaklıkta bulunan otel; 103 odası ihtişamlı mimarisi,



üstün donanımı ve Dedeman'ın yenilikçi hizmet anlayışı ile iş ve tatil amaçlı konaklamaların Taşkent'teki yeni adresi olacak. Navoi'de hizmete açılacak olan Zarafshan Managed By Dedeman, bu yılın Mayıs ayında Dedeman kalitesi ile misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Zarafshan Managed By Dedeman, 2 stüdyo daire, 4 süit, 36 çift kişilik, 16 tek kişilik olmak üzere toplam 58 odası, 150 kişilik restoranı ve SPA merkezi ile hizmet verecek. Rest & More By Dedeman Navoi Uzbekistan ise, Zarafshan Nehri'nin kıyısında hizmet verecek. Bu yılın Mayıs ayında Dedeman olarak kapılarını açacak olan otel, 60 odası, SPA ve toplantı odası olanakları ile misafirlerine benzersiz bir konaklama deneyimi yaşatacak.

“Dedeman Kemer Resort” ile yeniden Antalya'da

Marka, Dedeman Kemer Resort için imzaladığı franchise anlaşması ile yeniden Antalya'ya dönmeye hazırlanıyor.



Antalya'nın incisi, gözde tatil merkezi Kemer ile Akdeniz sahillerine resort otel konseptiyle geri dönen marka, Dedeman Kemer Resort'un imza törenini, 15 Şubat 2024 tarihinde, Dedeman Hotels & Resorts International ve EG Hotel Turizm Ticaret Limited Şirketi arasında iki markanın da yönetim kurulu, yöneticileri ve çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirdi. Bu yılın nisan ayında kapılarını açacak olan Dedeman Kemer Resort, farklı büyüklüklere sahip 360 adet oda, 1 açık ve 1 kapalı yüzme havuzu, SPA merkezi, 2 A'la carte olmak üzere 3 restoran, 3 bar, 4 snack bar gibi alanlarıyla misafirlerine aile dostu konaklama seçenekleri sunacak. Yenilenen ferah ve modern mimarisi, birbiriyle bağlantılı kolay erişilebilir üniteleri ile Kemer'de tatil deneyimine üst düzey bir boyut getirirken, 200 kişilik toplantı salonuyla etkinliklere de efektif bir şekilde ev sahipliği yapıyor olacak.

Dedeman, Mezopotamya'nın kalbi Batman'a geliyor

Dedeman'ın yeni durağı, Mezopotamya'nın binlerce yıllık geçmişinden izler taşıyan tarihi güzellikleri ve kültürel çeşitliliğinin yanı sıra, Anadolu'nun yüzyıllar öncesine dayanan misafirperverlik anlayışını yaşatan Batman oldu. Konumuyla iş ve tatil amaçlı konaklamaların adresi olmaya hazırlanan The Mesopotamia Managed by Dedeman, Batman'ı Dedeman misafirperverliği ile tanıştıracak. The Mesopotamia Managed by Dedeman 'Managed by Dedeman' markasının üçüncü oteli olacak. The Mesopotamia Managed by Dedeman'ın imza töreni, 15 Şubat 2024 tarihinde, Dedeman Hotels & Resorts International ve EMN-GRUP arasında iki markanın da yönetim kurulu, yöneticileri ve çalışanlarının katılımıyla gerçekleşti. Dedeman'ın büyüme stratejisi kapsamında yarattığı 9 markasından biri olan “Managed by Dedeman” ile hizmete açılacak otel, bu sene misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Geniş aile odaları, farklı büyüklükteki süitlerinden oluşan 77 odası, Türk ve Mezopotamya mutfağının en seçkin lezzetlerini buluşturduğu restoranı, en yeni teknolojilerle donatılan 180 kişilik konferans salonu, fuaye alanı olarak da hizmet veren 100 kişilik toplantı salonu ile kentin en işlek caddesi üzerinde tüm misafir kitlelerine hitap eden konaklama seçenekleri sunacak.



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

“Golden River by Continent Collection Arnavutköy” ün resmi açılışı gerçekleşti

Türkiye’yi yurt dışında başarı ile temsil eden ve yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip olan otel markalarını bünyesinde bulunduran franchise ve yönetim firması Continent Worldwide Hotels, Türkiye içinde de hız kesmeden büyümeye devam ediyor. Aralık 2023 itibarı ile hizmete giren, Continent Worldwide Hotels ile imzalanan ‘Yönetim Anlaşması’ ile de gruba katılan ve bölgede kısa sürede başarılı bir ivme ile iyi doluluk oranlarına erişen Golden River by Continent Collection otel, 03 Mart 2024 Pazar günü, kalabalık bir ziyaretçi eşliğinde resmen açıldı. Yatırımcı Fırat İnşaat’ın sahibi İhsan Bayram ve ailesinin Almanya’daki supermarket zinciri, kasap dükkanları ve Türk Restoran’ı işlerini yöneten kardeşi Erol Bayram ve oğlu Adem Bayram’ın yurt dışından gelen ziyaretçilerini 3 gün boyunca ağırlayan otel, Arnavutköy belediye başkanı Ahmet Haşim Baltacı tarafından resmen açıldı. Açılışta Saadet Parti Arnavutköy Belediye Başkanı aday Necati Çördükcü ve CHP Arnavutköy Belediye Başkanı aday Tekin Aras da yer aldı. “Yeni İstanbul Havalimanı’na sadece 5 km uzaklıkta stratejik bir konumda bulunan 4 yıldızlı Golden River by Continent Collection otel, özenle tasarlanmış 77 odasıyla, dünya mutfağından seçmeler ve kahvaltı büfesi veren ana restaurant’ı ve çeşitli ölçülerde hizmet veren toplantı odaları ile misafirlerin beğenisini şimdiden kazandı” diyen Continent Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zağıkyan şöyle devam etti: “Arnavutköy’deki Golden River Hotel, Sayın İhsan Bayram’ın otel olarak ilk yatırımı ve ileriki dönemlerde, hem Ağrı’da ve hem de Almanya’da da toplamda üç yeni yatırımın da yine Golden River ismi ile, Continent Worldwide Hotels yönetiminde ‘by Continent Collection’ markamız ile açma yönünde mutabık kaldığımızı duyurmaktan mutluluk duyuyorum.” Yatırımcı kardeşler, İhsan Bayram ve Erol Bayram da “İlk otelimizi, İstanbul’da yaptık. Oldukça uzun bir dönem, hiçbir kalite standartından ödün vermeyerek inşa ettiğimiz otelimiz, Arnavutköy’de kısa sürede popülaritesini kazandı. Goden



River markasını büyütmeye arzumuz ve fikirlerimiz, Continent Worldwide Hotels’in ‘by Continent Collection’ desteği ve verdikleri hizmetler ile oldukça örtüşmekte. Kısa bir süre sonra, memleketimiz Ağrı’ya da bir otel yapmayı planlamaktayız. İleriki dönemlerde Golden River Hotel markasını da münferit bir marka olarak, Continent Worldwide Hotels çatısı altında franchise verilebilen bir marka haline getirmek ve hem yurt içi hem de yurt dışında büyümeyi düşünmekteyiz” dediler. Continent Worldwide Hotels Ülke Operasyon ve Franchise Geliştirme Direktör’ü Kemal Karataş ise “Yurt dışında, özellikle, Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya’da operasyonlarımız oldukça hızlı ve başarılı şekilde devam etmekte. Avrupa’da ise Almanya’da görüşmelerine devam ettiğimiz otellerimiz var. Yatırımcılarımız İhsan Bayram ve Erol Bayram ile de yine Almanya’da ‘by Continent Collection’ markamızı, Golden River markası ile birlikte büyümeye yönelik görüşmelerimiz devam etmekte” dedi ve devam etti, “Arnavutköy’de oldukça stratejik konumda bulunan Golden River by Continent Collection, şimdiden gayet olumlu tepkiler almakta. İstanbul’daki ilk ‘by Continent Collection’ markamızı taşıyan otel olma statüsünde de bulunan bu otel, çok yakın zamanda bölgenin bir numaralı oteli olmaya aday.”

Divan, en yeni imzasıyla Akaretler’e geliyor

Divan Grubu, konaklama sektöründeki deneyimini ve kalitesini, tarihi ve kültürel dokusu ile İstanbul’un en özel semtlerinden Akaretler’e taşıyor. Divan Grubu’nun yeni oteli, misafirlerine konforun yanı sıra şehrin kalbinde unutulmaz bir deneyim sunmayı hedefliyor. Bilgili Holding’le imza sürecini tamamlayan Divan Grubu, kiraladığı oteli kendi markasıyla işletecek ve misafirlerini



her zamanki Divan konforu ve hizmet kalitesiyle karşılayacak. Akaretler’in tarih kokan sokaklarında modern ve zarif bir dokunuşla yer alacak yeni adresinde misafirlerine eşsiz bir deneyim sunacak. 1875 yılında Sultan Abdülaziz tarafından Dolmabahçe Sarayı’ndaki çalışan yöneticiler için lojman olarak kullanılan ve semte adını veren tarihi bina Akaretler adının da geldiği Akar getiren yerler olarak vakıflara gelir getirmesi amacıyla inşa edilmiş. Osmanlı İmparatorluğu’nun ve devamındaki Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk sıraev ve toplu konut projesi olan Akaretler Sıraevleri Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve ailesinin de bir dönem ikamet ettiği sonradan müzeye dönüştürülmüş çok anlamlı bir evi de barındırıyor. Divan Grubu’nun yeni otelinin, bölgenin tarihi dokusuna en uygun şekilde gerçekleştirilecek kapsamlı bir yenileme sürecinin ardından yılın son çeyreğinde kapılarını misafirlerine açması planlanıyor. Üst düzey misafirpervlik anlayışıyla otelcilik sektöründe özgün bir imzası bulunan Divan Grubu’nun ruhunu ve inceliğini taşıyacak olan otel, fark yaratacak yeme-içme mekanları ve toplam 138 odası ile Akaretlerin yeni buluşma noktası olacak. Mükemmel lokasyonu ile misafirlerine şehri kolaylıkla keşfetme imkanı sunacak olan otel hem tatil hem de iş seyahatleri için ideal konumuyla öne çıkıyor.

Kars Sarıkamış’a 4 yıldızlı otel geliyor



Kars ili, Sarıkamış ilçesi, İnönü Mahallesi, 434 ada, 3 parsel mevkiindeki Çelik Yaşam İnş. Mim. Müh. Proje Gel. Kuyum. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan 80 oda ve 80 yatak kapasiteli 4 yıldızlı otel projesi ile ilgili olarak ‘Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir’ kararı verildi. Çelik Yaşam İnş. tarafından Kars ilinde, 6.637,00 m2’lik alanda yapılması planlanan söz konusu 4 yıldızlı otel projesi, zemin altı 1 kat (-1.Kat), zemin kat ve zemin üstü 3 kattan (1. Kat, 2. Kat ve Çatı Katı) oluşuyor. Söz konusu proje kapsamında açık gösteri alanı dışında; zemin ve zemin üstü 1-2-Çatı katta toplam 80 oda ve yatak bulunuyor. -1. Katta ise kapalı havuz, hamam, sauna, masaj ünitesi, jimnastik salonu, restaurant, kafeterya, toplantı salonu, kayak odası, market, kafe ve yöresel ürünler odası bulunacak olup açık alanda ise otopark yer alıyor. Projenin tamamlanma süresi ortalama 12 ay olarak planlandı. Sarıkamış Kayak Merkezi Yolu üzerinde yer alacak olan tesisin proje bedeli ise 72.000.000 TL olarak belirlendi.

TURİZM SEKTÖRÜNÜN İHTİYAÇLARINA UYGUN TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNE TEK NOKTADAN ULAŞIN

Otel Yazılımları ile Entegrasyon



IP | Bulut | Hibrit İletişim Çözümleri

Santral, Çağrı Merkezi,
Video Konferans
Yazılım ve Donanımları



Uç Birimler

IP, Analog Otel Telefonları,
IP DECT Sistem,
Yazılım Telefonları



Operatör Çözümleri

Ses, İnternet, Faks



Güvenlik Çözümleri

RFID Takip, İç Mekan Navigasyon,
Özel Yazılım Çözümleri,
Video Analiz Yazılımı

GÜVENİLİR, MALİYET AVANTAJI SAĞLAR, HIZLANDIRIR, OPERASYONEL VERİMLİLİĞİ
VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTTIRIR, YAYGIN VE YETKİN TEKNİK DESTEK SUNAR.



www.karel.com.tr

KAREL
Yüz yüze teknoloji

Kaan Namlıcı'dan 4 yeni lüks otel yatırımı



Venue International, Türkiye'de ve Almanya'da lüks otel yatırımlarına hız veriyor. Venue International Kurucusu Kaan Namlıcı, 3'ü Türkiye'de 1'i Almanya'da olmak üzere toplamda 4 yeni otel yatırımı gerçekleştireceklerini duyurdu. Dünya Gazetesi'nden Nurdoğan Arslan Ergün'ün haberine göre Venue International, Vakko ile gerçekleştirdiği lüks otel yatırımlarına yenilerini ekliyor. Şirketin Türkiye'deki cadde mağazacılığı portföyü 250 milyon dolara ulaşırken, kurumsal kiracıları arasında Chanel, Zara, Vakko, H&M, Starbucks ve MAC gibi dünya markaları yer alıyor. Venue, bir süre önce Beyoğlu'nun ikonik binası Afrika Han'ı satın aldı. Venue bu noktada Marriott ile iş birliği içerisinde. Venue International, Türkiye'ye ilk kez global otel markası Moxy'i getiriyor. Beyoğlu'nun 3 büyük hanından biri olan tarihi Afrika Han'ı satın aldıklarını ve 70 milyon dolarlık yatırımla deneyim oteli yapacaklarını kaydeden Namlıcı, "Afrika Han Türkiye'nin ilk Moxy oteli olacak. Biz hanın tarihi dokusunu bozmadan inşaata devam ediyoruz. Bu otel Beyoğlu'na enerji katacak" dedi. Otelin 2025 başında faaliyete geçmesi planlanıyor. Moxy ile ikinci otellerini de Almanya'nın Düsseldorf bölgesinde açacaklarını açıklayan Namlıcı, "Yurt dışında ilk projemiz olacak. 130 odalı bir Moxy yapıyoruz. Hedefimiz 2024 sonuna ya da 2025'in ocak-şubat aylarına yetiştirmek" dedi. Venue'nin Almanya otel yatırımının tutarı ise 25 milyon dolar. Sultanahmet'te 11 tane bina satın aldıklarını belirten Kaan Namlıcı: "Tarihi Yarımada'da 11 binayı tek otel olarak birleştirip turizm sokağı yapacağız. Çok özel olan bu Taşkonak projesini yıl sonuna yetiştirmek istiyoruz. Turizm sokağı için 50 milyon dolarlık yatırım yaptık" paylaşımında bulundu. Venue International, Kapadokya'da 122 odalı bir yer alıp, bunu 60 odaya düşürerek yenilikçi bir otel inşa ediyor. 20 milyon dolarlık olan bu yatırımı 2025'in ilk aylarında açmayı planlıyor. Kaan Namlıcı, "Bugün 80 milyon dolar yatırım yaptığımız Vakko Hotel & Residence ile Nişantaşı'na değer katıyoruz. Vakko ile yüzde 50-50 ortak bir şirket kurduk. Abdi İpekçi'de sahip olduğumuz en değerli binalardan birini otele dönüştürdük. Tüm yatırımı Venue International tarafından yapılan bu proje, bugün yüzde 100'e yakın dolulukla ilerliyor. Dünyada kendi segmentinde benzersiz hizmet veren ne kadar turizm markası varsa, bizim amacımız bu isimlerin Türkiye'de olmasını sağlamak. Bugün itibarıyla turizmde 300 milyon dolarlık bir yatırım büyüklüğüne eriştik" bilgisini verdi. Kaan Namlıcı, Türkiye'nin turist hedeflerini tutturmasına rağmen gelirden geri kaldığını belirtiyor. "Daha fazla yabancı otel markasının geleceğine, yeni projelerin gelişeceğine inanıyorum" diyor. Nitelikli markalarla turizm gelirlerinin 60 milyar dolardan 100 milyar dolara yükselbileceğini savunuyor.

NEW INN, otelciliğe giriş yapıyor



Yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren en genç şirketlerden biri olan ve yüksek hizmet kalitesi mantaliyesiyle hizmet veren NEW INN, bu kez rotasını otel işletmeciliğine çevirdi. Fuzul GYO yatırımı ile inşa edilen otel, NEW INN Hotel Old Town markasıyla 2024 yılı mart ayı itibarıyla İstanbul Fatih'te hizmete başlayacak. NEW INN Hotel Old Town'un işletmeciliğini ise NEW INN üstlenecek. Seçkin lokasyonlarda 1000'e yakın bağımsız dairede service apartments konseptiyle faaliyet gösteren NEW INN, buradan elde ettiği deneyimi NEW INN Hotel Old Town'a aktarmaya hazırlanıyor. Kurulduğu günden bu yana konuklarına, modern ve lüks segmentteki dairelerinde kısa ve uzun dönemli turizm amaçlı kiralama imkânı sunan NEW INN, ilk kez otel işletmeciliği gerçekleştirecek. İşletmeciliğini NEW INN'in yapacağı otel, eşsiz atmosferi ve tarihi zenginliğiyle şehir turizminin merkezi olan İstanbul Fatih'te yer alıyor. İş ve şehir oteli olarak konumlandırılan NEW INN Hotel Old Town lüks konsepti ile ziyaretçilerini ağırlayacak. Fuzul GYO'nun işletmeciliğini NEW INN'e emanet ettiği NEW INN Hotel Old Town'un lüks konseptte tasarlanmış 47 odası, toplantı salonları, son teknoloji ekipmanları, spor salonu, hamamı, saunası ve deneyimli otel ekibiyle yurt dışından ve yurt içinden gelecek misafirlerini ağırlamak için gün sayıyor. NEW INN Genel Müdürü Mustafa K. Daldal; "Yeni nesil konaklama sektörünün Türkiye pazarındaki lideri NEW INN olarak şimdiye kadar misafirlerimizi ülkemizin seçkin lokasyonlarında 1000'e yakın bağımsız ünite ile kaliteli ve güvenli bir şekilde ağırladık. Bundan böyle misafirlerimize hem kendi evlerinin konforunda konaklama deneyimi sunmaya devam edeceğiz hem de yeni otel projemiz NEW INN Hotel Old Town ile otelcilikte yüksek standartlarda hizmet vereceğiz. Fuzul GYO ile yola çıktığımız bu proje ile otelciliğe adım atmaktan gurur duyuyoruz" şeklinde konuştu. Fuzul GYO Genel Müdürü Murat Altay ise otel projesinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek "İstanbul'un en merkezi lokasyonunda, şehir otelciliğine böyle değerli bir projeyi kazandırmaktan çok mutluyuz. Fuzul GYO'nun ilk otel projesini tamamladı ve NEW INN ile otelin işletmesi için kira sözleşmesi imzaladık. Bu anlaşmanın her iki şirkete de katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Diyarbakır'a 4 yıldızlı otel projesi

Diyarbakır ili, Yenişehir ilçesinde Kayataş Mimarlık İnşaat Hayvancılık Tic. ve San. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan 82 oda 140 yatak kapasiteli 4 yıldızlı



otel projesi ile ilgili olarak "Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir" kararı verildi. Kayataş Mimarlık İnşaat Hayvancılık Tic. ve San. Ltd. Şti. tarafından Diyarbakır İli, Yenişehir İlçesi, Yenişehir Mah. 473 Ada, 26 Nolu Parsel Alan adresinde, 713,57 m2 parsel alanının taban alanı 475,83 m2 alanında "82 oda 140 yatak kapasiteli 4 yıldızlı otel" projesi yapılması planlanıyor. Söz konusu proje ile yapılması planlanan 4 yıldızlı otel, otopark, zemin kat, zemin üstü 6 kat ve asma kattan oluşuyor. Proje Bedeli ise 49.600.000 TL olarak belirlendi.

SOME

ELEKTRONİK

www.somelektronik.com.tr



DND
SİSTEMLERİ



KARTLI KİLİT
SİSTEMLERİ



ENERGY SAVER VE
VARLIK SENSÖRÜ
SİSTEMLERİ

BİZE ULAŞIN
info@somelektronik.com.tr

Adres: Güzeloluk Mah. 1886. Sok. No:11 D:3
07200 Muratpaşa/ANTALYA

İletişim: +90 533 554 13 35
+ 90 555 480 44 81

Sanasaryan Han, A Luxury Collection Hotel, İstanbul, kapılarını açtı

Marriott Bonvoy'un 30'u aşkın sıra dışı otel markasından oluşan portföyünün bir parçası olan ve İstanbul'un tarihi yarımadasının kalbinde yer alan Sanasaryan Han, a Luxury Collection Hotel, İstanbul kapılarını değerli misafirlerine açtı. Doğu ve batının buluştuğu, İstanbul'un büyüleyici tarihine tanıklık etmiş bölgesinde yer alan Sanasaryan Han, benzersiz anılar yaratacak deneyimler sunuyor. The Luxury Collection Başkan Yardımcısı ve Global Marka Lideri Philipp Wegmann, "Hem ticaret hem de kültür açısından uluslararası bir merkez olarak tanınan İstanbul'u The Luxury Collection ile tanıştırmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Sanasaryan Han, a Luxury Collection Hotel, İstanbul, bu tarihi şehrin ruhunu yansıtıyor ve dünyadaki tüm seyahat severlerin maceracı ruhunu temsil ediyor" dedi. 1895 yılında inşa edilen neo-klasik yapı, şehrin ihtişamını İstanbul'un kültürel mirasıyla kusursuz bir şekilde harmanlıyor. Osmanlı dönemi mimarı; Hovsep Aznavur tarafından tasarlanan ve Migirdiç Sanasaryan tarafından yaptırılan han, Mısır Çarşısı, Kapalı Çarşı, Sultanahmet Camii, Ayasofya ve Karaköy semti gibi kültürel cazibe merkezlerine yürüyüş mesafesinde yer alıyor. Sanasaryan Han, a Luxury Collection Hotel,

İstanbul, özenle yürütülen bir restorasyondan geçerek, keşfedilmeyi bekleyen sanat eserleri, fotoğraf sergisi ve kitaplardan oluşan; seçkin bir koleksiyonla İstanbul'un ruhunu şiirsel bir dil ile yeniden canlandırıyor. 1895 yılında inşa edilen Sanasaryan Han'ın dış cephesi ve tarihi sütunlar doğal dokusuyla büyülemeye devam ediyor. Otelin girişinde yer alan iki tarihi demir kapı ise sadece bir geçiş noktası değil aynı zamanda üzerindeki sembolüyle otelin hem logosunu oluşturuyor hem de ruhunu temsil ediyor. İstanbul'da baharın temsilcisi erguvanlardan ilham alınarak dekore edilmiş cam tavanlı aydınlık atriyum, baharın simgesi ateş böceklerinden esinlenerek tasarlanmış cam ışık 'enstalasyon'u ile birlikte benzersiz bir atmosfer yaratıyor. Şık ve zarif tasarım özellikleri, büyük neoklasik tarzdaki kemerli pencerelerle çerçevelenmiş İstanbul manzarasına sahip 6 süit ve 57 odası ile Sanasaryan Han, a Luxury Collection, dönüştürücü lüks deneyimini misafirleriyle buluşturuyor. Kişiye özel 'conciierge' hizmeti, misafirlerin ihtiyaçlarına özel olarak odaklanarak, unutulmaz bir konaklama deneyimi yaşatmayı amaçlıyor. Türk hamamından esinlenerek tasarlanmış mermer banyolar, Osmanlı motifli turkuaz



ve siyah modern yatak başları, el yapımı bakır aksesuarlar geleneksel Türk adetlerine atıfta bulunuyor. Otel, yerel mutfak özgün sunumlarını yansıtan Sini Restaurant ve The Library Bar ile Türkiye'nin zengin mutfak kültürünü misafirlerle buluşturuyor. Sanasaryan Han, a Luxury Collection Hotel, İstanbul Genel Müdürü Volkan Öztürkler, "Dünyanın en popüler seyahat destinasyonlarından biri olan İstanbul'un tarihini, kültürünü ve geleneklerini, dünyanın her yerinden gezginlerin ve koleksiyonerlerin İstanbul'u gerçek bir İstanbul gibi deneyimlemeleri için kapılarımızı açtık. İstanbul'un kalbinde yer alan otelimizde hem dönüştürücü hem de unutulmaz bir yolculuk arayışında olan konuklarımızı ağırlamaya başladığımız için çok mutluyuz" dedi.

Pantur Otelcilik'ten, Mövenpick Living Saklıvadi projesi

İstanbul İli, Sarıyer ilçesi, Ayazağa Mah. 23.842,24 m2 arazi üzerine 19.415,29 m2 toplam kapalı alan mevkiiindeki Pantur Otelcilik ve Turizm Hizmetleri A.Ş. Saklıvadi Şubesi tarafından yapılması planlanan 164 odalı konaklama ve otel hizmetleri tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Saklıvadi Projesinde (235 Konut+2220Ofis+5 Ticari) yer alan B1 blok'ta 94 adet ofis + 4 adet konut + 2 adet ticaret", "B2 blok'ta 63 adet ofis + 4 adet konut + 3 adet ticaret" ve "B3 Blok'ta 1 adet ofis" alanlarından oluşan 3 bloğa (B1, B2 ve B3) ait toplam 157 Adet Ofis + 8 Adet Konut + 5 Ticaret (171 Adet) fonksiyon kiralanarak 164 odalı konaklama ve otel hizmetleri faaliyetine dönüştürüldü. B1, B2 ve B3 projeleri kiralanarak 2 adet 1+0 stüdyo daire (1 yatak), 82 adet 1+1 daire (1 yatak), 20 adet 1+1 daire (2 yatak), 54 adet 2+1 daire (3 yatak), 2 adet 3+1 daire (4 yatak) ve 4 adet 4+1 daire (5 yatak) olmak üzere toplam 164 daire (314 adet yatak) kapasitesi ile "Mövenpick Living Saklıvadi Projesi" olarak yapılması planlanıyor.



Demirtaş İnşaat Denizcilik'ten, İstanbul Pendik'e 138 odalı yeni otel projesi

İstanbul ili, Pendik ilçesi, Kavakpınar Mahallesi, Tersane Cad. 10375 Ada 6 Parsel mevkiindeki Demirtaş İnşaat Denizcilik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi Kapasite Arttırımı (138 Oda) projesi ile 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje alanında daha önceden İsmail Demirtaş Hazır Beton A.Ş. adına Çed Gerekli Değildir belgesi alındı. Belgeye istinaden düzenlenen 165 nolu inşaat ruhsatıyla birlikte arazide temel kazı işlemleri devam ediyor. Ancak mimari proje değişikliği ile önceki belgeye konu 98 oda yerine 138 oda ve 288 yatak kapasiteli "Demirtaş İnşaat Denizcilik San. ve Tic. Ltd. Şti." adına kapasite artırımı projesi yapıldı. Proje alanı Pendik İlçesinin merkezinde bulunmakta olup, konumu, ulaşım ağlarına yakınlığı büyük bir avantaj sunuyor. Pendik Yüksek Hızlı Tren İstasyonuna 6 km, Sabiha Gökçen Havalimanına 10 km ayrıca D100 karayolunun Kurtköy Pendik Bağlantısına 700 m mesafede bulunuyor. Proje konusu Turizm Konaklama Tesisinin inşaat aşaması 12 ay sürmesi bekleniyor. Proje yatırım bedeli 91.707.571 TL olarak belirlendi.



FPX by Sheraton kapılarını açtı

Ardeniz Holding, Bursa'da, dünyanın ilk FPX by Sheraton otelini açtı. Otel açılışında Marriott International'ın Uluslararası Otel Geliştirme Kıdemli Başkan Yardımcısı Markus Lehnert'in katılımıyla bir tören düzenlendi. FPX by Sheraton, Bursa Görükle'de bulunan Trio Yaşam Merkezi'nde hizmet vermeye başladı. 4 yıldız standartlarında hizmet veren tesis, 55 odaya sahip. Lokasyon olarak, İstanbul İzmir Otoyol bağlantılarının merkezinde, İDO Feribot İskelesi'ne 25 km., şehir merkezine 10 km. mesafede bulunuyor.



“Accor’un ana pazarlardan biri olan Türkiye’de, 2025 yılına kadar 14 otel projemizin hayata geçmesini planlıyoruz ve sonuçlanmayı bekleyen eşdeğer sayıda proje için görüşmelerimiz devam ediyor”

Turizm Proje Dergisi olarak, Accor Hotel Grubu’nun Türkiye İş Geliştirme Başkan Yardımcısı, Onur Kurç ile bir röportaj gerçekleştirdik. Kurç, Türkiye’nin, yaşadığı zorluklara rağmen turizmde dayanıklılığını ve başarısını sürdüren bir ülke olduğunu; 2024 senesinde de turizm sektörünün geleceğini oldukça olumlu gördüğünü ifade ederek, Türkiye’de mevcut marka portföyünü genişletmenin yanı sıra, Türkiye turizmi ile tanıştıracakları yeni markalarının büyüme planlarında olduğunu belirtiyor.

Accor Hotel Grubu’nun, globaldeki faaliyetlerini anlatır mısınız?

Accor, lüksten ekonomiye kadar tüm segmentlerde 40’tan fazla otel markasıyla sektörün en çeşitli marka portföyünü sunan, ayrıca eğlence, restoranlar ve barlar, “coworking” ve iş hizmetleri ve çözümleri gibi performansı artırmak ve misafirlerimizin değişen ihtiyaçları ve yaşam, seyahat etme ve çalışma biçimleri doğrultusunda benzersiz deneyimler ve hizmetler sunan arttırılmış bir grup. Dünyada 110’dan fazla ülkede 40’tan fazla markamız ve 5.584 otel, 821.518 oda ile hizmet veriyoruz. 1.315 otel ile 225.000 odayı daha ilerleyen tarihlerde portföyümüze eklemeyi hedefliyoruz.

Accor Hotel Grubu’nun Türkiye’deki varlığı hakkında bilgi verir misiniz? Hangi markalarla ve kaç tesisiniz ile aktif olarak hangi işletme modeli ile çalışıyorsunuz?

Türkiye’de 13 farklı markamız bulunmaktadır. “Luxury & Lifestyle” portföyümüzde Raffles, Fairmont, Mgallery, Sofitel ve Rixos gibi 5 markamız bulunurken, “Premium, Midscale, Economy” segmentinde ise Swissôtel, Mövenpick, Pullman, Grand Mercure, Mercure, Novotel, ibis ve ibis Styles gibi 8 markamızla, toplamda 68 otelde hizmet sunmaktayız. Türkiye’de hem franchise hem de management modellerinde otel işletmekteyiz. Ayrıca, 2005 yılında Akfen GYO ile yaptığımız özel anlaşma çerçevesinde 15 “leased” yani kiraladığımız otel bulunmaktadır. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de management modelinde güçlü bir ağırlığımız bulunmaktadır. Ayrıca franchise modelinde de yatırımcılarımıza her konuda destek sunarak, işlerini başarılı bir şekilde yürütmelerine yardımcı olmaktayız. Franchise operasyonlarında, yatırımcılarımıza karlı bir operasyon gerçekleştirebilmeleri için tüm departmanlarda destek sağlıyoruz. Bu,

Accor’u rakiplerinden ayıran temel farklardan biridir. Accor’un Türkiye’deki kiraladığı oteller ve management otelleri için, diğer bölge ofisleri ve global merkez ofisimizle birlikte çalışan uzman bir ekibimiz bulunmaktadır. Bu güçlü ekip, işletmelerimizi desteklemede bize önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Bir turizm ülkesi olarak, globalde sürekli yükselen bir ivme sergileyen Türkiye için, nasıl bir potansiyel görüyorsunuz? Bu bağlamda Accor Hotel Grubu için Türkiye ne ifade ediyor? Akfen GYO ile iş birlikleriniz için ne söylemek istersiniz?

2025 yılına kadar 14 otel projemizin hayata geçmesini planlıyoruz ve sonuçlanmayı bekleyen eşdeğer sayıda proje için görüşmelerimiz devam ediyor. Türkiye’nin önemli turizm potansiyelini görüyoruz ve bu pazardaki fırsatları değerlendirmeye, büyümeyi teşvik etmeye kararlıyız. Türkiye, umut verici büyüme trajektorisi ve büyüme hedeflerimiz içinde stratejik olarak önemli bir konumda bulunduğu için Accor’un ana pazarlardan biri.

Türkiye’de turizm sektörü, kriz yönetimleri konusunda oldukça hızlı reaksiyon alarak, en çok etkilenen ve en hızlı toparlanan bir sektör olma özelliğinde. Bu anlamda grubunuzun, Türkiye’de turizmin sorunları ve kriz yönetimi için izlemekte olduğu politikalar hakkında ne söylemek istersiniz?

Turizm sektörü krizlerden oldukça etkilense de Türkiye turizm profesyonelleri olarak, hızla aksiyon alarak toparlanma konusunda ciddi bir tecrübeye sahibiz. Accor olarak, alanında uzman kişilerden oluşan bir merkez ofisimizin Türkiye’de olması, bu konuda elimizi oldukça güçlendiriyor. Tamamen kriz yönetimine odaklanmış bir ekip, bu merkez ofis içerisinde yer alıyor. Olası bir kriz durumunda, operasyondan finansa, iletişimden ulaşım kadar alanında uzman liderlerimiz, bölge ofisleri ile hızlı iletişime geçerek süreci yönetme konusunda başarılı bir performans sergiliyor.

2024 yılı içerisinde Türkiye’de faaliyete geçirmeyi planladığınız yeni otel projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Türkiye’de mevcut marka portföyümüzü genişletmenin yanı sıra, Türkiye turizmi ile tanıştıracığımız yeni markalarımız da büyüme planımızda. Şu anda 14 proje portföyümüzde yer alıyor. Çok yakın



zamanda, Prince Group ile Mövenpick Resort Antalya Tekirova projesini imzaladık ve otelin yaz aylarının başında açılmasını planlıyoruz. Bu proje, Akdeniz kıyısındaki ilk Mövenpick markalı otelimiz olarak bizim için oldukça değerli. Ayrıca, residence ve living konseptli markalarımızı da Türk turizmine kazandıracğız. Yakında kapılarını açacak olan Mövenpick Living Saklıvadi ve Swissôtel Living & Residences Antalya projeleri buna örnek teşkil ediyor. Accor olarak, tüm segmentlerde büyümeyi hedefliyoruz. 2025’e kadar açmayı planladığımız projeler arasında Mövenpick İstanbul Marmara Sea, Mövenpick Living Saklıvadi, Mövenpick Resort Antalya Tekirova, Novotel İstanbul Bomonti, ibis Styles Ankara, ibis Styles Kurtköy, ibis Styles Aliağa, ibis Styles Trabzon, ibis Budget Ordu ve Mövenpick Gaziantep yer alıyor.

2024 yılında Türkiye turizmi için öngörülerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye, stratejik konumu, çeşitli cazibe merkezleri ve zengin kültürel mirasıyla küresel turizmde önemli bir konuma sahip. Türkiye’nin sunduğu çeşitlilik, geniş bir turist kitlesine hitap ediyor. Türkiye turizmi de olumlu bir ivmeyle ilerlemeye devam ediyor. 2023 senesinde artan ziyaretçi sayılarıyla turizmde önemli bir büyüme yaşadık. Türkiye, yaşadığı zorluklara rağmen turizmde dayanıklılığını ve başarısını sürdüren bir ülke. 2024 senesine baktığımızda, Türk turizm sektörünün geleceği oldukça olumlu görüyoruz. Ülkenin seyahatseverleri çekme ve altyapıyı geliştirme çabalarıyla birlikte sektörün giderek büyümesini ön görüyoruz. Genel olarak, 2024’e ilişkin öngörüler, Türk turizm sektörünün gelişmeye devam edeceğini gösteriyor. Accor’un güçlü varlığı ve geniş marka portföyü, Türkiye’deki fırsatları değerlendirme konusunda bize önemli bir avantaj sağlıyor.

oteller

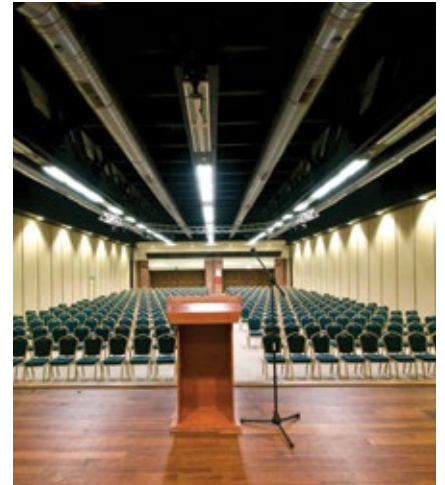


Kongre ve toplantı turizminin, dünyada yarattığı cironun 1 trilyon doların üzerinde olduğu düşünüldüğünde, potansiyelimiz olmasına rağmen, bu pastadan maalesef yeterli payı alamıyoruz

Kongre ve toplantı turizmi alanında faaliyet gösteren şehir otelleri, resort oteller ve kongre merkezlerimiz, ihtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, gün ışığı alan, ferah, yüksek teknolojiye sahip toplantı odaları, geniş fuaye alanları, havuz başı ve bahçeleri, cam tavanlı panoramik şehir manzaralı roff katları ile farklı konseptlerdeki etkinliklere ev sahipliği yaparken; birinci sınıf hizmet kaliteleri ile güçlü bir performans sergiliyorlar

Turizm sektörünün bir paydaşı olan ve önemi gittikçe artan kongre ve toplantı turizmine hizmet veren resort oteller ve ağırlıklı olarak, şehrin merkezinde, bağlantı yollarına, havalimanlarına olan yakınlığı sayesinde de ulaşılabilirlik anlamında tercih sebebi olan, hem iş hem turistik amaçla konuklarını ağırlayan iş otelleri; tamamı işlevsel tasarımlara ve donanımlara sahip alternatifli odalarıyla, zengin mutfaklarıyla üst segment bir hizmet sunarken, açık veya kapalı yüzme havuzları, fitness salonları ve Spa olanakları ile de misafirlerine günün yorgunluğunu atarak, dinlenme imkanı sağlıyorlar. Sektörde hizmet veren kongre merkezlerimiz ise dünya standartlarında

teknolojik altyapıları, deneyimli kadroları ve misafirlerine sunduğu benzersiz hizmet kaliteleri ile ulusal ve uluslararası kongre, toplantı, fuar, sergi, müzikal, tiyatro, konser gibi her türlü bilimsel, kültürel ve sanatsal faaliyetlere ev sahipliği yapıyorlar. Yıllık bazda gerçekleştirilen organizasyon sayısı otel, otel grupları ve kongre merkezleri bazında ayrılmakla beraber minimum 50 maksimum 3000 aralıklarında değişkenlik gösteriyor ki bu durum toplantı ve kongre turizminin, dünya genelinde önemli bir seyahat segmenti haline geldiğini gösteriyor. Alanda faaliyet gösteren tesisler, toplantı, seminer, konferans, lansman, kutlama gibi etkinlikleri, farklı alanlarda, farklı kapasitelerle, yarım gün ve/veya tam





gün, talepler doğrultusunda organize ediyor, konaklama imkanı sunuyor, teknolojik destek, yiyecek ve içecek hizmetleri, özel tasarımlar, dekorasyon gibi tüm talepleri karşılıyorlar. Sektör profesyonelleri verdikleri teknoloji hizmetlerini, teknik detaylar düşünülerek inşa edilen altyapısı ve son teknoloji görsel ve işitsel ekipmanları sayesinde misafirlerinin tüm ihtiyaçlarına cevap veren alternatifli salonları, yüksek teknolojik ekipman desteği, uzman teknik ekip, talep edilen toplantı düzeninin sağlanması, özel hizmet taleplerinde veya daha ileri seviyede teknik ekipmana ihtiyaç duyan konferanslar için çözüm ortaklarından destek alınması, simultane çeviri, baskı, fotoğraf / video çekimi, dekor hizmetleriyle eksiksiz karşılayabildiklerini belirtiyorlar. Yiyecek içecek hizmetleri bazında tercihe bağlı olarak yarım gün ve tam gün olarak farklı ikram paketleri, yemek seçenekleri, coffee break, temalı kahve molaları, kokteyl ikramları sunarken ayrıca gala yemeği, bar gecesi organizasyonları düzenliyorlar.

Kongre ve toplantı turizmi amacıyla gelen misafirler, diğer segmentlere göre yaklaşık 4 kat daha fazla harcama yapıyor. Bu hem tesislere yüzde 50'ye varan önemli katkılar sağlıyor hem de şehir özelinde katma değer yaratıyor

Sektör temsilcileri pandemi zamanı zorunlu olarak yapılan online ve hibrit toplantıların her ne kadar fiziksel mesafe ve seyahat zamanının getirdiği maliyetler ve zorluklar, zamansal kısıtlamalar ve uyumsuzluklar sorununu çöze de önemini ciddi anlamda yitirdiğini ve artık genelde bu yönde bir talep dahi almadıklarını ifade ediyorlar. Çünkü bu tarz düzenlenen toplantıların; insanların birbirlerinin gözlerinin içine bakarak, şakalarına gülerek ve vücut dillerini gözlemleyerek yarattıkları dinamiği, toplantı verimliliğini sağlayamadığını belirtiyorlar. Yaratıcılığı ve inovasyonu teşvik eden, daha derin ve etkili iletişim sağlayan, anlık geri bildirim almayı kolaylaştıran, grup dinamiği ve takım ruhunu güçlendiren, yüz yüze toplantıların önemini, pandemi sonrasında çok

daha iyi anlaşıldığına vurgu yapıyorlar. Bununla birlikte kongre ve toplantıların, iş hacimlerinde belirgin bir paya sahip olduğunu ve otel gelirlerine yüzde 50'ye varan önemli katkılar sağladığını açıklıyorlar. Yüz yüze toplantıların sağladığı katkılar, öncelikle, toplantı katılımcıları için konaklama, yiyecek & içecek ve toplantı salonu kiralama gibi hizmetlerden elde edilen gelirler, ayrıca, toplantılar sırasında tesislerinde gerçekleşen yan harcama gelirleri olarak ifade ediyorlar. Kongre ve toplantı turizmi amacıyla gelen misafirlerin, diğer segmentlere göre yaklaşık 4 kat daha fazla harcama yaptıklarını aynı zamanda bu hedef kitlenin şehir özelinde de katma değer sağladığını açıklıyorlar. Kongre ve toplantı turizminin sorunlarına değinen sektör profesyonelleri, hala yeterli altyapıya sahip olunmaması, destinasyonun yeterince tanıtılmaması, dijital ve teknolojik yeniliklerin tam anlamı ile entegre edilememesi, erişilebilirlik, ekonomik durumun belirsizliği, günlük değişen maliyetlerin doğru fiyatlandırmada endişelere yol açması, kalifiye eleman eksikliğine dikkat çekiyorlar. Ayrıca seyahat kısıtlamaları, bütçe kısıtlamaları, mekân ve tesis eksikliği, organizasyon ve lojistik zorluklar, rekabetin artması ve sürdürülebilirlik konuları da sektörün önemli konuları olarak yerini alıyor.

Sektör temsilcileri istenilen oranlara ulaşamamasında etken olarak yaşanan politik ve coğrafi nedenleri, ekonomik ve siyasi nedenleri, güvenlik sorununu gösteriyorlar

Dünya turizminin yaklaşık yüzde 30'luk kısmını oluşturan, toplantı ve kongre turizmi olarak bilinen "MICE" turizminin, turizmin en önemli parçalarından biri olduğuna değinen sektör profesyonelleri, Dünya Turizm Örgütü'nün (UNWTO) çalışmalarının da turizm türleri içinde en hızlı gelişmenin, kongre turizminde yaşandığına işaret ettiğini açıklıyorlar. Toplantı gruplarının, dünyada yarattığı cironun 1 trilyon dolar olduğunun düşünüldüğünü, ancak Türkiye'nin bu cirodan henüz yeteri kadar pay almadığını ifade ediyorlar. Son yıllarda,

uluslararası kongrelere ev sahipliği yapan dünya ülkeleri sıralamasında yükselişte olmamıza rağmen istenilen oranlara hala ulaşmadığını belirtiyorlar. Burada etken olarak yaşanan politik ve coğrafi nedenleri, ekonomik ve siyasi nedenleri, güvenlik sorununu gösteriyorlar. Global şirket ve kontakların organizasyon planlama aşamasında öncelik verdiği güvenlik maddesinin hassas bir nokta olduğuna vurgu yapıyorlar. Kongre ve toplantı turizminin gelişimi bağlamında sektör temsilcileri, iyi bir altyapı, ulaşım imkanları, konaklama olanakları, kaliteli hizmetler, çeşitlilik ve rekabetçi konum gibi unsurlara dikkat çekiyorlar. Bununla birlikte, sürekli olarak yenilikçi ve çekici programlar sunarak, katılımcıları ve organizatörleri çekmek için çaba sarf edilmesinin gerekli olduğunu vurguluyorlar. Ayrıca sürdürülebilirliği açısından da çevresel, sosyal ve kültürel faktörlerin göz önünde bulundurulması gerektiğini açıklıyorlar. Türkiye'de en çok İstanbul, Antalya, Ankara ve İzmir'de gelişim gösteren bu turizmin, potansiyeli olan diğer şehirlerde de yaygınlaşması gerektiğini söylüyorlar. Kongre merkezleri bazında tanıtım ve pazarlama açısından teknik ve finansal desteğe, kongre turizmine yönelik ayrı bir planlama sistemine ihtiyacı olduğunu, kongre/fuar süreçlerin diğer sektörde öncü ülkelerde olduğu gibi devlet desteği ile sübvansede edilmesinin, kongre turizminin gelişiminde ihtiyaç duyulan en önemli nokta olduğuna vurgu yapıyorlar. 2023 yılına büyük beklentilerle başladıklarını ifade eden sektör profesyonelleri, ülkemizi yasa boğan 6 Şubat depremi başta olmak üzere, yaşanan tüm olumsuzluklar nedeniyle ülke olarak turizmde hak edilen doluluklara ulaşamadığını açıklıyor. 2024'ün ikinci yarısında sektörün daha iyi bir ivme yakalayacağını düşündüklerini belirterek, ileriye dönük konfirmasyon etkinlik kongre ve toplantıları bulunduğunu ve hedef yükselttiklerini açıklıyorlar.





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

Tesisimiz, Çeşme merkeze 2 km mesafede, ulaşımı en kolay lokasyonda, bölgenin gözde alanı olan Boyalık Mevkiinde yer almaktadır. Toplamda 253 oda ve 4 toplantı salonu ile misafirlerimize hizmet sunmaktayız. Toplantı salonlarımızda talep edilen toplantı düzeni bazında 20 kişiden 450 kişiye kadar misafir ağırlayabilmekteyiz. Boyalık Beach Palms bölümü ile bu yıl hizmete açılacak alanımız sonrası toplam oda sayımız 315 olacaktır. Tesisimiz kış aylarında toplantı ve kongre gruplarına, yaz aylarında açık alanda banket, ağırlıklı düşün organizasyonlarına ev sahipliği yapmaktadır. Yıl bazında hemen her hafta sonu tarihlerinde bir organizasyonumuz mevcuttur. Toplantı organizasyonlarında misafir talepleri doğrultusunda sunduğumuz hizmetler; talep edilen toplantı düzeni ve teknik ekipmanların sağlanması, misafirlerimizin program akışına uygun olarak gerçekleştirilen sunumlardır. Bunlar tercihe bağlı olarak kokteyl, gala, ikramlı coffee break ve benzeri hizmet içerikleridir. Yaz sezonu

Büyük ölçüde iş dünyası ve profesyonel organizasyonlar için odak noktası olan kongre ve toplantı etkinlikleri, birçok şehir ve ülke için önemli gelir kaynakları haline geldi

Sheraton İstanbul Levent, İstanbul'un iş ve yaşam merkezi Levent'te her yerden kolaylıkla ulaşılabilir olması ve kaliteli hizmet yaklaşımıyla şehrin yeni buluşma noktası olarak konumlanıyor. Otelimizde 21'suit, toplam 248 oda bulunmakta. Büyüklükleri 45 metrekare ile 521 metrekare arasında değişen, son teknolojik altyapıya sahip toplam 7 toplantı salonumuzla tam donanımlı toplantı ve kongre hizmeti sağlıyoruz. Farklı ihtiyaçlar için balo salonumuz üçe ve Kara toplantı salonumuz ikiye bölünebiliyor. Gün işi alan ve kendine özel teras alanı bulunan farklı toplantı salonlarımız da mevcut. Kapasitelerimiz farklı salon düzenlerinde 10 kişiden 500 kişiye kadar değişkenlik gösteriyor. Otelimiz, 900'e yaklaşan toplantı organizasyonlarına ev sahipliği yapmaktadır. Tesisimiz, toplantı organizasyonlarında geniş bir hizmet yelpazesi sunar. Bu hizmetler arasında geniş ve donanımlı toplantı salonları, teknik destek, özel yiyecek ve içecek menüleri, konaklama imkanları, profesyonel personel, yüksek hızda Wi-Fi erişimi, dekorasyon ve temizlik hizmetleri ile birlikte ulaşım hizmetleri bulunur. Ayrıca, müşteri taleplerine göre özel hizmetler de sunulur, bunlar özel sunum ekipmanları, dekorasyon talepleri, özel menüler ve etkinlik

Günümüzde resort otellerin, toplantı ve kongre turizmi tanıtımda yetersiz kaldığı, şehir otellerindeki hizmet içeriklerinin, resort otellerde sağlanmadığı gibi yanlış bir çıkarım doğduğu gözlemlenmektedir

haricinde, kış dönemi ağırlanan münferit misafir oranı dışında, toplantı ve kongre gruplarının oranı, yıllık bazda yüzde 20 oranlarında seyretmektedir.

2024 yılı ocak ayı itibarı ile bizleri toplantı grupları anlamında yoğun bir dönem karşıladı. Boyalık Beach olarak, her hafta sonu bir toplantı – kongre grubumuzu ağırlamaktayız

Otelimizde pandemi süreci de dahil olmak üzere yüz yüze toplantı organizasyonları varlığını sürdürdü. Buradaki ayırt edici unsur, online toplantıların güncelliğini yitirmesindeki en önemli kriterle paraleldir. Bir toplantı organizasyonunda direkt temasın ve birebir yüz yüze gerçekleştirilen toplantı verimliliğinin, dikkat unsuru açısından da online toplantılardan yüksek olması, diğer türlere oranla yüz yüze görüşmeyi özel kılmaktadır. Bu nedenle her zaman ilk tercih sebebi yüz yüze toplantı organizasyonlarıdır. Ülkemizde son yıllarda tüm dünyadaki gelişmeler aynı anda takip edilerek entegre edilmekte, gelişim konusunda istikrarlı adımlar atılmaktadır. Tesisimiz adına da aynı şekilde her yıl güncellemeler sağlanmakta ve kendimizi yeni gelişmelere adapte ederek, misafirlerimize güncel ve farklı deneyimler sunmayı hedeflemekteyiz. Bu aşamada gelinen

nokta üst seviyede olmasına karşın yeterlidir gibi bir sonuca da bağlanamaz. Çünkü bu sürekli bir devinimle sağlanacak bir yeterlilik olacaktır. Her zaman güncel gelişmelerin takibinde olunması gereklidir. Kongre ve toplantı turizmi açısından yaşanan en büyük sorun, resort otellerin de bu kapsamda üst düzey bir hizmet anlayışı ile ilerlediğinin farkındalığıdır. Tesisimiz adına açılışından itibaren gerçekleştirilen tanıtımlar ve yıllar içindeki repeat gruplarımızla, toplantı gruplarını ağırlamaktaki üst düzey hizmetlerimiz ve yeterliliğimiz perçinlenmiştir. Fakat günümüzde hala resort otellerin bu anlamda tanıtımda yetersiz kaldığı, bu nedenle de şehir otellerindeki hizmet içeriklerinin, resort otellerde sağlanmadığı gibi yanlış bir çıkarım doğduğu gözlemlenmektedir. 2024 yılı ocak ayı itibarı ile bizleri toplantı grupları anlamında yoğun bir dönem karşıladı. Geçtiğimiz yıl yaşadığımız üzücü afet nedeni ile şubat – mart aylarında normal koşullarda gerçekleşen birçok organizasyon iptal edilmişti, 2024 yılı kapsamında ise her hafta sonu bir toplantı – kongre grubumuzu ağırlamaktayız.



Evren Dünder / Sheraton İstanbul Levent / Satış ve Pazarlama Direktörü

ve toplantı turizminin daha da geliştirilmesi için sürekli bir çaba gerekmektedir. Kongre ve toplantı turizmi, çeşitli avantajlarına rağmen bazı önemli zorluklarla karşı karşıyadır. İlk karşımıza çıkan değişken misafirlerimizin seçim yaparken kriterleri. Artık sürdürülebilirlik konusu da bu kriterlerin içerisinde. Bu talebi karşılamak için sürdürülebilirlik adına attığımız adımları tüm şeffaflığıyla misafirlerimize sunmaya özen gösteriyoruz. Ayrıca, sektördeki paydaşlar arasında daha yakın iş birliği ve bilgi paylaşımını teşvik etmek, kongre ve toplantı turizminin daha sürdürülebilir bir şekilde gelişmesine yardımcı olabilir. Bu çabalar, sektörün daha rekabetçi hale gelmesini sağlayarak, destinasyonların kongre ve toplantı turizminden daha fazla fayda sağlamasına olanak tanıyabilir.

DEĞERLİ EŞYALARINIZIN
GÜVENLİĞİ,
KALE ELEKTRONİK KASA
KORUMASI ALTINDA!



KALE KİLİT



Nurettin Onur BOĞ / İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı (ICEC) / Genel Müdür

Kongre merkezimiz, 3 Haziran 1949'da gerçekleştirilen "Avrupa Güreş Şampiyonası" için inşa edilmiş ve aynı tarihte İstanbul Spor ve Sergi Sarayı adı ile hizmete açılmıştır. Aynı yıl 2 Ekim tarihinde binamızda ilk fuar organizasyonu; "İstanbul Uluslararası Ticaret ve Sanayi Fuarı" yapılmıştır. 17 Şubat 1988 tarihinde binamızın ismi İstanbul Lütfi Kırdar Spor ve Sergi Sarayı olarak değiştirilmiş, 1996 yılında Birleşmiş Milletlerin, Habitat II Zirvesi'ni İstanbul'da gerçekleştirmeyi kararlaştırması üzerine, uluslararası bir kongre merkezine dönüştürülerek İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı adıyla turizm sektörüne hizmet vermeye devam etmiştir. Birleşmiş Milletlerin 20. yüzyılın sonundaki en büyük ve en kapsamlı konferansı olan Habitat II Zirvesi, burada başarı ile tamamlanmıştır. Bu yıl ana binamızın 75. yılını kutluyoruz, faaliyet gösterdiğimiz pazarda Türkiye' de ilk oyuncu olarak 75. yıllık bilgi, deneyim ve tecrübemizi vurgulamak adına 75. yaşımıza özel bir logo tasarımı gerçekleştirdik, kurumsal tüm mecralarımızda 2024 yılı boyunca bu logoyu kullanıyor olacağız. Tesisimiz 2 ana binadan oluşmaktadır; Rumeli Salonlarımızda çoğunlukla fuar ve 2000-2500 kişilik gala yemeği etkinliklerimizi gerçekleştirirken,

Ülkemizin, uluslararası kongre sektöründe daha fazla pay alabilmesi için, tanıtım ve pazarlama açısından teknik ve finansal desteğe, kongre turizmine yönelik ayrı bir planlama sistemine ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz

ana binamızın merkezinde yer alan Anadolu Auditorium, orkestra çukuru, gelişmiş sahne ve salon akustik teknikleri ile müziklere, senfoni orkestralarına, film galalarına, konferans ve kongrelere ev sahipliği yapmaktayız. Toplamda 40 adet bölünebilir ve ses geçirmez salonumuz bulunmakta, bu özellikler ile tesisimizde aynı anda farklı etkinlikler gerçekleştirilebilmektedir. Buna ek olarak salonlarımız, gün ışığı alan, düz zeminli tasarımlarıyla sınıf, tiyatro, board düzeni gibi tüm set-up'lara uygunluk sağlamaktadır. İstanbul'un kültür, sanat ve iş dünyasının bulunduğu Kongre Vadisi'nde yer alan İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı, sunduğu teknik alt yapı ve yiyecek-içecek hizmetleri ile Uluslararası kongre ve toplantılardan, fuar ve sergilere, kokteyllerden gala yemeklerine, film galalarından kültür ve sanat etkinliklerine kadar birçok etkinliğe ev sahipliği yapabilecek kapasitedir. Merkezimizde yıl içerisinde ortalama 200 etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Ev sahipliği yaptığımız birçok etkinliğin öncelikli amacı, iletişim ve etkileşim. Pandemi süreci ile dijitalleşmek zorunda kalan iletişim kanal ve platformlarının, 2023 yılının son çeyreği ile yüz yüze iletişim ve bir araya gelme özlem ve isteğiyle, tekrar eski şeklini aldığını görüyoruz. Biz ve pazardaki diğer etkinlik merkezlerinin doluluk oranlarında bu değişimi görüyoruz. Merkezimizde etkinliklerimizin büyük çoğunluğunu fuar ve kongreler oluşturuyor. 1996'da Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nın hizmete girmesi ve HABİTAT'ın tesisimizde gerçekleştirilmesiyle, ülkemiz büyük kongrelerin

yapılabileceği önemli bir kongre destinasyonu haline geldi ve takip eden yıllarda cazibesini korudu fakat 2010 yılı itibarıyla bu yükselişin yavaşlayarak sonrasında da maalesef düşüş gösterdiğine tanıklık ettik. Burada hem ülkemizde ve yakın coğrafyamızda yaşanan güvenlik problemlerinin hem de diğer ülkelerin bu pazara yatırımlarını ve desteklerini arttırmalarının neden olduğunu görüyoruz. Örnek olarak 2000-2010 yılları arasında Türkiye' de gerçekleştirilen yüksek bütçeli birçok kongre ve fuarın, Dubai ve Doğu Avrupa ülkelerinde gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz. Ülkemizin, uluslararası kongre sektöründe daha fazla pay alabilmesi için, tanıtım ve pazarlama açısından teknik ve finansal desteğe, kongre turizmine yönelik ayrı bir planlama sistemine ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada kongre/fuar süreçlerinin diğer sektörde öncü ülkelerde olduğu gibi devlet desteği ile sübvansede edilmesi kongre turizminin gelişiminde ihtiyaç duyduğumuz en önemli noktalardan. Ülkemizde yapılan kongre ve fuarlar toplam turizm gelirlerimize direkt ve endirekt yeni gelir noktaları yaratmakta ve ülkemizin tanıtım ve pazarlama kanallarına önemli bir alternatif oluşturmaktadır. Bu nedenle yukarıda da belirttiğimiz üzere kongre ve fuar turizmine yönelik ayrı bir planlama sistemi ve devlet desteği sektörel başarılarımızda yüksek oranda gelişim sağlayacaktır. 2024 yılında bir önceki yıla göre gerçekleştirdiğimiz kongre, fuar, etkinlik sayısını yüzde 45 oranında arttırmayı hedefliyoruz. Bu yıl önceki yıllardan farklı olarak kültür ve sanat etkinliklerimizin sayısını arttırmak bir diğer hedefimiz.

Global şirket ve kontakların, organizasyon planlama aşamasında öncelik verdiği güvenlik maddesi hassas bir noktadır. Yurt dışından kongrelerin gelmesi için ülke tanıtımına ağırlık verilmelidir

Renaissance Polat İstanbul Hotel, fuar alanları ve iş merkezlerine olan yakınlığı sebebi ile iş otelleri arasında ayrıcalıklı bir konuma sahip. 438 odasının yanı sıra 1500 metrekarelik, gerektiğinde iki farklı bölüme ayrılabilen balo salonunda 1500 kişiye kadar misafiri ağırlanabiliyor. İkinci balo salonumuz ve Akdeniz toplantı salonlarımız ise yenilenerek, temmuz ayı itibarı ile hizmet vermeye başlayacak. Otelimizin toplantı merkezinde ise gün ışığı alan 5 toplantı salonumuz ve Business Center'ımız bulunmaktadır. Tesisimiz, bir yılda ortalama olarak 450 etkinliğe imza atıyor. Otelimizde iş insanları için hem konfor hem lokasyon hem de teknolojik anlamda birçok avantajlar sunuluyor. Otelimiz, Marriott International Hotels grubuna bağlı olan Renaissance markasının bir üyesi. Misafir ilişkileri Departmanı'mız misafirlerimiz ile birebir ilgilenerek her türlü soru ve ihtiyaçlarına cevap veriyorlar. Kongre ve

toplantı organizasyonları toplam oda gelirinin yüzde 15'ini, toplam banket katılımcısı ise toplam misafir oranının yüzde 72'sini oluşturmaktadır. Online ve hibrit toplantılar, geleneksel yüz yüze toplantılardan daha ekonomik oluyor zamandan tasarruf edilebiliyor. Fakat yüz yüze toplantılarda insan ilişkileri devreye girdiği için toplantı verimliliği sanal ortama göre daha üst seviyeye çıkabiliyor. Yüz yüze toplantılarda uyum ve enerji daha yüksek seviyede iken, online toplantılar daha gergin ve stresli olabilmektedir. Kongre ve toplantı turizminin bugün geldiği nokta kesinlikle yeterli değildir. Yaşanan politik ve coğrafi olaylar nedeniyle maalesef ülkemiz negatif olarak etkilendi. Global şirket ve kontakların, organizasyon planlama aşamasında öncelik verdiği güvenlik maddesi hassas bir noktadır. Yurt dışından kongrelerin gelmesi için ülke tanıtımına ağırlık verilmelidir. TGA bunun için oldukça fazla



Elif Denктаğlı / Renaissance Polat İstanbul Hotel / Genel Müdür

çaba göstermektedir. İstanbul'un tekrar bir cazibe merkezi haline getirilmesi gerekmektedir. Otelimiz, lokal pazarda zaten ev sahipliği yaptığı organizasyonlar sebebi ile önemli bir yere sahip. Bu bağlamda ülkemizin ve İstanbul'un tanıtımı çok önemli. 2024 yılında otelimizde tıp, otomotiv ve bilişim sektörlerinde kongreler gerçekleşecektir. Marriott global ofislerimizdeki temsilcilerimizin de katkıları ile 2024 yılı verilerimizi daha önceki yılların üstüne taşımayı hedefliyoruz.



★★★★★
BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT
ÇEŞME



Ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi **Boyalık Beach Hotel**'de

Çeşme'de kalite ve zerafet önceliği ile tasarlanan Boyalık Beach Hotel'de düşlediğiniz tatilin tüm ayrıcalıklarını bir arada yaşayabilirsiniz.



REZERVASYON VE DETAYLI BİLGİ 
0 232 488 88 00

boyalikbeachcesme.com
  [boyalikbeachhotelspace](https://www.instagram.com/boyalikbeachhotelspace)

**BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT, ÇEŞME**
Boyalık Mevkii, 3200 Sokak, No:1,
Çeşme, İzmir, Türkiye



**Volkan Uysal / Four Points by Sheraton
İstanbul Kağıthane / Genel Müdür**

Er Yatırım bünyesindeki, sektörün en güçlü portföyüne sahip 30 markası ve 131 ülkede yer alan 7 bini aşkın tesisiyle hizmet veren Marriott markaları kapsamında hizmet veren Four Points by Sheraton İstanbul Kağıthane, alanında öncü bir otel. Popüler ticari bölgelere ev sahipliği yapan İstanbul Kağıthane'deki otel, şehrin turistik mekânlarının çoğuna ve önemli alışveriş merkezlerine oldukça yakın. İstanbul Uluslararası Havalimanı'na 33 kilometre, Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'na 46 kilometre, Kağıthane Metro İstasyonu'na 5 dakika ve Haliç Kongre Merkezi'ne 10 dakika uzaklıkta. İstanbul'un en modern iş merkezlerinden Ferkoline'de yer alan otelimizde, 3 süit ve 2 engelli olmak üzere konforlu ve modern tasarlanmış toplam 173 oda bulunuyor. İhtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, gün ışığı alan, ferah, yüksek teknolojiye sahip üç toplantı salonumuz var. Toplantı odalarımız toplamda 200 kişilik etkinliklere hizmet verebilecek kapasiteye sahip. Gerek lokasyonumuz gerek kaliteli hizmetlerimiz ve son teknolojilere sahip toplantı odalarımız sayesinde hem iş hem turistik amaçla İstanbul'u ziyaret eden geniş bir misafir profilini ağırlıyoruz. Uluslararası bir zincirin markası olarak ulusal ve uluslararası birçok çalıştay, kongreye, panele, toplantıya, kısacası her türlü etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Otelimizde yılda ortalama 50-70 aralığında organizasyon düzenleniyor. Tesisimizde yer alan üç toplantı salonumuz ihtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilirdiğinden, küçük çalıştaylardan kalabalık kongrelere kadar her toplantı türüne uygun hizmet sunabiliyoruz. Tüm salonlarımız ferah ve gün ışığı aldığı için katılımcılara rahat, dikkatlerini kaybetmeden etkinliklere yoğunlaşabilecekleri bir ortam sağlıyor. Yüksek teknolojiye sahip ekipmanlara sahip olmamız, konuşmacılara sunumlarını etkili şekilde yapabilme imkânı veriyor. Talebe göre oturma düzeni ve menü oluşturma gibi konularda destek sağlıyoruz. Teknik ekipman ihtiyaçları konusunda alternatifli çözümler götürüyoruz. Uluslararası ve ulusal birçok etkinliğe ev sahipliği yaptığımız için farklı taleplerle karşılaştığımız durumlar oluyor ancak misafirlerimizin sorunlarını çözmek öncelikli hedeflerimizden biri. Dolayısıyla düzenlenen toplantıların hedefine ulaşması için bize düşen her görevi özenle yerine getirmeyi kendimize görev biliyoruz. 2021 yılından itibaren, her sene hedeflenenin

Türkiye, özellikle kongre ve toplantı turizmi açısından büyük bir potansiyele sahip ve istenilen seviyeye gelebilmesi için doğru tanıtım ve pazarlama stratejileri belirlenerek, bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmeli

üzerinde büyüme oranı yakaladık. 2022'ye göre yüzde 10 oranında büyüme sağladık. Kongre ve toplantı organizasyonlarının otel gelirimize katkısı, ortalama yüzde 5 ile 10 arasındadır.

Otelimizde az kişinin katılım gösterdiği iş toplantılarından geniş katılımlı şirketlerin bayi buluşmalarına; tıp, eğitim gibi konuların odağa alındığı kongrelere, çalıştaylara kadar her türden toplantıya ev sahipliği yapıyoruz

Pandemi ve teknolojinin gelişimi, toplantıların gerçekleştirilmesinde değişimler yaratsa da araştırmalar hâlâ yüz yüze iletişimin gücünün aşılamadığını gösteriyor. Çünkü bu tarz düzenlenen toplantıların; insanların birbirlerinin gözlerinin içine bakarak, şakalarına gülererek ve vücut dillerini gözlemleyerek yarattıkları dinamiği sağlayamadığı vurgulanıyor. Pandemi sonrasında toplantı ve kongrelerin eski düzene, yüz yüze iletişime dönüşmesi de bunun kanıtı aslında. Otelimizde az kişinin katılım gösterdiği iş toplantılarından geniş katılımlı şirketlerin bayi buluşmalarına; tıp, eğitim gibi konuların odağa alındığı kongrelere, çalıştaylara kadar her türden toplantıya ev sahipliği yapıyoruz. Ayrıca otelimiz şehir merkezinde olduğu için, yıl boyunca İstanbul'da gerçekleştirilen organizasyonlara, konserlere ve fuarlara katılmak için gelen misafirleri de ağırlıyoruz. Turizm sektörümüz her geçen gün büyüyor. Dünya Seyahat Pazarı'nın (WTM) Küresel Seyahat Raporu'na göre, 2019 ve 2023'te Avrupa'ya giden turist sayısı düştüğü halde, Türkiye ziyaretçi sayısında 2019'a göre yüzde 73 oranında şaşırtıcı bir artış yaşandı. Ülkemize yönelik iş ve sağlık turizmiyle ilgili talep giderek artıyor. Kongre ve toplantı turizmi de sektörde önemli bir yere sahip, özellikle de getirdiği gelirin yüksektiği açısından. Zira araştırmalar, kongre turizmi için gelen ziyaretçilerin, normal bir turistte göre yaklaşık dört kat daha fazla harcama yaptığını gösteriyor. Dünya Turizm Örgütü'nün (UNWTO) çalışmaları da turizm türleri içinde en hızlı gelişmenin kongre turizminde yaşandığına işaret ediyor. Hatırlarsanız, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ'ı da katılımcı sayıları 300 ile 25 bin arasında değişen en az 36 uluslararası kongrenin 2023'te İstanbul'da gerçekleştirileceğini, bunlara yaklaşık 46 bin turistin katılacağını, kişi başı harcamalarının toplamının yaklaşık 140 milyon Euro olacağını açıklamıştı. Globalleşen ekonomi ve dünyada Doğu ile Batı'yı birbirine bağlayan, çekim gücü yüksek bir şehir olan

İstanbul'da kongre ve toplantı turizminde yaşanan büyümenin daha da fazla olacağına inanıyorum. Türkiye'nin turizm gelirlerinin GSYİH'ye katkısı son üç yılda yüzde 2,1'den yüzde 5,1'e yükseldi, dolayısıyla 2024'te de sektör büyüyecek. Ancak ne yazık ki Türkiye'de turizmin geldiği nokta henüz istenilen seviyede değil. Özellikle kongre ve toplantı turizmi açısından daha büyük bir potansiyele sahip ve buna ulaşabilmesi için doğru tanıtım ve pazarlama stratejileri belirlenerek, bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmeli. 2024'te kongre merkezleri yatırımları artış göstermeli, kapasitesinin yetersiz olduğunu düşünen oteller kapasitelerini yükseltmek için yatırım yapmalı. Mevcut kuruluşlar da teknik donanımlarını geliştirmek ve kalifiye personel istihdamı sağlamak adına kongre turizmi pazarında rekabet güçlerini arttırmaya çalışmalı. Öte yandan günümüz dünyasının beklentileri, turizmi de dönüştürüyor. Yine Ernst&Young'un raporuna göre, turizm endüstrisi alanında değişen dinamikler; trendleri ve öncelikleri de etkiledi. 2023 yılı sürdürülebilirlik, teknoloji, kültürel deneyimler, sağlık ve güvenlik trendlerinin küresel turizm alanında birleşmesi anlamına geliyor. Sürdürülebilir ve çevre dostu seyahat seçeneklerine giderek daha fazla öncelik verilmesi, karbon ayak izini azaltan uçuşlar, yeşil konaklama ve ekolojik açıdan bilinçli turist faaliyetleri seyahat tercihlerinde belirleyici rol oynuyor. Türkiye'de de sektör bunu gözetenerek büyümeli. Her yıl olduğu gibi bu sene de uluslararası ve ulusal toplantılara ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. Four Points by Sheraton İstanbul Kağıthane olarak bizim en öncelikli hedeflerimiz; verdiğimiz hizmetlere artı değer katmak, misafir memnuniyetini ön planda tutup, hizmetimizi kusursuz ve sürdürülebilir kılmak. "Mutlu çalışan, mutlu misafir" mottosunu kurduğumuz ilk günden beri sahipleniyoruz çünkü biliyoruz ki, çalışanlarımızın memnuniyeti, misafirlerimizin mutluluğunu da beraberinde getiriyor. Ayrıca bünyesinde yer aldığımız Er Yatırım, Türkiye'nin turizmdeki potansiyelini çok daha öncesinden fark eden bir kuruluş olarak, 2005'ten beri turizm yatırımlarında bulunuyor. "Markalı şehir içi otel yatırımcısı" olma ve uluslararası fon değerine sahip bir gayrimenkul portföyü yaratma hedefi doğrultusunda, 300 milyon dolarlık yatırımla 10 yılda 20 otel yapılması planlanıyor. Şehir merkezlerine veya ana arterleri üzerinde ulaşımı kolay, çalışan gruba yönelik 3 ve 4 yıldızlı iş otelleri kurulması hedefler arasında.

İstanbul Lutfi Kırdar Kongre Merkezi'nin en çok tercih edilen salonları;



Anadolu Oditoryum

Anadolu oditoryum, gelişmiş teknolojik ekipman ve aydınlatma sistemleri ile Türkiye'de gerçekleştirilecek her türlü sahne etkinliği için öncelikle tercih edilecek bir salondur. Ayrıca gelişmiş sahne ve salon akustik teknikleri ile, uluslararası kongre merkezleri içerisinde özel bir yere sahiptir. Yoğun katılımlı eğitim, toplantı ve workshop'lar için ideal bir salon olmakla beraber, talep doğrultusunda özel olarak tasarlanmış masalar ile sınıf düzenine geçilebilmektedir.



Marmara Salonu

Ana binanın 2. katında bulunan Marmara Salonu, İstanbul Boğazı ve Kongre Vadisi'ni gören bir manzaraya sahiptir. Tam teknik donanımıyla (aydınlatma, ses sistemleri, simültane çeviri ekipmanları) tek başına bir konferans alanı, konseptli toplantılar, düğün ve gala yemekleri için tercih edilmektedir.



Rumeli Salonu

Rumeli Salonu, iki katta toplam 7000 m2'yi bulan çok amaçlı kullanım alanıyla İstanbul Lutfi Kırdar'ın toplam kapasitesine büyük bir katkı sağlamış, aynı zamanda da İstanbul'a merkezi bir lokasyon da bu denli büyük bir etkinlik alanı kazandırmıştır. Kendi ayrı girişi olan Rumeli Salonu tek başına kullanılabileceği gibi ikinci bir girişle bağlandığı Ana Bina'yla birlikte de kullanılmaktadır.





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

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts olarak, yaklaşık 50 yıldır Türk misafirperverliğini dünyanın dört bir yanından gelen misafirlerimizle buluşturuyoruz. Ekonomiden lükse, şehir otelciliğinden resort turizme kadar 8 farklı marka altında toplam 11 otelimiz ve 5 bine yakın yatak kapasitemizle turizm sektöründe hizmet veriyoruz. Otellerimizde, 10 kişiden 3000 kişiye varan organizasyonlara ev sahipliği yaptığımız toplam 75 adet toplantı salonu bulunuyor. Son teknolojik alt yapıların olduğu, araç girebilen, kongre katılımcılarının stant kurabileceği geniş fuaye alanlarının yer aldığı salonlarımız mevcut. Toplantı salonlarımızda yüksek hızlı fiber kablolu internet, karartma ayarlı aydınlatma, enerji, ses sistemi, ses kontrolü, tepegöz, barkovizyon / televizyon, bağımsız ısı / havalandırma kontrolü, kablolu mikrofon, flipchart, lazer işaretçi, beyaz tahta, perde, telefon, kursor gibi tüm teknik hizmetlerle donatılıyor. Bunun yanı sıra toplantıların verimli geçmesi için oluşturulan Business Center'da katılımcılar fiber hızlı internet, fotokopi, PC, yazıcı, tarayıcı,

Kongre ve toplantı turizminin genel turizm içindeki payı çok düşük; bu segmenti geliştirmek istiyorsak, 2011-2012'deki gibi daha çok uluslararası kongrelere ev sahipliği yapmalıyız

ses ve görüntü sistemleri, kiralık gereçler, telefon ve sekreterlik hizmetlerinden yararlanabiliyor. 2023 yılında otellerimiz bünyesindeki toplantı salonlarımızda yaklaşık 2.500 organizasyona ev sahipliği yaptık. 2024 yılında ise hedefimiz bu sayıyı artırarak 3.000 organizasyona ev sahipliği yapmak. Organizasyonlarda teknik taleplerden yiyecek içecek taleplerine ve konaklama taleplerine kadar tüm ihtiyaçlara cevap veriyoruz. Özellikle teknik taraftaki ihtiyaçları çok iyi anlayan bir ekiple çalışıyoruz. Konaklama ve yeme - içme talepleri ise zaten bizim uzmanlık alanlarımızı oluşturuyor. Fotoğraf / video çekimi, organizasyonlarda dekor ve süsleme taleplerine yönelik de çözüm ortaklarımız ile destek oluyoruz. Otellerimizin yıllık gelirinin yaklaşık yüzde 25'i kongre ve toplantı organizasyonlarından elde ediyor. Kongre ve toplantı organizasyonlarına katılan misafirlerin konaklama talepleri ise bu oranın biraz daha üstünde, yaklaşık yüzde 30 olarak ifade edebiliriz. Özellikle şirket ve acentelerden aldığımız geri bildirimlere bakarsak, zincir bazında son 1,5 yıldır hibrit veya online toplantı talepleri almıyoruz. Eskiden olduğu gibi yüz yüze katılımlı toplantılar söz konusu. Otellerimizin ülkemizin farklı bölgelerinde yer almasından dolayı bölgenin yapısına özel olarak farklı sektörlerden toplantı talepleri geliyor. Ancak genel olarak sağlık, ilaç, otomotiv, medikal, IT vb. başta olmak üzere tüm sektörlerin organizasyonlarına

ev sahipliği yapıyoruz. Kongre ve toplantı turizminin genel turizm içindeki payı çok düşük. Pandemi öncesinde bu oran yüzde 7-8'ler civarındaydı. Elde edilen gelir oranı, Türk turizmi için yeterli değil. Pandemi dönemi neredeyse sıfırlandı. Sonrasında ise her ne kadar artış olsa da istediğimiz oranlara hala ulaşmadı. Bu segmenti geliştirmek istiyorsak, 2011-2012'deki gibi daha çok uluslararası kongrelere ev sahipliği yapmalıyız. 2016 yılı itibarıyla uluslararası kongreler çok azaldı. Bu kongreler arasında hem daha yüksek gelir bırakıyor hem de ülke tanıtımını çok daha kolay yapıyordu. Pandemi sonrasındaki dünya ekonomisinin durumu ve özellikle iş hayatındaki jenerasyonun değişimi en büyük sıkıntıların başında geliyor. Sektörde yetişmiş insan gücünün azalması da önemli bir faktör. Turizm okullarındaki mezunlar ile turizm sektöründe çalışan oranlarının çok düşük olduğunu görüyoruz. İstihdam ile ilgili sıkıntının çözümü için zincirimizdeki otellerimizin İnsan Kaynakları departmanları, turizm meslek yüksek okullarının kariyer günlerine katılarak gençlere, staj/iş imkanı özelinde iş birliği yapıyor. Şu an elimizdeki takvimle 2024 eylül -ekim aylarına kadar özellikle bakanlıklar ve ilaç sektörleri başta olmak üzere, farklı sektörlerdeki kongrelere, işe alım eğitimleri ile dönem sonu toplantılarına ev sahipliği yapacağız. 2024 yılında kongre ve toplantı turizmindeki gelirimizi 2023 yılına göre yüzde 25 artırmayı hedefliyoruz.

Sektörde başta işçilik olmak üzere, kira, enerji, bakım ve onarım maliyetlerimiz çok yükseldi. Bunu fiyatlara yansıtmakta zorlanıyoruz

İstanbul Kongre Merkezi, 2009 yılı eylül ayında Dünya Bankası-IMF toplantısı ile faaliyete geçmiş olup, 2011 yılı mart ayında Fine Ekopark Maçka Adi Ortaklığı tarafından işletilmeye başlandı. Binamız 120.000 m²'den ibaret olup toplam 7 katlıdır. 14.000 m² fuar alanımız, 3500 kişilik auditoriumumuz, 1500 kişilik balo ve etkinlik salonumuzla birlikte irili ufaklı çok fazla salona ve iki katlı otoparka sahiptir. Merkezimizde kongre, seminer, fuar-sergi, konser, gala, düğün, gibi her türlü toplantı ve organizasyonlara ev sahipliği yapıyoruz. Etkinliklere, yiyecek içecek, ses-görüntü-ışık sistemleri (AV), internet, geçici yapı elektrikli, jeneratör, basınçlı hava, temizlik, güvenlik, hostes hizmetleri sunuyoruz. 2023 yılında 70 organizasyona ev sahipliği yaptık. 2024 yılı için de organizasyon sayımızın, 75-80 civarında olmasını bekliyoruz. Pandemi döneminde İstanbul Kongre Merkezinde de online ve hibrit toplantılar gerçekleştirildi. Ancak pandemi sonrası hızla yüz yüze toplantılar daha fazla tercih edilir oldu ve gittikçe katılımcı sayıları yükseldi. Bizim açımızdan bakıldığında

katılımcı sayılarında eski günlere dönmüş olması, bizleri daha çok motive etmektedir. Katılımcılar açısından ise seyahat imkanı doğması ve yüz yüze fikir alışverişinde bulunup sosyalleşmeleri anlamında daha sağlıklı göründüğünü söyleyebiliriz. Merkezimizde tip kongreleri, çeşitli yerel yönetim ve devlet organizasyonları, teknoloji ve finans sektörü, fuar organizasyonları, eğitim sektörü, eğlence sektörü toplantıları gerçekleştirilmektedir. Kongre ve toplantı turizminin uluslararası arenada aldığı pay, maalesef yetersizdir. Çok misafirperveriz, hizmeti verme konusunda hiçbir eksikliğimiz yok, teknik ekipmanımız yeterli. Donanımlı mekanlarımız var. Biz şu anda 2026 -2027 ve 2028'e de teklif veriyoruz. Ancak daha çok pay almamız lazım. Yurt içinde en büyük işveren devlet olmakla beraber, kurumların toplantı talebi neredeyse hiç yok. Bunu biraz da içinde bulunduğumuz ekonomik koşullara ve seçime bağlıyorum. Sektörde başta işçilik olmak üzere, kira, enerji, bakım ve onarım maliyetlerimiz çok yükseldi. Bunu fiyatlara yansıtmakta



Pervin Yalazan / İstanbul Kongre Merkezi / Genel Müdür

zorlanıyoruz. Özellikle yiyecek içecek tarafında kalifiye eleman bulmak oldukça zor oluyor. Sektörün gelişimi için yurt dışında Türkiye'yi daha çok anlatabilmeli, XL kongreler devlet tarafından da sübvansede edilmeli, KDV istisnası tanınmalı, güvenli, hukukun üstünlüğünü benimsemiş bir ülke olduğumuz vurgulanmalı, ekonomik olarak da daha istikrarlı olabilmeliyiz. 2024 yılında hedef yükselttik. Dünya Organ Nakli Kongresi (TTS) ile Dünya Diş Hekimleri Kongresi (FDI) büyük kongrelerimizden ikisi olup, toplamda 13 kongre yapmayı planlıyoruz.



Dr. Hakan Arslan / JW Marriott Ankara / Genel Müdür

JW Marriott Ankara, başkentin merkezinde, devlet kurumlarına, elçiliklere ve tarihi güzelliklere yakın konumu, şehrin kültürel dokusundan esinlenerek tasarlanan misafir oda ve suitleri, ferah ve şık atmosferiyle eşsiz bir deneyim sunan bir oteldir. JW Marriott Ankara'nın restoran ve barları, misafir odaları, suitleri, balo ve toplantı salonlarında Türk kültür ve gelenekleri modern lüks ile buluşuyor. Dünyanın en büyük otel grubuna sahip Marriott International'ın lüks markası JW Marriott Ankara, 42 metrekareden başlayan, şehrin kültürel dokusundan esinlenerek tasarlanan toplam 413 misafir oda ve suiti, 40 metrekareden başlayan toplam 17 esnek etkinlik alanı ile dünya liderlerinin, iş ve bürokrasi dünyasından isimlerin, başkent ziyaretlerinde ortaya çıkan tüm ihtiyaçları karşılayabiliyor. Yemekli davetler için 1254 metrekare kapasiteli Angora Balo salonumuzda kusursuz ve ayrıcalıklı hizmet anlayışı ile toplantı, kongre ve unutulmaz günlere ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz.

Anadolu yakasında yer alan bir otel olarak, bu yakada da kongre merkezlerine ihtiyacımız bulunmakta. Son günlerde bu konuda atılan adımları duymak bizi çok sevindirdi; böyle bir çekim noktası hem turizm sektörüne hem de toplumun diğer kesimlerine ekonomik fayda sağlayacaktır

Radisson Blu Hotel & Spa, İstanbul Tuzla olarak, 254 oda, 10 toplantı salonu, İstanbul'un en büyüklerinden olan 4000 metrekarelik bir Spa ile misafirlerimize hizmet veriyoruz. Otel yerleşkesinin oldukça geniş bir alana yayılması ve bolca yeşil alan sahip olması şehrin içinde bir tatil oteli havası yaratıyor. Bir yandan konferans salonunda 500 kişilik bir toplantı, diğer yandan havuz başında veya yemyeşil bahçemizde 1500 kişilik bir şirket kokteyli organize edebilecek kadar geniş bir hizmet yelpazesine sahibiz. Otelimizin bu ferah yapısı, toplantı ve kongrelerin katılımcılar için de keyifli geçmesini sağlıyor. Tesisimizde bir sene içerisinde farklı büyüklüklerde olmak üzere 320 ile 380 civarı toplantı organizasyonu gerçekleştiriliyor. Misafirlerimizi toplantı organizasyonları için son teknolojiye sahip salonlarımızda ağırlarken, lezzetli yemek ve ikramlarımızla damak tatlarına da hitap ediyoruz. Bunların yanında, bir toplantı için ihtiyaç duyabilecekleri dekorasyon, fotoğraf çekimi, simültane çeviri, takım oyunları gibi tüm ihtiyaçlarını da iş ortaklarımızla çözüme kavuşturabiliyoruz. Misafirlerimizi yorucu bir

Kongre ve toplantı turizminde hala yeterince altyapı, erişilebilirlik, ulaşım ve gerekli otel sayısı mevcut değil. Özellikle yaşanan terörist ataklarını, ekonomik durumun belirsizliğini, kalifiye eleman eksikliğini ilk etapta sayabileceğimiz problemler arasına ekleyebiliriz

Otelimizde bir yılda ortalama 450-500 etkinlik gerçekleştiriyoruz. Kahve molası, öğle yemeği, akşam yemeği, tüm teknik ekipman desteği (branding dahil), dekorasyon desteği (özel talepler geliyor) tamamına destek sağlayabiliyoruz. Tesisimizde yüz yüze toplantılar daha ağırlıklı tercih edilmektedir. Özellikle pandemi süresince insanlar toplantılarını online üzerinden yapmaya çalışmış fakat pandemi bittikten sonra yüz yüze toplantılar eski haline geri gelmiştir. Avantaj olarak yüz yüze iletişim kanalları her zaman daha sağlıklı fakat pandemi döneminde insanlar özellikle uzak mesafede yer alan kişilerle iletişim kurarak, ofisteymiş gibi toplantılarını gerçekleştirme şansı elde etti. Bu da maliyetlerin azaltılması ve zamandan tasarruf imkanı sağladı. Kongre ve toplantı turizmi, turizm sektörü içinde önemli bir paya sahip. Fakat bu turizmin gelmiş olduğu nokta kesinlikle yeterli değil. Dünya'da kongre turizminde 6. Sırada yer alırken akabinde yaşanan politik, güvenlik, ekonomik ve siyasi nedenlerden ötürü Türkiye, tercih edilen bir ülke olmaktan çıktı. Hala yeterince altyapı, erişilebilirlik, ulaşım ve gerekli otel sayısı mevcut değil. Özellikle yaşanan terörist ataklarını, ekonomik durumun

belirsizliğini, kalifiye eleman eksikliğini ilk etapta sayabileceğimiz problemler arasına ekleyebiliriz. Bu bağlamda özel sektör - akademi iş birliği sağlanarak özellikle alana yönelik ihtiyaçlar belirlenip, kalifiye personeller istihdam edebilir. Aynı zamanda sektör içerisinde profesyonellerin ekonomik şartları daha iyi bir şekilde ele alınabilir. Tesisler, misafirlerin son dakika ortaya çıkan talepleri, kişi sayısı artışları veya son dakika kişi sayısı düşürme talepleri, aynı şekilde son dakika daha fazla twin bed talepleri, erken giriş ve geç çıkış talepleri, ekstra salon ihtiyaçları, son dakika salon değişiklik talepleri gibi sorunlarla karşılaşılabilmektedir. 2024 senesi hepimizin daha çok umutlu olduğumuz bir sene, ilk 3 aydaki performansımızın gösterdiği doğrultuda iyi bir sene olmasını ön görüyoruz. Düşük sezonlar için piyasaya daha yakın özel fiyatlar, yüksek sezonlarda ise daha yüksek fiyatlandırma ile maksimum kar elde etme stratejisi ile ilerlemeyi hedefliyoruz. Hem etkinlik hem de düşün anlamında maksimum sayıya ve karlılığa ulaşmayı hedefliyoruz. Tüm bunları gerçekleştirirken de kaliteden ve misafir memnuniyeti önceliğimizden vaz geçmeyeceğiz.



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

bir orana sahip. Kongre ve toplantı turizminde daha iyilerini yapabileceğimize samimiyetle inanıyoruz. Anadolu yakasında yer alan bir otel olarak, bu yakada da kongre merkezlerine ihtiyacımız bulunmakta. Son günlerde bu konuda atılan adımları duymak bizi çok sevindirdi. Böyle bir çekim noktası hem turizm sektörüne hem de toplumun diğer kesimlerine ekonomik fayda sağlayacaktır. Son yıllardaki gözlemimiz, büyük kongreler dahi organizasyon tarihine oldukça yakın tarihlerde ayarlanıyor. Yılın geri kalanına göre yılın ikinci yarısında sektörün daha iyi bir ivme yakalayacağını düşünüyoruz. İstanbul Havalimanı'nın yüksek kapasitesi ve Sabiha Gökçen Havalimanı'ndaki kapasite artışlarının etkisiyle artan uçuş hatları dolayısıyla İstanbul'un ve otelimizin toplantı organizasyonları için bu sene daha da cazip hale geldiğini görüyoruz.



**Sertan Selametoğlu / Megasaray
Westbeach Antalya / İşletme Müdürü**

Konumu itibarıyla Antalya'nın en modern beldelerinden biri olan Konyaaltı'nda bulunan tesiste, kentin en geniş sosyal alanlarına hakim bir lokasyonda yer almaktadır. Tesiste, 144 adet dağ manzaralı, 144 adet deniz manzaralı, 16 adet corner superior süit, 16 adet aile odası, 9 adet teras süit, 2 adet junior süit, 2 adet king süit oda ile toplamda 334 oda bulunmaktadır. Gününbirlik toplantılar için ihtiyaçlara uygun olarak küçük toplantı salonlarımız bulunmaktadır. Ayrıca, üç parçaya bölünebilen 1.500 metrekare ana salonun yanı sıra, 650 metrekarelik gün ışığı alan ve deniz manzaralı salonlarımızla misafirlerimize hizmet vermekteyiz. Megasaray Westbeach Antalya olarak, konaklamalı ve konaklamasız yıllık ortalama 120 ve üzeri olarak toplantı gruplarını ağırlamaktayız. Her salonda modern ve son teknoloji teknik ekipmanlarımız ile organizasyonun içeriğine göre gala yemeği, bar gecesi, kokteyl gibi hizmetler verilmektedir. Kongre ve toplantı organizasyonları, otelimizin, yıllık bazda yüzde 15 ile yüzde 17 arasında etkisi vardır. Yüz yüze gerçekleştirilen toplantıların avantajları olarak söyleyebileceğimiz; insanlar arasında

İyi bir altyapı, kaliteli hizmetler, çeşitlilik ve rekabetçi konum gibi unsurlar kongre ve toplantı turizminin daha da ileriye taşınmasında önemli rol oynar

daha doğrudan iletişim ve etkileşim sağlar. Karmaşık konuların daha iyi anlaşılmasını sağlar. Yaratıcılığı ve inovasyonu teşvik edebilir. Bunların yanı sıra daha derin ve etkili iletişim sağlar. Anlık geri bildirim almayı kolaylaştırır. Grup dinamiği ve takım ruhunu güçlendirir. Yüz yüze etkileşim, motivasyonu artırabilir. Dezavantajları olarak, fiziksel mesafenin ve seyahat zamanının getirdiği maliyetler ve zorluklar belirtilebilir. Zamansal kısıtlamalar ve uyumsuzluklar (farklı zaman dilimleri, trafik vs.) pandemi gibi sağlık riskleri veya acil durumlar durumunda zorluklar yaşanabilir. Otelimizde ağırlıklı olarak fiziki toplantılar yapılmaktadır. Kongre ve toplantı turizmi, turizm sektörü içinde önemli bir paya sahiptir ve genellikle iş seyahatleri, konferanslar, seminerler, fuarlar gibi etkinliklerle ilişkilidir. Bu tür etkinlikler, şehirlerin ekonomik ve turistik potansiyeline önemli katkılarda bulunabilir. Ancak, bu turizmin geldiği nokta yeterli mi sorusuna cevap vermek için bazı önemli faktörler göz önüne alınmalıdır: 1. Kongre ve toplantılar genellikle büyük grupların katılımıyla gerçekleşir ve ekonomik olarak önemli gelirler sağlayabilir. Bu nedenle, katılımcı sayısı ve turizm geliri açısından önemli bir role sahiptir. 2. Bir şehrin veya otelin kongre ve toplantı turizminde başarılı olabilmesi için iyi bir altyapı ve yüksek kaliteli hizmetler sunması gerekmektedir. Modern konferans merkezleri, teknik ekipmanlar, konaklama olanakları ve çeşitli etkinlikler sunulması önemlidir. 3. Dünya genelinde birçok şehir ve ülke, kongre ve toplantı turizmi için rekabet

ediyor. Bu nedenle, bir destinasyonun rekabetçi konumunu koruması ve geliştirmesi önemlidir. 4. Çeşitli konuları kapsayan etkinlikler düzenlemek ve sektördeki yeniliklere açık olmak, turizmin gelişimini destekler. Örneğin, sürdürülebilirlik konulu kongreler veya dijital toplantılar gibi yeni trendlere uyum sağlamak önemlidir. Bu faktörler göz önüne alındığında, kongre ve toplantı turizminin geldiği nokta genellikle memnuniyet verici olsa da sürekli olarak geliştirilmesi ve yeniliklerle desteklenmesi gereken bir alan olduğu söylenebilir. İyi bir altyapı, kaliteli hizmetler, çeşitlilik ve rekabetçi konum gibi unsurlar bu turizmin daha da ileriye taşınmasında önemli rol oynar. Sektörde, kongre ve toplantılar için yeterli altyapıya sahip olunmaması, destinasyonun yeterince tanıtılmaması, dijital ve teknolojik yeniliklerin tam anlamı ile entegre edilememesi gibi başlıca ana sorunlar bulunmaktadır. Yapılabilecek iyileştirmeler ile yatırımlar ve teşviklerle bu altyapının güçlendirilmesi, doğru pazarlama stratejileri ve uluslararası tanıtım faaliyetleri ile destinasyonun kongre ve toplantı turizmi için çekici hale getirilebilir. Ayrıca, yerel ve uluslararası iş birlikleriyle sektörün gelişimine katkı sağlanabilir. Yerli ve yabancı gruplarımızın yanı sıra tıp sempozyumları, uluslararası spor organizasyonlarının anlaşmalarını yapmış bulunmaktayız. 2024 yılı içinde hedefimiz, özellikle ulusal ve uluslararası marka değeri yüksek grupları misafir etmektir.

Kongre ve Toplantı turizminin tüm bir yıla yayılamaması nedeniyle belirli aylarda yoğunluğa ve bazen taleplerin, müsaitlik sunulamaması nedeniyle karşılanamamasına neden olmaktadır

Sheraton Grand Adana Otel, şehir merkezine keyifli bir yürüyüş mesafesinde olup, Adana Şakirpaşa Havalimanı'na sadece 4,5 km uzaklıktadır. Seyhan Nehri kıyısında yer alan otelimiz, hala kullanılmakta olan dünyanın en eski köprüsü Taşköprü, müthiş görüntüsüyle dikkatleri çeken Sabancı Merkez Cami ve Adana'nın en geniş dinlenme alanı olan Merkez Park'a sadece birkaç dakikalık mesafededir. Toplam 240 odası bulunan otelimizin tüm odaları Seyhan Nehri ve şehir manzaralıdır. Sheraton Grand Adana Otel'in uluslararası ve yerel mutfaklardan seçkin lezzetler sunan birbirinden renkli ve canlı restoran&barlarımız, toplantı ve etkinliklerinizi düzenleyebileceğiniz farklı kapasitelere sahip, ileri teknoloji görüntü-ses sistemleri ile donatılmış çok fonksiyonlu salonlarımız otelimizin diğer bazı hizmetlerindendir. Fuaye alanımız 1420 m2 ve 8 metre yüksekliğinde tavana sahip. Grand Ballroom salonumuz 1070 m2, Round Ballroom 575 m2, Meeting Room (1+2+3+4) 340 metrekarelik bir alan oluşturuyor. Çok fonksiyonel toplantı odalarımızda 50 kişiden 200 kişiye

kadar toplantılarınız için hazırlık yapabiliyoruz. Salonlarımız tek bir salon olarak ya da birbirinden bağımsız 4 ayrı salon olarak da kullanılabilir. The Boardroom 75 m2, Sheraton Club Boardroom 35 m2, terasımız ise 650 m2 genişliktedir. Tesisimizde 2023 yılı içerisinde gerçekleştirilen etkinliklerin sayısı 509'dur. Kongre ve toplantı organizasyonlarımız otelimizin yıllık banket gelirinin, yaklaşık yüzde 48'ini oluşturmaktadır. Organizasyonlarda ağırlanan misafir sayımızın ise yaklaşık yüzde 56'sını oluşturmaktadırlar. Yüz yüze toplantı etkinliklerinin verimliliği online ve hibrit toplantılarda yakalanamamıştır. Orada olmak, "anda olmak" kavramını kolaylaştırdığından yüz yüze toplantı etkinlikleri pandemi sonrası, pandemi öncesinden çok daha fazla önemsenir olmuştur. Yani pandemi sayesinde yüz yüze toplantıların değeri daha da anlaşılmıştır. Otelimizde de hibrit ve online toplantılar az sayıda gerçekleşmekte, ağırlıklı olarak yüz yüze toplantılar yapılmaktadır. Ülkemiz turizm sektörünün potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda geline noktanın



**Cenk Akdoğan / Sheraton Grand Adana /
Konferans ve Banket Müdür Yardımcısı**

kongre ve toplantı turizmi için yeterli olduğunun henüz söylenemeyeceği kanaatindeyim. Kongre ve toplantı turizminin dönerselliği yani tüm bir yıla yayılamaması nedeniyle belirli aylarda yoğunluğa ve bazen taleplerin müsaitlik sunulamaması nedeniyle karşılanamamasına neden olmaktadır. Özellikle hafta sonları gerçekleşen düşün organizasyonları birçok kongre talebine salon müsaitliği sunmaya engel olmaktadır. 2024 yılı toplantı ve kongre gelirleri 2023 yılında olduğu gibi toplam banket organizasyon gelirlerinde benzer oranda yaklaşık yüzde 45-48 oranında yer kaplayacağı öngörülmektedir. Hedefimiz de bu yöndedir.



ZYXEL
NETWORKS



ZyXel Çözümleri ile Turizm Sektöründe Mükemmel Deneyim

Güvenli ve yapay zeka destekli bulut ağ çözümleri lideri ZyXel Networks'ün, turizm sektöründe konukların yüksek kaliteli ve güvenilir bir internet deneyimi yaşamalarını sağlamak için otellere sağladığı avantajları keşfedin!



Kullanıcı Dostu
Arayüz ve
Kolay Kurulum



Toplantı ve
Konferanslar için
Özel Ağlar



ZyXel Nebula ile
Her Yerden
Her Zaman Erişim



Yüksek
Performanslı Wi-Fi



Uygun Fiyat ve
Yüksek
Performans

Daha Fazla Bilgi Edinmek için Bizimle İletişime Geçin



Yerel yönetimler, turizm kuruluşları ve özel sektör paydaşları arasında iş birliği ile ortak hareket edilerek, kongre ve toplantı turizminin geliştirilmesi sağlanabilir

Selçuklu Kongre Merkezi, 2017 tarihinde Cumhurbaşkanımızın katılımı ile açıldı. Tabanlıoğlu Mimarlık tarafından tasarlanan, dünya standartlarında teknolojik altyapısı, deneyimli kadrosu ve misafirlerine sunduğu benzersiz hizmet kalitesi ile ulusal ve uluslararası kongre, toplantı, fuar, sergi, müzikal, tiyatro, konser gibi her türlü bilimsel, kültürel ve sanatsal faaliyetlere ev sahipliği yapmaktadır. Selçuklu Belediyesi tarafından şehre kazandırılan, ülkemizin en özel ve kapsamlı kongre ve etkinlik mekânlarından biri olan SKM, iki farklı kapasitede oditoryum salonları, 1400 metrekare balo salonu ve 11 adet farklı boyutlarda toplantı salonları, 10.000 metrekare fuaye alanı, 950 araçlık açık otoparkı ile hizmet vermektedir. Merkezimizde, hizmet ve servis konusunda deneyimli kadromuz, eşsiz mimarimiz, açık/kapalı alanlarımız ve aynı anda 5000 kişiyi ağırlama kapasitemiz ile her ihtiyaca cevap verebilecek nitelikteyiz. Selçuklu Kongre Merkezi, aynı anda 5 bin kişiye hizmet verebilecek oditoryumları, balo salonu ve çok amaçlı toplantı salonları ile; uluslararası ve ulusal kongre, sempozyum, seminer ve toplantılar, fuar ve sergiler, müzikaller, tiyatro gösterileri, konserler gibi her türlü kültürel ve sanatsal faaliyetlere, film galalarına, ürün lansmanlarına ayrıca düşün, mezuniyet ve iftar gibi yemekli organizasyonlara hizmet verebilecek alanlar, teknik alt yapı, donanım, mutfak ve profesyonel ekibe sahiptir. Merkezimizde özel ve resmi kurum toplantıları olmak üzere yıl içinde yaklaşık 120 toplantıya ev sahipliği yapmaktayız.

Selçuklu Kongre Merkezi olarak, 2024 yılı takvimimizde, ulusal ve uluslararası kongre, sempozyum, fuar gibi geniş kapsamlı etkinliğe ev sahipliği yapmayı planlamaktayız ve çok sayıda yerli-yabancı misafirimize bir araya gelme arzusunda. Bu formu yakalayabilmek adına, alanda faaliyet gösteren yerel ve ulusal birçok paydaşımız ile temas halinde ilerliyoruz

İnsanlar genellikle yüz yüze etkileşimden daha fazla memnuniyet duyarlar. Çünkü bu iletişim şekli duygusal bağlar kurmada daha etkili olmakla beraber beden dili ve ses tonu gibi iletişim unsurlarının tamamını içermektedir. Bunun da mesajların daha net ve doğru bir şekilde iletilmesi ile güven, bağlılık,

iş birliği ve verimliliğe katkısı olduğunu düşüncesindeyim. Online ve hibrit toplantılar ise coğrafi olarak uzak konumlardaki katılımcıların bir araya gelmesini kolaylaştırır ve katılımcıların zaman ve maliyet açısından tasarruf yapmasına olanak tanır. Katılımcıların farklı zaman dilimlerinde veya yoğun programları olduğunda bile katılabilmesini sağlar. İnternet bağlantıları veya diğer teknik sorunlar, online toplantıların verimliliğini azaltabilir ve zaman kaybına neden olabilir. Uzaktan çalışma ortamlarında, katılımcıların dikkati çeşitli faktörlerle kolayca dağılabilir, bu da toplantıların etkinliğini azaltabilir. Yüz yüze etkileşimden yoksun kalan online toplantılar, bazen duygusal bağları ve derin iletişimi eksik bırakabilir. Sanal ortamda gerçekleşen toplantılar, yaratıcılığı ve inovasyonu teşvik etme konusunda yüz yüze etkileşim kadar etkili olmayabilir. Selçuklu Kongre Merkezi olarak pandemi döneminde ve sonrasında bir süre online / hibrit toplantılar yapmış olsak da şu an yüz yüze toplantılara yoğunluk vermekteyiz. Türkiye'nin kongre ve toplantı turizmi alanında son yıllarda önemli ilerlemeler kaydettiği bilinmektedir. Özellikle kongre potansiyeli olan şehirlerde modern tesisler ve altyapı, uluslararası etkinliklerin ve toplantıların düzenlenmesini teşvik eder. Ancak, uluslararası alanda daha fazla rekabet ve pazar payı elde etmek için sürekli olarak gelişim ve tanıtım gereklidir. Uluslararası kongre ve toplantı organizatörlerinin dikkatini çekmek için etkili pazarlama stratejileri ve uluslararası ilişkiler büyük önem taşımaktadır. Sonuç olarak, Türkiye'nin kongre ve toplantı turizmi alanında potansiyeli bulunmaktadır ancak uluslararası alanda daha fazla tanıtım ve pazarlama çabası gerekmektedir. Ülkemizin bu alandaki payını arttırmak ve turizm gelirlerine olumlu katkı sağlamak adına etkili olacağını düşünmekteyim. Kongre ve toplantı turizminde, çeşitliliğe yönelik çok fazla düzenleme yapılmalı, alt yapı desteği sağlanmalı, personel eğitimi verilmeli ve kongre turizmi yapılacak bölgeyi cazibe merkezi haline getirip, kongre turistini çekecek PR çalışmaları yapılmalıdır. Ancak bu konuların üzerinde çok fazla durulmamaktadır. Kongre turizmi, turizm ekonomisine mevsim uzatabilme özelliğiyle katkı sağlamaktadır. Özellikle kongrelere yönelik düzenlemeler ve diğer destek faaliyetleri, konusunda uzman kurum ve kuruluşlarca yapılmalı;



Murat Güzel / Selçuklu Kongre Merkezi / Genel Müdür

aynı zamanda yine sektörel paydaşlara da olumlu yönde etki edecek iş birlikleri gerçekleştirilmelidir. Bölgeye uygun tanıtım ve pazarlama politikası belirlenmelidir. Kongre turizminin bir şehirde ya da ülkede kendiliğinden ortaya çıkıp gelişim gösterme imkânı yoktur. Yerel yönetimler, turizm kuruluşları ve özel sektör paydaşları arasında iş birliği ile ortak hareket edilerek, kongre ve toplantı turizminin geliştirilmesi sağlanabilir. Bu iş birliklerinin, etkinliklerin planlanması, tanıtımı ve yönetimi konusunda önemli olabileceği kanaatindeyim. Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgede sahip olduğu avantajları, Konya'nın ise bu bölgede merkez şehir konumunda bulunması, gelişmekte olan kentsel altyapı ve üstyapı olanakları, turistik donanımı, rekreasyon olanakları ve doğal güzellikleri gibi faktörler şehrin dünya çapında bir kongre destinasyonu olarak ortaya çıkmasını sağlayabilir. Bunun yanı sıra Dünya Kongre Turizmi pazarında devam etmekte olan sürekli yeni destinasyon arayışları ve şehrin henüz dünya kongre pazarında bilinmemesi, Konya'nın kongre turizm potansiyelinin değerlendirilmesinde diğer etkili bir fırsat olarak göz önüne alınabilir. Ayrıca Konya'nın zengin kültürel ve tarihi mirası, kongre ve toplantı turizminin geliştirilmesinde bir avantaj olacaktır. Bu potansiyeli değerlendirmek için, kültürel etkinlikler ve turlar gibi ek programlar düzenlenerek kongre katılımcılarına çekici bir deneyim sunulabilir. Konya'da kongre ve toplantı turizminin geliştirilmesi için bu gibi önlemler alınarak, şehrin turizm potansiyeli artırılabilir ve ekonomik büyümeye katkı sağlanabilir. 2024 yılı takvimimizde, ulusal ve uluslararası kongre, sempozyum, fuar gibi geniş kapsamlı etkinliğe ev sahipliği yapmayı planlamakta ve çok sayıda yerli-yabancı misafirimize bir araya gelme arzusunda. Bu formu yakalayabilmek adına, alanda faaliyet gösteren yerel ve ulusal birçok paydaşımız ile temas halinde ilerliyoruz.

Dükkan Kiraları Çok Arttı!

Her Metrekare Değerli!

Tek Çözümün: RATIONAL

Dar Alanlarda Fonksiyonel Çözümler! 2 teknolojik pişirme sistemi ile tüm operasyonunuzun %90'ını karşılayabilirsiniz. 2m² Alanda Teknolojik Mutfağını Kur!



Dar alanlar için fonksiyonel çözümleri deneyimlemek için QR kodu taratın.



Online pişirme seminerlerimize katılmak için QR kod üzerinden size uygun tarihi seçin ve kayıt olun!
rational-online.com





**Nadya İzik / Hilton İstanbul Maslak
/ Assistant Director of Business
Development**

Otelimiz, bulunduğu konum itibarı ile kurumsal şirketlerle çevrili bir destinasyonda, İstanbul'un iş bölgesinin kalbi Maslak'ta yer alıyor. Metro istasyonuna yürüme mesafesinde ve yeni havalimanına sadece 30-40 dakika uzaklıktayız. Konum olarak şehrin cazibe merkezlerine çok yakınız. İş dünyası, sanat severler ve İstanbul hayranlarına ev konforunda lüks konaklama imkânını sunduğumuz otelimizde; Deluxe, Suite, Kral Dairesi seçeneklerinin de arasında olduğu tamamı işlevsel tasarımlar ve donanımlara sahip 284 oda ile misafirlerimize eşsiz konaklama deneyimi yaşıyoruz. Şehrin merkezindeki mükemmel konumumuz ve birinci sınıf hizmet kalitesi ile İstanbul'da en çok tercih edilen otellerin başında geliyoruz. Faaliyete başladığımız 2018 yılından bu yana iş toplantıları, önemli gün ve etkinlikler için kusursuz alternatifler sunmamız nedeniyle de iş dünyasının da vazgeçilmez adresleri arasında yer alıyoruz. En son teknoloji ekipmanlarla donatılmış 22 adet toplantı salonumuzda aynı anda 3200 kişiye varan etkinlikler yapabiliyor ve günümüzün toplantı anlayışında sunduğumuz küçük detaylar ile büyük farklılıklar yaratıyoruz. Geniş fuaye alanına sahip, 5,5 metre tavan yüksekliğinde, 850 metrekare sütunsuz balo salonu bulunan otelimizde, 6.600 metrekare alana yayılan toplantı ve konferans alanları mevcut. İstanbul'un en geniş toplantı odalarıyla dikkat çeken otelimizde, açık hava alanlarının bulunması da önemli bir avantaj sağlıyor. Balo salonu ve diğer toplantı salonlarının büyük bir kısmının gün ışığı alıyor olması ise farklı etkinlikler için ideal bir imkân yaratıyor. Ayrıca en üst katta yer alan ve İstanbul'un 3 köprüsüne de göz kıran The Roof ise, cam tavanlı panoramik şehir manzarası ile kutlama ve benzeri farklı etkinlikler için de sıkça tercih ediliyor. Hilton İstanbul Maslak'ta toplantı, seminer, düşün, kutlama ve sanat etkinlikleri gibi farklı alanlarda faaliyet gösteriyoruz. Kongre ve toplantı organizasyonları için her zaman tercih edilen, etkileyici bir konumda yer alıyoruz. Yarım gün ve tam gün olarak farklı ikram paketlerimiz ve çeşitli coffee break, öğle yemeği alternatiflerimiz ile grupların isteğine göre ikramlarımızı şekillendirebiliyoruz. Ulusal ve uluslararası kongre ve toplantı organizasyonları katılımcı sayıları

Kongre endüstrisinin, toplumsal ve ekonomik boyutta ortaya koyduğu değerlerle, bir strateji çerçevesinde ele alınması gerekmektedir

oldukça yüksek olan etkinliklerdir. Bu nedenle de otelimizin yıllık gelirlerine katkısı oldukça yüksektir. Hilton İstanbul Maslak olarak biz de açıldığımız tarihten bu yana birçok farklı sektörde ulusal ve uluslararası kongrelere ev sahipliği yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Kongrelerin birçoğu her yıl tekrarı olan etkinliklerdir. Bu sebeple kongre turizminde sürdürülebilirliği sağlamak yani ev sahipliği yapılan kongrelerin sonraki yıllarda da devamlılığını sağlayabilmek ve talebi sürekli kılmayı başarabilmek önemli. Otelimizin segmentasyon dağılımına baktığımızda toplantı ve kongre organizasyonlarıyla pazardan aldığımız pay, toplam otel gelirimizin önemli bir bölümünü kapsamaktadır.

Sektör beklentisi 2024'ün özellikle mayıs ayından sonra turizm açısından son derece pozitif geçeceği yönündedir. Hilton İstanbul Maslak olarak hem potansiyelimiz hem de hizmet kalitemiz ile oluşacak talebi en iyi şekilde karşılayabileceğimize eminiz

Pandemi süresince almış olduğumuz önlemler misafirlerimizin gönül rahatlığı ile Hilton İstanbul Maslak'ı tercih etmelerini sağladı. Bu sebeple otelimiz, kanunen yasakların olmadığı süreçte toplantı, seminer, düşün gibi etkinliklere pandemi döneminde de Hilton CleanStay ve EventReady güvencesiyle devam etti. Bu süreçte, güvenli Turizm Sertifikasını ilk alan oteller içinde yer aldık ve koşullara çok hızlı şekilde uyum sağladık. Hilton CleanStay programını uygulayarak otelimizin her bir alanında hijyeni maksimum seviyeye çıkarttık. Tüm bu önlemler ve Hilton güvencesiyle toplantı, etkinlik ve organizasyonlarımıza devam ettik. Bu süreçte sık sık online ve hibrit toplantılar yapmış olsak da o dönem hayata geçirdiğimiz alternatif toplantı konseptimiz "Greenbox" ile yüz yüze ve sanal yapılan toplantıları birleştirmeyi başardık. "Greenbox" stüdyomuzdan hem misafirlerimiz hem de ekibimiz çok yararlandı. Pandemi sürecinden çıkmamızla birlikte, yeniden yapılmaya başlanan yüz yüze toplantı ve konferanslarla sektör eski günlerine kavuştu diyebiliriz. Turizm yeniden hareketlendi ve seyahatler arttı. Salgın nedeniyle ertelenen toplantı, seminer ve kongreler yeniden yapılmaya başlandı. Bu anlamda artık sektör açısından oldukça hareketli günler yaşıyoruz. Pandemi öncesi günleri aratmayan şekilde bir yoğunluk söz konusu. Avantajları ve dezavantajları noktasında biz kesinlikle zorunlu haller dışında misafirlerimizle yüz yüze görüşmeyi ve onları birinci sınıf hizmet anlayışımızla ağırlamayı tercih ederiz. Birebir iletişimin gücü, samimiyeti ve etkisi bir başka. Ancak online toplantılar da şirketlere zaman ve maliyet avantajı sağlıyor elbette. Biz her iki alternatif için de tüm ihtiyaçları

karşılayabilen ve en iyi şekilde hizmet sunan yapıya sahibiz. Dünya turizminin yaklaşık yüzde 30'luk kısmını oluşturan, toplantı ve kongre turizmi olarak bilinen "MICE" turizmi, turizmin en önemli parçalarından biridir. Turizm endüstrisi ile ilgili yapılan araştırmalara göre, bir ülke için yaz, kış olimpiyatları gibi dünyaca tanınmış mega organizasyonlara ev sahipliği yapmak, bir kongre destinasyonu olarak dünya kongre pazarına girmek başarılı bir strateji olarak görülmektedir. Bu tarz etkinliklere ev sahipliği yapmak ayrıca o ülke için imaj ve marka boyutunda da çok önemli değerler ortaya koymaktadır. Bu anlamda toplantı ve kongre turizminin gelişmesi ülkemiz açısından çok kıymetlidir. Toplantı gruplarının dünyada yarattığı cironun 1 trilyon dolar olduğu düşünülüyor. Ancak Türkiye'nin bu cirodan henüz yeteri kadar pay aldığını söyleyemeyiz. Yine de son yıllarda, uluslararası kongrelere ev sahipliği yapan dünya ülkeleri sıralamasında yükselişte olduğumuzu görüyoruz. Bu da ülkemiz adına mutluluk verici. Özellikle İstanbul ve Antalya, kongre merkezleri, konferans salonlarıyla ön plana çıkıyor. Türkiye'nin grup turizminde dünyadaki payının artırılması ve daha iyi yerlere gelmesi tabii ki mümkün. Çünkü ülkemizde bu potansiyel var ve daha fazlasını yapabiliriz. Ülkemiz elverişli koşulları ile çok ciddi bir potansiyele sahip. Ancak tabii ki bazı noktalarda desteklenmesi gerekiyor. Üst yapı ve pazarlama boyutundaki faaliyetlerin artırılması ile toplantı ve kongre turizmi anlamında daha da büyüyeceğini ve İstanbul'un uluslararası ölçekte bir kongre destinasyonu olacağı düşünüyorum. Kongre endüstrisinin, toplumsal ve ekonomik boyutta ortaya koyduğu değerlerle, bir strateji çerçevesinde ele alınması gerekmektedir. Ülkemizin dünya çapında mega etkinliklere ev sahipliği yapması adına adımlar atılmalı. İstanbul ve Antalya dışında farklılaştırılmış kongre destinasyonları yaratılmalı, istihdam ve eğitim programları yaygınlaştırılmalı, yasal ve üst yapı olanaklarını geliştirmeli. Pandeminin ardından 2022 yılı Türkiye turizminde hareketlilik yaşadığımız bir dönem oldu. 2023 yılına ise büyük beklentilerle başladık ancak ülkemizi derinden sarsan ve yasa boğan 6 Şubat depremi başta olmak üzere yaşanan tüm olumsuzluklar nedeniyle ülke olarak turizmde hak ettiğimiz doluluklara ulaşamadık. Sektör beklentisi 2024'ün özellikle mayıs ayından sonra turizm açısından son derece pozitif geçeceği yönündedir. Bizim de şu ana kadar olan tahminlerimiz aynı yönde. Hilton İstanbul Maslak olarak hem potansiyelimiz hem de hizmet kalitemiz ile oluşacak talebi en iyi şekilde karşılayabileceğimize eminiz. Çünkü biliyoruz ki Türkiye turizmi hem talep hem de satış fiyatları açısından çok daha iyi rakamları hak ediyor.

Ruijie Enterprise **Hospitality** Solution

Expertise with User-Friendly Adaptability

6000+ Hotels Used
High quality at an affordable price



Indoor AP

Better Signal

- Smart Antenna Inside
- Beamforming

Better RF Optimization

- RRM 2.0
- RF Navigation

Better Guarantee

- AP-level APP Guarantee with Dynamic QoS
- AirReorder

Outdoor AP

Stable in a Harsh Environment

- Industrial-level Design
- IP68 Protection
- Salt Spray Corrosion Proof

Hardware AC

High Speed Forwarding

- 40Gbps Forwarding Capacity
- 4 * SFP+ Ports and 8 * GE Ports

Large Capacity Management

- Manage up to 1152 APs (or 2304 Wall APs)

High Availability

- RIPT Technology (AC Bypass)
- VAC License Shared

Follow Us



Ruijie Networks



Contact Us

sales-TR@ruijienetworks.com



More Info
Ruijie Wireless



**Zafer Canbaz / Hyatt Regency İzmir
İstinyePark / Genel Müdür**

Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak, dünya devi Hyatt Hotels'in Türkiye'deki 6. oteliyiz. İzmir'de ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunmak için yola çıktık ve Çeşme, Urla ve Alaçatı gibi popüler tatil destinasyonlarına yakınlığımızla hem konum avantajımız hem de yenilikçi hizmet anlayışımızla kısa sürede fark yarattık. Şehir merkezinde oluşumuz ve bağlantı yollarına olan yakınlığımız sayesinde de ulaşılabilirlik anlamında toplantı ve kongre amacıyla gelen grupların da tercih sebebi olduk. 600 ve 300 kişilik büyük grupları ağırlayabileceğimiz iki balo salonumuz bulunuyor. Bunlara ek olarak ihtiyaca göre bölünebilir 10 adet toplantı salonumuz mevcut. Bir yılda ortalama olarak gerçekleştirdiğimiz toplantı organizasyonu sayısı, sezona göre değişkenlik gösterse de sunduğumuz hizmet kalitesi her zaman aynı seviyede kalıyor. Geçtiğimiz yıl farklı ölçekte ve konseptte ortalama 200-250 toplantıya ev sahipliği yaptık. Toplantılar için her türlü teknik destek ve servis hizmetlerimiz bulunuyor. Tüm

Kongre ve toplantı turizmi özellikle şehir dinamiklerine yapmış olduğu pozitif etkiler ile tüm turizm değişkenleri için çok önemli bir paya sahip

toplantı salonları, teknik detaylar düşünülerek inşa edilen altyapısı ve son teknoloji görsel ve işitsel ekipmanları sayesinde misafirlerinin tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor. Büyük organizasyonlar için yönlendirdiğimiz balo salonlarının kendi mutfakları sayesinde ise operasyonel anlamda hızlı ve kusursuz servis hizmeti sağlıyoruz. Toplantıların büyüklüğüne göre farklı hizmet talepleri alıyoruz. Bu noktada her bir toplantı için görevlendirilmiş özel birimlerimiz bu taleplerin karşılanması konusunda tüm eforlarını sarf ediyorlar. Kongre ve toplantı organizasyonlarının otelimizin yıllık gelirine yüzde 40 gibi bir etkisi bulunuyor. Kongre ve toplantılar özelinde otelimize gelen hedef kitlenin şehir özelinde de katma değer sağladığını belirtebilirim. İzmir'in tanıtımı ve organizasyonel anlamda bir cazibe merkezine dönüşmesi anlamında destekleyici olduğunu düşünüyorum. Pandemi ile birlikte evden çalışma düzenine geçiş, ilk dönemde herkes için büyük bir konfor sağladı ve şirketlerin çalışan giderlerini azalttı. Bu, kısa vadede şirketlerin çalışan masraflarını azaltsa da sonraki aşamalarda, çalışanların aynı ortamda olmamalarından doğan sinerjinin eksikliği, her sektörde farklı ölçülerde de olsa dezavantaja dönüştü. Pandemi etkilerinin azalması ile birlikte eski çalışma düzenine geçiş, daha geniş katılımlı toplantıların organize edilebilmesi noktasında rahatlık sağladı. Böylece toplantı

turizmi konusu da yeniden gündeme geldi diyebiliriz. Biz her ay farklı ölçekteki toplantılara ev sahipliği yapıyoruz. Bunlar arasında derneklerin yıllık olağan toplantıları, ödül törenleri, şirketlerin yılsonu toplantıları ya da daha küçük grupların bir araya geldiği toplantılar da oluyor. Kongre ve toplantı turizmi özellikle şehir dinamiklerine yapmış olduğu pozitif etkiler ile tüm turizm değişkenleri için çok önemli bir paya sahip. Turizmin bu alanda geldiği nokta ne yazık ki yeterli değil. Daha çok uluslararası kongre alabilmek adına yerel ve ulusal yönetimlerin hem uçuşlarda hem kongre alanlarında vereceği destekler ile daha da ileriye götürülebilir. Türkiye tüm şehirleri ile bu alanda yüksek potansiyele sahip. İzmir özelinde ele alırsak hem uluslararası direkt uçuşların azlığı hem yatak kapasitesinin büyük organizasyonları karşılayamaması şu an için yaşadığımız en öncelikli sorunlardan biri. Gelişimi için özellikle Turizm Geliştirme Ajansı ve benzeri turizm paydaşlarının öncülüğünde İzmir'e belli yatırımların yapılması gerekiyor. 2023 yılı ilk açılış yılımız olmasına rağmen, kongre toplantı anlamında çok güzel geçirdik. Hem ulusal hem uluslararası kongrelere ve toplantılara ev sahipliği yapma şansını elde ettik. 2024 yılında da yine aynı şekilde ileriye dönük konfirme etkinlik kongre ve toplantılarımız bulunuyor.

Kongre ve toplantı turizminin gelişimi için tüm paydaşların iş birliği içinde çalışması ve sürekli olarak yenilikçi yaklaşımlar benimsemesi önemlidir; bu şekilde başarıyı daha da ileriye taşıyabiliriz

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, Şanlıurfa'nın ilk uluslararası beş yıldızlı oteli. Tarihi Şanlıurfa merkezine çok yakın konumda bulunan DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, 17'si süit toplam 190 misafir odası, 1.150 kişilik kapasiteye sahip toplantı ve etkinlik alanları, 1.600 metrekaarelik Spa ve sağlık merkezi, Şanlıurfa'nın ilk BigChefs restoranı ve lobisindeki Starbucks köşesi ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en yeni ve en üst sınıf oteli olarak öne çıkmaktadır. Deneyimli ekibimiz, tüm ihtiyaçları karşılamak üzere tasarlanmış balo salonumuz ve toplantı odalarımızla toplamda 6 adet salon ev sahipliği yapmak için her zaman hazırdır. Gün ışığı alan ve üçe bölünebilen toplantı salonlarımız, yüksek teknolojiye sahip 4K ekranlar ve yüksek kaliteli ses sistemleriyle donatılmıştır. Ayrıca, özel olarak tasarlanmış 'Siverek' adlı salonumuz da misafirlerimizin hizmetindedir. Geçen yıl, açılış yılımız olmasına rağmen gelen tesisimize talepler umut vericiydi. Toplantı paketlerimiz iki seçenek sunuyor: Yarım gün ve tam gün. Yarım gün paketimizde, bir kahve molası ve öğle

yemeği sunulmaktadır; tam gün paketimizde ise iki kahve molası ve bir öğle yemeği bulunmaktadır. Ayrıca, perde, projeksiyon ve ses sistemi gibi teknolojik ürünlerin desteğini de misafir taleplerine göre sağlıyoruz. Gelen taleplerin hepsine uyum sağlayacak operasyonel yapımız mevcuttur. Yeni açılmış bir otel olduğumuz için, kongre ve toplantı organizasyonlarının, otelimizin yıllık gelirlerine ve totalde misafir oranlarına ait yüzdesi değişmektedir. Konaklamalı toplantıların otel ve şehrimiz için önemli olduğunu düşünüyoruz. Günümüzde hibrit toplantılar ağırlığını yitirmeye başlamıştır. Bireysel katılımlı toplantılar halen öncelikli konumunu korumaktadır. Otelimizde çeşitli toplantılar düzenlense de genellikle eğitim toplantıları ağırlıkta olmaktadır. Kongre ve toplantı turizmi, turizm sektöründeki önemli bir payı temsil ediyor ve sürekli gelişim gösteriyor. Ancak, her zaman daha fazlasını yapabiliriz ve bu alandaki potansiyeli daha da artırabiliriz. Bu nedenle, sektördeki tüm paydaşların iş birliği içinde çalışması ve sürekli



**Fatih Günkent / DoubleTree by Hilton
Şanlıurfa / Genel Müdür**

olarak yenilikçi yaklaşımlar benimsemesi önemlidir. Bu şekilde, kongre ve toplantı turizmi alanındaki başarıyı daha da ileriye taşıyabiliriz. Kongre ve toplantı turizmi alanında etkinliğin yapılacağı şehre ulaşım ne kadar kolay olursa, organizasyon yetkilileri ve katılımcılar daha memnun olmaktadır. Ayrıca, kongre ve toplantı turizmi destinasyonların tanıtımına fırsat verdiği için, ileride bundan bağımsız ziyaretleri de olumlu etkilemektedir. 2023 yılına göre umut verici talepler görülmektedir. Bu bağlamda, anlaşmaları sonuçlandırarak hem tesisimize gelir getirmeyi hem de şehre katma değer sağlamayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda destinasyonu tanıtarak fırsatlar yaratmayı hedefliyoruz.



Recep Özdemir / İstanbul Marriott Hotel
Şişli / Genel Müdür

İstanbul Marriott Hotel Şişli, İstanbul Boğazi, 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. Toplamda 8 adet toplantı salonumuz 1 adet fuayemizle 20 kişiden 850 kişiye kadar ev sahipliği yapıyoruz. Tüm toplantı salonlarımız bölünebilir, kapsamlı ses ve görüntü teknolojilerine sahiptir. Otelimiz, yılda ortalama 100'ün üzerinde organizasyona ev sahipliği yaparak, şehrin önemli bir toplantı ve etkinlik merkezi haline gelmiştir. Modern ve son teknolojiye sahip ses ve görüntü sistemlerimiz, toplantılarınızı daha etkili hale getirmek için tasarlanmıştır ve uzman teknik

İş dünyasındaki globalleşme, teknolojideki ilerlemeler ve iletişim olanaklarının genişlemesi, insanların farklı bölgelerde bir araya gelerek fikir alışverişi yapma ve iş birliği kurma ihtiyacını artırmaktadır

ekibimiz, bu sistemlerin sorunsuz bir şekilde çalışmasını sağlamak için her zaman hazırdır. Kongre ve toplantı organizasyonlarının, otel yıllık gelirlerine 1 milyon Euro katkı sağlarken, totalde ise misafir oranlarına ait yüzdesi yüzde 30'dur. Kongre ve toplantı organizasyonlarının otelin gelirlerine önemli bir katkı sağladığını ve otelin işletme stratejisinde önemli bir rol oynadığını düşünüyorum. Otelimizde yüz yüze toplantılar, iş hacmimizde belirgin bir paya sahiptir ve otel gelirlerimize önemli katkılar sağlamaktadır. Yüz yüze toplantıların sağladığı katkılar, birkaç farklı faktöre dayanmaktadır. Öncelikle, toplantı katılımcıları için konaklama, yiyecek & içecek ve toplantı salonu kiralama gibi hizmetlerden elde edilen gelirler önemli bir paya sahiptir. Ayrıca, toplantılar sırasında otelimizde gerçekleşen diğer harcamalar da gelirlerimizi artırmaktadır. İş toplantıları ve düşünler daha çok ağırlıktadır. Kongre ve toplantı turizmi, hızla gelişen bir sektördür ve gelecekte daha büyük öneme sahip olmasını bekliyorum. İş dünyasındaki globalleşme, teknolojideki ilerlemeler ve iletişim olanaklarının genişlemesi, insanların farklı bölgelerde bir araya gelerek fikir alışverişi yapma ve iş birliği kurma ihtiyacını artırmaktadır. Bu nedenle, kongre ve toplantılar, seyahat ve turizm

endüstrisinde büyüyerek daha da önemli bir pazar segmenti haline gelmektedir. Kongre ve toplantı turizmi, genellikle belirli mevsimlerde yoğunlaşıyor ve kalan dönemlerde ise durgunluk yaşanabiliyor. Bu da gelir istikrarını olumsuz etkiliyor. Birçok şehir ve otelin, kongre ve toplantı organizasyonlarını çekmek için rekabet halinde olması, fiyat rekabetinin artmasına ve pazar payının bölünmesine yol açıyor. Çözüm ve gelişim için biz, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak, geri bildirimleri dikkate alarak, hizmetlerimizi sürekli olarak iyileştiriyoruz. Sürdürülebilirlik ilkelerini benimseyerek çevresel etkinliklere odaklanıyoruz. Yeşil toplantı uygulamalarını teşvik ediyor, atık azaltma ve geri dönüşüm programları geliştiriyoruz. Personelimize sürekli eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kalifiye ve deneyimli bir ekibin oluşumuna katkıda bulunuyoruz. Belirli endüstri veya sektörlere odaklanarak hedef pazarlarda daha etkili bir şekilde pazarlama yapıyoruz. Ayrıca yenilikçi ve yaratıcı yaklaşımlarla müşterilerin ilgisini çekiyoruz. 2024 yılına hızlı bir başlangıç yaptık. Hedefimiz, yıllık organizasyon sayısını geçtiğimiz senenin 1.5 katına çıkarmaktır. Bu hedefe ulaşmak için belirlediğimiz stratejilerle kararlılıkla ilerliyoruz.

Toplantı turizminin geldiği nokta bence tam olarak yeterli değil. Daha fazla tanıtım, altyapı geliştirmesi ve çeşitlendirme yapılması, katılımcı deneyimini artırmak için daha fazla etkinlik ve hizmet çeşitliliği sunulması da fikrimce çok kritik

Fairmont Quasar İstanbul olarak, şehrin iş merkezinin kalbinde, tüm olanaklara yakın bir yerde bulunuyoruz. Ayrıca, Türkiye'de Fairmont markasının ilk ve tek temsilcisiyiz. Otelimiz, modern mimarisi ve zarif dekorasyonlu 209 geniş odası ile misafirlere lüksü ve konforu en üst noktada yaşıyor diyebilirim. Ödüllü Fairmont Spa'mız ve içerisinde Michelin Rehberi tarafından 2023 ve 2024'te tavsiye listesine giren Aila'nın da bulunduğu restoranlar da mevcut. Lüks detayların en son teknolojiyle buluştuğu 7 adet toplantı salonumuz bulunmakta, bu salonlar 2.000 metrekareyi aşan bir etkinlik alanı sağlıyor. Özellikle, Luna Balo Salonu'nda 300 kişinin katılımı ile ihtişamlı etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz. Fairmont Quasar İstanbul'da bir yıl içerisinde ortalama 450 adet toplantı düzenliyoruz, elbette bu rakamlar ülkenin ve dünyanın gündemine göre değişkenlik gösterebiliyor. Toplantının detaylarına göre talep edilen servislerde farklılıklar olabiliyor. Bu gibi durumlarda misafirlere sunduğumuz hizmetler de farklılık göstermekte. Ayrıca, barkovizyon ve projektör gibi ihtiyaçlardan, daha kapsamlı teknik

detaylara kadar her alanda destek sağlıyoruz. Etkinliklerde ağırladığımız misafirlerimizin yıllık gelirimize ve konaklayan misafirlerimize oranı yüzde 15'e tekabül ediyor. Oldukça iyi olan bu oranı yıl içerisinde yüzde 18 bandına çıkarmayı hedefliyoruz. Pandemi döneminin ardından yüz yüze gerçekleşen toplantıların tekrar tercih ediliyor olmasının temel sebebinin, etkili bir iletişim ağının kurulmasına ve hızlı karar alma süreçlerine katkıda bulunuyor olması olduğunu düşünüyorum. Fairmont Quasar İstanbul'da yüz yüze toplantılara ev sahipliği yapıyoruz, ancak bu tür toplantıların dezavantajları olarak, zaman ve ücret açısından daha maliyetli olabilmesi ve daha da önemlisi coğrafi kısıtlamaların söz konusu olabilmesi söylenebilir. Kongre ve toplantı turizmi, tabii ki turizm sektöründe önemli bir yer tutuyor. Ancak toplantı turizminin geldiği nokta bence tam olarak yeterli değil. Daha fazla tanıtım, altyapı geliştirmesi ve çeşitlendirme yapılması gerekiyor. Ayrıca, katılımcı deneyimini artırmak için daha fazla etkinlik ve hizmet çeşitliliği sunulması da fikrimce çok kritik. Bu şekilde, toplantı turizmi daha da büyüyebilir ve



Sibel Öztürk / Fairmont Quasar İstanbul /
Satış ve Pazarlama Direktörü

turizm sektörüne daha fazla katkı sağlayabilir. Lokal pazarda tarafımıza iletilen toplantı taleplerinin sayısı oldukça fazla olsa da yurt dışından gelen taleplerin artması bizim için önemli. Bunu sağlamak adına farklı ülkelerde gerçekleşen turizm fuarlarına tam katılım gerçekleştirerek, olası talepleri olan acente ve şirketlere ulaşmaya çalışıyoruz. Elbette, bu noktada devlet tarafından sağlanan imkanlar ve gelişimler de çok büyük önem taşımakta. Daha fazla bu amaç ile tanıtım yapılmasının Türk turizmi için çok faydalı olacağına inanıyorum. Merkezi lokasyonumuz ve sağladığımız son teknoloji avantajlar sayesinde oldukça fazla etkinlik talebi alıyor, ağırlıklı olarak birçok firmanın çalışanları için düzenlediği uzun vadeli eğitim seminerlerine ev sahipliği yapıyoruz. 2024 yılında uzun soluklu anlaşmaları artırmak hedeflerimiz arasında.



Fikret Yüksel / Radisson Blu Bosphorus Hotel, İstanbul / Genel Müdür

Otelimiz, İstanbul'un en nefes kesici noktası olan Beşiktaş Ortaköy'de boğazın üzerinde bulunmaktadır. Misafirlerimiz, otelimizin toplamda 139 odası içerisinde en düşük kategori olan standart oda rezerve etseler dahi full boğaz manzaralı restoranımızda açık büfe kahvaltı ile güne başlarlar. Gün içerisinde Spamızda bulunan Türk hamamı, sauna, buhar odası ve jakuzi ile rahatlayabilir veya otelimizin lobisinde bulunan Cruise Lounge Terrace & Bar'da atıştırmalık ve içecek seçenekleri ile kendilerini boğaz manzarasının büyümesine bırakabilirler. Basın toplantısı, gala yemeği, kahvaltı etkinliği ve önemli iş toplantılarına cevap verecek 12 ile 229 metre kare arasında toplam 8 toplantı salonumuz bulunmaktadır. En çok tercih edilen Pupa Teras salonumuz, kendine ait özel terası, son teknoloji toplantı ekipman donanımları ve panoramik Boğaz Manzarası ile "İstanbul'un Balkonu" niteliğindedir. Bir yılda yaklaşık olarak

Kongre ve toplantı turizmi bağlamında her ölçekte uluslararası kongre ve seminere ev sahipliği yapabilecek sektör paydaşlarına sahibiz; ancak yıl genelinde açıklanan gerek sektörel fuarlar gerek turizm gerek medikal kongrelerin hak ettiğinden çok daha az gerçekleşmesi tek sorunumuz

200'ün üzerinde toplantı organizasyonuna ev sahipliği yapıyoruz. Sürecin en başından itibaren Radisson Otel Grubu standartlarında muadili olmayan bir toplantı deneyimi sağlamak üzere çalışıyoruz. Kongre ve toplantı organizasyonları, otelimizin yıllık gelirlerinde yüzde 35'in üzerinde bir pay oluşturmaktadır. Pandemi sürecinin başında, kurumsal ve bireysel misafirlerimiz online toplantıları daha çok tercih etseler de kısa bir süre içerisinde fiziksel etkinliklerin, hedef ve motivasyon anlamında ne kadar değerli olduğunu deneyimleyerek; tercihlerini yine yüz yüze etkinliklerden yana kullanmaya başladılar. Gerekli tüm ekipmanımız ile hibrit toplantılar dahil her türlü talebe cevap verebiliyoruz. Otelimiz, yüzde 70 oranında iş, kurumsal, eğitim amaçlı etkinliklere ev sahipliği yaparken yüzde 30 oranında gala yemeği, resepsiyon, düğün, nişan, kına ve doğum günü kutlamaları için de tercih edilmektedir. Pupa Teras salonumuzda 70 kişiye kadar, Etcetera Restoranımızda ise 250 kişiye kadar özel davetlere

ev sahipliği yapılmaktadır. Kongre ve toplantı turizmi bağlamında geçmiş yıllara bakıldığında, her ölçekte uluslararası kongre ve seminere ev sahipliği yapabilecek sektör paydaşlarına sahibiz. Son derece deneyimli Mice acentalarımız, profesyonellik & ev sahipliğini çok iyi harmanlamış otellerimiz ile İstanbul ve diğer şehirlerimiz ile birlikte çok daha fazlasını yaptık ve başarılarımızın da üzerine çıkma gücümüz var. Yıl genelinde açıklanan gerek sektörel fuarlar gerek turizm gerek medikal kongrelerin hak ettiğinden çok daha az gerçekleşmesi tek sorunumuz. Bizler tüm turizm paydaşları en iyi yaptığımız işi yapıp ulusal ve uluslararası tüm sektörel kongre ve seminerlere ev sahipliği yapabilecek opere edebilecek potansiyele sahibiz. Neredeyse her çeyrek için kontratlanmış seminerlerimiz mevcut. Buradaki dağılım ağırlıklı olarak ilaç sektörüne olmakla birlikte hızlı tüketim malları sektörü ve teknoloji sektörüne ait. 2024 hedefimiz genel bütçenin minimumunda yüzde 35'ini kongre ve toplantı segmenti ile yakalamak.

İçinde bulunduğumuz ekonomik ve politik iklime adaptasyon, günlük değişen maliyetler, doğru fiyatlandırmada endişelere yol açmaktadır.

Otelimiz Sheraton Grand İstanbul Ataşehir; 2015 yılı aralık ayında kapılarını misafirlerine açtı. Çoğunluğu deniz ve adalar manzaralı olmak üzere çeşitli kategorilerde toplamda 165 adet odamız ile hizmet vermekteyiz. Anadolu yakasında, Batı Ataşehir bölgesinde bulunan otelimiz, İstanbul Finans Merkezi'ne sadece 1 km uzaklıkta ve Ülker Sports Arena'ya yürüyüş mesafesindedir. Gün ışığı alan balo salonumuz ile birlikte toplamda 12 adet toplantı salonumuz bulunmaktadır. 1000 kişiye kadar tüm taleplere cevap verebileceğimiz çeşitlilikte salon alternatiflerimizi misafirlerimize sunabiliyoruz. Tüm toplantı salonlarının aynı katta olması, her salonun kendine ait fuaye alanlarının olması ve salonlarımızın çoğunun gün ışığı alması ve hiçbirinde sütun/kolon bulunmaması öne çıkan özellikleridir. Yıllara ve dönemlere göre değişiklik göstermekle birlikte ırili ufaklı organizasyonlarımızın sayısı yıllık ortalama 800 olarak gerçekleşmekte ve her yıl ortalama olarak 15 bin kadar misafirimizi bu organizasyonlarda ağırlamaktayız. Çeşitli kapasitelerde toplantı salonları ve 1000 kişiye kadar hizmet verebildiğimiz, gün ışığı alan balo salonumuz ile birlikte toplamda 12 adet salonumuz bulunmaktadır. Son teknoloji trendlerine göre planlanmış salonlarımızda bir toplantıda ihtiyaç duyulan gerekli tüm teknik ekipman mevcuttur. Özel hizmet taleplerinde veya daha ileri seviyede teknik ekipmana ihtiyaç duyan konferanslar için

çözüm ortaklarımızdan destek almaktayız. Kongre ve toplantı organizasyonları, otelimizdeki birçok farklı segmenti aynı anda aktifleştiren ve gelir yaratan çok ciddi bir paya sahiptir. Getirmiş olduğu ilave gelirlerle birlikte toplam gelirimizin yaklaşık olarak yüzde 40'ının organizasyonlar sayesinde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Fiziksel olarak gerçekleşen toplantıların yerini tam anlamıyla dolduramayan hibrit toplantılar; pandemi sürecinde bizim de toplantı salonlarımızdan birini 'digital studio' konseptine çevirmemizle birlikte hayatımıza girmişti. Akabinde yarı hibrit etkinliklerle tanıştık. 150-200 kişilik fiziksel katılım ile 5000+ kişilere ulaşan yarı hibrit etkinlikler sonrasında, yüz yüze iletişimin yerinin doldurulamayacağı gerçeği ile alıştığımız eski düzene şu an geri dönüş sağlamış durumdayız. Hepimizin farkındalık kazandığı yüz yüze iletişimin, temas etmenin değeri, fiziki olarak dahil olmanın önemi eskisinden de daha fazla hissedilir durumda. Bu ihtiyaç ve farkındalıkla, toplantıların artarak devam ettiğini görüyoruz. Kongre ve toplantı turizmi, turizm çatısı altında bulunan en kıymetli segmentlerden biri olup, kesinlikle ileriki dönemlerde önemini daha fazla hissettirecektir. Ülkemizde gerçekleşen önemli kongrelerin tanıtım desteğinin sağlanmasının, nice uluslararası kongre ve toplantıya ev sahipliği yapmamızda fayda sağlayacağı kanaatindeyim. Şu an içinde bulunduğumuz ekonomik ve politik



Hande Bahadır Dölek / Sheraton Grand İstanbul Ataşehir / Genel Müdür

iklime adaptasyon, günlük değişen maliyetler, doğru fiyatlandırmada endişelere yol açmaktadır. Değişimin bir parçası olmak, rekabeti destekleyen ve kaliteden ödün vermeyen sağlam bir duruş ile takipçi, yenilikçi ve öncü pozisyonda kalmak gerekmektedir. Ayrıca birçok sektörde olduğu üzere sektörümüzdeki istihdam sorunu ele alınması gereken başlıca meselelerdendir. Emek yoğun olan sektörümüzde çalışanların beklentilerine uygun zeminlerin oluşturulması önem teşkil etmektedir. Sheraton Grand İstanbul Ataşehir olarak, önümüzdeki dönemler için hali hazırda birçok kontratımız imzalanmış olup, geçen seneden anlaşmaları sağlanmış olan kongrelerimiz mevcuttur. Özellikle seçim atmosferinin ortadan kalkması ile 2024 yılının ikinci yarısının kongre ve toplantı anlamında da oldukça yoğun geçeceğini öngörmekteyiz.

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





**Göksekin Kürkcü / Wyndham Grand
İstanbul Kalamış Marina Hotel / Genel
Müdür**

Otelimizde 2'si balo salonu olmak üzere toplam 16 adet toplantı salonumuz var. Balo salonlarımızdan küçüğü 450 metrekare, büyüğü yaklaşık 700 metrekare, hiç sütunsuz mekanlardır. 50 metrekare ile 170 metrekare arasında farklı büyüklükte, gün ışığı alan salonlarımız mevcut. Bu çeşitlilik sayesinde farklı beklentileri olan tüm organizasyonlara ev sahipliği yapabiliyoruz. 2023 yılında toplam 671 toplantı & kongre organizasyonuna ev sahipliği yaptık. Toplantı organizasyonlarında sunduğumuz hizmetler arasında mekân rezervasyonu, yiyecek ve içecek hizmetleri, teknik ekipman temini ve toplantı alanının dekorasyonu bulunmaktadır. Ayrıca, müşterilerimizin özel talepleri doğrultusunda, özel menü seçenekleri, özel sunumlar veya tematik dekorasyon gibi talepleri karşılayabilmekteyiz. Özellikle ürün lansmanı gibi farklı bir gündeme sahip toplantılarda ürünü daha ön plana çıkaran özel tasarımlar ve dekorasyon taleplerini karşılamak üzere çok geniş bir portföyümüz var. 2023 yılını değerlendirecek olursak, kongre ve toplantı geliri, otelin toplam gelirin yüzde 7'sini oluşturmaktadır. Kongre ve toplantı kişi sayısı, otelin toplam misafir sayısının yüzde 8'ini oluşturmaktadır. Bu yüzdelerin önümüzdeki yıllarda artmasını umuyoruz, bu segmentteki tüm misafirlerimiz son derece önemli.

Yüz yüze iletişimde beden dili ve jestler daha etkili bir şekilde kullanılabilir, bu da iletişimi zenginleştirir. Ayrıca, yüz yüze toplantılarda katılımcılar arasında daha derin bağlar kurulabilir ve daha güçlü bir iş birliği ortamı oluşturulabilir. İş birliği ve etkileşim açısından yüz yüze toplantılar her zaman önemli olmuştur. Pandemi sürecinde online ve hibrit toplantılar önemli bir alternatif oluştursa da yüz yüze toplantıların tercih edilmesinin bazı sebepleri var. Öncelikle, yüz yüze iletişimde beden dili ve jestler

Özellikle büyük şehirlerde ve turistik destinasyonlarda düzenlenen kongreler, konferanslar ve iş etkinlikleri hem yerel ekonomiye katkı sağlar hem de destinasyonun tanıtımına büyük ölçüde katkıda bulunur

daha etkili bir şekilde kullanılabilir, bu da iletişimi zenginleştirir. Ayrıca, yüz yüze toplantılarda katılımcılar arasında daha derin bağlar kurulabilir ve daha güçlü bir iş birliği ortamı oluşturulabilir. Ancak, yüz yüze toplantıların dezavantajları da var. Bunlar arasında seyahat maliyetleri, zaman kaybı ve çevresel etkiler sayılabilir. Hibrit toplantılar ise bu dezavantajları bir ölçüde azaltabilirken, yüz yüze etkileşimi sağlayarak ve çevresel etkileri en aza indirerek online toplantıların bazı avantajlarını koruyabilir. Otelimizde genellikle kurumsal toplantılar, konferanslar, seminerler ve iş etkinlikleri gibi iş odaklı toplantılar ağırlıklı olarak gerçekleştirilmektedir. Bununla birlikte, düşünler, nişanlar, doğum günü partileri ve diğer özel etkinlikler de zaman zaman düzenlenmektedir. Kongre ve toplantı turizmi, turizm sektörü içinde önemli bir paya sahip, özellikle büyük şehirlerde ve turistik destinasyonlarda düzenlenen kongreler, konferanslar ve iş etkinlikleri hem yerel ekonomiye katkı sağlar hem de destinasyonun tanıtımına büyük ölçüde katkıda bulunur. Bu turizmin geldiği nokta her zaman gelişme potansiyeli taşır. Sürekli olarak yenilikçi ve çekici teklifler sunarak, iş seyahati yapanların ihtiyaçlarına cevap vermek ve rekabet avantajı elde etmek önemli. Ayrıca, sürdürülebilirlik ve teknolojik yenilikler bu turizm türünün gelişimine katkı sağlamaktadır. Elbette İstanbul'un geçmişte almış olduğu kongre ve toplantı sayılarına baktığımızda, pandemi sonrası dönemde maalesef geçmişteki rakamlara henüz ulaşmış değiliz. Kongre ve toplantı turizmi alanında karşılaşılan bazı sorunlar arasında şunlar sayılabilir: seyahat kısıtlamaları, bütçe kısıtlamaları, mekân ve tesis eksikliği, organizasyon ve lojistik zorluklar, rekabetin artması ve sürdürülebilirlik konuları. Bu sorunları çözmek, kongre ve toplantı turizminin gelişimini desteklemek için birkaç öneri ise şöyle olabilir: Dijital Dönüşüm: Teknolojinin etkin bir şekilde kullanılmasıyla, online katılımı artırarak ve hibrit etkinliklere geçiş yaparak, seyahat kısıtlamalarının etkisini azaltabiliriz. Altyapı Geliştirilmesi: Yeni kongre ve toplantı merkezlerinin inşası ve mevcut

tesislerin iyileştirilmesiyle, daha geniş bir yelpaze ve kapasitedeki etkinliklere ev sahipliği yapılabilir. Fiyatlandırma ve Destek Programları: Daha rekabetçi fiyatlandırma politikaları ve teşvik programları oluşturarak, organizatörlere mali destek sağlanabilir. İş birlikleri ve Tanıtım: Yerel turizm kuruluşları, işletmeler ve organizatörler arasında daha fazla iş birliği yaparak, destinasyonun kongre ve toplantı turizmi potansiyelini tanıtmak için ortak tanıtım kampanyaları düzenlenebilir. Sürdürülebilirlik Odaklı Yaklaşım: Daha çevreci ve sürdürülebilir kongre ve toplantı pratikleri benimseyerek, hem çevreye duyarlı bir imaj yaratılabilir hem de maliyetler azaltılabilir.

Hizmet Kalitesi ve İmkanlar, Pazarlama ve Tanıtım, Çevresel ve Sosyal Sorumluluk kategorilerinde sınıflandırdığımız 2024 yılı hedeflerimiz doğrultusunda, otelimizde kongre, seminer ve iş etkinliklerini daha etkili bir şekilde yönetmek ve misafirlerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışıyoruz

2024 yılı hedeflerimiz 3 kategoride açıklamak isterim: Hizmet Kalitesi ve İmkanlar: Misafirlerimize daha iyi bir deneyim sunabilmek için toplantı ve kongre alanlarını modernize etmek ve teknolojik olarak donatmak, özellikle ses ve görüntü sistemleri gibi olanakları iyileştirmek hedeflerimiz arasında, bu konu ile ilgili tesis olarak önemli yatırım ve yenilemeler yaptık. Pazarlama ve Tanıtım: Hedef kitlemize daha etkili bir şekilde ulaşabilmek için dijital pazarlama stratejileri kullanmak ve kongre, seminer ve iş etkinlikleri için özel teklifler ve promosyonlar sunma konusunda tüm partnerlerimiz ile aktif çalışıyoruz. Çevresel ve Sosyal Sorumluluk: Sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk ilkelerine uygun olarak toplantı ve kongre organizasyonlarında çevreci uygulamaları teşvik etmek ve yerel topluluklara katkı sağlama anlamında sahip olduğumuz GSTC sertifikasına paralel uygulamalarımız devam ediyor. Bu hedefler doğrultusunda, otelimizde kongre, seminer ve iş etkinliklerini daha etkili bir şekilde yönetmek ve misafirlerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışıyoruz.

Her dönemin kendine özgü bir karakteri vardır.
Gelip geçici heveslerin arasından sıyrılır,
hayatımızı zenginleştirirler.
Varlıklarıyla ölümsüzleşirler.

LAMICOLOR®
HIGH PRESSURE LAMINATES



Lamicolor 814
Catania Eiche

Lamicolor yüksek basınçlı dekoratif yüzey laminatları, otel oda mobilyalarında, televizyon ünitelerinde, valizliklerde, dolap kapaklarında, iç cephe duvar kaplamalarında, asansör kabinlerinde, yemekle temaslı masa ve tezgah yüzeylerinde, otel ve turizm yatırımlarında tavan ve kolon kaplamalarında, otel baffle asma tavanlarında, kapı kanat ve pervazlarında, resepsiyon ve bar bankolarında, gemi ve yat mobilyalarında, otel genel mahalleri ıslak hacim wc ve duş bölmelerinde, sabit ve hareketli mobilyalarda, hijyenik, antistatik ve darbeden etkilenmeyen yüzey yapısı ile her alanda kullanılır.

BERK®
yüzeysel tasarım teknolojileri



Yılmaz Çavdar / Almira Hotel Thermal SPA & Convention Center / Genel Müdür Yardımcısı

Almira Hotel Thermal SPA & Convention Center; Bursa'nın ilk 5 yıldızlı konaklama tesisi olup, şehir merkezinde hizmet vermektedir. Otelimiz 203 odası, 400 kişilik açık büfe kahvaltı salonu, teras katta bulunan havuzbaşı ve Bursa şehir manzaralı Luna A La Carte Restaurant, Game Zone, açık yüzme havuzu ve 1800 metrekarelik 3 katlı Spa merkezi ile hizmet vermekte olup; ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi, Güvenli Turizm, Sıfır Atık, Yeşil Yıldız ve Turuncu Bayrak sahibidir. Otelimizde 10 kişiden 1000 kişiye kadar farklı kapasitelerde 13 etkinlik salonu bulunmakta olup, otelimiz teras katında bulunan Alluna Havuzbaşı'nda da düğün, kokteyl ve kurumsal davet gibi pek çok organizasyon gerçekleştirmektedir. Toplantı ve kongre turizmi, dünya genelinde önemli bir seyahat segmenti haline gelmiştir. Otelimizde panel ve kongreler dahil yılda ortalama 1800 farklı etkinlik gerçekleştirmektedir. Tesisimizde toplantı organizasyonları için; farklı kapasitelerde etkinlik salonları, konaklama imkanı, yiyecek, içecek hizmetleri, otopark ve vale hizmeti, ihtiyaç duyulması halinde ulaşım ve organizasyon desteği, simultane çeviri, baskı, gala yemekleri için sanatçı ve destek personel çözümleri sunmaktayız. Organizasyonların otel dışında gerçekleştirilmek istenmesi durumunda ise catering hizmetimiz ile yardımcı olmaktadır. Ayrıca otelimizdeki thermal Spa hizmetlerimiz, toplantı katılımcıları için sağlık ve dinlenme imkanı da sunmaktadır. Kongre ve toplantı organizasyonlarının, otelimizin yıllık gelirlerinin yaklaşık yüzde 30-35 ini oluşturduğunu söyleyebiliriz. Pandemi

Ülkemizde kongre ve toplantı turizminin, alışlagelmiş destinasyonların dışında, farklı şehirlere de yayılması gerekmektedir; Bursa özelinde potansiyelini arttırmak için havaalanının geliştirilmesi önemli bir adım olacaktır

döneminde online ve hibrit toplantılara talep artmıştı. O süreçte biz de değişen taleplere cevap vererek hizmetlerimizi bu şekilde planlamıştık. Günümüzde ise daha az sayıda tercih edilmekte. Misafirlerimizden aldığımız geri dönüşler yüz yüze yapılan toplantıların verimliliğinin daha yüksek olduğunu bizlere göstermektedir. Ayrıca toplantıların online ya da kurum içindeki toplantı salonlarında yapılmasından ziyade dış mekanda yapılması katılımcılarda daha fazla ilgi ve motivasyon oluşturmakta, toplantı esnasındaki konsantrasyon düzeyleri daha yüksek olmaktadır. Otelimizde şirket toplantıları, bakanlıklar, belediyeler gibi resmi kurumlara ait organizasyonlar, konsolosluklar, sivil toplum kuruluşları, dernek toplantı ve genel kurulları, akademik odalar, sağlık kongreleri, lansman etkinlikleri gibi çok sayıda organizasyona ev sahipliği yapmaktayız.

Almira Hotel Thermal SPA & Convention Center olarak, 2024 için almış olduğumuz kongreler mevcut. 2025 yılı için ise teklif süreçlerimiz devam ediyor. Tıp kongreleri, otomotiv ve kalite sempozyumları, dernek panelleri, konaklamalı toplantı organizasyonları gibi etkinliklere önümüzdeki günlerde ev sahipliği yapmaya devam edeceğiz

Dünya genelinde toplantı ve kongre turizmi, iş dünyasının ihtiyaçları ve seyahat trendleri doğrultusunda sürekli olarak gelişmektedir. Ülkeler, bu pazardan faydalanabilmek için modern altyapılarını güçlendirmekte ve uluslararası etkinliklere ev sahipliği yapmak için rekabet etmektedirler. Bu trendin gelecekte de devam etmesi beklenmektedir. Ülkemizin de daha fazla pay almasını ümit etmekteyiz. Kongre ve toplantı turizminin gelişimi birçok faktöre bağlıdır. Öncelikle, bir destinasyonun kongre ve toplantı turizmi potansiyelini tam anlamıyla değerlendirebilmesi için, altyapının yeterli olması gerekmektedir. Salon özellikleri,

konaklama olanakları ve ulaşım imkanları bu potansiyeli artırmaktadır. Ayrıca sürdürülebilirliği açısından çevresel, sosyal ve kültürel faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Türkiye'de en büyük payı İstanbul, Antalya ve Afyon'daki oteller almaktadır. Bursa ise tarihi, doğası, yöresel lezzetleri, modern toplantı ve konaklama olanaklarıyla ideal bir destinasyondur. Bursa'nın toplantı ve kongre turizmi potansiyelinin gelecekte daha da artmasını beklemekteyiz. Kongre ve toplantı turizmini desteklemek için etkili tanıtım ve pazarlama stratejileri geliştirilmelidir. Destinasyonların potansiyelleri uluslararası platformlarda etkili bir şekilde tanıtılmalıdır. Yerel yönetimlerin ve turizm sektörünün iş birliği yaparak sektörün gelişimine katkı sağlamaları önemlidir. Katılımcıların gittikleri şehirlerde serbest zamanlarında hoş vakit geçirmelerini sağlayacak etkinlik alternatiflerinin bulunması ve dünyada toplantı turizminden en çok payı alan ülkelerdeki örnekler incelenerek, geliştirici adımlar atılmalıdır. Ayrıca; alışlagelmiş destinasyonların dışında, farklı şehirlere de yayılmalıdır. Bursa'nın İstanbul'a yakınlığı bir yandan avantaj sağlarken bir yandan da dezavantaj oluşturabilmektedir. Bursa'nın potansiyelini arttırmak için havaalanının geliştirilmesi önemli bir adım olacaktır. Havaalanının geliştirilmesi şehre daha fazla iş insanı çekecektir. İstanbul'a gelen ziyaretçiler tekrar Bursa'ya ulaşım sağlamak yerine etkinlikleri İstanbul'da yapmayı tercih edebilmektedirler. Konaklama ve convention center kapasitelerinin daha da artırılması ise büyük etkinliklerden daha fazla pay alınmasını sağlayacaktır. Artan ve değişken maliyetler sebebiyle zorlanarak belirlenen bütçelere rağmen, 2024 için almış olduğumuz kongreler mevcut. 2025 yılı için ise teklif süreçlerimiz devam ediyor. Tıp kongreleri, otomotiv ve kalite sempozyumları, dernek panelleri, konaklamalı toplantı organizasyonları gibi etkinliklere önümüzdeki günlerde ev sahipliği yapmaya devam edeceğiz.

Conrad Istanbul Bosphorus, yönetim kadrosunu güçlendiriyor

Conrad Istanbul Bosphorus, deneyimli ve vizyoner isimlerle kadrosunu güçlendirerek otelcilikte yeni bir çağa adım atıyor. Gizem Ertuğrul, Gülin Genç ve Ebru Dikdağ Tok, şubat ayı itibarıyla üst düzey yönetici atamalarıyla Conrad Istanbul Bosphorus'un başarısına katkıda bulunacaklar. Gizem Ertuğrul, 2002 yılından beri otelcilik sektöründe kazandığı tecrübeyle Conrad Istanbul Bosphorus'un Finans Müdürü koltuğuna oturuyor. İstanbul Üniversitesi mezunu Ertuğrul, Hilton ve Accor gibi global otel zincirlerinde finans departmanlarında önemli görevler üstlendi. Raffles İstanbul'da on yıllık deneyiminin ardından Conrad Istanbul Bosphorus'a katılan Ertuğrul, otelin finansal

başarısını yönetecek. Gülin Genç, 2010 yılından beri Conrad Istanbul Bosphorus'un yükselen yıldızı olarak öne çıkan bir isim. Maltepe Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği mezunu Genç, Conrad Istanbul Bosphorus & Hilton Istanbul Bosphorus'ta rezervasyon ofisinden Devlet İşleri & Diplomatik İlişkiler'e uzanan bir kariyer çizdi. 2022'den itibaren Lüks Satış Direktör Yardımcısı olarak görev alan Genç, şubat ayından itibaren Lüks Satış Direktörü koltuğuna yükseldi. Ebru Dikdağ Tok, 2009 yılından beri Conrad Istanbul Bosphorus ve Hilton Istanbul Bosphorus'un başarısına imza atıyor. Akdeniz Üniversitesi Turizm & Otel Yöneticiliği mezunu Tok, Grup, Kongre & Etkinlikler Satış Yöneticisi



olarak işe başladı. Satış Müdürü Yardımcısı ve Satış Müdürü görevlerini başarıyla tamamlayan Tok, şubat ayından itibaren Conrad & Hilton Istanbul Bosphorus Satış Direktörü olarak otelcilikte yeni bir sayfa açıyor.



Ebru Yengin / Karel / Telekom Pazarlama ve Piyasa Araştırma Grup Müdürü

Bulut ve IoT gibi yenilikçi teknolojiler, her ölçekte toplantı ve organizasyon sürecini kusursuzlaştırırken, sunulan misafir memnuniyetini arttırıyor, etkinlik akışını, güvenliği ve takibi kolaylaştırıyor. Karel olarak, turizm sektörünün süreçlerini kolaylaştıracak teknoloji çözümlerini tek noktadan sunarken, Türkiye'deki yaygın ve yetkin yetkili satıcı ve servis ağıyla her zaman kesintisiz destek sağlıyoruz. Otel ve kongre merkezlerinde, etkinlik yönetimini kusursuzlaştıran yeni nesil teknoloji çözümleri bağlamında hareketli çalışanların kesintisiz iletişimini sağlayan, ihtiyaç durumunda dönemsel artan/azalan ziyaretçi ya da personel sayısına göre hızla büyüyüp küçülebilen bulut iletişim sistemleri, CRM ve otel yönetimi programlarıyla entegre olarak her an her yerden kesintisiz ve özelleştirilmiş iletişim sağlıyor. Video konferans ve birlikte çalışma platformları ile online etkinlikler yapmak, etkinliklerde anlık anket yapmak, katılımları raporlamak, alt gruplar yaratarak online workshoplar düzenlemek ve bunu en iyi görüntü ve ses kalitesiyle yapmak mümkün oluyor. Çağrı merkezi yazılımı, ziyaretçi bilgilerine ve ilgi alanlarına göre otomatik bilgilendirmeler yapılması, her ziyaretçinin kendi dilinde

Karel olarak, otel ve kongre merkezlerinde etkinlik yönetimini kusursuzlaştıran yeni nesil teknoloji çözümleri sunuyoruz

hizmet veren operatöre yönlendirilmesi ve hızla bilgi ve hizmet alması, etkinlik sırasında katılımcıların ilgi alanlarına özelleştirilmiş bilgi ve kampanya bildirimleri yapılması gibi özelleştirilmiş hizmetler sunulmasına olanak tanıyor. Kişi sayma sistemleri, termal kameralar ve IoT sensörleri gibi teknolojiler, güvenlik ve kapasite kontrolü konularında önemli rol oynuyor. Akıllı geçiş takip modülleri ve yüz tanıma teknolojileri ise geçiş kontrolü ve personel takibi süreçlerini optimize ediyor. Ziyaretçi takip modülleri, personel kaydı ve kimlik doğrulama sistemleri, etkinliklerin operasyonel süreçlerini kolaylaştırırken maliyet yönetiminin de doğru verilerle beslenmesini sağlıyor. Envanter ve demirbaş takibi ile malzeme, kıymetli ekipman takibi, sarf malzemesi takibi, stok yönetimi süreçleri optimize ediliyor. Akıllı raf izleme sistemiyle anlık olarak sayım almak, stoksuz kalmayı engellemek mümkün oluyor. Akıllı Housekeeping takip sistemleri ile temizlik durumu, talep yönetimi, malzeme yönetimi ve akışı kolaylıkla sağlanabiliyor ve raporlanabiliyor. Rezervasyon yönetim sistemleri ise misafir deneyimini iyileştirirken,



kapasitenin optimal seviyede kullanımını sağlıyor ve operasyonları hızlandırıyor. Bilgi ve navigasyon sistemleri, akıllı konum bazlı bilgilendirme ve indoor navigasyon gibi özelliklerle katılımcıların etkinlik alanında istenen hedefe kolayca yönlendirilmesini sağlıyor. Ayrıca, plaka tanıma ve araç altı tanıma sistemleri ile güvenlik riskleri ortadan kaldırılarak yetki bazlı otopark yönetimi sağlanıyor, geçiş işlemleri hızlanıyor. Acil durum mobil yoklama sistemleri, acil durum anında herkesin yerinin belirlenmesi ve yoklama alınmasıyla özellikle kalabalık organizasyonlarda güvenliği ve acil durumda kişiye hızla ulaşımı mümkün kılıyor. Tüm bu teknolojik gelişmeler, otel ve kongre merkezlerinin toplantı ve organizasyon süreçlerini optimize ederek daha başarılı, hızlı, güvenilir ve müşteri deneyimini kişiselleştiren unutulmaz etkinliklere ev sahipliği yapmalarını sağlıyor.



Elite World Kuşadası'nın genel müdürü, Bilge Kasırğa İpek oldu

Turizm sektörünün önde gelen gruplarından Elite World Hotels & Resorts'ün haziran ayında kapılarını açacak yeni oteli Elite World Kuşadası'nın genel müdürü, sektörde özellikle açılış projelerindeki deneyimiyle tanınan Bilge Kasırğa İpek oldu. Almanya doğumlu olan Kasırğa İpek, Bilkent Üniversitesi Turizm Otel İşletmeciliği ve Guilford College Pazarlama Bölümü mezunu. Kastamonu Üniversitesi'nde master programına devam eden Kasırğa İpek, iyi derecede İngilizce biliyor. Profesyonel iş hayatına 1998 yılında Polat Renaissance İstanbul'da satış ve pazarlama departmanında başlayan Kasırğa İpek, ardından İstanbul Kongre ve Sergi Sarayı ve Crowne Plaza'da Pazarlama ve Halkla İlişkiler görevlerini yürüttü. Bunu Magic

Life Türkiye'de Reklam ve Pazarlama Koordinatörlüğü, Ramada Plaza İstanbul Pangaltı Pazarlama İletişimi Müdürlüğü ve Marriott Hotel İstanbul Asia'da üst düzey yöneticilik görevleri takip etti. Ardından sırasıyla Lykia Group, Holiday Inn İstanbul, Wyndham Kalamış Marina ve Crowne Plaza İstanbul Asia'da Satış ve Pazarlama Direktörlüğü yaptı. Kasırğa İpek, Lykia Group, Wyndham Kalamış Marina, Crowne Plaza ve sonrasında VIA DMC Group'un tüm otel, AVM, gayrimenkul ve marina projelerinin İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörlüğü görevlerini üstlendi. Bunu Grossmond Holding İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörlüğü izledi. Ardından Ferko Ilgaz Mountain Otel ile Signature Blue Resort Kuşadası'nda Genel Müdürlük görevini



yürüten Kasırğa İpek'in kariyeri butik kategoride hizmet veren GÜLLÜ Konakları Şirince'de Genel Müdürlük göreviyle devam etti. Kasırğa İpek son olarak ise Marina Hotel Kuşadası'nın Genel Müdürlük görevini yürütüyordu. Kasırğa İpek, şimdi ise sektördeki deneyimini Elite World zincirinin 11. halkası olan ve 12 ay hizmet verecek Elite World Kuşadası'nın açılış ve geliştirme çalışmalarına aktaracak.

Radisson Otel Grubu, yeni toplantı olanaklarının kapılarını açıyor

Radisson Otel Grubu, toplantı ve etkinlik dünyasında yenilikler yaratmaya devam ederken, öncü Radisson Meetings Unbound değer önerisini ve yapay zekâ destekli Radisson Meetings Dream Machine'i tanıttı. Radisson Meetings Unbound ile toplantı ve etkinlik planlayıcıları yaratıcılıklarını özgür bırakarak geleneksel toplantı ve etkinlik sınırlarının ötesinde yeni fikirler üretmek, etkinliğe ilham veren unsurları paylaşmak ve hayallerindeki etkinliğin geleceğe bakan kreasyonlar aracılığıyla hayal güçlerini hayata geçirmek için yapay zekâ teknolojisi dünyasından yararlanabilecekler. Radisson Otel Grubu'nun Radisson Meetings Unbound değer önerisinin merkezinde, etkinlik profesyonellerini geleceğin unutulmaz toplantılarını ve etkinliklerini hayal etmeleri için harekete geçirerek yaratıcılığın gücünü kutlayan unutulmaz etkinlikler sunmak yer alıyor. Radisson Meetings Unbound, yeni toplantı olanaklarının kapılarını açıyor ve Grubun mekânlarını yaratıcı beyinlerin yeni fikirler geliştirebileceği ve etkinlik ilhamını paylaşabileceği dinamik oyun alanlarına dönüştürüyor. Radisson Otel Grubu bu yeni değer önerisini kutlamak için vizyoner dijital inovasyonunu toplantı ve etkinlik uzmanlığıyla bir araya getirerek Radisson Meetings Dream Machine'i hayata geçirdi. Özelleştirilmiş bir üretken yapay zekâ aracı kullanan Radisson Meetings Dream Machine, etkinlik profesyonellerinin tasarımdan görselleştirmeye kadar geleneksel sınırların ötesine geçmesini sağlıyor. Etkinlik profesyonelleri, bu platformu kullanarak hayallerindeki etkinlik alanlarının büyüleyici görsellerini oluşturabilecekler. Buna ek olarak, etkinlik deneyimlerinin yapay zekâ ile nasıl kişiselleştirileceği ve başarılı yenilikçi etkinlik formatlarının gerçek vaka çalışmaları gibi düşünce liderliği yoluyla etkinlik ilhamı paylaşılabilir. Grup, Radisson Meetings Dream Machine'i hayata geçirmek için Avrupa ve Afrika'daki önemli destinasyonlarda bir dizi deneyimsel yaratıcı atölye çalışması

ve "sonsuzluk odaları" düzenliyor. Radisson Otel Grubu'nun "sonsuzluk odası", etkinlik planlayıcılarının konfor alanlarının dışına çıkarak toplantı ve etkinliklere yaklaşımlarını yeniden tanımlamalarına ve genişletmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış sürükleyici bir deneyim. Neredeyse tamamen karanlık bir toplantı odasına giren katılımcılar, toplantı düzenlerken karşılaştıkları mevcut zorluklar ve bu farklı etkinlik kısıtlamalarını nasıl aşacakları hakkında düşüncelerine yardımcı olmak için ışıklandırma ve ses gibi duyuşal deneyimlere özel bir vurgu yapan bir dizi derin odaklı görselleştirme çalışmasıyla karşılaşıyorlar. Organizatörler etkinlik planlama sürecinin farklı aşamalarında ilerledikçe, oda kademeli olarak aydınlanıyor ve yavaş yavaş birlikte yaratmayı ve iş birliğine dayalı inovasyonu kolaylaştırmak için tasarlanmış sonsuzluk desenleri ortaya çıkıyor. İlk "sonsuzluk odası" kısa süre önce Park Inn by Radisson Amsterdam City West'te açıldı. Radisson Meetings Dream Machine tanıtımları Düsseldorf, Kopenhag, Manchester ve Johannesburg'da yaratıcı ve sürükleyici etkinliklerle devam edecek. Konsept, önümüzdeki aylarda Grubun güçlü yerel ortaklar ağıyla işbirliği içinde seçkin Radisson Otel Grubu tesislerinde hayata geçirilecek. Radisson Otel Grubu Küresel Pazarlama Stratejisi Direktörü Daniela Dumitrescu şu açıklamalarda bulundu: "Kalabalık bir konferans ortamında, etkinlik organizatörlerini ve temsilcileri etkilemek zordur. Temsilciler, bir etkinliğe katılmak için zaman ve emek harcamanın karşılığında tamamen kendilerini etkinliğe bırakmayı ve katılım göstermeyi bekliyorlar. İlham ve yaratıcılığa şimdi her zamankinden daha fazla ihtiyaç var. Radisson Meetings olarak, iş ortaklarımızın yeni toplantı olanaklarının kapılarını açmalarına yardımcı olmaya kararlıyız. Radisson Meetings Unbound ve Radisson Meetings Dream Machine, dijital inovasyondaki en son yeniliklerden yararlanarak şirketimizin Her An Önemlidir felsefesini dışa vuruyor. Öncü yapay zekâ teknolojisini kullanarak, etkinlik mekânlarımızı



fikirlerin yükseldiği, bağlantıların derinleştiği ve yaratıcılığın filizlendiği oyun alanlarına dönüştürüyoruz. Her gün, her yerde, her zaman, kalıpların dışında düşünmek ve etkinlik vizyonlarını hayata geçirmek için çok çalışıyoruz ve bu heyecan verici yeni teklifi ve yaratıcı platformu tanıtmaktan gurur duyuyoruz." Radisson Meetings Unbound, Radisson Otel Grubu'nun dünya lideri Radisson Meetings ekibinin modern toplantı ve etkinlik pazarındaki en dinamik, esnek ve işlevsel çözümleri sunan en yeni öncü teklifi. Radisson Otel Grubu 2019 yılında müşterileri için bugüne kadar 87 bin tondan fazla karbonu dengeleyerek, Grubun tesislerinde düzenlenen tüm toplantı ve etkinlikleri küresel olarak karbon nötr hale getiren ilk otel grubu oldu. Radisson Meetings Unbound, Grubun önde gelen bir dijital inovasyon vizyonu haline gelmesini sağlayan yüksek dijital inovasyon odağı ile uyumlu. Grup, konaklama sektöründe, toplantı planlayıcılarının toplantı odalarını ve farklı kurulumları keşfetme, doğrudan rezervasyon yapma veya ka t planları, 3 boyutlu mekân görünümü ve otelin birebir dijital replikalarını sunan sürükleyici sanal turlarla birlikte söz konusu mekân için teklif talebi gönderme yöntemlerinde devrim yaratan, sürükleyici içerik ve dijital replikalara dayalı başarılı, müşteriye öncelik veren, yenilikçi dijital deneyimleri piyasaya süren ilk şirketlerden biri oldu. Bu teknolojiye şirket içi etkinlik ekipleri de yararlanıyor. Ekipler artık diledikleri akıllı telefon veya VR gözlüğü üzerinden farklı toplantı salonu düzenlerini gerçek zamanlı olarak gösterebiliyorlar.

Yenilenen Kempinski Hotel The Dome Belek, misafirlerine yenilikçi deneyimler sunuyor

Kempinski Hotel The Dome Belek, misafirlerine benzersiz bir deneyim sunmak için büyük bir dönüşümde. Belek'in gözde konaklama oteli olan Kempinski Hotel The Dome Belek, ana binasındaki tüm odaları ve restoranları ile birlikte geniş kapsamlı bir yenileme sürecinden geçti. Bu heyecan verici dönüşüm sonunda, otel 158 oda, Lale Restaurant ve Selçuk Restoranın yenilenmesi ile 1 Mart 2024 tarihinde kapılarını açtı. Kempinski Hotel The Dome Belek'in ekibi, yenilikçi tasarım anlayışıyla misafirlerinin beklentilerini tam anlamıyla karşılayacak bir konaklama deneyimi sağlamayı hedefliyor. Misafirlerin konforu ve keyfi için modern dokunuşlarla tasarlanmış odalar, yenilikçi dekorasyon ve çağdaş olanaklarla donatılmış olup, dinlenme ve mükemmel bir tatil için ev sahipliği yapacak. Ayrıca, yenilenen restoranlarında misafirlerine unutulmaz lezzet deneyimleri sunmayı amaçlayan Kempinski Hotel The Dome Belek mutfak ekibi, yenilenen menüleriyle birlikte, dünya mutfaklarından seçkin lezzetler ile gastronomik bir şölen yaşatmayı hedefliyor. Kempinski Hotel The Dome Belek otel yönetimi ve ekibi misafirlerinin bu heyecan verici dönüşümü deneyimlemesi için 1 Mart 2024 tarihinde kapılarını açmanın mutluluğunu yaşıyor.





Konforunuz İçin Teknolojiyle Buluşun



Geleceğe Yönlendiren Çözümlerle Modern Zamanlarda Öncü Olun

www.inotekmuhendislik.com info@inotekmuhendislik.com

Ömer Faruk Erünsal / Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü

“Otellerde, yüksek WiFi skoru için bulut tabanlı ağ altyapısı yatırımı şart”



Türkiye, 2023 yılında turizmde önemli bir sıçrama yaşadı. Turist sayısı 2022'ye göre yüzde 10 artışla 56.7 milyon kişiye, turizm geliri de 54.7 milyar dolara yükseldi. Bu yılki hedef ise 60 milyon turist, 60 milyar dolar turizm geliri. Sadece mavi bayraklı tertemiz plajlar, beş yıldızlı her şey dahil oteller ve üstün hizmet kalitesi ile bu hedefe ulaşmak mümkün değil. Günümüzde otel seçerken oda, yemek, havuz, plaj ve hizmet kriterlerinden önce tesisin çekiciliği yani ağ alt yapısının kalitesi belirleyici oluyor. Tatil yapılan tüm kapalı ve açık alanlarda WiFi kalitesinin yüksek olması, internetin hiçbir noktada zayıflama, donma ve kopma deneyimi yaşatmadan hızlı şekilde sağlanması gerekiyor. Turizm sektöründe konuklar internetten oynanan oyunlar, dijital platformlarda takip edilen diziler, sosyal medya paylaşımları ve online toplantılar

için 7/24 kaliteli internet bağlantısına gereksinim duyuyor. Tatil öncesinde otellerin deneyim puanları yoğun rekabetin yaşandığı turizm sektörü pastasında belirleyici olurken, artık otellerin ağ altyapıları da WiFi kategorisinde puanlanıyor. Yüksek WiFi skoru alamayan oteller ve tatil köyleri, diğer alanlarda puanlarıyla önde olsa bile daha az tercih ediliyor. Bulut tabanlı ağ altyapısı teknolojilerinin global markası Zyxel Networks, bu noktada ülkemizde turizm tesislerine uçtan uca dijitalleşme fırsatları sunuyor. İhtiyaçları yerinde gözlemleyen Zyxel Networks ekibi, talep edilen gereksinimlerin yanısıra farkında olunmayan eksiklikleri de yerinde görüyor. Sonrasında ise kurumların ihtiyaçlarına uygun, özel çözümler üretiyor. Zyxel, turizm sektöründe kolay kurulum ve tek bir noktadan yönetim imkânı sunan yapay zekâ destekli bulut teknolojisi Nebula ile kablosuz access point, switch ve güvenlik çözümlerini kapsayan uçtan uca geniş ürün seçeneği sayesinde fark yaratıyor. Sunulan ürün ve çözümler otel içerisinde birçok farklı amaçla kullanılabilir. Uzaktan izleme ve kontrol: Bulut tabanlı ağ yönetimi çözümü Nebula, otellere ve diğer tüm işletmelere basit kurulum, gerçek zamanlı yapılandırma ve zahmetsizce bütün Nebula cihazlarına her zaman erişim gibi imkânlar sağlıyor.

Ürünün kullanıcı dostu web tabanlı yönetim ara yüzü sayesinde karmaşık komutlar kullanmaya gerek kalmadan bilgi işlem ekibi farklı lokasyonlardaki ağ altyapılarını tek bir merkezden kolayca yönetebiliyor. Access point ve switch yerleşimi: Otellerde en iyi WiFi sinyal gücünü elde etmek için access pointlerin ideal konumlara yerleştirilmesi gerekiyor. Bu cihazların otelin yerleşim planına göre koridorlar yerine doğrudan odalarda bulunmaları, birbirlerine yakın Access pointlerden meydana gelebilecek parazitleri önlemek ve bağlantı kalitesini artırmak için önem arz edebiliyor. Zyxel sunduğu WiFi 6, 6E ve WiFi 7 destekli access pointleri ile yüksek çekim gücü sunuyor ve dayanıklı yapısı sayesinde hem iç mekanlarda hem de dış ortamda yüksek performans sağlıyor. Ağ güvenliği çözümleri: Yetersiz WiFi güvenliği nedeniyle yaşanabilecek herhangi bir veri ihlali, otel işletmecileri için itibar ve güven kaybının ötesinde, ciddi para cezalarına da sebep olabiliyor. Otel işletmecilerinin, ağlarını korumaya almak ve dışarıdan erişimi engellemek için güvenlik duvarları, Gelişmiş Tehdit Koruması (ATP), imza tabanlı Birleşik Tehdit Yönetimi (UTM), erişim kontrolü, kullanıcı profillemesi ve çok katmanlı güvenlik gibi çözümleri tercih etmeleri güvenlik risklerini en aza indiriyor.

The Bodrum Edition'ın yeni sezonunda görev değişiklikleri belli oldu



Soner Kömür

Can Erikan

Soner Kömür, otelin satış & pazarlama direktörü oldu

Kariyerine uzun yıllardır Dünyanın en büyük uluslararası otel zinciri Marriott International ailesinde devam eden Soner Kömür 01 Şubat 2023 tarihinden itibaren, yaşam tarzı – lüks segmentinde yeni nesil seyyahların gözdesi The Bodrum Edition'da Satış & Pazarlama Direktörlüğü görevi ile yeni bir başarıya imza attı. Aynı zamanda, Satış, Pazarlama ve Rezervasyon Departmanı'nın da yönetimini üstlenen genç lider, bundan önce W İstanbul'da Satış ve Pazarlama Direktörü pozisyonunda görev almaktaydı. Yıllar içinde turizm ve otelcilik sektöründe güçlü bir birikim kazanan Soner Kömür, deneyimlerini

yeni görevine başladığı andan beri başarıyla uyguluyor. Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nden başarıyla mezun olduktan sonra 1.5 yıl boyunca Amerika'da çalışarak turizm sektöründe kıtalar arası bir deneyim kazanan Kömür'ün, 2015 yılında JW Marriott Ankara'da başlayan iş hayatındaki stratejik başarıları 2018 yılında President's Circle Europe Sales Awards tarafından Yılın En Başarılı Otel Satış Liderleri arasında ödüllendirilerek taçlandırılmıştır. Şirketin Doğu Avrupa'daki işletmelerinde de görev yapan Soner Kömür 2019 -2021 yılları arasında Le Meridien Batumi, Georgia'nın açılış Satış & Pazarlama Lideri görevini üstlenmiştir. Soner Kömür, satış ve pazarlama alanındaki bilgi, birikim ve üstün liderlik özellikleriyle, prestijli Marriott International Turkey Sales & Marketing İş konseyinde başkanlık pozisyonunu da halen sürdürmektedir. Yeni görevinden oldukça mutlu olduğunu belirten Soner Kömür, “Bodrum'da son derece profesyonel ve güçlü bir ekiple çalışıyor olmaktan dolayı gururluyum. Bu sezon satış ve karlılığımızı en yüksek seviyede tutmak ve doluluk ve pazar

payımızı büyütmek en büyük hedefim” dedi.

Can Erikan, operasyon direktörlüğü'ne getirildi

The Bodrum Edition'da 2 yıl boyunca F&B Direktörü olarak üstün başarılarla imza atan Can Erikan Operasyon Müdürü pozisyonuna yükseltildi. Can Erikan yeni sezondaki görevine 1 Şubat itibarıyla başladı. İsviçre'deki Glion Yüksek Öğrenim Enstitüsü'ndeki İşletme Lisansı'nı başarıyla tamamlayan Can Erikan, dünyanın en prestijli üniversitelerinden çeşitli sertifikalarla da alanındaki yetkinliğini artırdı. The Peninsula markasının Paris, Şanghay ve Pekin otellerinde deneyimi olan Erikan, The Ritz-Carlton Almatı'de 3 yıl boyunca F&B Direktörü olarak çalışarak turizm otelcilik sektöründeki deneyimini geliştirmiş ve yeteneklerini ortaya koymuştu. The Bodrum Edition'daki 3. yılında yakaladığı başarı sonucu pozisyonu yükseltilen Can Erikan “3. yılımda çalışmaktan çok keyif aldığım The Bodrum Edition'a farklı bir sıfatla hizmet verecek olmaktan dolayı çok mutluyum. Bodrum'da harika bir ekiple harika bir sezona hazırız” dedi.

Satış ve pazarlamada, Pareto 80 / 20 prensipleri uygulanabilir mi?

Dünyada ve Türkiye’de sürekli ve hızla şekil değiştiren ve her geçen gün yeni hizmetlerin içine eklendiği bir otelcilik sektörü var. Yıllar önce, Amerika’da öncülüğünü Conrad Hilton’un yaptığı ve akabinde birçok diğer otel yönetim işi yapan, Marriott gibi, Sheraton gibi ailelerin Avrupa’da ise Ritz gibi, Carlton gibi aile şirketlerinin sürekli çitayı yükselterek geliştirdiği, otelcilik sektörü, her geçen gün inanılmaz bir hızla ve de teknolojiye ayak uydurarak kabuk değiştiriyor, şekil değiştiriyor, gelişiyor. Dünya tarihine, imparatorlukların kurulmasına, yıkılmasına, devletlerin yönetim şekillerini zaman zaman değiştirmesine baktığınızda veya yakın tarihteki diğer gelişmelere, icatların yapılmasına, DNA haritalarının çıkarılmasına, Pastör’ün buluşlarına, Edison’un buluşlarına bir bakın... Bunlarla kıyasladığınızda, modern otelciliğin başlangıç tarihi çok da uzak bir tarih değil... Sadece bir yüzyıl önce Western filmlerinden bildiğimiz, üzerinde ‘Saloon’ yazan mekanların, üst katlarındaki birkaç oda, seyahat edenlerin konaklama ihtiyaçlarını karşıladıkları odaların ‘bir otel’ olarak nitelendirilirken, sadece bir asır önce “Artık odalarımızda, tek düğme çevirerek lambayı yakabilir, kitabınızı rahatça okuyabilirsiniz” reklamları veren Hilton’lar, bu reklam ile büyük bir yenilik anonsu yapıyordu gazetelerde. Veya restoranların otel içinde açılmasıyla dışarıda yemek yeme gereksinimi ortadan kalktı ve bu da büyük bir olaydı. İnternette biraz inceleme ile vintaj otel reklamlarına bir göz attığınızda, Sheraton’un 60’lı yıllarda büyük anonslar ile artık odalarında “klima” olduğunu anons ettiklerini ve bu müjdeli haber ile rakiplerinden birkaç adım öne çıktıklarını görebilirsiniz. Çok kısa bir zaman önce ise çağın ihtiyaçlarının bir gerekliliği olan, ücretsiz WIFI bulunduğunu misafirlerimize “harika bir haber” olarak müjdelemiyor muyduk? Sizce şu anda bir otel, ücretsiz WIFI bulunmasını bir pazarlama kozu olarak reklamlarında kullanabilir mi? Satış ve Pazarlama ve pazarlanan ürünün anlatımı ve tanıtımı ile ilgili artık, Google SEO’larının, anahtar sözcüklerin bile demode olduğu, yapay zeka marketing çağının çok kısa süre önce genel hayatımıza girdiği ve yapay zeka’nın otelcilikteki yerinin konuşulduğu şu günlerde, bu yukarıda bahsettiğim reklamların pek bir değeri kalmadı. Tarihin tozlu sayfalarında yerini alan bu tarz reklamlar, belki gördüğümüzde veya bu yazıyı okurken yüzünüze yayılan tebessümden başka bir hissiyat bırakmıyor artık. Sektörde herşey hızla değişirken, bizler de pazarlama, satış, yeni iş potansiyelleri,

yeni raporlama teknikleri araştırmaları yapmaya devam ediyoruz. Geçen gün Perry Marshal’ın bir kitabını okurken, Pareto Kanunu ve 80 / 20 kuralı dikkatimi çekti. Kısaca kitapta, Perry Marshal’ın bir arkadaşının yazdığı kitabı okurken, Vilfredo Pareto’nun bulunduğu bu değişmez 80 / 20 kuralından ilham alarak geliştirdiği pazarlamacılık teknikleri anlatılıyor. Peki birçok konuda işlevini koruyan bu 80 / 20 kuralı nedir, otelcilik için de uyarlanabilir mi? Bu konu ilgimi çekti. Birkaç test yaptık ekip arkadaşlarımızla ve ilginç sonuçları da bir faydası olur diye paylaşmak istedik.

Kısaca, 80/20 prensipleri nedir?

80/20 prensibi, İtalyan ekonomist Vilfredo Pareto tarafından bulunmuş olan ve temelde “azın çok etkisi” olarak bilinen bir formül. Hayatın her dalında uygulanabilecek bu formül, sıklıkla iş hayatındaki bulguları ve raporlamaları yaparken kullanılabilir ve şaşırtıcı derecede ilginç ve bir o kadar da doğru sonuçlara götürebiliyor bizleri. Pareto’nun bulgusu, birçok durumda yüzde 20’nin sonuçların yüzde 80’ini oluşturduğunu gösteriyor. Örneğin, yaptığınız iş ile ilgili elinizdeki müşteri portföyünün yüzde 20’si, genellikle elde ettiğiniz toplam gelirin yüzde 80’ini oluşturuyor veya şu şekilde de söyleyebiliriz, sattığınız ürün yelpazesinin yüzde 20’si, genellikle yaptığınız toplam satışın yüzde 80’ini gerçekleştiriyor. Bu prensip, alelade bir işletmeye uygulandığında, formül sonuçları gayet gerçekçi. Peki bir otel, bir otelin işleyen birimleri, kar getiren üniteleri, banket salonları, kısaca işletmenin kendisi de bu prensiplere göre formüle edilebilir mi?

80/20 Prensiplerini bir otel için uygulamaya çalıştık

Bir otel için düşünüldüğünde prensibi uygulayacağımız birkaç örnek geliştirdik kendi içimizde. Müşteri Segmentasyonu, Doluluk Oranının analizi, Yiyecek ve İçecek Hizmetleri, Banket ve Toplantı Satışları gibi. Burada örnek olarak hepsine girmeyeceğim ancak, bir örnek olması açısından, otelinizi genel olarak dolduran Müşteri Segmentasyonunu çıkarın. Toplam müşterileriniz, online kanallardan, walk in (direkt kapıya gelen veya kendi imkanları ile oteli arayarak gelen), anlaşmalı olduğunuz küçük acenteler ve civarda bulunan bankalar, klinikler gibi firmalardan oluşuyor. Toplam geceleremelerinize baktığınızda ve toplam geliriniz ile eş orantılı çarpanlarına ayırdığınızda, (tabii ki bulunduğunuz şehir, lokasyon, resort veya şehir otelleri faktörleri değişkenlik gösterebilir) – sayısal olarak



yüzde 80’e tekabül eden gelirin, aslında yüzde 20’lik oranda size gelen müşterilerinizden elde ettiğinizi görüyorsunuz. Yani biraz daha açmak gerekirse, 100 rezervasyon. Bu rezervasyonların kırılımı, tur acentalarından gelen 50 misafir, anlaşmalı olduğunuz klinik ve bankalar 20 misafir, online kanallardan 10 misafir ve walk in 20 misafir. Burada gelir dağılımına ve kırılımına baktığınızda, walk in misafir yüzde 20 oranında ancak, formüle ettiğinizde, o günkü hasılatınızın yüzde 80’i veya net karınızın yüzde 80’i aslında bu 20 kişiden oluşuyor. Sebep bariz. Acente sizden indirimli fiyat aldı. Klinik ile özel fiyatlı anlaşmanız var. Online kanalda satılan oda fiyatları belki acente veya klinikten yüksek ancak yüklü bir komisyon ödemeniz var. Kapı müşterisi dediğimiz walk in ise hem daha yüksek fiyatla satış yapabildiğiniz hem de o konaklamanın gerçekleşmesi için yüklü komisyonlar ödemediğiniz gelir oranını oluşturuyor. Burada sayılar bu kadar düzenli olmayabilir ve değişebilir, önemli olan formülün işlemesi. Otelin her bir birimi için rahatça uygulayabileceğiniz bir formül olan 80 / 20, bir yiyecek menüsü yapmaktan tutun, banket ve konferans alanlarının satışlarında, bu alanda gelirinizin yüzde kaçta aslında size hangi potansiyel segmentasyondan gelmekte veya menünüzdeki ürünlerin hangileri aslında gelirinizin yüzde 80’ini size getiren yüzde 20 oranındaki ürünler. Hatta şu bile formüle edilebilir. Çalışanlarınızın yüzde 20’sinin potansiyeli, gelirinizin yüzde 80’ine tekabül eden potansiyeli sağlıyor veya kendi bir gününüzün çalışmaya ayırdığınız yüzde 20’sinde yaptıklarınız, hayatınızı idame ettirmenize fayda sağlayacak gelirinizin yüzde 80’ini kazanmanıza sebep oluyor. Pareto Prensipleri, aklınıza gelebilecek ve çeşitlendirebildiğiniz her alanda ve önünüzü görmeniz adına yapabileceğiniz raporlarda işinize yarıyor. Denemeniz tavsiye...

Nergis Yönet / Radisson Otel Grubu / Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü

“Çalışma hayatında, gelişim ve takdir unsurlarıyla gerçekleşen ilerleme, herkes için motivasyon kaynağıdır”



Radisson Otel Grubu Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü Nergis Yönet ile turizm Proje dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik. Grubun, sadece otel operasyonlarında değil, İK alanında da yeniliklere açık olmasıyla tanındığını belirten Yönet ile çalışanların kariyerlerinde ilerleyebilmeleri için gerçekleştirilen aktif takvim ve takip sistemini ve alanda ilerlemek isteyen genç meslektaşlarına verdiği önemli tavsiyeleri konuştuk.

Öncelikle, Nergis Yönet'i tanımak isteriz. Radisson Otel Grubu ile nasıl tanıştınız?

Swissotel The Bosphorus'ta 1992 yılında otelcilikle tanıştıktan sonra, İnsan Kaynakları ve Eğitimcilik alanında gelişimimi sürdürdüm. 26 yıllık İK tecrübem süresince, İK danışmanlığı yaparak Darüşşafaka, Elite World Group ve Kempinski Residences gibi kurumlarında kariyerime devam ettim. 2022 yılında Radisson Otel Grubu'nda Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü olarak çalışmaya başladım. Ülkemizde istikrarlı bir şekilde büyüyen Radisson Otel Grubu'nun, insan kaynakları ve kariyer gelişim projeleri her zaman ilgimi çekmişti ve şimdi bu grubun bir parçası olmaktan dolayı çok mutluyum.

Radisson Otel Grubu olarak çalışanlarınıza yönelik geliştirdiğiniz İK projelerinden bahsedebilir misiniz?

Çalışma hayatında, gelişim ve takdir unsurlarıyla gerçekleşen ilerleme, herkes için motivasyon kaynağıdır. Radisson Otel

Grubu'nda çalışanlarımızın kariyerlerinde ilerleyebilmeleri için, aktif bir takvim ve takip gerçekleştiriyoruz. Genel Müdür pozisyonu için departman yöneticilerimizi, GM Acceleration programımıza alıyoruz. Global olarak her yıl 20 yöneticimiz, GM Acceleration programlarını tamamlıyor ve ilk 12 ay içinde yeni görevlerine başlıyorlar. Yönetici olmayan ancak gelecek vaad eden çalışanlarımızı için ise HiPo (High Potential / Yüksek Potansiyel) klasmanında farklı bir gelişim programına tabi tutuyoruz.

Global bir otelin yerel bir İK yöneticisi olarak Türkiye ve dünyayı karşılaştıracak olursanız, Türkiye'deki İK şu an nerede, nasıl bir yol izlenmeli?

Türkiye'deki İK, son 20 yılda global yaklaşımlara uyumlu hale geldi. Pek çok firma İK departmanlarında İşe Alım, Bordro, İşveren Markası ve Gelişim Uzmanlığı gibi alt uzmanlıklarla departmanlarını geliştirdi. Bu alt uzmanlıklar sayesinde süreçler daha kaliteli şekilde ilerliyor; daha isabetli işe alımlar gerçekleşiyor ve çalışanların gelişimleri daha kaliteli şekilde desteklenebiliyor.

Özellikle turizm sektöründe 'İnsan Kaynakları' alanında çalışmak isteyen, profesyonelleşmek isteyen genç meslektaşlarınız için önerileriniz var mı?

Turizm sektörü, kendine göre dinamikleri olan bir sektördür. Bu bağlamda İ.K. alanında profesyonelleşmek isteyen genç meslektaşlarıma, öncelikle turizm sektörünün dinamiklerini ve işleyişini anlamak için, sektörle ilgili kaynaklar okumalarını, seminerlere ve konferanslara katılmalarını ve sektör profesyonelleriyle iletişim kurmalarını tavsiye ediyorum. İşletme, psikoloji veya insan kaynakları yönetimi gibi alanlarda lisans veya yüksek lisans yapmalarının faydalı olacağını düşünüyorum. İyi iletişim becerileri, insan kaynakları alanında çok önemlidir. Etkili iletişim kurma, müzakere etme ve problem çözme becerilerini geliştirmeye odaklanmalarını; sektördeki diğer profesyonellerle bağlantı kurmalarını ve mentorluk programlarına katılmalarını öneririm. Bu, kariyerlerinde ilerlemelerine ve fırsatları daha iyi değerlendirmelerine yardımcı olacaktır. Turizm sektöründeki trendleri ve gelişmeleri takip etmeleri, teknolojik ilerlemeleri, müşteri taleplerini ve sektördeki diğer değişiklikleri yakından

izlemeleri ve buna göre kendilerini güncellemeleri önem arz eder. Turizm sektörü genellikle değişken ve mevsimsel bir yapıya sahiptir. Bu nedenle, esnek olmayı ve değişen koşullara uyum sağlamayı öğrenmek önemlidir.

Gelecekte insan ve insan kaynakları sizce nasıl şekillenecek ve Radisson Otel Grubu'nun insan kaynakları bölümlerinin iş disiplinlerinde sizce neler değişecek?

Radisson Otel Grubu, sadece otel operasyonlarında değil, İK alanında da yeniliklere açık olmasıyla tanınır. Çalışanlarımızın mutluluğu ve gelişimi her zaman önceliğimiz olacak. Günümüzde yönetici koltuklarında hala Y kuşağı yer alırken, Z kuşağı orta kademe yönetici pozisyonlarını almaya başladı bile. Z kuşağının teknolojiye uyumu ve esnekliği, çeşitlilik ve sürdürülebilirlik gibi değerlere verdiği önem, olumlu bir değişimi tetikleyecektir.

Radisson Otel Grubu olarak, önümüzdeki dönem için sosyal sorumluluk çalışmalarına dair planlarınız var mı?

Radisson Otel Grubu için sosyal sorumluluk bilinci, köklü bir geleneğe dayanmaktadır. Radisson, sektörünün sosyal sorumluluk öncülerindendir. Otellerimizde Sosyal Sorumluluk eğitimleri, DNA'mızın bir parçası olduğu için zorunlu eğitimlerdendir ve özel sertifikalı eğitmenler tarafından verilmektedir. Her otelin Sosyal Sorumluluk eğitmenleri, aynı zamanda otellerinin Sosyal Sorumluluk Koordinatörleri'dir. Çalışanlarımızın sosyal sorumluluk bilincini yükselterek, ailelerine ve toplumumuza katkıda bulunduğumuza inanıyoruz. Ancak, eğitim salonunda verilen bir eğitimin öğrenmedeki etkisinin sadece yüzde10 olduğunu biliyoruz. Bu nedenle, çalışanlarımızın uygulamalarla sosyal sorumluluk bilincini geliştirmelerini destekliyoruz. Haziran ayı, global olarak tüm otellerimizin insan, gezegen ve topluma yönelik etkinlikler ve gönüllülükler gerçekleştirdiği "Sosyal Sorumluluk Etkinlik Ayı"mızdır. Ayrıca her yıl 23 Mart'ta, "Earth Hour" sırasında çalışanlarımızla birlikte, otel misafirlerimizle de paylaştığımız farkındalık etkinliğimizi gerçekleştiriyoruz.



OTEL VE PANSİYON

SPA VE MASAJ SALONLARI

HASTANE VE BAKIM EVLERİ

POLİS EVİ – ÖĞRETMEN EVİ – MİSAFİRHANE

FITNESS VE SPOR SALONLARI



TRL TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

HACİEYÜPLÜ MAH. 3133 SOK. NO:20

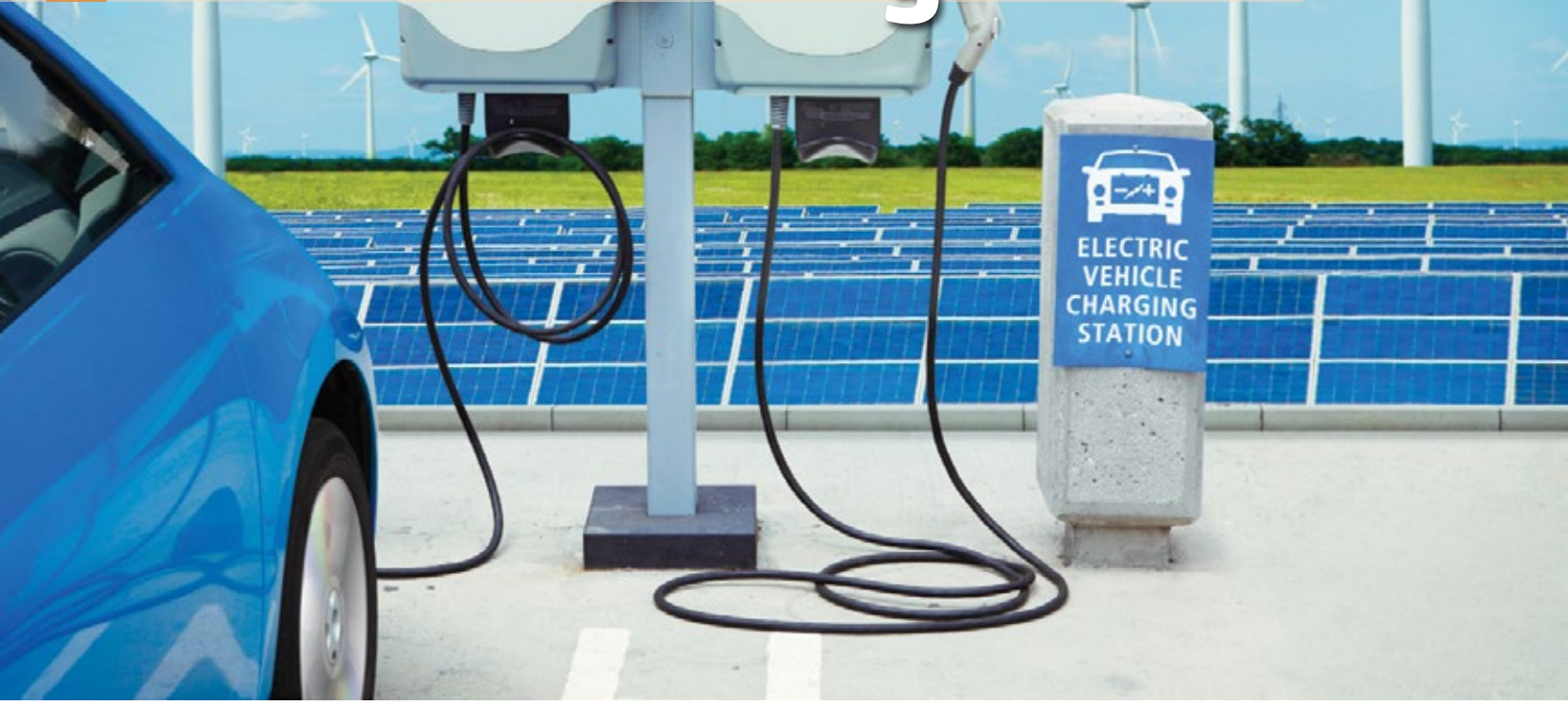
20050 MERKEZEFENDİ – DENİZLİ

TEL: (258) 263 42 83

@: satis@alabianca.com.tr



tedarikçiler



Çevre bilinci yüksek yerli ve yabancı ziyaretçiler, elektrikli araç şarj istasyonu bulunan tesisleri tercih ediyor. Bu eğilim, oteller için yeni bir gelir kapısı ve müşteri memnuniyeti unsuru olarak öne çıkıyor

E-Mobilité sektöründe, Türkiye'nin elektrikli araç şarj istasyonları ve istasyon ağ çözümleri alanında varlık gösteren şirketler, sürdürülebilir teknoloji çözümleri bazında elektrikli araç şarj istasyonları ile yazılımlarının, üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdürerek, uçtan uca hizmet sunuyorlar.

Elektrikli mobilité sektörü firmaları, müşterilerine güvenilir ve kullanıcı dostu şarj istasyonu çözümleri sunarak, sürdürülebilir ulaşımın önündeki engelleri kaldırmayı ve geleceği şekillendirmeyi hedefliyorlar. Yurt dışında birçok ülkeden aldıkları taleplerle de global pazarlarda yerlerini alan EPDK lisansına sahip olan firmalar, keşif, projelendirme, yasal izinlerin alınması, trafo kurulumu, ekipman tedariki, ünite kurulumu, servis, bakım ve çağrı merkezi hizmetlerini 7/24 Türkiye genelinde 81 şehirde veriyorlar. Elektrikli şarj istasyonları, Alternatif Akım (AC) ve Doğru Akım (DC) şarj istasyonları olmak üzere iki ana kategoriye ayrılıyor. AC şarj

istasyonları, genellikle "ev tipi şarj istasyonu" olarak biliniyor. 22 KW'a kadar çıkabilen güç kapasitesinde ve bireysel kullanıcılar için ideal olmakta. DC şarj istasyonları ise 400 KW'a kadar çıkabilen güç kapasitesinde, daha çok ticari kullanıma yönelik ve genellikle daha hızlı şarj imkanı sunuyor. Bununla birlikte her iki tür şarj istasyonu da hem bireysel hem de ticari amaçlar için kullanılabilir ve esnek çözümler sunuyor. İstasyonlarla birlikte gönderilen RFID kartlar kullanıcı tanıma yapılmasına imkân tanırken, dışarıdan farklı kişilerin istasyonu kullanmasının önüne geçilmesini de sağlıyor. Türkiye'nin her yerinden 7/24 çağrı merkezi desteği de sunan firmalar, geniş servis ve hizmet ağılarıyla,





müşterilerine seyahatleri boyunca güvenilir ve erişilebilir şarj çözümleri sunuyorlar. Sektör profesyonelleri, özellikle çevre bilinci yüksek olan ve sürdürülebilirliğe önem veren yerli ve yabancı ziyaretçilerin, elektrikli araç şarj istasyonu bulunan tesisleri tercih etmeye başladığını, toplumun çevreye olan duyarlılığının arttığını, bu bağlamda otelleri, elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulması için stratejik noktalar olarak gördüklerini ifade ediyorlar. Bu eğilimin, oteller için yeni bir gelir kapısı ve müşteri memnuniyeti unsuru olarak öne çıktığını belirtiyorlar. Farklı iş modelleri ile de turizm sektörüne gelir getirici bir alan açılmasında katkı sağladıklarını vurgulayan sektör temsilcileri, oteller ile yap işlet, kirala ya da kar paylaşımı gibi modeller ile çalıştıklarını açıklıyorlar. İhtiyaç duydukları şarj istasyonlarını kurma, işletme ve bakımı konusunda otellere yardımcı oluyor, misafirlere özel paketler ve avantajlar sunarak elektrikli araç kullanımını teşvik ediyor; bunların yanında ortak pazarlama ve tanıtım faaliyetleriyle de iş birliklerini güçlendirdiklerini belirtiyorlar. Otellere yatırım alternatifleri ile birlikte gidiyor, otel lokasyonu, konaklama ve müşteri tiplerine göre cihaz yatırım tekliflerini oluşturuyorlar. Ulaşımın tüm dünyadaki karbon emisyonlarının yüzde 24'ünü oluşturduğunu, bu oranın Türkiye'de ise yüzde 22 seviyelerinde olduğunu ifade eden sektör profesyonelleri, gelecekte otomobil endüstrisinin daha sürdürülebilir, enerji verimli ve çevre dostu olmak istediğini ve elektrikli otomobillerin, bu hedeflere ulaşılmasında yardımcı olabileceğini belirtiyorlar. Elektrikli araçların, içten yanmalı motorlara kıyasla daha az veya hiç sera gazı emisyonu üretmediğini, güneş, rüzgâr veya hidroelektrik gibi yenilenebilir, temiz enerji kaynaklarıyla şarj edildiğinde tamamen karbon nötr olabildiğini açıklayarak, sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yardımcı olduğunu ve böylece iklim değişikliği ile mücadelede önemli bir rol oynadığını, hava kalitesinin iyileştirilmesine de katkısı olduğunu, genel anlamda bir "yeşil dönüşüm" sağladığını vurguluyorlar. Bununla birlikte elektriğin, genellikle benzin veya dizel

yakıta göre daha ucuz olduğundan tasarruf da sağladığını ve ekonomik sürdürülebilirliğe katkıda bulunduğunu belirtiyorlar.

Sektör, devletten, elektrikli araç şarj istasyonları kurulumunu desteklemek için mali teşvikler, vergi indirimleri, güçlü bir enerji altyapısı için yatırımlar, yasal ve düzenleyici çerçeveler yapmasını talep ediyor

Sektörün karşılaştığı zorluklara vurgu yapan temsilciler, herhangi bir lokasyona şarj istasyonu kurmak için, elektrik altyapısının ve en önemlisi gücünün, ihtiyaç duyulan ve kurulan istasyonun gücünü karşılaması gerektiğini, mevcut şebeke kapasitelerindeki eksiklere, mahalle trafolarında ekstra gücün olmaması gibi zorluklara, istasyon kurulum maliyetlerinin yüksekliğine, kurulum sürelerinin uzamasına, belediyelerden almak zorunda oldukları "Faaliyet İzin Belgesi" süreçlerinin oldukça süre alabildiğine dikkat çekiyorlar. Uluslararası Enerji Ajansı'na göre dünya genelinde 26 milyondan fazla elektrikli aracın olduğunu, Research and Markets verilerine göre ise elektrikli araç sayısının, 2030'a kadar yıllık oranıyla 80,7 milyona ulaşacağını açıklayan sektör temsilcileri, 2030'a kadar tüm yeni araç satışlarının yüzde 100 elektrikli araçlardan oluşması yönünde bir strateji benimseyen Türkiye'de, 2030'da 2,5 milyon elektrikli aracın trafiğe çıkmasının öngörüldüğünü açıklıyorlar. Bu verilere göre elektrikli şarj istasyonlarının kesinlikle artması gerektiğine dikkat çekiyorlar. Sektörün karşılaştığı zorlukların giderilmesi ve yaygınlaşması için atılabilecek adımları şu şekilde belirtiyorlar: Devlet, elektrikli araç şarj istasyonları kurulumunu desteklemek için mali teşvikler, vergi indirimleri veya hibe programları sunabilir. Böylece yeni girişimler sektöre adım atabilir ve mevcut firmalar kapasitelerini genişletebilir. Devlet, şarj istasyonlarının etkili ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için gerekli olan güçlü enerji altyapısını modernize etmek ve yenilenebilir enerji kaynaklarını entegre etmek için gerekli yatırımları yaparak bu süreci hızlandırabilir. Kamu ve özel sektör iş birliği önemli bir faktördür. Özellikle belediyeler, şehir planlamacıları ve özel sektör kuruluşları arasında iş birliği yapılabilir ve ortak projeler geliştirilebilir. Şarj ünitelerinin kurulumu için kurulum yeri ve altyapı teşviki verilebilir. Elektrikli araç şarj altyapısının geliştirilmesini desteklemek için yasal ve düzenleyici çerçevelerin oluşturulmasını ve iyileştirilmesini sağlayabilir. Halk arasında elektrikli araçlar ve şarj istasyonları hakkında bilinç ve farkındalığın artırılması



için bilgilendirme kampanyaları ve eğitim programları düzenleyerek sürece katkıda bulunabilir. Yeni binalarda şarj istasyonu kurulumunun zorunlu olması, elektrikli araçlar için park yerlerinin ayrılması gibi adımlar atılabilir. Ayrıca elektrikli araç şarj istasyonlarının turizm bölgelerinde ve ticaret alanlarında yaygınlaştırılması hem yerel halkın hem de turistlerin elektrikli araçlarını rahatlıkla kullanmalarını sağlar. Bu ise elektrikli araç kullanımının yaygınlaşmasına katkıda bulunur.

Avrupa ile karşılaştırıldığında sayı olarak arada fark olmasına karşın, araç başına düşen sayı olarak bakıldığında ikinci sıradayız

Türkiye'deki elektrikli şarj istasyonları sektörünün henüz olgunlaşmamış olmasına rağmen büyük bir potansiyele sahip olduğunu belirten sektör profesyonelleri, EPDK verilerine göre Türkiye'de 2023 yılının başında 1716 adet şarj istasyonu varken, 2024 Ocak sonu itibarıyla 6058, soket sayısı ise 13.160 adete ulaştığını, Avrupa ile karşılaştırıldığında sayı olarak arada fark olmasına karşın, araç başına düşen sayı olarak bakıldığında aslında ikinci sırada olduğumuzu açıklıyorlar. Türkiye'de 2025 yılında 30 bin adet in üzerinde halka açık şarj soketine ihtiyaç olacağını öngörüldüğünü, 2030 yılında ise bu sayının 160 bine ulaşacağını tahmin edildiğini belirtiyorlar. Bu yol haritasına göre 2030 yılında Türkiye'nin Avrupa standartlarını yakalayacağını öngörüyorlar. Elektrikli şarj istasyonlarının gelecek 20 yıl içinde dünya genelinde öne çıkan sektörlerden biri olacağını belirterek, üye, istasyon ve ünite sayılarını, sektörün hızına uygun bir şekilde arttırmayı, sektörün gelişimine katkı sağlamayı ve elektrikli otomobil kullanıcılarına konforlu bir şarj deneyimi sunmayı, şarj istasyonlarının yenilenebilir enerji kaynaklarından maksimum düzeyde faydalanmasını sağlayacak projeler geliştirmeyi ve böylece sürdürülebilirlik alanındaki taahhütlerini yerine getirmeyi hedeflediklerini belirtiyorlar.



Erhan Akdoğan / Arçelik Pazarlama A.Ş. / Alternatif Kanallar Kıdemli Satış Direktörü

1955 yılında İstanbul Sütlüce'de kurulan Arçelik, üretim, Ar-Ge, pazarlama, satış sonrası destek hizmetleriyle dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniği alanlarında faaliyet gösteriyor. Küresel bir oyuncu olarak 53 ülkede 82 iştirakimiz, 9 ülkede 31 üretim tesisimiz, 14 markamız ve 40 binden fazla çalışanımızla geniş bir uluslararası etki alanına sahibiz. Sürdürülebilirlik, inovasyon ve müşteri memnuniyeti odağında köklü Ar-Ge'miz ile yenilikçi teknolojiler geliştiriyoruz. Ürün gamımız solo ve ankastre beyaz eşyalar, küçük ev aletleri, TV, görüntüleme sistemleri, iklimlendirme, güneş enerjisi sistemleri ve araç şarj cihazından oluşuyor. Avrupa, Asya-Pasifik, Afrika, Orta Doğu ve ABD'de ürünlerimiz satılıyor. 2023 ciromuzun yüzde 63'ü yurt dışı satışlarımızdan geldi. Beko ile İngiltere'de, Defy ile Güney Afrika'da, Arctic ile Romanya'da ve Dawlance ile Pakistan'da pazar lideriyiz. Sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda yeni yatırımlar, satın almalar ve ortaklık şirketleri kurarak uluslararası pazarlardaki varlığımızı güçlendirerek ihracatımızı artırmaya devam ediyoruz. Arçelik by WAT markasıyla müşterilerimize, daha çok bireysel kullanım için tercih edilen iki farklı güç seviyesinde AC tip şarj istasyonu sunuyoruz. 7,4 kW kapasiteli AW modelimiz IP55; 22 kW kapasiteli AX modelimiz IP56 seviyeli üstün korumaya sahiptir ve toz ya da yağmur gibi dış hava koşullarına karşı güvenlidir. Cihaza entegre 5m kablosu sayesinde kullanıcıların otomobillerinde ekstra şarj kablosu taşımalarına gerek kalmıyor. İstasyonlarla birlikte gönderilen RFID kartlar kullanıcı tanıma yapılmasına imkân tanıyor, böylece dışarıdan farklı kişilerin istasyonu kullanmasının önüne geçiliyor. Şarj istasyonlarımız için kullanıcılara tüm Türkiye genelinde ücretsiz keşif ve kurulum hizmeti sunuyoruz ve 5 yıl ürün garantisi veriyoruz. Arçelik by WAT markasıyla 2023 yılının mart ayından beri şarj istasyonlarımızın satışını yapıyoruz. Türkiye genelinde mart 2024 itibarıyla 550 adet kurulu AC cihazımız var. Yılsonunda bu adetin 3000'e ulaşmasını hedefliyoruz. Arçelik olarak hem bireysel hem de kurumsal ürünlerimizle uzun yıllardır konaklama sektöründe hizmet veriyoruz. Otel misafirlerinin konforunu sağlamak için sunduğumuz otel TV, mini bar, iklimlendirme sistemleri gibi ürün ve hizmetlerin yanı sıra artık elektrikli araç şarj istasyonlarımızla da sektörde faaliyet gösteriyoruz. Konaklama sektöründe daha çok 22 kW kapasiteli

Arçelik by WAT markasıyla konaklama sektöründe yer aldığımız daha çok 22 kW kapasiteli şarj istasyonlarımızla, oteller müşteri memnuniyetini sağlarken bir yandan da ek gelir elde edebiliyorlar

şarj istasyonlarımızla yer alıyoruz. Bu ürünle hem bireysel hem ticari modeller için halka açık ya da kapalı devre şarj imkânı sunuyoruz. RFID kart ve Şarj Yönetim Platformu hizmetimiz sayesinde otellerde misafirlerin kullanımını takip edebilmek de mümkün. Bu ticari model sayesinde oteller müşteri memnuniyetini sağlarken bir yandan da ek gelir elde edebilirler. Bu ticari modelin oteller için büyük bir gelir fırsatı sunduğunu düşünüyoruz.

Türkiye genelinde mart 2024 itibarıyla 550 adet kurulu AC cihazımız var. 2024 yılında istasyon sayımızı artırmayı ve kurulu AC istasyon adetimizi 3000'in üzerine çıkarmayı hedefliyoruz

Elektrikli Araç Şarj İstasyonları, fosil yakıtların çevreye verdiği zararın ortadan kaldırılmasını sağlar. Elektrikli araçları şarj etmek için kullanılan elektrik, yenilenebilir kaynaklardan elde edildiği takdirde karbon ayak izini daha da fazla azaltılabilir. Elektrik, genellikle benzin veya dizel yakıtı göre daha ucuz olduğundan tasarruf da sağlar ve ekonomik sürdürülebilirliğe katkıda bulunur. Uzun vadeli tasarruf adına elektrikli araç sahipleri, elektrikli araçlarını şarj etmek için gerekli elektriği güneş panellerinden veya diğer yenilenebilir enerji kaynaklarından üretebilirler. Böylece, uzun vadede enerji maliyetlerinden tasarruf sağlamanın yanında elektriğin temiz enerji kaynaklarından sağlanması karbon ayak izini azaltmaya da yardımcı olur. Arçelik olarak biz de elektrikli ticari ve binek araçları destekleyen son teknoloji ürünü, 5 yıl garantili, yüzde 100 yerli üretim Arçelik by WAT Elektrikli Araç Şarj İstasyonlarımızla kullanıcılara daha çevreci ve güçlü bir şarj deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz. Giderek artan fosil yakıt maliyetleri ve fosil yakıtın doğaya verdiği zararlarla ilgili bilinçlenmenin bir sonucu olarak, son yıllarda özellikle temiz enerji kaynaklarına rağbet giderek artıyor. Otomobil kullanıcıları fosil yakıtı daha temiz ve uygun maliyetli alternatifler aradığı için elektrikli araçlara ilginin her geçen yıl daha da artacağını öngörüyoruz. Yerli ve global birçok üretici, bu gelişmelere paralel olarak elektrikli otomobil kullanıcılarının artan taleplerini karşılamaya

çalışıyor. Yakın zamanda şarj istasyonlarında müşteri deneyimi daha iyi bir seviye gelecek ve artan talebe paralel olarak istasyon yayılımı da artacaktır. Yurt içi piyasada elektrikli araç sayısının artışı ile Sanayi Bakanlığı, şarj altyapısının asgari seviyede de olsa tüm ülke genelinde kurulmasının önemli hale geleceğini vurguluyor. Sektörün karşılaştığı en büyük sorun elektrik altyapısının yetersizliğidir. Altyapı yetersizliği sebebiyle ne yazık ki her lokasyona her istenen kapasitede cihaz kurulumu gerçekleştirilemiyor. Sanayi Bakanlığı tarafından ülkemizdeki hâkim şehirleşme şekli, mevcut yapı stokunun özellikleri, şehirlerarası etkileşim, nüfusun coğrafi dağılımı gibi parametreler ışığında kısa, orta ve uzun vadede ülkemizde tesis edilmesi gereken şarj altyapısına dair temel öngörüler oluşturuldu. Artan elektrikli otomobil kullanımı ve şarj istasyonu ihtiyacı doğrultusunda enerji bakanlığının da dağıtım firmaları aracılığıyla elektrik altyapısı geliştirmeleri yapacağı öngörülmüyor. Sanayi Bakanlığı ile yaptığımız görüşmeler ışığında kendilerinin de bu konuyla yakından ilgilendiğini biliyoruz. Yurt içinde otomobil kullanıcılarının elektrikli otomobillere ilgisi artıyor. Literatürdeki genel kabuller ve ülke şartlarımız birlikte ele alındığında, ülkemizde her 10 araca asgari 1 şarj soketine ihtiyaç olacağı kabul edilmektedir. Türkiye'de 2025 yılında 30 bin adetin üzerinde halka açık şarj soketine ihtiyaç olacağı öngörülmüyor. 2030 yılında ise bu sayının 160 bine ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu yol haritasına göre 2030 yılında Türkiye'nin Avrupa standartlarını yakalayacağını öngörüyoruz. Arçelik olarak her geçen gün büyüyen bu sektörde kritik yerimizi korumak, sektörün gelişimine katkı sağlamak ve elektrikli otomobil kullanıcılarına konforlu bir şarj deneyimi sunmak en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. 2024 yılında istasyon sayımızı artırmayı ve kurulu AC istasyon adetimizi 3000'in üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Genişleteceğimiz ürün gamımızla ve her zaman koruduğumuz müşteri deneyimimizle sektöre değer katmaya devam edeceğiz.





Cüneyt Tınaz / Tunçmatik / Genel Müdür

Tunçmatik, 1969 yılında Türkiye’de elektrik ve elektronik konusunda yerli üretim yapma amacı ile İstanbul’da kuruldu. 1970’li yıllarda, Tunçmatik adının yurt çapında yayılmasını sağlayan ve Türkiye’de bir ilk olan TV voltaj regülatörü üretimine başladı. Daha sonrasında 1980’lerde ülkemizde artan enerji sıkıntısına bir çözüm bulmak amacı ile alternatör ve jeneratör üretimine başlayan firmamız, 1990’larda Türk piyasasına yeni giren kişisel bilgisayarlar ile kesintisiz güç kaynakları konusunda çözümler geliştirdi. Geçmişten günümüze Türkiye’nin gelişen ihtiyaçları konusunda her geçen gün yeni çözümler getirerek, Türkiye’nin enerji çözümleri markası olarak hizmet vermekteyiz. UPS, Akım Korumalı Prizleri, İnverter ve Şarj Cihazları olarak geniş bir ürün yelpazemiz bulunmakla birlikte, sunduğu tüm hizmetlerde yüksek müşteri memnuniyetini kendisine ilke edinmiş olan firmamız, Türkiye’de 58, yurt dışında 12 servis ve hizmet noktasıyla, Amerika’dan Tayvan’a kadar uzanan 30 ülkeye ihracat gerçekleştiren ve müşterilerine dünya çapında hizmet sunabilen kurumsal bir organizasyondur. Bu bağlamda hem kesintisiz güç kaynağı tarafında hem birçok kurum ve kuruluşu cihaz tedariki hem de nihai müşteriye araç şarj hizmeti vermekteyiz. Şarj istasyonlarımız AC ve DC cihazlardan oluşmaktadır. Alternatif akım yani AC olarak adlandırılan cihazlar elektrikli bir aracı

Türkiye’de 100. istasyonunu kurmuş bir firma olarak, otellere, yatırım alternatifleri ile birlikte gidiyoruz; birçok otelde istasyonlarımız mevcut ve devam eden görüşmelerimiz bulunuyor

yavaş olarak doldurmakla birlikte, Doğrudan akımlı DC cihazlar güçlerine göre en hızlı şarj seçeneği sunmaktadır. Tabii bu cihazlar bireysel kullanım ve halka açık kullanılacak lokasyonlara göre belirlenmektedir. Tunçmatik Şarj olarak, mart ayında Türkiye’de 100. istasyonumuzu kurduk. Oteller ile aktif olarak çalışıyoruz. Birçok otelde istasyonlarımız mevcut ve devam eden görüşmelerimiz var. Otel misafirleri artık şarj istasyon durumuna göre konaklama kararı veriyor. Otelere, yatırım alternatifleri ile birlikte gidiyoruz, otel lokasyonu, konaklama ve müşteri tiplerine göre cihaz yatırım teklifimizi oluşturuyoruz.

2024 senesi, elektrikli otomobil sektörünü yakından takip ederek kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyümüzü genişleteceğimiz bir sene olacak. 240kW ve 360kW gücündeki ürünlerimizi bu sene sahaya penetre etmeye başlayacağız ve bu sayede kullanıcılarımızın hız ve güç taleplerine tam karşılık vermiş olacağız

Elektrikli araçlar, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektrikle çalıştığı ve sıfır emisyon ile doğaya zarar vermediği için, fosil yakıtı ihtiyacı hızlı düşürecek ve bu da sürdürülebilir bir geleceğe doğru atılmış önemli bir adım olacaktır. Elektrikli araçlar tüm dünya ve ülkemiz için, teknolojik gelişimde devrim niteliğindedir. Türkiye bu gelişimde hem elektrikli araçların hem de şarj istasyonlarının hızlı bir şekilde artması için ilgili kamu kurumlarından tam destek almaktadır. Ancak daha hızlı yayılım isteniyorsa, yeni yapılan tüm inşaat türleri için bu bilinç artmalı ve elektrik altyapılarının da bu istasyonlara göre hazırlığı zorunlu hale getirilmelidir. Ayrıca halkı elektrikli araca teşvik etmek için de hükümetin desteklerini artırması gerekmektedir. Elektrikli şarj



istasyonları sektörünün karşılaştığı en büyük zorluk biraz önce de değindim gibi, altyapıdır. Herhangi bir lokasyona şarj istasyonu kurmak için, elektrik altyapısının ve en önemlisi gücünün, ihtiyaç duyulan ve kurulan istasyonun gücünü karşılaması gerekir. Bunun dışında dağıtım şirketlerindeki sürecin de hızlı ilerlemesi gerekiyor. Ancak maalesef güç artırımı ve yeni abonelik durumunda bu süreçler çok yavaş ilerliyor. EPDK verilerine göre Türkiye’de 2023 yılının başında 1716 adet şarj istasyonu varken, 2024 Ocak sonu itibarıyla 6058, soket sayısı ise 13.160 adete ulaştı. Çok hızlı bir büyüme var. Avrupa ile karşılaştırıldığında sayı olarak arada fark olmasına karşın, araç başına düşen sayı olarak baktığımızda aslında ikinci sıradayız. Ancak ülkemizde de elektrikli araç talebi hızlı bir şekilde artacak ve buna paralel bu artış, talep istasyon sayısının artışına da yansıtacaktır. Tunçmatik olarak, şu an için toplamda 40 lokasyonda 112 soketle hizmet veriyoruz. 2024 hedefimiz lokasyon sayısını 155 adete çıkarmak. Bununla beraber 450 soketimizle birlikte hizmet vermek istiyoruz. 2024 yılına dönüşümümüzü başlatarak giriş yaptık diyebiliriz. Jenerik olarak kullanmış olduğumuz Aplikasyon ve yazılımı, uzun süredir test ettiğimiz ve geliştirme sürecinde aktif olarak rol aldığımız yeni yazılım ve Aplikasyonumuz ile değiştirdik. Bu sayede hem yeni geliştirmelerimizde ve yeni cihazlarımızda tam uyumlu çalışacak bir yazılıma sahip olduk; aynı zamanda ilerleyen dönemlerde iş ortaklarımızla ve müşterimizle entegratör kabiliyetimizi geliştirmeyi hedefledik. Bunun yanı sıra 2024 senesi, elektrikli otomobil sektörünü yakından takip ederek kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyümüzü genişleteceğimiz bir sene olacak. 240kW ve 360kW gücündeki ürünlerimizi bu sene sahaya penetre etmeye başlayacağız ve bu sayede kullanıcılarımızın hız ve güç taleplerine tam karşılık vermiş olacağız.





İnanç Salman /
ZES / Ticaret Genel Müdürü

Zorlu Enerji olarak, 2018 yılından beri ZES ile Türkiye’de elektrikli araç şarj istasyonlarının yaygınlaşmasına öncülük ediyoruz. Elektrikli araç kullanıcılarına 81 ilin tamamında, 1600’ü aşkın halka açık lokasyonda 4000’e yakın istasyonumuzla hizmet veriyoruz. Elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği ve yenilenebilir enerji çözümlerinde Türkiye’de edindiğimiz deneyimi, yurt dışındaki stratejik iş ortaklığımız Electrip Global çatısı altındaki “electrip” markamızla Avrupa’ya da taşıyoruz. Yatırım yaparken net bir sayı belirlemekten ziyade, yatırım ortamının mevzuatsal ve altyapısal olarak ulaştığı noktaları dikkate alıyoruz; artan elektrikli araç kullanımına paralel olarak yatırımlarımıza önümüzdeki yıllarda da hız kesmeden devam edeceğiz. Nihai hedefimiz ise temiz enerji geçişinde; sürdürülebilir ulaşımın ana bileşenlerinden biri olan şarj istasyonları işletmeciliğinde Türkiye’de ve dünyada önde gelen şirketler arasında yer almak. Araç şarj etme hızlarımız istasyonumuzun gücüne bağlı olarak değişebiliyor. DC şarj istasyonlarımız yüksek hızda şarj sağlarken AC istasyonlarda şarjlama süresi biraz daha uzun sürüyor. Şarj istasyonu seçimi, lokasyonun yoğunluğundan tutun da elektrifikasyon altyapısının uygunluğuna kadar birçok kriter gözetilerek yapılıyor. Kurduğumuz yüksek hızlı ZES DC şarj istasyonlarında araç kapasitesine bağlı olarak kullanıcılar araç bataryasının yüzde 80’ini yaklaşık 20 dakikada şarj edebiliyor. AC cihazlarla da bu süre yine araç kapasitesine bağlı olarak 4-5 saate varabiliyor. Şarj istasyonunun kapasitesinin yanı sıra; mobil uygulamamız üzerinden sağladığımız bazı kullanıcı dostu ek özelliklerimiz ile de kullanıcıların şarj deneyimini daha hızlı ve konforlu hale getiriyoruz. Örneğin; Autocharge özelliğini, kullanıcıların kart veya QR koda ihtiyaç duymadan pratik bir şekilde tek adımda şarj işlemini başlatabilmesini sağlayan bir çözüm olarak kullanıcılara sunduk. Autocharge’ı ilk kez kullanacak araç sahiplerinin ZES mobil uygulaması üzerinden Autocharge özelliğini aktive ettikten sonra, soketi takarak 15 saniye beklemleri sonrasında ZES uygulaması ya da ZES kartıyla kaydı tamamlamaları yeterli oluyor. Bu 3 adımı tamamlayan kullanıcılar; daha sonraki şarj işlemlerinde araçlarını DC

Otellerdeki araç şarj istasyonu çözümlerimizi, ZES markasıyla AC şarj istasyonları ve DC hızlı şarj istasyonları olmak üzere iki farklı başlık altında sunarak, kesintisiz bir yol deneyimi ve maksimum müşteri memnuniyeti sağlıyoruz

istasyonlarında sokete taktıkları an şarj sürecini tek adımda başlatabiliyor. Türkiye’nin her yerinde 7/24 Çağrı Merkezi desteği sunuyoruz. Teknolojimizle kullanıcıların tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Kullanıcılar ZES mobil uygulaması ile şarj istasyonlarının lokasyonlarını görüntüleyebiliyor, geçmiş kullarımlarını görüyor ve QR kodunu okutarak işlemlerini kolayca yapabiliyor. Elektrikli araçların her geçen gün daha da yaygınlaşmasıyla oteller için elektrikli araç şarj istasyonu kurulumu önemli bir ihtiyaç haline geldi. Otellerde konaklayan kişilerin aynı zamanda araçlarını şarj edebilmeleri otellerin tercih edilmesinde önemli rol oynuyor. Biz de otellerdeki araç şarj istasyonu çözümlerimizi AC şarj istasyonları ve DC hızlı şarj istasyonları olmak üzere iki farklı başlık altında sunuyoruz. 7 ila 22 kW arasında güç akışı sağlayan AC şarj istasyonları konaklama süresince aracın şarj olmasına imkan tanıyor. Hızlı şarj istasyonları olan DC şarj istasyonları da 400 kW’ye ulaşan güç akışına sahip. Konaklama süresi kısa olan misafirler 20 dakika gibi kısa bir sürede araçlarını yüzde 80’e kadar şarj edebiliyor. Böylelikle kesintisiz bir yol deneyimi ve maksimum müşteri memnuniyeti sağlanmış oluyor.

Her geçen gün artan elektrikli araç kullanımına paralel olarak artan elektrikli araç şarj istasyonu ihtiyacını karşılamak için, daha çok kişinin ulaşabileceği lokasyonlarda kurulumlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz; şarj istasyonlarımızın gücünü ve kapasitesini de her geçen gün artırıyoruz

Sahip olduğu yenilenebilir enerji portföyü ve geleceğin teknolojilerine odaklanan çözümleriyle düşük karbon ekonomisinin hayata geçirilmesinde ilk adımı atan enerji şirketlerinden birisi olan ZES olarak, sayısı ve kapsama alanı her geçen gün artan elektrikli şarj istasyonlarıyla sektörel dönüşüme öncülük etmeye devam ediyoruz. Deneyimli mühendislerin titiz çalışmaları sonucu üretilen şarj istasyonlarımız binlerce saatlik testin sonunda kullanıma hazırlanıyor. ZES şarj istasyonlarımızda yenilenebilir enerji kullanıyor, enerjimizi ise International Renewable Energy Certificate (I-REC) ile belgelandirerek elektrikli otomobil kullanıcılarına, araçlarını temiz enerjiyle şarj etme imkanı sağlıyoruz. Bu kapsamda aldığımız I-REC sertifikası, tüm çalışmalarımızı sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda gerçekleştirdiğimizi ve yenilenebilir enerjiyi merkeze alan bir sistem yarattığımızı ortaya koyuyor. Türkiye’deki elektrikli şarj istasyonu sayısı mevcut elektrikli araç sayısına kıyasla oldukça iyi durumda. Özellikle yerli otomobilin

yollara çıkmasıyla elektrikli şarj ağına yönelik yeni yatırımlar daha hızlandı. Elektrikli araç sayısı ve modelleri artmaya devam ediyor. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre, 2022’de Türkiye’de 14.552 elektrikli otomobil satıldı. Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneğinin (TEHAD) raporlarına göre, 2023’te bu rakam 72.179’a yükseldi. Bu da yüzde 496’lık bir artış olduğunu gösteriyor. Elektrikli araç sayısı ile birlikte elektrikli şarj istasyonları sayısı da artıyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) verilerine göre, 2023 yılının başında Türkiye çapında 1.719 şarj istasyonu varken bu yıl ocak sonu itibarıyla bu sayı 6.058’e, soket sayısı ise 13.160 adete yükseldi. Özellikle 2024-2025 yıllarında Türkiye’de hızlı bir şekilde elektrikli araç sayısının artacağını öngörüyoruz. Bugünün şartlarında ülkemizdeki şarj istasyonu sayısı yeterli olsa da 2030 için 1,5 milyonu aşkın elektrikli aracın yollarımızda olacağını ve bunun onda biri kadar ortak kullanıma açık şarj cihazına ihtiyaç duyacağını düşünüyoruz. Bu da yaklaşık 150 bin adet elektrikli araç şarj istasyonuna ihtiyaç olacağını gösteriyor. Artacağını öngördüğümüz bu talep doğrultusunda; Türkiye’nin, elektrikli araçlar için gerekli altyapıyı oluşturabilmesi adına 2030 yılına kadar 3 milyar dolar civarında bir yatırım yapılması gerekiyor. Bunun 2 milyar dolarlık kısmı dağıtım şirketleri, 1 milyar dolarlık kısmı ise şarj istasyonlarına yatırım yapan şirketlere ait olacak. Her geçen gün artan elektrikli araç kullanımına paralel olarak artan elektrikli araç şarj istasyonu ihtiyacını karşılamak için, daha çok kişinin ulaşabileceği lokasyonlarda kurulumlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz; şarj istasyonlarımızın gücünü ve kapasitesini de her geçen gün artırıyoruz. 2024 yılında da Türkiye ve yurt dışında elektrikli şarj istasyonları yatırımlarımıza devam edeceğiz.





HILTON MALL OF ISTANBUL



SARNIÇ

BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU DİNLENDİRİN !

Yoğun ve hareketli hayat temposunda geçiyor günlerimiz. günlük hayatın yorgunluğu ve stresinden arınmanın adresi Navitas spa'da sizleri bekliyoruz.

Spa merkezlerimizin girişinden çıkışına kadar sizlere eşlik ederek en uygun bakım programları ile hizmet veriyoruz. Vücut bakım programları, masaj terapileri ve aromatik yağlar ile yapılan bakımlar, ruhsal ve bedensel olarak vücudunuzu ve ruhunuzu dinlendirecek, stresten uzaklaştıracak.

Havuz, Sauna, Türk Hamamı, Buhar Banyosu, Masaj Terapi ve Fitness merkezinde keyifli bir gün geçirmeniz için her şey düşünülmüş ve hijyen şartlarına dikkat edilmiştir.

Yılların verdiği tecrübe ile 2007 yılında Sun Spor işletmesi olarak hizmete başladık ve Navitas Spa 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. Müşteri deneyimlerini önemsedik ve görüşlerini dikkate aldık. Gördük ki zaman kaliteyi, azimli ve prensipli çalışmayı haklı çıkardı. Bugün onlarca şubemizde yüzlerce uzman personelimizle hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyoruz.

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

Unutulmaz Spa Deneyimi



5.LEVENT



CROWNE PLAZA İSTANBUL
OLD CITY



ABANT PALACE



Mustafa Burak Tuna / Wattarya / Tunalılar
Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Üyesi

100 yılı aşan köklü geçmişimiz ile Türkiye'nin en güvenilir ve önde gelen şirketlerinden Tunalılar Şirketler Topluluğu olarak, yenilikçi vizyonumuz ve kurumsal otomotiv sektöründeki 30 yılı aşkın deneyimimiz ile, 2023 yılında Wattarya Elektrikli Araç Şarj İstasyonları Ağını kurduk. Wattarya olarak elektrikli araçların güvenli şarj edilebileceği sürdürülebilir bir enerji ağı oluşturma vizyonu ile elektrikli mobilite devrimine katkı sunmaya devam ediyoruz. Misyonumuz ise müşterilerimize temiz, güvenilir ve hızlı enerji çözümleri sunarak çevresel etkiyi en aza indirmek. Şarj istasyonlarımızı elektrikli araçların kullanımının yaygın olduğu şehir merkezlerine, herkesin erişebileceği lokasyonlara konumlandırıyoruz. İstasyonlarda bulunan şarj ünitelerimiz; DC ve AC olmak üzere iki farklı tipten oluşuyor. Türkiye genelinde hali hazırda hizmet veren 57 istasyonumuzdan 23'ünde DC hızlı şarj ünitelerinde 120 kW gücünde enerji sunuyoruz. Tamamı dokunmatik ekranlı şarj ünitelerimiz kullanım kolaylığı ile müşteri memnuniyetinde önemli bir rol oynuyor. Ayrıca DC istasyonlarımızda sektörün en yüksek standardı olan B klasmanında üretilmiş modüller kullanarak, güvenliğe verdiğimiz önemi en üst düzeyde gösteriyoruz. 2024 yılı içerisinde büyük yatırımlar ile hızlı şarj istasyonlarımız ağırlıkta olmak üzere toplam ünite sayımızı 250 adet in üzerine çıkarmayı hedeflemekteyiz. Yerli ve yabancı ziyaretçilerin elektrikli araç şarj istasyonu bulunan tesisleri tercih etmeye başlaması bizlere, toplumun ve sektörün çevreye olan duyarlılığının arttığına, elektrikli araçların yaygınlaştığına dair bilgi veriyor. Bu durum hem Wattarya olarak bizim hem de şarj istasyonları sektörü için önemli bir gelişme olarak öne çıkıyor. Wattarya olarak iş birliklerimiz, karşılıklı faydaya dayalı bir şekilde ilerliyor. İhtiyaç duydukları şarj istasyonlarını kurma, işletme ve bakımı konusunda otellere yardımcı oluyor, misafirlere özel paketler ve avantajlar sunarak, elektrikli araç kullanımını teşvik ediyoruz. Bunların yanında ortak pazarlama ve tanıtım faaliyetleriyle de iş birliklerimizi güçlendiriyoruz.

Çevreye olan duyarlılığın artmasıyla yerli ve yabancı ziyaretçiler, elektrikli araç şarj istasyonu bulunan tesisleri tercih etmeye başladı. İhtiyaç duydukları şarj istasyonlarını kurma, işletme ve bakımı konusunda otellere yardımcı oluyor, misafirlere özel paketler ve avantajlar sunarak, elektrikli araç kullanımını teşvik ediyoruz

İstasyon yapılanmamızı planlarken hızlı şarj sunan DC cihazlara ağırlık veriyoruz. 2024 yılı içerisinde 150 adet DC, 100 adet AC şarj istasyonu ile toplamda 250 adet kurulum yapıp, müşterilerimizin kullanımına açmayı hedefliyoruz

Elektrikli araç şarj istasyonlarını, sadece şarj noktası olarak değil aynı zamanda sürdürülebilir geleceğe yapılan bir yatırım olarak görüyoruz. Şarj istasyonlarının yaygınlaşması ile elektrikli araç kullanımının benimsenmesinde ve bu sayede hava kirliliği ve karbon emisyonunun da azalarak yeşil ekonomiye katkıda bulunmasında önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz. Wattarya olarak elektrikli şarj istasyonlarının yaygınlaşması ve sürdürülebilir bir gelecek için çalışıyoruz. Şarj istasyonlarının yaygınlaşması için devlet teşviklerinin, altyapı yatırımlarının ve farkındalık çalışmalarının artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Wattarya olarak sektördeki paydaşlarımızla iş birliklerimizi geliştirmek ve enerji ağıımızı daha da yaygınlaştırmak en öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. İstasyonların yaygınlaşması adına vergi indirimleri en az teşviklerin sunulması kadar büyük önem taşıyor. Altyapı açısından, mevcut elektrik şebekesinin şarj istasyonlarına uygun hale getirilmesi, yeni binalarda şarj istasyonu kurulumunun zorunlu olması, otoyol ve şehir merkezlerinde bulunan şarj istasyonlarının sayısının artırılması gibi uygulamalar bu konuda atılacak önemli adımlar arasında yer alıyor. Kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının ortak projeler geliştirerek iş birliği yapmaları da bu

doğrultuda büyük önem arz ediyor. Elektrikli araç şarj istasyonları sektöründe; yüksek maliyetler, altyapı yetersizliği ve kamuoyunda elektrikli araçlara yönelik yeterince farkındalık olmaması gibi birtakım zorluklarla karşı karşıyayız. Bu noktada üniversiteler ve araştırma enstitüleriyle iş birliği yapılarak şarj istasyonlarının kurulum maliyetlerinin düşürülmesi, elektrikli araç kullanımının teşvik edilmesi ve teknolojinin geliştirilmesi için çalışmalar yapılmasının faydalı olacağını düşünüyoruz. Türkiye'de elektrikli araç şarj istasyonları sektörü, son yıllarda hızla büyüme gösteriyor. Ülkemizde bu sektörün büyük potansiyele sahip olduğuna inanıyoruz ancak uluslararası pazardaki iyi örnekleri yakalayabilmemiz için devlet teşviki, altyapı çalışmaları, kurulum maliyetlerinin düşürülmesi ve kamuoyunda elektrikli araç kullanımına yönelik farkındalık yaratılması gibi uygulamalara ihtiyaç bulunuyor. Türkiye'de 2023 yılı sonu itibarıyla 12.067 adet şarj istasyonu bulunuyor. Wattarya markamızın ise sahada 54 adet istasyonu var. Yakın zamanda mevcut istasyonlara 13 adet daha ekleyerek bu sayıyı 67'ye çıkaracağız. İstasyon sayımızı arttırmak için başta İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere müşterilerimizin kolaylıkla ulaşabileceği uygun noktaları belirliyoruz. İstasyon yapılanmamızı planlarken hızlı şarj sunan DC cihazlara ağırlık veriyoruz. 2024 yılı içerisinde 150 adet DC, 100 adet AC şarj istasyonu ile toplamda 250 adet kurulum yapıp, müşterilerimizin kullanımına açmayı hedefliyoruz.





Ümit Aydın / XŞARJ- Art-In Systems
Bilişim Teknolojileri Tic. Ltd. Şti. /
Genel Müdür

Xşarj, elektrikli araçların yaygınlaşması ve enerji ihtiyacının artmasıyla ortaya çıkan zorlukları çözmek üzere kurulmuş yüzde100 yerli üretim yapan bir teknoloji firmasıdır. EPDK lisansına sahip olan şirketimiz, şarj istasyonları için yenilikçi yazılım ve donanım çözümleri sunarak sürdürülebilir ulaşımın önünü açmaktadır. Xşarj, elektrikli araçlarla ilgili en büyük zorluklardan biri olan şarj altyapısını geliştirmek amacıyla yola çıkmıştır. Xşarj'ın en önemli ürünleri arasında yer alan AC ve DC şarj istasyonu yönetim sistemleri, müşterilerimize işletme süreçlerini kolaylaştıran ve enerji ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirilmiş özel çözümler sunar. Şarj istasyonu donanımımız, yüksek performans, güvenilirlik ve kullanıcı dostu arayüzleri bir araya getirir, inovatif çözümler için çalışmalarını sürdürür. Xşarj, teknolojik mükemmelliği benimseyen bir ekip tarafından yönetilmekte olup, müşteri odaklı yaklaşımıyla sektörde öne çıkmaktadır. Yazılım ve donanım çözümlerimiz, şarj istasyonu işletmecilerine ve kullanıcılarına daha akıllı, daha hızlı ve daha güvenilir bir şarj deneyimi sunmak için tasarlanmıştır. Vizyonumuz, sürdürülebilir ulaşımın geleceğini şekillendirmek; misyonumuz, müşterilerimize güvenilir ve kullanıcı dostu şarj istasyonu çözümleri sunarak, sürdürülebilir ulaşımın önündeki engelleri kaldırmak ve geleceği şekillendirmektir. İnovasyon ve verimliliği bir araya getirerek, güvenilir çözümler ve güvenilir gelecek sağlıyoruz. AC Modellerimiz ve Özellikleri: XŞARJ AC 7 KW – 11 KW – 22 KW Şarj İstasyonlarımız, elektrikli araçlarınızı hızlı, güvenli ve etkili bir şekilde şarj etmek için mükemmel bir çözümdür. Bu şarj istasyonları, ev, site, otel ve ofis gibi yerlerde kullanılmak üzere tasarlanmış olup, üstün performans ve kullanım kolaylığı sunar. İstasyon, tüm elektrikli araçlarla uyumlu olan standart bir Type 2 konektöre sahiptir. Bu özellik, farklı marka ve modeldeki araçlarla sorunsuz bir uyum sağlar, geniş bir kullanım yelpazesi sunar. Xşarj AC Şarj İstasyonları, gelişmiş teknolojisi sayesinde şarj sürelerini optimize ederken aynı zamanda güvenli bir şarj deneyimi sunar. Şık tasarımı, çevresel uyumu ve enerji verimliliğiyle dikkat çeker. DC Modellerimiz ve özellikleri: Tüm elektrikli araçlar için uygun olan ve yüksek hızlı şarj imkanı sağlayabilen DC şarj istasyonlarımız 40 KW - 60 KW – 120KW – 180 KW – 220

EPDK lisansına sahip olan şirketimiz, şarj istasyonları için yenilikçi yazılım ve donanım çözümleri sunarak, sürdürülebilir ulaşımın önünü açmak amacıyla, elektrikli araçlarla ilgili en büyük zorluklardan biri olan şarj altyapısını geliştirmek için yola çıktı

KW ve 330 KW güç özelliğiyle sunulmaktadır. Aracınızı yüksek hızda ve güvenle şarj eder. 40-60-120-180-220-330 KW DC maksimum güç ile Ultra yüksek hızlarda şarj imkanı sağlar. Soket: DC-HP CCS, Kablo uzunluğu: 4.5 m, Ekran: LCD Dokunmatik Ekran, Bağlantı: Ethernet, Wi-Fi and LTE, OCPP 1.6J özellikleri taşır. Art-In Systems, başta Akdeniz Bölgesi'ndeki zincir oteller olmak üzere, büyük-küçük her türlü firmanın bilişim ihtiyacını karşılayabilmek için, 2007 yılından itibaren özel bilişim çözümleri üretmektedir. 2019 yılından itibaren ise Elektrikli araç Şarj İstasyonları konusunda Ar-Ge çalışmalarına başlamıştır, sonrasında EPDK lisansını alan firmamız, Xşarj markası ile şarj istasyonları yazılım ve donanım çözümleri sunan teknolojiyi de bünyesine katmıştır. Elektrikli şarj istasyonlarının avantajları ve sürdürülebilirlik üzerindeki önemi, çevresel etkileri azaltmaları, enerji verimliliğini artırmaları, yeşil enerji kullanımını teşvik etmeleri ve altyapı gelişimine katkıda bulunmalarıyla belirginleşmektedir. Bu faktörler, elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte daha temiz ve sürdürülebilir bir ulaşım sistemine doğru bir adımı temsil eder.

2024 yılında yenilikçi AC ve DC şarj istasyonu modellerimizi geliştirerek, Türkiye'de ve uluslararası pazarlarda pazar payımızı artırmak ilk hedefimizdir

Türkiye'de elektrikli şarj istasyonlarının yaygınlaşması için bir dizi strateji ve önlem uygulanabilir: Altyapı Geliştirme: Devlet, yerel yönetimler ve özel sektör iş birliğiyle, şarj istasyonlarının kurulumunu teşvik eden politikaların geliştirilmesi ve uygulanması gerekmektedir. Finansal Teşvikler: Elektrikli araç kullanımını teşvik etmek için devlet tarafından çeşitli finansal teşvikler sunulabilir. Kamu-Özel Ortaklıkları: Kamu ve özel sektör arasında iş birliği yapılabilir. Bu tür ortaklıklar, altyapıyı hızla genişletmek ve elektrikli araç kullanımını teşvik etmek için etkili olabilir. Regülasyon ve Standartlar: Elektrikli araç şarj altyapısının geliştirilmesini desteklemek için uygun regülasyonların oluşturulması ve standartların belirlenmesi önemlidir. Bu, şarj istasyonlarının kurulumu, işletimi ve güvenliği konusunda belirlenmiş standartlara uyulmasını sağlar ve endüstrinin güvenilirliğini artırır. Turizm ve Ticaret Alanlarında Yaygınlaştırma: Elektrikli araç şarj istasyonlarının turizm bölgelerinde ve ticaret alanlarında yaygınlaştırılması hem yerel halkın hem de turistlerin elektrikli araçlarını rahatlıkla kullanmalarını sağlar. Bu da elektrikli araç kullanımının yaygınlaşmasına katkıda bulunur. Elektrikli şarj istasyonları sektörünün karşılaştığı zorlukları dünya genelinde değerlendirecek

olursak, sektör için geliştirilmesi gereken yönleri ülkelerin maliyet kapasiteleri, altyapı sorunları ve mevcut şebeke kapasitelerindeki eksikler olarak sıralayabiliriz. Ülkemizde de halihazırda devam eden elektrikli araçlar için şarj altyapısının geliştirilmesine yönelik yatırımlarını arttırmak, elektrikli şarj istasyonlarının teknolojik olarak güncel tutulması için sürekli olarak yenilik ve iyileştirmeler yapmak, elektrik şebeke altyapılarının güçlendirilmesi, uluslararası standartların belirlenmesi gibi adımlar, sektörünün karşılaştığı zorlukları aşmak ve elektrikli araç kullanımını teşvik etmek için önemlidir. "Bir otomobilden fazlası" sloganıyla yola çıkan yüzde 100 yerli ve milli Togg elektrikli aracımızın pazarda yerini almasıyla Türkiye'de elektrikli araç pazarında büyüme ve farkındalık artmıştır ve bu da elektrikli şarj istasyonlarının yaygınlaşmasına yönelik potansiyeli artırmaktadır. Elektrikli araç teknolojisi giderek daha yaygın ve erişilebilir hale gelmektedir. Türkiye'de de çevresel sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği gibi faktörlerin etkisiyle elektrikli araç kullanımı teşvik edilmektedir. Bu da elektrikli şarj istasyonlarına olan talebi her geçen gün artırmaktadır. Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynaklarına daha fazla yatırım yapması ve elektrikli araçlar için yeşil enerji kullanımını teşvik etmesi de önemlidir. Türkiye'deki elektrikli şarj istasyonları sektörünün henüz olgunlaşmamış olmasına rağmen büyük bir potansiyele sahip olduğu düşünülmektedir. Doğru politika ve yatırımlarla, sektörün gelecekte daha da büyüyeceği ve Türkiye'nin sürdürülebilir ulaşım alanında önemli bir oyuncu haline geleceğini biliyoruz ve XŞARJ olarak müşterilerimize işletme süreçlerini kolaylaştıran ve enerji ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirilmiş özel çözümler sunmaya devam ediyoruz. XŞARJ olarak, 'Sürdürülebilir Ulaşımın Geleceğini Şekillendirmek' vizyonu ile çıktığımız bu yolda sektöre dair 2024 yılında yenilikçi AC ve DC şarj istasyonu modellerimizi geliştirerek, Türkiye'de ve uluslararası pazarlarda pazar payımızı artırmak ilk hedefimizdir. Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı ilke edinmiş firmamız yüksek kalitede müşteri destek hizmetleri sunmaya devam ediyor. Müşteri geri bildirimlerini dikkate alarak sürekli iyileştirmeler yapıyoruz böylece müşterilerimizin beklentilerini yüzde 100 karşılamayı hedefliyoruz. Devam eden Ar-Ge ve kalite faaliyetlerimizle sektördeki yenilikçi yaklaşımımızı sürdürmekte ve rekabetçi avantajlar elde etmeyi hedefliyoruz. Ayrıca; Sürdürülebilir ve Yeşil Enerji kullanımını teşvik etmek, atıkları azaltmak ve geri dönüşümü artırmak gibi çevresel girişimlerde bulunmaya devam ediyoruz.



Gül Sevinç Selçuk /
Legrand Türkiye Grubu CMO'su

180 ülkeyi kapsayan, 40 binden fazla çalışanı ve yaklaşık 300 bin farklı ürün referansına sahip Fransa merkezli Legrand Grup'un Türkiye ayağı olarak, son kullanıcıya maksimum kolaylık sunan, basit, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştiriyoruz. Konutlar, ticari ve endüstriyel yapılar için trafo, şalt ürünleri, dağıtım panoları, kesintisiz güç kaynağı, kablo taşıma sistemleri, anahtar priz, ev otomasyon sistemleri, acil durum aydınlatma ürünleri, yapısal kablolama ve aydınlatma kontrol sistemlerine kadar uçtan uca komple sistemler sunuyoruz. Tüm bu binalarda kullanılan başta elektriksel koruma olmak üzere anahtar-priz, UPS, aydınlatma yönetimi ve bina sistemleri ürünlerimiz ile tüm sektörlerle hizmet verebiliyoruz. Gelişen teknoloji ile birlikte değişen ihtiyaçlara hızlı bir şekilde ayak uydurmak bizim işimizin önemli bir parçası. Bundan dolayı tüm ürün gruplarındaki ürünlerimiz ile turizm sektörümüze değer katacak sistemler üzerinde çalışıyoruz. Elektrikli araç şarj istasyonlarımız, plastik veya metal istasyon opsiyonlarıyla geniş ürün seçeneği, kullanıcı dostu ve kolay kullanım avantajı sunuyor. AC tipte plastik ve metal seçenekleriyle 3,4kW'dan 22kW'a kadar şarj istasyonu çözümleri bulunuyor. Dahili Bluetooth bağlantısı ve opsiyonel olarak tercih edilebilen haberleşme kiti ile lokal veya uzaktan elektrikli araç şarj istasyonları kolaylıkla kontrol edilebiliyor. 2021 yılında Hollanda merkezli Ecotap firmasının Legrand Grup bünyesine katıldı. DC tip elektrikli araç şarj istasyonlarında ise 180kW'a kadar DC tip hızlı şarj elektrikli araç şarj istasyonları çözümleri sunuyor. Elektrikli aracınızın şarj işlemini güven içinde yapabilmeniz için Legrand elektrikli araç şarj istasyonlarında 6mA DC kaçak akım koruma standarttır. Yetkisiz kişilerin kullanımını engellemek için isteğe bağlı olarak elektrikli şarj istasyonlarına RFID okuyucu takılabilir. RFID okuyucu sayesinde istasyonların kartlı kontrolü sağlanabilir. Güvenli ve hızlı şarj teknolojisiyle geliştirdiğimiz şarj istasyonlarımızla kullanıcıların şarj problemini ortadan kaldırıyoruz. Her yerde kullanıma hazır elektrikli araç şarj istasyonu çözümlerimizle kullanıcıların yaşam alanlarında kolaylık ve pratikliği buluşturuyoruz. Hem ülke ekonomimize hem de ülkemizin tanınırlığına büyük katkı sağlayan turizm sektöründeki otel yatırımlarını yakından takip ediyoruz. Otel yatırımlarını başta oda yönetim sistemleri

Legrand Türkiye Grubu olarak, hızlı ve güvenli şarj altyapısı sunan elektrikli araç şarj istasyonu ürünlerimizle geleceğin otomobilleri için yeni teknolojiler üretiyoruz

(Guest Room Management System – GRMS) olmak üzere elektrikli araç şarj istasyonlarının da dahil olduğu elektrik altyapısı ve dağıtım konularında değerlendiriyoruz.

2024 ortası itibarıyla 8 milyon euro değerinde bir yatırım yapmış olacağız

Elektrikli otomobiller yakın gelecekte fosil yakıtlarla çalışan araçların yerini almayacak olsa da içten yanmalı motorların geçerliliğini yitirme sürecini çoktan başlattı. Elektrikli otomobillerin geleceği için birkaç önemli faktör var. İlk olarak, pil üretimi ve şarj altyapısının büyümesi gerekiyor. Bu, elektrikli otomobillerin daha yaygın ve erişilebilir hale gelmesini sağlayacak. Ayrıca, otomobil üreticilerinin tamamen elektrikli bir platforma geçmeleri gerekecek. Bu değişiklik sektörün dönüşümünü hızlandıracak. Ancak belki de en önemlisi, tüketicilerin elektrikli otomobilleri benimsemeleri ve bu değişiklikleri talep etmeleri gerekiyor. Tüketici talebi, bu dönüşümün anahtar faktörlerinden biri. Ulaşım tüm dünyadaki karbon emisyonlarının %24'ünü oluştururken bu oran Türkiye'de %22 seviyelerinde. Gelecekte otomobil endüstrisi daha sürdürülebilir, enerji verimli ve çevre dostu olmak istiyor. Elektrikli otomobiller, bu hedeflere ulaşmamıza yardımcı olabilir. Bu, Legrand Türkiye Grubu'nun karbon ayak izini azaltma misyonuyla da paralellik gösteriyor. Gelecekte daha güvenli ve entegre bir ulaşım sistemi görmeyi arzuluyoruz. Elektrikli otomobiller bu dönüşümün önemli bir parçasını oluşturuyor. Konu elektrik olunca biz de Legrand Türkiye Grubu olarak elektrikli araçlar için Elektrikli Araç Şarj İstasyonu'nu geliştirdik. Elektrikli araçlar için kesintisiz altyapılar tasarlayarak ulaşımın temiz, verimli ve bağlantılı olduğu bir gelecek yaratmayı ve bireyleri, toplulukları ve işletmeleri daha sürdürülebilir bir dünyada gelişmeye teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Legrand Türkiye Grubu olarak, hızlı ve güvenli şarj altyapısı sunan elektrikli araç şarj istasyonu ürünlerimizle geleceğin otomobilleri için yeni teknolojiler üretiyoruz. Dünyada ve Türkiye'de elektrikli araçlara giderek ilgi artıyor. Araçların kullanımının yaygınlaşması için elektrikli şarj istasyonlarının da yaygınlaşması ve daha erişilebilir bir noktada olması gerekiyor. Uluslararası Enerji Ajansı'na göre dünya genelinde 26 milyondan fazla elektrikli araç yollarda. Research and Markets verilerine göre ise elektrikli araç sayısı, 2030'a kadar yıllık oranıyla 80,7 milyona ulaşacak. 2030'a kadar tüm yeni araç satışlarının %100 elektrikli araçlardan oluşması yönünde bir strateji benimseyen Türkiye'de ise 2030'da 2,5 milyon elektrikli aracın trafiğe çıkması öngörülüyor. Bu verileri değerlendirdiğimizde, elektrikli şarj istasyonlarının kesinlikle artması gerektiğini düşünüyoruz. Elektrikli araçların yaygınlaşması için gerekli altyapıyı sağlamak önemli. Bunun için elektrik şebekelerinin güçlendirilmesi ve elektrikli araçlar için park yerlerinin ayrılması gibi adımların yapılması

gerekiyor. Elektrikli araç kullanımını teşvik etmek için mali teşvikler sağlanabilir. Bunlara örnek olarak, elektrikli araç alımlarında vergi indirimleri veya muafiyetler, şarj istasyonu kurulumu için teşvikler, elektrikli araç sahiplerine ekonomik şarj tarifeleri gibi destekler sunulabilir. Elektrikli araçların ve buna bağlı olarak şarj istasyonları sayısının artmasıyla karşılaşılabilecek en büyük sorun elektrifikasyona olan ihtiyaç artışı ve alt yapının yetersiz gelmesi. Bu konu özelinde projelendirmeler yapılması gerekiyor. Bunun yanı sıra, elektrikli şarj istasyonlarının kurulumu ve işletilmesi maliyetli olabiliyor. Ayrıca, elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte talep artsa da bu istasyonlardan gelir elde etmek için yeterli sayıda kullanıcıya ulaşmak zaman alabilir. Bu kapsamda mali teşvikler sağlanabilir, vergi indirimleri veya muafiyetleri sunulabilir. Şarj istasyonu işletmecilerine ekonomik destekler sağlanması maliyetleri azaltılabilir. Ayrıca, şarj istasyonlarının farklı işletme modelleriyle daha verimli hale getirilmesi düşünülebilir. Elektrikli araçların şarj edilme süresi, geleneksel yakıtlı araçların yakıt dolum süresine göre daha uzun olabilir. Bu durum, kullanıcıların şarj istasyonlarını kullanmak konusunda tereddüt yaşamasına neden olabilir. Şarj teknolojilerinin geliştirilmesi ve şarj sürelerinin kısaltılması için AR-GE çalışmalarına ve yatırımlara devam edilmeli. Hızlı şarj istasyonlarının daha yaygınlaşmasıyla birlikte, kullanıcıların şarj sürelerinden kaynaklanan endişeleri azaltılabilir. Türkiye'nin bu alanda ciddi potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. Türkiye'de elektrikli araç adedi en yakın coğrafyamızdaki Avrupa ülkelerine göre henüz az olsa bile göreceli olarak araç başına düşen elektrikli araç şarj istasyonu sayısı daha yüksek. Ancak, şarj istasyonlarının sayısının yanı sıra coğrafi yaygınlığı da önemli. Güncel olarak şarj istasyonlarının daha çok büyük şehirlerimizde yoğun bir biçimde kurulduğunu görüyoruz. Tüm yerel yönetimler yaygınlaşması için önemli çalışmalar yapıyor. Elektrikli araçlar ve şarj istasyonları konusunda hükümetin ve özel sektörün giderek daha fazla yatırım yaptığını ve teşvikler sağladığını görüyoruz. Hatta şarj istasyonları ile ilgili regülasyonlar ilk defa Türkiye'de devreye alındı. EPDK bu konuda önemli işler yapıyor. Bu çalışmalar, sektörün önümüzdeki yıllarda hızla büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayacak. 2024 yılında 3,5 milyon euroluk yeni yatırım bütçe planlamamız mevcut. Tamamlanacak olan altyapı ve yeni üretim hatları yatırımları ile birlikte istihdam sayımızın yüzde 12'nin üzerinde artmasını bekliyoruz. Bu kapsamda 2024 ortası itibarıyla 8 milyon euro değerinde bir yatırım yapmış olacağız. Yeni yatırımlarımız, ilave istihdam olanaklarını da beraberinde getirecek. 2024 yılında gerçekleştireceğimiz yeni yatırımlar, sürdürülebilir sistem çözümlerimizle yaşamları iyileştirmeye ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

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



Berkay Somalı / Voltron Enerji /
Genel Müdür

Türkiye'nin elektrikli araç şarj istasyonları ve istasyon ağı çözümleri alanında öncü şirketi Zebra Elektronik 2011 yılında kuruldu. E-Mobilite sektöründe uçtan uca şarj çözümleri sunmak üzerine kurulan şirketimiz, Voltron markasıyla şarj ağı operatörlüğü hizmetini 2016 yılından itibaren sürdürmektedir. Geçtiğimiz sene stratejik bir kararla Voltron Enerji A.Ş. firmasını kurduk ve operatörlük hizmetlerini tek bir çatı altına topladık. Zebra Elektronik, sürdürülebilir teknoloji çözümleri alanında yerli üretim-yerli yazılım mottosu ile elektrikli araç şarj istasyonları ve yazılımlarının, üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdürmektedir. Yurt dışından çok talep alıyoruz. Ağırlıklı olarak Ortadoğu, Doğu Avrupa ve Balkan ülkelerinden geldi. İlk ihracatımızı Arnavutluk'a yaptık. Voltron Elektrikli Araç Şarj İstasyonlarımız lokasyonuna göre hızlı veya yavaş şarj edebildiğiniz, kullanımı kolay, mobil uygulama ile akıllı bir şekilde yönetimini gerçekleştirebildiğiniz ve ödemesini yapabildiğiniz ünitelerdir. Konut Sitesi, İş Merkezi, AVM, Dinlenme Tesisi,

Oteller ve turizm tesisleri Voltron olarak şarj istasyonlarımızı konumlandırmayı tercih ettiğimiz tesislerin başında geliyor. Farklı iş modellerimiz ile de turizm sektörüne gelir getirici bir alan açılmasında katkı sağlıyoruz

Restoran, Otel, Otopark vb. lokasyonlarda yer almaktadır. Türkiye'nin her yerinde servis ve satış ağımız mevcut. Müşteri hizmetlerimiz ile 24 saat kesintisiz hizmet vermekteyiz. 81 ilde 1000'in üzerinde şarj ünitesi ile hizmet veriyoruz. Oteller ve turizm tesisleri Voltron olarak şarj istasyonlarımızı konumlandırmayı tercih ettiğimiz tesislerin başında geliyor. Özellikle elektrikli araç sahipleri otel rezervasyonunu yaparken tesiste şarj istasyonu olup olmadığına dikkat ediyor. Bu sebeple şarj istasyonları oteller için de önemli bir hizmet haline geldi. Müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilir turizm adına, tesislerde değişimin bu kapsamda öncüsü oluyoruz. Farklı iş modellerimiz ile de turizm sektörüne gelir getirici bir alan açılmasında katkı sağlıyoruz.

Elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulumu için öncelikle elektrik altyapısının hazırlanması gerekmektedir. Şarj üniteleri oldukça güçlü olduğundan ihtiyaca karşılık altyapıyı mevcut tesislerde bulmak oldukça sorun oluyor

Elektrikli araçlar, içten yanmalı motorlu araçlar gibi hava kirliliğine neden olmazlar. Bu da daha temiz bir çevre sağlar, insan sağlığını olumlu yönde etkiler ve sürdürülebilir bir ulaşım sisteminin oluşmasına katkı sağlar. Enerjisini yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayan şarj istasyonları sıfır karbon hedefine ulaşmada önemli bir rol oynamaktadır. Elektrikli araç şarj altyapısının yaygınlaştırılması için kamu ve özel sektör iş birliği önemli bir faktör. Özellikle belediyeler, şehir planlamacıları ve özel sektör kuruluşları arasında iş birliği yapılabilir ve ortak projeler geliştirilebilir. Şarj ünitelerinin kurulumu için kurulum yeri ve altyapı teşviki verilebilir. Elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulumu için öncelikle elektrik altyapısının hazırlanması gerekmektedir. Şarj üniteleri oldukça güçlü olduğundan ihtiyaca karşılık altyapıyı mevcut tesislerde bulmak oldukça sorun oluyor. Bu kapsamda güç artışlarına ihtiyaç duyduğumuz çok nokta oldu. Dolayısıyla istasyon kurulum maliyetleri yükselirken, kurulum süreleri de uzayabiliyor. Bununla beraber belediyelerden almak zorunda olduğumuz "Faaliyet İzin Belgesi" süreçleri de oldukça süre alabiliyor. Elektrikli araç satışlarının hızlı olduğu ülkeler özellikle Avrupa'nın önde gelen Almanya, İngiltere,

Fransa, Hollanda gibi ülkeleri. Bu ülkeler ile karşılaştığımızda henüz daha alınacak çok yolumuz var. Ancak ülkemiz çok dinamik. Özellikle geçen sene elektrikli araçlarda yaşanan satış ivmesi çok etkileyiciydi. Bu şekilde devam edeceğini öngörüyoruz. Bizler de şarj istasyonları tarafında önemli yatırımlar yapıyoruz. Hep birlikte bu sektörü geleceğe taşıyacağız.

2024 senesinde yatırımlarımıza tüm hızımızla devam ederken, üretim tarafında, yeni ürünlerimizle birlikte kapasitemizi artırıp, yurt içi ve yurt dışından gelen talepleri karşılayarak ülke sınırları dışında da büyümeye devam edeceğiz

Türkiye'nin Öncü Şarj İstasyon Ağı Voltron olarak, 2023 yılında şarj ağıımızı, 81 ilde 1000'in üzerinde şarj ünitesi ile hizmet sağlayacak yatırımları yapmış bulunuyoruz. 2024 senesinde yatırımlarımıza tüm hızıyla devam edeceğiz. Üye, istasyon ve ünite sayılarımızı sektörün hızına uygun bir şekilde arttıracaktır. Üretim tarafında, yeni ürünlerimizle birlikte kapasitemizi artırıp yurt içi ve yurt dışından gelen talepleri karşılayarak ülke sınırları dışında da büyümeye devam edeceğiz. Şarj ünitelerimizin yurt dışına yüksek adetlerde ihracatını gerçekleştirmek istiyoruz. Bu amaçla yurtdışındaki fuar ve organizasyonlara katılım sağlayarak satış ağıımızı geliştirmeye çalışıyoruz.





**Yahya Akpınar / BYS Charge /
Firma Sahibi**

Türkiye'deki elektrikli araçlara dair altyapının desteklenmesi amacıyla; şarj istasyonu satışı, servis ve teknik altyapı desteği, şarj istasyonları network operatörü ihtiyaçlarına cevap veren bir şirket olarak hizmet veriyoruz. BYS Charge olarak, "360° Hizmet" konseptini müşterilerimize sunmaktayız. Bu yaklaşım sayesinde e-Mobility sektörüne yeni iş modelleri, strateji, süreç danışmanlığı ve anahtar teslim elektrikli araç şarj istasyonu çözümleri sunabilmekteyiz. Avrupa menşeli ürünler başta olmak üzere, Çin ve yerli üretim markalarla da güçlü iş birliklerimiz bulunmaktadır. Portföyümüzdeki çeşitlilik, müşterilerimize geniş bir yelpazede hizmet ve ürün sunmamızı sağlıyor. Ortaklarımız arasında ABB, Schneider, Wallbox, Autel, NRGkick, Zebra, Tunçmatik ve Anari gibi sektörün önde gelen markaları yer almaktadır. Bu çeşitlilik ve güçlü iş ortaklıkları sayesinde, sektördeki en yeni ve en etkili çözümleri müşterilerimize sunmaktayız. BYS Charge'ın sürekli büyüyen bir yapıda olduğunu ve global pazarlara açılma yolunda emin adımlarla ilerlediğini vurgulamak isteriz. BYS Charge olarak, sunduğumuz şarj istasyonları, iki ana kategoride değerlendirilebilir: Alternatif Akım (AC) ve Doğru Akım (DC) şarj istasyonları. AC şarj istasyonları, genellikle "ev tipi şarj istasyonu" olarak bilinir ve bireysel kullanıcılar için idealdir. DC şarj istasyonları ise daha çok ticari kullanıma yöneliktir ve genellikle daha hızlı şarj imkanı sunarlar. Ancak her iki tür şarj istasyonu da hem bireysel hem de ticari amaçlar için kullanılabilir, esnek çözümler sunar. Her modelin kendi içinde çeşitlilik gösterdiği bu ürün yelpazesi, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir seçenekler sunmaktadır. Türkiye genelinde, 181 farklı noktada aktif olarak hizmet veren şarj istasyonlarımızla, elektrikli araç kullanıcılarının yaşamını kolaylaştırmayı ve elektrikli araç kullanımını teşvik etmeyi hedefliyoruz. Bu geniş ağı sayesinde, müşterilerimizin seyahatleri boyunca güvenilir ve erişilebilir şarj çözümleri sunuyoruz. BYS Charge olarak, turizm sektörünü, özellikle

BYS Charge olarak, turizm sektörünü, özellikle otelleri, elektrikli araç şarj istasyonlarımızın kurulması için stratejik noktalar olarak görüyoruz ve iş birliğimizi, gelir paylaşımli model üzerinden yürütüyoruz

otelleri, elektrikli araç şarj istasyonlarımızın kurulması için stratejik noktalar olarak görüyoruz. Günümüzde, özellikle çevre bilinci yüksek olan ve sürdürülebilirliğe önem veren turistler, konaklama tercihlerinde elektrikli araç şarj istasyonu olan otelleri önceliklendiriyor. Bu eğitim, oteller için yeni bir gelir kapısı ve müşteri memnuniyeti unsuru olarak öne çıkıyor. BYS Charge olarak otellerle iş birliğimizi, gelir paylaşımli model üzerinden yürütüyoruz. Bu modelde, şarj istasyonunun maliyeti kim tarafından karşılanıyorsa, o taraf gelirin daha büyük bir kısmını alıyor. Bu iş birliği sayesinde, oteller kendi müşterilerine ek bir hizmet sunarken, aynı zamanda ek bir gelir kaynağına da sahip oluyorlar. Biz de şarj istasyonlarımızın daha geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmasını ve elektrikli araç kullanımının teşvik edilmesini sağlıyoruz. Elektrikli araç kullanıcıları, tatil veya iş seyahatleri sırasında otellerde konaklarken araçlarını kolayca şarj edebilme imkanı buluyor. Bu, kullanıcılar için büyük bir rahatlık sağlarken, elektrikli araçların tercih edilmesine ve yaygınlaşmasına da katkıda bulunuyor. Bu iş birlikleri, aynı zamanda otellerin sürdürülebilirlik ve çevre dostu imajını güçlendirirken, geleceğe yönelik yatırımların bir parçası olarak da değerlendirilebilir.

Bu yıl içinde 2000 şarj istasyonunu devreye alma hedefimiz, Türkiye genelinde elektrikli araç kullanıcılarına daha geniş ve erişilebilir bir şarj altyapısı sunmayı hedeflemektedir

Elektrikli şarj istasyonlarının avantajları, sadece enerji tüketimini daha sürdürülebilir hale getirmekle kalmaz, aynı zamanda çevreye olan olumsuz etkileri, fosil yakıtlara bağımlılığı azaltarak, enerji tüketimini daha temiz ve yenilenebilir kaynaklara yönlendirme ile genel anlamda bir "yeşil dönüşüm" sağlar. Bu dönüşüm, şehirlerde ve kırsal alanlarda hava kalitesinin iyileştirilmesine, sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yardımcı olurlar ve böylece iklim değişikliği ile mücadelede önemli bir rol oynarlar. Bu bağlamda hem bireylerin hem de toplumların geleceği için kritik öneme sahiptir. Türkiye'de elektrikli şarj istasyonlarının yaygınlaşması için devletin sektördeki firmalara verdiği destek ve enerji altyapısının güçlendirilmesi kritik öneme sahiptir. Devletin sağlayacağı teşvikler, sektördeki yatırımları artırabilir ve bu da şarj istasyonlarının hem sayıca hem de coğrafi dağılım açısından genişlemesine olanak tanıyabilir. Ayrıca yasal ve düzenleyici

çerçevelerin oluşturulması firmalar için daha öngörülebilir bir iş ortamı yaratır ve uzun vadeli planlamayı kolaylaştırır. Elektrikli araçlar ve şarj istasyonları hakkında bilinç ve farkındalığın artırılması, bilgilendirme kampanyaları ve eğitim programları düzenleyerek sürece katkıda bulunabilir. Türkiye'nin elektrikli şarj istasyonları sektöründeki konumunu yurt dışı ile kıyasladığımızda, özellikle bu alanda yeni adımlar atan ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye'nin hızlı bir gelişim gösterdiği ve yetişebilir bir seviyede olduğu görülmektedir. Bu sektörün, gelecek 20 yıl içinde dünya genelinde öne çıkan sektörlerden biri olacağını düşünmek için geçerli nedenler bulunmaktadır. Elektrikli araçların kullanımının artmasıyla birlikte, şarj altyapısına olan ihtiyaç da artacak ve bu da şarj istasyonları sektörünün büyümesini sağlayacaktır. Türkiye'nin sektördeki konumunun daha da güçlendirilmesi için yapılması gerekenler: Yenilikçi çözümler ve teknolojiler üzerinde yoğunlaşmak, dünya genelindeki öncü şirketler ve kurumlarla iş birlikleri geliştirmek, devlet tarafından teşvikler ve yatırımların sağlanması, toplumun, elektrikli araçlar ve şarj altyapısı konusunda bilgilendirilmesidir. BYS Charge olarak, 2024 yılı için belirlediğimiz hedefler, sektördeki lider konumumuzu daha da güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu yıl içinde 2000 şarj istasyonunu devreye alma hedefimiz, Türkiye genelinde elektrikli araç kullanıcılarına daha geniş ve erişilebilir bir şarj altyapısı sunmayı hedeflemektedir. Aynı zamanda hem insan kaynakları hem de teknik alanda profesyonel çözümler üreterek sektöre değer katmayı ve bu alandaki uzmanlığımızı daha da pekiştirmeyi hedefliyoruz. Bu, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmetlerin kalitesini artırarak, sektördeki rekabetçi avantajımızı güçlendirecektir. Yenilenebilir enerji alanında katkıda bulunmak da 2024 hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Bu doğrultuda, şarj istasyonlarımızın yenilenebilir enerji kaynaklarından maksimum düzeyde faydalanmasını sağlayacak projeler geliştirmeyi ve böylece sürdürülebilirlik alanındaki taahhütlerimizi yerine getirmeyi planlıyoruz. Sektördeki öncü şirketler arasındaki yerimizi korumak ve daha da ileriye taşımak, tüm bu hedeflerin temelinde yatmaktadır. Bu vizyon doğrultusunda, sektördeki yenilikleri takip ederek ve müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutarak, BYS Charge'ın elektrikli şarj istasyonları alanında liderliğini sürdürmesi ve geliştirmesi hedeflenmektedir.



Göksele Albayrak / Tora Şarj / E-Mobilite
Satış Müdürü

1998 yılından günümüze enerji sektöründe faaliyet göstermekteyiz. EPDK lisanslı şarj ağı işletmeciliğinin yanı sıra elektrikli araç şarj alanında uçtan uca hizmet vermekteyiz. Keşif, projelendirme, yasal izinlerin alınması, trafo kurulumu, ekipman tedariki (7 kW'dan 450 kW'a kadar), ünite kurulumu, servis, bakım ve ISO 18295 sertifikalı çağrı merkezi hizmetini, 7/24 Türkiye genelinde 81 şehirde 94 teknik servis noktası ile vermekteyiz. Türkiye'deki şarj istasyonlarımızı, AC ve DC istasyonlar olarak temelde ayırabiliriz. Ortak şarj platformları ile Türkiye'deki istasyon sayımız, 500'ün üzerindedir. Tora Şarj olarak, AC 22 kW ağırlıklı ve DC 120 kW ve üzeri istasyonlarımız ile hizmet vermekteyiz. Elektrikli araç sayılarındaki artış ve gelişen sektör ile otellerde şarj istasyonu ihtiyacı ve kullanımı da artmış bulunmaktadır. Bu bağlamda araç sahipleri konaklayacakları tesislerde şarj istasyonu olmasını tercih

Tora Şarj olarak, AC 22 kW ağırlıklı ve DC 120 kW ve üzeri istasyonlarımız ile hizmet veriyor; oteller ile yap işlet, kirala ya da kar paylaşımı gibi modeller ile çalışmaya devam ediyoruz

etmeye başladı. Oteller ile yap işlet, kirala ya da kar paylaşımı gibi modeller ile çalışmaya devam ediyoruz.

2024 yılı hedefimiz, Tora ağındaki istasyonların kesintisiz olarak çalışması ve hizmet vermesi, 7/24 çağrı merkezi desteğimizle elektrikli araç kullanıcılarının müşteri memnuniyetlerinin artırılması, istasyon ağıımızın büyütülmesi ve hız, fiyat, performans olarak müşteri memnuniyetinin iyileştirilmesidir

Elektrikli araçlar, içten yanmalı motorlara kıyasla daha az veya hiç sera gazı emisyonu üretmezler. Bu da elektrikli araçların kullanılmasıyla doğrudan ilişkilidir. Elektrikli araçlar, temiz enerji kaynaklarıyla şarj edildiğinde tamamen karbon nötr olabilirler. Bu, sürdürülebilirlik açısından büyük bir avantajdır. Elektrikli araçların şarj edilmesi için kullanılan elektrik, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilebilir. Güneş, rüzgâr veya hidroelektrik gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrik, elektrikli araçların şarj edilmesi için kullanıldığında, sürdürülebilir bir döngü oluşturur. Türkiye'de elektrikli araç şarj istasyonlarının yaygınlaşması için geçtiğimiz dönemde gerekli teşvik ve destek, devlet kurumları tarafından verildi ve önümüzdeki dönemde

de verileceğini düşünüyoruz. Bu sayede artış sağlanabilir. Ayrıca sektörde birçok yasal düzenlemede yapılmaktadır. Yurt dışı uygulamaları ve mevcut uygulamaları karşılaştırarak, en son teknolojiyi ülkemize kazandırmak için gerekli çalışmaları yapmaya devam ediyoruz. Elektrikli şarj istasyonları sektörünün karşılaştığı zorluklar başlangıçta altyapı yetersizlikleri ve rezerv güç problemleri başta olmak üzere yetkili ve eğitimli personel sayısı da bölgesel olarak önem arz ediyor. Türkiye genelinde 81 şehirde 94 teknik servis noktası ile bu zorlukların üstesinden gelmeye çalışıyoruz. Elektrikli şarj istasyonları sektörünün konumu ülkemizde de yurt dışına paralel olarak ilerlemektedir. Güncel ve en yeni sektör bilgileri, ülkemizde paralel olarak takip edilmektedir. Elektrikli araçların geleceği dünyada ve ülkemizde parlak ve açıktır. Tora Şarj olarak hedefimiz, gerçekleştirdiğimiz kurulumlar ve verdiğimiz hizmet doğrultusunda, Tora ağındaki istasyonların kesintisiz olarak çalışması ve hizmet vermesi, 7/24 çağrı merkezi desteğimizle elektrikli araç kullanıcılarının müşteri memnuniyetlerinin artırılması, istasyon ağıımızın büyütülmesi ve hız, fiyat, performans olarak müşteri memnuniyetinin iyileştirilmesidir.

Airfel, bayileriyle “Birlikte Güçlü Gelecek” inşa ediyor

Daikin Türkiye çatısı altında faaliyetlerine devam eden Airfel; Kıbrıs, Afyon ve Adana'da gerçekleştirilen 4 ayrı toplantıyla ülke geneline yayılmış klima bayilerinden 450 bayi temsilcisi ile bir araya geldi. “Birlikte Güçlü Gelecek” mottosuyla dizayn edilen toplantılarda tüm iş ortaklarına yönelik merkezi bir iletişim aracı olan “Airfel Plus”ın tanıtımı yapılırken, 4 ayrı distribütörlük bölgesinden başarılı bulunan firmalara da çeşitli kategorilerde ödülleri verildi. Airfel markasının her zamankinden daha güçlü büyümeye devam ettiğini vurgulayan toplantıların sonunda her bölgenin ‘Ciro Birincisi’, ‘Montaj Birincisi’ ve ‘Gelişim Gösteren Firma’sı belirlenerek, ödülleri takdim edildi. Buluşmaların ilki Marmara Bölgesi bayilerinin katılımıyla 8-10 Şubat 2024 tarihleri arasında Kıbrıs’ın Girne şehrinde gerçekleştirildi. Distribütörlüğünü Panalı Dayanıklı Tüketim Malları San. ve Tic. A.Ş. şirketinin üstlendiği Marmara Bölgesi’nden 100 bayi temsilcisinin katıldığı toplantılarda tüm iş ortaklarına yönelik merkezi bir iletişim aracı olan “Airfel Plus” hakkında bilgiler verilerek, programın tanıtımı yapıldı. İkinci buluşma 10-12 Şubat 2024 tarihleri arasında yine Kıbrıs’ın Girne kentinde, Paktaş Turizm Mobilya İnşaat Taahhüt Ticaret Sanayi Pazarlama Ltd. Şti. firmasının distribütörü olduğu Akdeniz Bölgesi toplantısına 100 bayi temsilcisi katıldı. Başta bölge distribütörü Burak Özkan Koşar Day. Tük. Mall. Elekt. İnş. San. Tic. Ltd. Şti. firması olmak üzere Ege Bölgesi bayileri ise 80 bayi temsilcisi



ile Afyon'da buluştu. Çukurova Bölgesi bayileri ise 26 Şubat 2024 günü Adana'da bir araya geldi. Seren Dayanıklı Tüketim Mamulleri Pazarlama Ltd. Şti. firmasının bölge distribütörü olarak hazır bulunduğu toplantıya 170 bayi temsilcisi katıldı. Bir arada olmanın gücünün ne kadar önemli olduğunun altının çizildiği toplantılar, Daikin Türkiye bünyesindeki yöneticilerin de katılımı ile büyük bir coşkuyla geçti. Her geçen gün büyümesine ivme katan Airfel, tüm iş ortaklarına yönelik merkezi bir iletişim aracı geliştirerek, kullanıma sundu. İş hacmini büyötmek amacıyla son kullanıcı satış performansı ve ihtiyaçları izleyerek “iş ortakları” için kişiselleştirilmiş bir ödüllendirme programı olan Airfel Plus, satış sonrasında kurulum talebi iletmeye ve takip etmeye aracı olarak işlev görüyor.

Form Grup, şirketlerine bir yenisini daha ekledi; Form Freva A.Ş.

59 yıllık tecrübesi ve güçlü iş ortaklıklarıyla iklimlendirme sektörünün öncüsü Form Şirketler Grubu, 2024'e güzel bir başlangıç yaparak, soğutma kulesi imalatı konusunda faaliyet gösteren Form Freva şirketini kurdu. Form Şirketler Grubu, 2023 yılında elde ettiği başarıların ardından 2024'e de hızlı bir başlangıç yaptı. 1 Şubat itibarı ile kuruluşu gerçekleşen Grubun yeni firması Form Freva, Sancaktepe'deki tesisinde imalata başlayacak. Yeni grup şirketinde Genel Müdürlük görevini, soğutma kuleleri konusunda sektörün deneyimli isimlerinden Toros Arslanyan üstlenecek. Arslanyan, yeni firma kuruluşu ile ilgili yaşadığı mutluluğu dile getirirken; "Form Freva olarak soğutma kuleleri konusunda geniş ürün yelpazemizle konfor, endüstriyel tesisler ve fabrikalar, enerji santralleri ve rafineri tesislerinin soğutma ihtiyaçlarına yönelik düşük enerji ve su tüketimine sahip yenilikçi ve çevre dostu

çözümler sunmak hedefi ve arzusundayız. Ürün gamımızda enerji verimliliği yüksek, açık ve kapalı çevrim su soğutma kuleleri, geleneksel soğutma kulelerine oranla düşük su tüketimine sahip hibrid tip su soğutma kuleleri, kuru ve adyabatik soğutucular, yine endüstriyel soğutma uygulamalarına yönelik yüksek verimlilikte evaporatif amonyak kondenserleri yer almaktadır. Yeni fabrikamızda yapacağımız tüm üretimlerde kalite çitamızı yüksekte tutarak gerek yurt içinde gerekse yurt dışında satış rakamlarımızı artırarak hem sektörümüze hem de ülkemize ihracat anlamında ciddi katkılar sağlamak istiyoruz." şeklinde genel yapılanma ile ilgili bilgileri paylaştı. Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, yeni firma kuruluşu ve atamaları şu sözlerle değerlendirdi: "2024'e Grup şirketlerimize ve imalatlarımıza bir yenisini daha ekleyerek başladık; bu bağlamda imalat konusunda büyümenin mutluluğunu



yaşıyoruz. Yeni firmamız ile merkezi iklimlendirme alanında kendi tesislerimizde ürettiğimiz ürün gamımızı tamamlamak üzere önemli bir adım daha atmış oluyoruz. Yüksek teknoloji, enerji verimli ve çevre dostu ürünlerimizle; bu zamana kadar olduğu gibi bundan sonra da müşteri memnuniyetimizi katlayarak arttırmaya devam ettireceğiz. 2024 yılı boyunca ilave konularda da yeni imalatlar başlatmak için yoğun çalışmalarımızı devam ettiriyoruz."

Ortimobil Ambulans, turizm merkezlerinde sahaya çıkıyor



Lüks elektrikli golf aracı Ortimobil ailesinin en yeni üyesi ambulans modeli, tatil beldelerindeki yerini almaya hazır. Oksijen tüplü ve katlanır sedyeli Ortimobil Ambulans, olası yaralanmalarda hastaya ilk müdahaleyi kolaylaştıracak. Mersin Tarsus 2'nci Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (MTOSB)

3 bin metrekareselik fabrikasında lüks elektrikli golf aracı üretimini sürdüren AKY Grup'un 2,4 ve 6 kişi kapasiteyle tasarladığı Orti-100B, Orti- 200, Orti-200B, Orti- 300B, Orti- 100 Cargo ve trafiğe uygunluk belgeli Orti- 100T (Traffic) modelleri catering, sağlık ve turizm işletmeleri tarafından sıkça tercih ediliyor. Temiz enerjiyle yakıt tasarrufu sağlaması, diğer araçlara oranla küçük boyutuyla kullanışlı olması, standart donanımında lüks ve konforu bir araya getirmesiyle öne çıkan Ortimobil gelişimine devam ediyor. 50 kişinin çalıştığı fabrikada her geçen gün yenilenen ve ihtiyaçlara uygun şekilde güncellenen Ortimobil, ailenin yeni üyesi ambulans modeliyle güçlendi. Direkt insan sağlığına etki edecek olan Ortimobil Ambulans, büyük tatil köylerinin trafiğe kapalı alanlarında, yaşanması muhtemel sağlık sorunlarına ilk müdahale için hazır bekleyecek. Ortimobil Ambulans'ın ön panel çakarları, anons hoparlörü, standart sürgülü katlanır sedyesi, oksijen tüpü, ilaç dolabı ve serum askıları ile donatıldığını belirten AKY Grup İcra Kurulu Başkanı Gökmen Akyürek, "Ortimobil tüm modellerindeki standart özellikleri 4 teker bağımsız süspansiyon, ses sistemi, USP girişi, geri görüş

kamerası, yeni nesil ayna sinyalizasyonu, güçlü motor teknolojisi, yeni nesil batarya düzeneği, jel bataryada 6 saatte şarj, tek şarjla 100 kilometre menzil, lüks deri koltuklar ve her koşula uygun 22 inç dişli tekerler olarak sıralanıyor. Bunların üzerine yaptığımız güncellemelerle geliştirdiğimiz Ortimobil Ambulans'ı, trafiğe kapalı alanlarda, şehir hastanelerinin helikopter pistiyle müdahale noktası arasında hasta transferi yapacak konuma erdirdik" dedi. Hayatın odağında insan unsurunun yer aldığı dikkat çekerek, tüm üretim ve teknolojik gelişmelerin yaşamı kolaylaştırmak için yapıldığını vurgulayan Gökmen Akyürek, Ortimobil Ambulans projesinde bu anlayışla hareket ettiklerini söyledi. Sağlık hizmetine erişim sorununun yaşamaması için doğan pratik ve donanımlı ambulans ihtiyacını karşılamaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Gökmen Akyürek, "Okul ve alışveriş merkezi gibi bölgeler veya sağlık kurumlarının bulunmadığı trafiğe kapalı alanlarda ambulans hizmetinin önemini biliyoruz. Günümüzde devasa büyüklükteki tatil köyleriyle ören yerlerinin trafiğe kapalı alanlarında ulaşım için kullanılan Ortimobil, ambulans modeliyle de sağlık hizmeti verecek. Aracımız tesislerde yaşanacak bir yaralanmada, hastanın otel revirine ya da otoparkta bekleyen Sağlık Bakanlığı ambulansına taşınmasına imkân sağlayacak. Hastaya ilk müdahale sürecini hızlandırmak için tasarladığımız Ortimobil Ambulans, yeni dönemde sağlıklı yaşamın bir parçası olacak" diye konuştu. Gökmen Akyürek, Ortimobil'in farklı modellerinin Bodrum, Türkbükü, Yalıkavak, Fethiye, Göcek, Çeşme, Akyaka ve Uzungöl gibi tatil beldelerinde kullanılmaya devam ettiğini de sözlerine ekledi.

Günsan Elektrik, Antalya'da üç inşaat projesine modern bir imza attı

Sektöründe fark yaratan ve kullanıcılarının ihtiyaçlarına göre ürünlerini şekillendiren Günsan Elektrik, 17 bin parçalık ürün portföyüyle birçok prestijli konut projesine çözümler sunmaya devam ediyor. Son olarak Antalya'da üç farklı inşaatla modern bir imza atan Günsan Elektrik, projelerde estetik atmosfer oluşturdu. Türkiye'nin birçok bölgesinde önemli gayrimenkul çalışmalarında yer alan Günsan Elektrik, kaliteli, güvenilir ve uygun fiyatlı çözümleriyle fark yaratmayı sürdürüyor. Antalya'da Berry Hotels, Serenity Premium ve Serenity Grand Kaptan olmak üzere üç farklı inşaat projesinde yer alan Günsan Elektrik, projelere estetik bir dokunuş kattı. Türkiye'nin birçok bölgesinde önemli gayrimenkul çalışmalarında yer alan Günsan Elektrik, kaliteli, güvenilir ve uygun fiyatlı çözümleriyle fark yaratmayı sürdürüyor. Antalya'da Berry

Hotels, Serenity Premium ve Serenity Grand Kaptan olmak üzere üç farklı inşaat projesinde yer alan Günsan Elektrik, projelere estetik bir dokunuş kattı. Antalya'da yer alan Berry Hotels, Serenity Premium ve Serenity Grand Kaptan projelerinin elektrik anahtarı tasarımını üstlenen Günsan Elektrik, Berry Hotels'te Domino serisinin mocha rengini kullandı. Serenity Premium ve Serenity Grand Kaptan projelerinde ise Domino serisinin metalik bej çerçeve ve gümüş renk modülüne yer verildi.



Hitit, 2023'te satış gelirlerini dolar bazında yüzde 36 artırarak, 25,6 milyon dolara ulaştırdı



Havayolu ve seyahat teknolojilerinin global oyuncusu Hitit'in 2023 yılına ilişkin faaliyet raporu yayınlandı. Rapora göre, 2023'ü altı kıtada 49 ülkedeki 73 partneriyle kapatan Hitit, gelirlerini yüzde 36 artırarak 18,8 milyon dolardan 25,6 milyon dolara çıkarmayı başardı. Şirketin 2023 yılı faiz, amortisman ve vergi öncesi kar (FAVÖK) marjı yüzde 40, net kar marjı ise yüzde 23 olarak gerçekleşti. Hitit'in gelirlerinin yüzde 79'u döviz cinsinden olurken, yüzde 21'i TL bazında gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl portföyüne 12 yeni partner ekleyen şirket, portföyündeki partner sayısını 73'e yükseltti. Bu sayede şirketin hizmet verdiği yolcu sayısı da yüzde 42 artış gösterdi. 2023 yılı sonu itibarıyla çoğunluğu mühendislerden oluşan toplam 428 kişilik kadrosuyla faaliyetlerini sürdüren Hitit, Pakistan ofisinin ardından Nisan 2023'te açtığı Amsterdam ofisiyle de hizmet ağını genişletti. 2023'ün şirket için hem dolar hem de TL bazında gelirlerini artırdığı bir yıl olarak kayda geçtiğine değinen Hitit'in Mali İşler ve Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Tuğ Özmütlü, şunları söyledi: "Dolar bazında yüzde

36, TL bazında yüzde 96 büyüyerek gelirlerimizi 25,6 milyon dolara (609 milyon TL) ulaştırdık. 2023 yılının FAVÖK marjı yüzde 40 olurken 2,1 milyon dolar artarak 10,1 milyon dolar oldu. TL bazında ise FAVÖK yüzde 81 artışla 240,7 milyon TL'ye ulaştı. Şirketin net karı bir önceki yıla kıyasla yüzde 126 artışla 132,2 milyon TL'ye, aktif toplamı dönem başına kıyasla yüzde 70 artarak 1,7 milyar TL'ye, özkaynakları ise yine dönem başına kıyasla yüzde 73 artarak 1,5 milyar TL'ye ulaştı. Şirketin Sabit Kıymet değeri de dönem başına kıyasla yüzde 106 artarak 1,3 milyar TL olarak gerçekleşti. Buna karşılık 437,5 milyon TL tutarında amortisman ve itfa payı ayrıldı. Şirketin büyüme trendinde elbette ki Mart 2022'de gerçekleştirdiğimiz başarılı halka arz ve yatırımcılarımızın bize olan güveninin sağladığı ivme çok büyük. Hitit olarak bizler de halka arz sürecimizde altını çizdiğimiz yatırım planlarımızı hayata geçirdik ve geçirmeye de devam ediyoruz." 2023 yılının havayolu taşımacılığı açısından pandeminin etkilerinin geride kaldığı ve nihayet yeniden karlılığa ulaşılan bir yıl olduğuna işaret eden Özmütlü, sözlerine şöyle devam etti: "2020 yılında 140 milyar dolar zarar eden sektör, 2023 yılında tekrar karlılığa ulaşarak yılı 41 milyar dolar faaliyet karı ile kapatmayı başardı. Sektörün brüt gelirleri ise, 2019 bazına göre yüzde 107 seviyesine ulaşmış durumda. Toplama bakıldığında, havayolu şirketlerinin sektör çapındaki net karı, taşınan yolcu başına ortalama 5,44 dolara

denk düşüyor. Bu rakamın 2015 – 2019 yıllarını kapsayan pandemi öncesindeki beş yıllık dönemde ortalama 8,06 dolar olduğu göz önüne alındığında, sektörün hem maliyet azaltıcı hem de gelir artırıcı faaliyetlere neden büyük önem verdiği daha iyi anlaşılıyor. Bu yaklaşımda teknoloji temelli trendlerin ve dijitalleşmenin önemi, Hitit olarak bu süreçten büyüyerek çıkmamızı açıklayan nedenlerden birisidir. Bütün bu gelişmeler neticesinde, havayolu taşımacılığı için 2023 yılı, yaraların sarıldığı ve iyileşmenin hızlandığı bir yıl oldu" şeklinde konuştu. 2023 yılını yüzde 42 gibi oldukça yüksek bir yatırım/ciro oranı ile kapatıklarını vurgulayan Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, Şirket'in 2023 yılı yatırımları hakkında şunları söyledi: "Özellikle altyapı yatırımları ve Acente Dağıtım Sistemi (ADS) en önemli yatırım kalemlerimizi oluşturdu. Yeni pazarlara uygun ürün ve hizmet ağı yatırımlarımıza ağırlık vereceğiz. ADS çözümü başta olmak üzere sunduğumuz hizmetler için bölgesel yapılanmalarımıza hız katacağız. Birden fazla bulut sistemi üzerinde senkronize olarak çalışmayı sağlayan "çoklu bulut" mimarisinin geliştirilmesi sürecinin büyük ölçüde tamamlanması ve birçok Partnerimizde uygulamaya geçmesi planlanıyor. Altı kıtaya ihracat yapan bir şirket olarak, yeni ülkelere ve bölgelere girmeyi, eş zamanlı olarak da halen faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde sayı ve hacim olarak pazar payını artırmayı hedefliyoruz."

Öztiryakiler, İhracatın Metalik Yıldızları Ödül Töreni'nde 1.liğini korudu

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) tarafından 14 yıldır düzenlenen "2023 İhracatın Metalik Yıldızları" ödül töreni geçtiğimiz günlerde gerçekleşti. "2023 İhracatın Metalik Yıldızları" ödül töreninde Öztiryakiler, ilk günden beri değişmeyen liderliğini bu senede "Endüstriyel Mutfak Ürünleri" kategorisinde korudu. 1958 yılında kurulan Öztiryakiler, sektöründe sağladığı başarı ve tecrübesiyle 2000'e elektrikli ve gazlı cihaz, 5000'e yakın ürün çeşidinin üretildiği toplam 140.000 m² üretim alanında 1600 çalışan ile gerçekleştiriyor. Türkiye'de sektörün öncü üreticisi olmasının yanı sıra ihracatta da aynı başarıyla 5 kıtada 130 ülkeye yaptığı ihracatla lider konumunda. Öztiryakiler Türkiye'nin her iline ulaşan yaygın satış ve servis ağına sahip, dünyada 106 satış ve 83 satış sonrası servis hizmet noktası ile global tanınmış markalar arasında yer alıyor. Orta Doğu, Avrupa, Afrika, Asya ve Güney Amerika kıtalarında satış kanallarıyla ihracatta hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyor.



Loft Prive Residence'in tercihi Form MHI Klima Sistemleri

Form MHI Klima Sistemleri, referanslarına Antalya Konyaaltı Loft Prive Residence'ı ekledi. Otelin iklimlendirmesinde Mitsubishi Heavy Multi Klimalar kullanılacak. Antalya'nın en köklü şirketlerinden olan Yapırlar İnşaat'ın Konyaaltı ilçesinde hayata geçirdiği projesi Loft Prive, iklimlendirme ihtiyaçları için uluslararası referanslara sahip iklimlendirme markası Form MHI (Mitsubishi Heavy Industries) Klima Sistemleri'ni tercih etti. Form'un sektör birikimine ve Mitsubishi Heavy'nin uluslararası kalitesine güvenen şirket, toplam kapasitesi 1200 kw olan 354 adet duvar tipi multi split iç ünite, 127 adet multi split dış ünite ile sakinlerini yılın her mevsiminde konfor ile buluşturacak. MHI Multi Split klimalar, her ortamda klima konforu için üstün çözümler sunan, şık ve yenilikçi bir sistem barındırıyor. Yerden tasarruf imkanı sağlayan bu ürünler; esneklik, yüksek enerji verimliliği ve son derece düşük ses seviyelerine sahip oluşlarıyla da öne çıkıyor. Her mevsimde üstün ısıtma ve soğutma performansı sağlayan klimalar, istenilen iklimlendirme değerlerine kısa sürede ulaşırken, sabit hızlı klimalara göre de %30 enerji tasarrufu imkanı sunuyor. Alerjensiz özelliği ve alerjen filtresiyle kullanıcılarını hastalıklardan koruyan Mitsubishi Heavy Industries Multi Split klimalar, kendi kendini temizleme özelliğiyle de üstün kolaylık sağlıyor.



Türkiye'nin dünyaya yaptığı plastik mobilya ihracatının yarısını üstlenen, ünlü pek çok otel ve restoran zincirinde ürünleri tercih edilen Siesta Mobilya'nın, 2024 yılı için 60 milyon TL yatırım planı bulunuyor

Siesta Mobilya, Türkiye'nin ilk plastik bahçe mobilyaları üretimi ile sektörün liderliğini yaparken, nitelikli ürün tasarlama çizgisiyle, dünyada 100'ü aşkın ülkede 500 satış noktasına ulaştı. Ho-Re-Ca'nın satışlarındaki payı yüzde 70'in üzerinde seyreden Siesta, sürdürülebilirliğe verdiği önemle, tüm plastik palet ve aparatlarını kendi içinde yüzde yüz dönüştürerek, karbon ayak izi bırakmıyor. Turizm Proje Dergisi olarak, Siesta Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Işıldar'a şirketin bugünü, vizyonunu ve gelecek ile ilgili hedeflerini konuştuk.

Firmanızı tanıtıp, üretimini gerçekleştirdiğiniz ürün ve ürün gruplarınızı anlatır mısınız?

Türkiye'nin ilk plastik bahçe mobilyaları üretimi ile sektörün lideri Siesta, 1978 yılında Işıplast Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. adı altında kurularak, 1987 yılında plastik mobilya üretimine başladı. Siesta Mobilya, nitelikli ürün tasarlama çizgisiyle, Türkiye'den dünyaya 100'ü aşkın ülkede 500 satış noktasına ulaşarak, sektörde en çok ihracat yapan firma konumunda yer alıyor. Siesta, bugün 50.000 metrekare alana sahip olan Büyükçekmece'deki fabrikasında, her mekâna uygun kaliteli ve dayanıklı ürünlerini müşterilerinin beğenisine sunuyor. Koltuk ve sandalyeden tabure ve sehpa, şezlongtan köşe takımlarına ve çocuk grubu ürünlerine kadar birbirinden farklı tasarımları müşterileri ile buluşturuyor.

Siesta olarak, Ar-Ge ve inovasyon odaklı yatırımlarınız, sürdürülebilir, yeni trend ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Siesta Mobilya olarak, rakiplerimizden ayrıştığımız en önemli nokta; geniş yelpazeye sahip koleksiyonumuz. Her ortama uyum sağlayan ürünler tasarlıyor, müşterilerimize yüzlerce ürünümüzle alternatif sunuyoruz. Ar-Ge çalışmalarını bizim için çok önemli. Fonksiyonellik, dayanıklılık ve kolay temizlenebilme gibi özellikler Ar-Ge çalışmalarımızın odağında yer alıyor. Dayanıklı ve beden sağlığını önemseyerek tasarladığımız ürünlerimizle insanların daha keyifli vakit geçirmelerini sağlayacak işlevsel tasarımlara odaklanıyoruz. Plastik, geri dönüştürülerek tekrar kullanımıyla, renkleriyle, UV katkısıyla, doğaya zarar vermemesiyle çok güzel bir ürün. Bizim de ürün gamımızın çok büyük bir bölümünü oluşturuyor. Yüzde yüz geri dönüşümden ürünler üretmeye başladık. Şu an İngiltere, Fransa ve Avustralya'da yoğun talep

görüyoruz. Tüm plastik palet ve aparatlarımızı kendi içimizde yüzde yüz dönüştürmeye devam ediyoruz. Plastik alanında dünyada en çok üretim yapan altıncı ülkeyiz. Firma olarak karbon ayak izi bırakmıyoruz. Elektrik enerjisine yatırım yapmayı planlıyoruz. Araçlarımızı değiştiriyoruz ve elektrikli araçları tercih ediyoruz. Siesta ürünlerini hangi alanlarda görüyoruz? Bu bağlamda turizm sektörü sizin için nasıl pazar?

Öncelikle belirtmem gerekir ki Ho-Re-Ca sektörü bizim için çok değerli bir sektör. Aynı zamanda en çok talep gördüğümüz sektör de diyebiliriz. Ho-Re-Ca'nın satışlarımızdaki payı yüzde 70'in üzerinde seyrediyor.

Turizm sektörüne özel olarak ürün gruplarınız var mı? Otelere, dış mekan mobilya tercihlerinde baz almaları gereken kriterler olarak ne söylemek istersiniz?

Siesta Mobilya olarak dünyaca ünlü pek çok otel ve restoran zincirinde ürünlerimiz tercih ediliyor. Bu alanda özellikle oturma gruplarından sandalye ve masalara, şezlonglardan taburelere pek çok ürünümüzle, bir işletmenin dış mekanda ihtiyaç duyduğu mobilya taleplerine yanıt veriyoruz. Otel ve restoranların dış mekan mobilya seçimlerinde hafiflik, ergonomik tasarım, sıcak, rüzgâr vb. olumsuz hava koşullarına karşı dayanıklılık, şıklık ve konfor, ürünlerin otel konseptini yansıtan bir tasarıma sahip olması, temizlik ve bakımının kolaylığı ve ürünlerin üretiminde kullanılan malzemenin doğa dostu olması gibi özelliklere dikkat edilmeli. Sadece estetik kaygı güdülerek hareket edilmemeli, ürünün dayanıklılığı ve kolay temizliği gibi konular önceliklendirilmelidir.

Global bir marka olarak yüksek bir ihracat oranına sahipsiniz. İhracat oranınızı ve ihracat gerçekleştirdiğiniz ülkeleri, yurt dışı projelerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) güncel rakamlarına göre Türkiye'de en çok ihracat yapan ilk 1000 firma arasındaki yerini koruyan bir firma olarak artırdığımız ve genişlettiğimiz depo alanlarımız ve yepyeni mağazalarımız ile 2024'e güçlü bir şekilde giriş yaptık. Birçok ekonomik zorluk ve duraksamaya rağmen 2023'ü, 40 milyon dolara yakın bir ihracat ile kapattık. Özellikle ABD pazarındaki büyümeyi de sürdürüyoruz. Kısa süre içinde ihracatta 50 milyon dolara ulaşacağımızı öngörüyoruz. Paris 2024 Yaz Olimpiyatları bizi çok ümitlendiriyor. Ziyaretçi sayısı ve turizm artacağı için kafe ve restoranların sandalye



ve masa artışı ihtiyacı doğacak. Bu nedenle satışlarımızın daha da artacağına inanıyoruz. UEFA Euro 2024 Germany- Avrupa Futbol Şampiyonası da bizim için olumlu bir gelişme. Hem gurbetçilerimiz hem Almanya halkı hem de turistlerle o bölgedeki satışlarımız artacak diye düşünüyoruz. Almanya bizim en yüksek satış yaptığımız ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Dünyadaki en büyük pazarımız olan ABD'nin Florida eyaletinin Miami şehrinde yer alan 20.000 metrekarelik depo alanımız ile tüm siparişlere ve ihtiyaçlara yanıt verirken, Güney Amerika pazarında da yoğun ilgi görüyoruz. Romanya, İtalya ve Fransa'da yüksek adetlerde siparişlerle otel, cafe ve restoran müşterilerine ürün tedarik eden bir firma olarak, Türkiye'nin dünyaya yaptığı plastik mobilya ihracatının yarısını firmamız üstleniyor.

Siesta olarak 2023 yılında yer aldığınız otel projeleri nelerdir?

Siesta Mobilya olarak, 2023 bizim için epey yoğun geçti. Özellikle Amerika, Avrupa Birliği ülkeleri ve Avustralya'da yoğun satışlara sahibiz. İhracat yaptığımız ülkelere, Amerika başta olmak üzere, birçok büyük zincir oteller ve restoranlarla iş birliği yapıyoruz. Yer aldığımız büyük projelerde dünyaca ünlü pek içecek markasıyla iş birliği gerçekleştiriyoruz. Firmalar, restoranlarında ve marka kullanım alanlarında ürünlerimizi tercih ediyor. Projelerimizi daha fazla ülkeye ulaştırarak turizm, kültür-sanat, eğlence sektöründe ürünlerimizle uygun projeleri desteklemeyi hedefliyoruz.

2023 yılını firmanız bazında değerlendirir misiniz? 2024 yılı için hedefleriniz nelerdir?

2023'te yaklaşık 5 milyon dolarlık bir yatırım gerçekleştirdik. Son 2 sene içindeki yatırım tutarımız ise 15 milyon dolara ulaşmış durumda. 2024 yılı için 60 milyon TL yatırım planımız var. Teknoloji ve tasarımı birleştirerek yatırımlarımızla birlikte büyümeye devam edeceğiz.

Bentour Reisen 20. Yılında: Tur operatörü yıl dönümüne eğitim programıyla başlıyor

Bentour Reisen 40'tan fazla çalışanı ile geçen hafta sonu Side bölgesinde yer alan Crystal Palace Hotel'de 2024 eğitim programı için bir araya geldi. Rehberlik ekibinin tamamının yanı sıra, Bentour Reisen'in kendi Incoming Firması Bentour Reisen A.Ş.'e ait Havaalanı ve Transfer ekipleri de bu eğitimde bir araya geldi. Türkiye uzmanı, iki günlük etkinlik boyunca çalışanlarına Müşteri hizmetleri, Rehberlik ve Operasyon gibi ana konular üzerine eğitim verdi. Satış, misafir talepleri ve hizmet alanları gibi çeşitli sunumların yanı sıra şirket çalışanlarının fikir alışverişine olanak sağladı. Kariyerine 56 sene önce Rehber olarak başlayan Bentour Reisen'in kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Kadir Uğur, toplantının açılışını yaptı. Sahada bulunan çeşitli konuşmacılar arasında şef rehber İlhan Çelikli, Bahar Hür uçuş planlama konusunda, Bettina Sabel misafir talepleri ve şikayet yönetimi konularında, Vildan Erdin ve Zuhale Ergün operasyon ve muhasebe konularında sunumlar yaptı. Bu yıl 20. kuruluş yıldönümünü kutlayan Bentour Reisen, Antalya'daki kendi Incoming Firmasını genişleterek, çalışanlarıyla birlikte daha iyi misafir hizmetleri sunabilmek için çalışmalarını sürdürmektedir. Bu bağlamda, Bentour Reisen misafir seyahatini daha keyifli hale getiren hizmetlerini arttırmaya çok daha fazla önem veriyor. Vermiş olduğu hizmetlere, Antalya bölgesindeki tüm misafirlerine havaalanı ile otel arasında ve geri dönüşte en fazla 1 ara durak garantisi veren Quick-Transfer hizmetini sunuyor.



Etstur, 2023 yılında da Karbon Ayak izini dengeledi

Türkiye'nin önde gelen tur operatörlerinden Etstur, sürdürülebilir bir gelecek için attığı adımlara devam ediyor. Türk turizm sektöründe bir öncülüğe imza atarak 2021 yılından itibaren her yıl, operasyonlarından kaynaklanan karbon ayak izini dengeleyen marka, 2023 yılında da sürdürülebilir yaşama gösterdiği önemi bir kez daha kanıtladı. Etstur, 2021 ve 2022 yıllarında operasyonlarından kaynaklanan karbon ayak izini dengeleyerek sürdürülebilirlik konusunda attığı adımların karşılığını almıştı. Marka 2023 yılında da operasyonlarını daha da sürdürülebilir hale getirerek; yenilenebilir enerji kullanımından atık yönetimine kadar geniş kapsamlı önlemlerle karbon ayak izini dengelemeyi başardı. Etstur, 3 yıl önce çevresel sorumluluk bilinciyle ofislerinde karbon ayak izini yönetmeye yönelik çalışmaları başlatarak; atık yönetimi, geri dönüşüm, enerji tasarrufu, hibrit araç kullanımı gibi birçok alanda gerçekleştirdiği çalışmalar sayesinde operasyonlarından kaynaklı karbon ayak izini azalttı. Marka, azaltım yapılamayan sera gazlarını da yenilenebilir enerji ve karbon sertifikaları karşılığında nötr hale getirdi. Dünya Seyahat ve Turizm endüstrisinde karbon emisyonlarını 2050'ye kadar sıfırlamak için eylem planı oluşturmuş ve net sıfır yol haritasını yayınlamıştı. Etstur da bu çalışmalar ile Türkiye'nin net sıfır emisyon rotası kapsamında dünyayı korumak adına önemli bir adım atarak Türk turizm sektörüne de öncülük etme amacı taşıyor.



İstanbul Sabiha Gökçen, Kahire Sphinx uçuşları başladı

İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, yeni uçuş destinasyonlarıyla küresel ağını genişletmeye devam ediyor. Pegasus Havayolları, 15 Mart 2024 tarihinden itibaren Sabiha Gökçen'den Mısır'ın başkenti Kahire'deki Sphinx havalimanına uçmaya başladı. Avrupa'nın en yoğun ilk 10 havalimanı arasında yer alan, 2023 yılını tüm zamanların yolcu trafiği rekoru ile tamamlayan İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, yeni rotalar ile küresel ağını genişletiyor. Pegasus Havayolları'nın 15 Mart 2024'te saat 23:00'te gerçekleştirdiği uçuşla başlayan İstanbul Sabiha Gökçen (SAW)- Kahire Sphinx (SPX) seferleri salı, perşembe, cuma, cumartesi, pazar günleri olmak üzere haftada beş kez karşılıklı olarak gerçekleşiyor. Sphinx Havalimanı, Kahire'nin batısındaki Giza şehrine yakınlığıyla özellikle piramitlerin bulunduğu Eski Mısır Kraliyet Mezarlığı ve antik anıtları görmek isteyenlerin tercih ettiği bir varış noktası. Bu yeni rota, Sabiha Gökçen'in Mısır'daki, Kahire (CAI), İskenderiye, Hurgada ve Sharm el Şeyh'ten sonra 5. destinasyonu. Sphinx bağlantısı, iş ve tatil amaçlı seyahatler için büyük konfor, kolaylık ve avantajlı fiyat seçenekleri sunuyor.



Setur'un Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü'ne Ömer Özkan Şakar atandı

Koç Topluluğu şirketlerinden Setur'un, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü görevine Ömer Özkan Şakar getirildi. Dijital pazarlama, e-ticaret ve marka stratejisi belirleme alanlarında 15 yılın üzerinde tecrübeye sahip Şakar, sahip olduğu deneyimi, seyahatin önündeki engelleri kaldırarak hayatları zenginleştirmeyi hedefleyen Setur'a aktararak, şirketin stratejik hedeflerine ulaşmasına destek olacak. Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 2007 yılında mezun olan Şakar, yüksek lisansını Universitat Pompeu Fabra'da tamamladı. Kariyerine 2010 yılında sahibinden.com'da başlayan Şakar, 2011-2016 yılları arasında sırasıyla Markafoni ve Teknosa şirketlerinde dijital pazarlama alanında yönetici pozisyonlarında çalıştı. 2016-2019 yılları arasında Google'da Endüstri Yöneticisi olarak devam eden Şakar, 2019-2022 yılları arasında da sırasıyla Metglobal ve n11 şirketlerinde E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Direktörlüğü görevlerinde bulundu. Şakar, Setur'a katılmadan önce, son olarak, 2022-2024 yılları arasında Trendyol'da Küresel Platformlar-Pazarlama Lideri görevinde bulunuyordu.



Wizz Air, Debrecen-İstanbul seferlerine başladı

Wizz Air, Debrecen-İstanbul arasında uçak seferlerini başlatacağını duyurdu. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı'na bağlı Budapeşte Ticaret Müşavirliği'nden alınan bilgilere göre, Wizz Air, 14 Mart tarihinden itibaren Debrecen ile İstanbul arasında düzenli uçuşların başlatıldığını duyurdu. Hatırlanacağı üzere, 2023 yaz sezonunda Wizz Air, Debrecen'den Antalya'ya uçuşlarına başlamıştı. Wizz Air sözcüsü Zsuzsa Trubek yaptığı açıklamada, Wizz Air'in Macaristan ve Türkiye arasındaki uçuşlarının geliştirilmesi için yoğun çaba sarf ettiğini belirtti. İki ülke arasındaki ekonomik ve turistik ilişkilerin yeni güzergahla daha da güçlendirilebileceğine olan inançlarını dile getirdi.



SunExpress'ten 2024 yazı için 28 yeni rota

Türk Hava Yolları ve Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 21 artışla 1,8 milyar euro gelir elde etti. Hava yolu, doluluk oranını yüzde 85 gibi yüksek bir seviyede tutmayı başardı. SunExpress, 2024 yaz sezonunda 28 yeni rota ekleyerek tarihinin en geniş uçuş ağına ulaşıyor. SunExpress CEO'su Max Kownatzki, "Türkiye, bu yıl da seyahat severlerin aklındaki ilk ülkelerden biri olmaya devam ediyor. 2023'te gördüğümüz yüksek talep, bu yılki rezervasyon rakamlarına da yansıyor. Türkiye, sunduğu geniş aktivite yelpazesi, farklı deneyim olanakları ve fiyat-performans oranı ile ideal bir seyahat destinasyonu olarak fark yaratıyor. SunExpress olarak, Türkiye'ye direkt seferlerimizi daha da genişlettik. Türkiye turizm pazarı büyümeye hazırlanırken Türkiye'nin turizm elçisi olarak biz de üzerimize düşeni yapıyoruz" dedi. 2024 yaz programı kapsamında uçuş ağına 28 yeni rota ekleyen SunExpress, bu yaz koltuk kapasitesini de yüzde 19 oranında artırıyor. Hava yolu, toplamda 35 ülkede 200'den fazla noktaya tarifeli seferler sunuyor. Uçuş ağına Türk Rivierası'nda ise 18 yeni rota ekleyen SunExpress, Antalya, İzmir, Dalaman ve Bodrum-Milas havalimanlarından toplamda

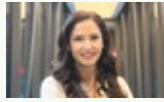
67 noktaya uçuş gerçekleştiriyor. Ek olarak, Anadolu-Avrupa uçuş ağına 10 yeni uluslararası rota ekleyen SunExpress, Anadolu'nun 15 kentinden Avrupa'da 18 ve Orta Doğu'da 3 noktaya direkt uçuş sunuyor. Kownatzki, "SunExpress olarak, Avrupa'da yaşayan Türk kökenli misafirlerimizi ailelerine ve sevdiklerine kavuştururken, Anadolu kentlerinin yerel turizmini de desteklemeye devam ediyoruz" dedi. 2023 yılında 12,6 milyon yolcu ile rekora imza atan SunExpress, bu yıl 15 milyon yolcu taşımayı hedefliyor. Türkiye'yi yıl boyunca ziyaret edilen bir destinasyon haline getirmeye kararlı olduklarını belirten Kownatzki, "Türkiye'nin 60 milyon turist hedefine ulaşmasına katkı sağlamayı sürdürüyoruz. Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı ile birlikte Türkiye turizmini yurt dışında tanıtmak ve Türkiye'yi macera, spor ve dinlenmenin yanı sıra tarih ve kültürü birleştiren çok yönlü bir seyahat rotası olarak öne çıkarmak için çabalarımızı sürdürüyoruz" dedi. SunExpress, 2023 yılında Almanya'dan Türkiye'ye seyahat eden ziyaretçilerin yüzde 50'sinden fazlasını taşıdı. Türkiye, geçtiğimiz yıl Almanya'dan 6,2 milyon ziyaretçi ağırladı. Bu rakam, Almanya'yı Türkiye turizmi için ikinci en



büyük pazar haline getirdi. SunExpress, büyüme stratejisi doğrultusunda 2025 yılı sonuna kadar kokpit, kabin, hat bakım, yer hizmetleri ve genel müdürlük pozisyonları olmak üzere yaklaşık 1300 kişiyi istihdam etmeyi planlıyor. SunExpress, geçtiğimiz yıl şirket tarihindeki en büyük uçak siparişini verdi. Hali hazırda 77 adet Boeing 737 uçağı ile hizmet veren hava yolu, 2035 yılına kadar filosundaki uçak sayısını 166'ya yükseltecek. Yeni siparişler, SunExpress'in Türkiye'ye yönelik artan talebi karşılama ve turizmi destekleme konusundaki kararlılığını temsil ediyor. Kownatzki, "Türkiye ile Avrupa arasındaki uçuşlarımızla turizm için önemli bir paydaş olduğumuzu bir kez daha kanıtladık. Planladığımız büyüme, Türkiye turizmine olan bağlılığımızın bir göstergesidir" dedi.

TAV İşletme Hizmetleri'nde üst düzey atama

Dünyanın önde gelen havalimanı ve yolcu ağırlama hizmet



Başak Görtuna

sağlayıcıları arasında yer alan TAV İşletme Hizmetleri'nde üst düzey atama gerçekleşti. TAV İşletme Hizmetleri Kurumsal İletişim Koordinatörü görevine 20 yılı aşkın tecrübesiyle Başak Görtuna getirildi. Görtuna, TAV İşletme Hizmetleri'nin tüm küresel iletişim süreçlerinden sorumlu olacak. 2002 yılında Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Başak Görtuna, 2004 yılında Warwick Üniversitesi Uluslararası Politik Ekonomi bölümünde ve 2009 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme Yönetimi Bölümünde yüksek lisans eğitimlerini tamamladı. Kariyerine 2005 yılında Ipsos KMG'de Junior Account Yöneticisi olarak başlayan Görtuna, 2006-2008 yılları arasında Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, Özel Sektör Ofisi'nde Özel Sektör Proje Asistanı olarak görev aldı. Ardından 2008-2014 yılları arasında Doğuş Holding'de sırasıyla Kurumsal İletişim Uzmanı ve Kurumsal İletişim Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Başak Görtuna, 2014-2022 yılları arasında Doğuş Grubu ve Bilgili Holding ortaklığında kurulan Galataport İstanbul Liman İşletmeciliği ve Yatırımları A.Ş.'de Pazarlama ve İletişim Müdürü olarak görev aldı. Şubat 2022'den bu yana aynı kurumda Pazarlama ve İletişim Direktörü olarak görev yapan Görtuna, mart 2024 itibarıyla TAV İşletme Hizmetleri'ne Kurumsal İletişim Koordinatörü olarak katkı sağlayacak.

FUN&SUN, İstanbul uçuşlarını 2 ay daha uzattı.



Rus tur operatörü FUN&SUN, İstanbul'a yönelik uçuş programını 2 ay daha uzatma kararı aldı. Ocak ayında Ural Havayolları'nın Moskova-İstanbul uçuşlarıyla oluşturulan Türkiye turlarını blok ulaşım esasına göre satışa sunan tur operatörü, Rus turistlere geniş bir seyahat yelpazesi sunuyor. Airporthaber'de yer alan habere göre başlangıçta 18 Şubat - 30 Mart dönemi için planlanan blok program, 13 Mart akşamı yapılan duyuruyla 31 Mayıs'a kadar uzatıldı. Uçuş sıklığı haftada 4 kez olacak şekilde (Çarşamba, Cuma, Cumartesi ve Pazar) devam edecek. FUN&SUN yetkilileri, Şubat ve Mart aylarında gördükleri yoğun ilginin bahar aylarında da devam edeceğini öngörüyor. Ayrıca, İstanbul'da 1 Nisan - 30 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek olan lale festivalinin de turistlerin ilgisini çekeceğini belirttiler. Baharın renk cümbüşüyle süslenen İstanbul'u ziyaret etmek isteyen pek çok insanın bu dönemi tercih ettiğine dikkat çektiler. FUN&SUN'un İstanbul'a yönelik uzatılan uçuş programı, turistlerin şehri keşfetme ve özel etkinliklere katılma şansını artırarak, Türkiye'ye olan turistik talebi desteklemeyi amaçlıyor.

EasyJet, 18 milyonun üzerinde koltuğu satışa sunduğunu duyurdu

EasyJet, 2024 kış döneminde seyahat edecek yolculara geniş kapsamlı bir seçenek sunarak, 18 milyonun üzerinde koltuğu satışa sunduğunu duyurdu. İngiltere merkezli hava yolu şirketi, 1 Aralık 2024 ile 2 Mart 2025 tarihleri arasındaki kış sezonunda gerçekleştirilecek 100 binden fazla uçuş için geniş bir rezervasyon olanakları yelpazesi sunuyor. Özellikle Noel dönemini de içine alan kampanya, İngiltere'ye seyahat etmek isteyenler için oldukça cazip fırsatlar sunuyor. Airporthaber'de yer alan habere göre 500'den fazla güzergahta gidiş-dönüş seçenekleri sunan EasyJet, 57 binden fazla uçuşla yolcularına geniş bir destinasyon ağı sağlıyor. Bu, yolcuların istedikleri tarihlerde ve destinasyonlara erişebilmeleri için önemli bir fırsat olarak değerlendiriliyor. EasyJet'ten yapılan açıklamada, erken rezervasyon yapan yolcuların en uygun fiyatlı ücretleri alma fırsatını yakalayabilecekleri vurgulanıyor.



TAV Havalimanları, Medine’de yeni terminal yatırımına başlayacak

TAV Havalimanları, geçen yıl 9,4 milyon yolcuya hizmet veren Medine Havalimanı’nda terminal kapasitesini artırmak üzere 275 milyon dolarlık bir yatırım yapacak.



Yatırımın üç yıl içinde tamamlanması planlanıyor. Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye’nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları, Medine Havalimanı’nda var olan terminalin kapasitesini artıracak ve yeni bir iç hatlar terminali inşa edecek. Düzenlenen törene Suudi Arabistan Ulaştırma Bakanı Salih bin-Nasir el-Casir, Sivil Havacılık Otoritesi (GACA) Başkanı Abdülaziz el-Duailej, TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, Murahhas Yönetim Kurulu Üyesi Franck Mereyde, Medine Havalimanı Genel Müdürü Sofiene Abdessalem, ulaştırma ve sivil havacılık yetkilileri katıldı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan “Kutsal Topraklar’ın giriş kapısı Medine Havalimanı’nın bizim için ayrı bir önemi bulunuyor. Suudi Arabistan’ın ilk havalimanı özelleştirmesi olan Medine Havalimanı’nı ortağımızla birlikte 12 yıldır başarıyla işletiyoruz. Hac ve umre ibadetini gerçekleştirmek üzere gelen yurttaşlarımızı Medine’de karşılamaktan mutluluk duyuyoruz. Üç yıl içinde tamamlamayı planladığımız bu yatırımla, yolcularımıza en iyi seyahat deneyimini sunmak için ciddi bir kapasite artışı yaratacağız” dedi. TAV Havalimanları ile Al-Rajhi Holding’in oluşturduğu konsorsiyumun Medine Havalimanı’nı Mayıs 2041’e kadar işletme hakkı bulunuyor. Pandemi kaynaklı seyahat yasaklarının kalkmasının ardından Medine Havalimanı, 2023’te tarihinin en yüksek seviyesine ulaşarak 9,4 milyon yolcuya hizmet verdi. Havalimanının yolcu trafiği önceki yıla göre yüzde 49, pandemi öncesine göre de yüzde 12 artış kaydetti. Toplam 275 milyon dolarlık yatırım kapsamında 40 bin metrekarelik yeni bir iç hatlar terminali inşa edilecek. Var olan terminal de kapasitesi artırılarak sadece dış hatlara hizmet verecek. Bağlantı yolları, otopark yapımı gibi işleri de kapsayan yatırımla havalimanının kapasitesi yaklaşık 18 milyon yolcuya ulaşacak. Medine’de Haziran 2012’de operasyona başlayan TAV Havalimanları, yeni yolcu terminalini Nisan 2015’te hizmete açtı. Yeni terminal binası Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinde Enerji ve Çevresel Tasarımda Liderlik (LEED) sertifikası alan ilk bina oldu. Medine’nin, yolcu değerlendirmelerine göre verilen Skytrax ödüllerinde “Orta Doğu’nun En İyi Havalimanı” ödülü bulunuyor.

Sagist Group, 140 milyon dolarlık yeni projeyi hayata geçiriyor

Sagist Group, Libya’nın ikinci büyük şehri Bingazi’de yeni bir projeyi hayata geçiriyor. Ortaklarıyla birlikte projeye başlayan Sagist Group, bölgeye değer katacak, otel ve villa kompleksini hayata geçirmek için çalışmalarını hızlandırdı. Grubun CEO’su Metin Durmaz, projenin 140 milyon dolarlık bir yatırım ile hayata geçirileceğini açıkladı. Durmaz, projenin 3 yıl içinde tamamlanmasının hedeflendiğini açıklayarak: “Bu dev yatırım, lüksü yeniden tanımlayacak. Tesiste, 400’ü aşkın lüks otel odası ve 12 bağımsız villa ile misafirlere unutulmaz bir deneyim sunmayı hedefliyoruz. Projenin Libya’nın kalkınma sürecine önemli bir katkı sağlayacağını da umuyoruz” dedi.



Celestyal, yoğun talep nedeniyle 2025 programını genişletti

Görülmemiş talep ve olumlu konuk geri bildirimleri nedeniyle Celestyal, 2025 programına 5 sefer daha ekleyecek ve aynı zamanda Arap Körfezi



seferlerinin üç ve dört gecelik varyasyonlarını da tanıtacak. Celestyal’ın 2025 tur programlarında şu güncellemelere gidiildi: Akdeniz Programı: Atina binisi ve inişli olmak üzere Kefalonya (Yunanistan), Dubrovnik (Hırvatistan) Kotor (Karadağ), Bari (İtalya), Korfu (Yunanistan) ve Katakolo’ya (Yunanistan) uğrayan 7 gecelik iki ek ‘Heavenly Adriatic’ cruise turu 22 ve 29 Mart 2025 tarihlerinde gerçekleşecek. Bu 2 ek sefer; Nisan ve Ekim 2025 arasında gerçekleşecek Atina çıkışlı 7 gecelik 8 sefer ile Temmuz ve Ağustos 2025’te gerçekleşecek Venedik’i (İtalya) de kapsayan 7 gecelik 3 ‘Heavenly Adriatic Yaz’ seferine eklenecek. Arap Körfezi Programı: Doha’dan (Katar) gidiş-dönüş hareketle Bahreyn (BAE), Dubai (BAE), Khasab (Umman), Sir Bani Yas Adası (BAE) ve Abu Dabi’ye (BAE) uğrayan 7 gecelik ‘Desert Days’ cruise seyahatinde 3 ek sefer 15, 22 Şubat ve 1 Mart 2025 tarihlerinde gerçekleşecek. Yeni ek seferler, Kasım 2024’ten Aralık 2025’e kadar halihazırda yayınlanmış ve satışta olan 7 gecelik 14 sefere; Kasım ve Aralık 2024 arasında satışta olan 2 seferli programa eklenecek. Celestyal ayrıca mevcut ‘Desert Days’ güzergahına 3 ve 4 gecelik seçenekler de ekledi. Bölgedeki otel konaklamalarına kısa bir gemi seyahati eklemek isteyen konuklara hitap edecek olan yeni kısa programlar; hafta ortası dinlendirici bir sahil turu veya hafta sonu şehir turu seyri sunuyor. Kısa programlar şöyle: Abu Dabi’den (BAE) kalkan ve Doha (Katar), Bahreyn (BAE) ve Dubai’ye (BAE) uğrayan 3 gecelik ‘Desert Days’ turları 15,22 Kasım, 13, 20, 27 Aralık 2024 ile 3 Ocak ve 21, 28 Şubat 2025 tarihlerinde gerçekleşecek. Dubai (BAE) kalkışla birlikte Khasab (Umman), Sir Bani Yas Adası (BAE) ve Abu Dabi’ye (BAE) uğrama olmak üzere 4 gecelik ‘Desert Days’ turları ise 11,18 Kasım ve 09, 16, 23, 30 Aralık 2024 ile 6 Ocak, 17, 24 Şubat ve 3 Mart 2025 tarihlerinde gerçekleşecek.

Bulgaristan, Ruslara Schengen vizesi vermeye başlıyor

Geçtiğimiz ay ‘kısmi Schengen’ uygulamasına geçen Bulgaristan, Rusya Federasyonu vatandaşlarına Schengen vizesi vermeye başlıyor. Bulgaristan’ın Moskova büyükelçiliği, ülkenin ilk kez Rus vatandaşlarına Schengen vizesi vermeye başlayacağını duyurdu.



Başvuruların sunulmasının “1 Nisan 2024’ten sonra başlayacağı” belirtilirken, bu sürecin Bulgaristan’ın Moskova Büyükelçiliği ve St. Petersburg’daki Başkonsoloslugu tarafından yürütüleceği ifade edildi. Belge paketi ibraz etmek için kuyrukta bekleme süresinin “diğer Schengen ülkeleri ile aynı olacağı” vurgulanıyor. Ülkenin büyükelçiliği, 31 Mart’tan önce verilen C tipi kısa vadeli ulusal vizelerin yalnızca Bulgaristan’a giriş ve “Romanya ve Kıbrıs’a yapılacak geziler için” geçerli olacağını açıkladı. Aynı tarihten önce alınan D tipi uzun süreli vizeler ise Bulgaristan’da 90 günden fazla kalma izni sağlayarak “diğer Schengen ülkelerine kısa süreli seyahat olanağı sağlayacak.” Geçen yıl 31 Aralık’ta Avrupa Birliği Konseyi, Bulgaristan Cumhuriyeti’ne yönelik “kısmi Schengen” uygulamaya karar verdi. 31 Mart 2024’ten itibaren AB’nin iç deniz ve hava sınırlarında ülke vatandaşlarına yönelik kontroller iptal edilecek.

Suudi Turizm Kalkınma Ajansı, Türk seyahat severlere turizm tanıtımı için atağa geçti

Suudi Turizm Kalkınma Ajansı (STA), "Vizyon 2030" stratejileri kapsamında Suudi Arabistan'ın hızla gelişen kültür ve turizm olanaklarını ve cazibe merkezlerini Türk seyahat severlere tanıtmak için bir kampanya başlattı. Türkiye'de yürütülen tanıtım kampanyasında, hedef kitleye etkili bir şekilde ulaşmak için özel projeler geliştirilip etkinlikler düzenlenecek, dijital platformlar ve sosyal medya gibi çeşitli pazarlama kanalları kullanılacak. Suudi Arabistan'ın doğal güzelliklerini, kültürel mirasını, zengin mutfağını ve macera fırsatlarını ön plana çıkaracak bu tanıtım kampanyası ile Türk gezginlerinin bir sonraki tatil rotalarını Suudi Arabistan'a çevirmeleri hedefleniyor. Turizmi teşvik etmenin yanı sıra Suudi Arabistan ile Türkiye arasındaki kültürel alışverişi güçlendirmek ve dostluk bağlarının derinleştirilmesi de amaçlanıyor. Dünyanın en hızlı büyüyen destinasyonlarından biri olan ve on iki aya yayılan turizm kaynaklarına sahip olması nedeniyle dünyadaki en dinamik turizm destinasyonu olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Suudi Arabistan 2023 yılında tüm dünyadan 100 milyon ziyaretçiyi ağırlamış ve 2030 yılına kadar yılda 150 milyondan fazla ziyaretçi çekmeyi hedefliyor. Suudi Arabistan, yapım aşamasında olan oteller de dahil olmak üzere 400,000'den fazla oda kapasitesini 2030'a kadar 854,000'e yükseltmeyi planlıyor. Dünyanın en dinamik ve farklı deneyimler yaşatan destinasyonunun inşa edildiği Suudi Arabistan, milyonlarca ziyaretçisi için erişimi kolaylaştıran çalışmalarına hızla devam ediyor. Bunlardan biri de Riyad'ı küresel bir

merkez haline dönüştürecek ve kapasitesinin 2030'a kadar yıllık 120 milyon yolcuya çıkarılması planlanan Kral Selman Uluslararası Havalimanı projesi. Ayrıca Suudi Arabistan, elektronik vize uygulaması ile kapıda vize veya 96 saat geçerli ücretsiz stopover vizesi ile Türk ziyaretçiler için seyahat kolaylığı sağladı. Suudi Arabistan, Arap Yarımadası'nın güzelliklerini korumak için dönüşümünün kalbine sürdürülebilirlik uygulamalarını yerleştirmiş olup, bölgenin eşsiz mercan resiflerini, mangrov ormanlarını ve deniz habitatını korumak için Kızıldeniz'de net yüzde 30 gibi iddialı bir koruma alanı sağlamayı ve yenilenebilir odaklı bu turizm projesiyle çevreye, topluma ve ekonomiye katkıda bulunmayı hedefliyor. Kızıldeniz Projesi'nin bir parçası olarak Haziran 2021'den bu yana 3,6 milyon bitki ve ağaç yetiştirilmiş ve 2026'ya kadar 30 milyon bitki ve ağaç yetiştirilmesi ve Ortadoğu'nun en büyük peyzaj fidanlığının kurulması planlanıyor. Suudi Arabistan'ın kozmopolit şehri ve kültürel açıdan önemli bir merkez olan Cidde'de ise yıl boyunca Kızıldeniz Uluslararası Film Festivali'nden Formula 1 yarışlarına kadar pek çok önemli etkinlik düzenleniyor. Suudi Arabistan'ın ilk UNESCO Dünya Mirası Alanı olan Hegra da dahil olmak üzere antik anıtları, kaya oluşumları ve tarihi hazineleriyle bir çok medeniyete ev sahipliği yapan Al-Ula, 200.000 yılı aşkın bir tarihi barındırmasıyla yaşayan bir müze olarak gezginleri ağırlamakta. Suudi Arabistan, 304 müzeye, 85 halka açık kütüphaneye, 262 tiyatro salonuna ve 75 galeri ve sergi



salonuna sahiptir. Suudi Arabistan, Jabal Al Soudah'ta doğa yürüyüşünden dünyanın en muhteşem dalış noktalarından Kızıldeniz'de dalışa kadar her yaşta ziyaretçiye hitap eden çeşitli doğa ve macera aktiviteleri sunuyor. Bölgenin hızla gelişen kültür, spor ve eğlence merkezi olan Suudi Arabistan, tüm yıla yayılan ve başka hiçbir destinasyonda sunulmayan farklı aktivite ve deneyimleriyle misafirlerini ağırlıyor. Suudi Arabistan'ın Vizyon 2030 stratejisinin bir parçası olarak önemli giga projeleri de bulunmaktadır. NEOM, yenilik, teknoloji ve sürdürülebilirlik merkezi olarak kurgulanan ve yeni bir geleceği temsil eden fütüristik bir mega şehir projesidir ve yapay zeka, robotik ve yenilenebilir enerji kaynakları gibi ileri teknolojileri içermektedir. Ayrıca, Riyad yakınlarında inşa edilen eğlence şehri Qiddiya'nın tema parkları, spor tesisleri ve kültürel mekanlarıyla dünyanın ilk çok amaçlı oyun ve en büyük eğlence kenti olması hedefleniyor. Suudi Arabistan küresel bir turizm destinasyonu olma yolculuğunu hızla sürdürürken, "Arabistan'a Hoş Geldiniz: Eşi Benzeri Olmayan Bir Destinasyon" başlıklı tanıtım girişimleriyle Krallığın, dünyanın dört bir yanından turistleri ağırlayan ve kültür, doğa, macera turizmi gibi farklı segmentlerde de gelişim hedefleyen bir strateji benimsediğinin altını çizmektedir.

Banyan Group 2024'te 19 yeni otel açıyor



Asya'nın önde gelen konaklama şirketi Banyan Group yönetimi, 2024 yılında 19 yeni tesis açacaklarını duyurdu. Kerem Köfteoğlu'nun THP'nin verilerinden derlediği bilgilere göre, Banyan Group yönetimi bu yıl 30'uncu yıllarını kutlamaya hazırlanıyor. Grubun CEO'su Eddy See konuyla ilgili olarak şunları söylüyor: "Bu dönüm

noktası yalnızca grubun konaklama endüstrisindeki kalıcı başarısının bir kanıtı olmakla kalmıyor, aynı zamanda heyecan verici bir geleceğe de zemin hazırlıyor." Banyan Group, 2024 yılı boyunca Kamboçya, Çin, Japonya, Güney Kore, Vietnam ve Meksika'da, halen 22 ülkeyi kapsayan 12 küresel markasıyla 19 yeni mülk ve rezidansın açılışını yapacak. Grup, Angsana Siem Reap'ın açılışıyla Kamboçya'da ilk kez sahneye çıkacak ve grubun Japonya'daki ilk Banyan Tree mülkü, Banyan Tree Higashiyama Kyoto'nun açılışıyla birlikte gelecek. Markanın Vietnam'da ilk kez sahneye çıkışına damgasını vuran 2024, Halong Körfezi'nde Angsana Quan Lan ve Garra Mu Chang Chai'nin açılışını, ardından Cassia ve Himm Sokcho'nun Güney Kore'de açılışını görecek. Çin'in Suzhou kentinde Banyan Tree ve Angsana, Shishan kompleksinde açılacak, Banyan Tree ve Garra ise Yangcheng Gölü kenarındaki bir komplekste açılacak. Grup yönetimi bu yıl ayrıca Banyan ile deneyisel üye programının yanı sıra yeni dijital yol arkadaşı Beyond uygulamasını da başlatacak.

Romanya ve Bulgaristan, 31 Mart itibarı ile Schengen'e katıldı

Romanya ve Bulgaristan 31 Mart'ta hava ve deniz sınırlarındaki kontrollerin kaldırılmasıyla Schengen Bölgesi'ne katılma sürecini başlattı. İki ülkenin Schengen Bölgesine tam anlamıyla



katılmasını sağlayacak olan kara sınırlarındaki kontrollerin kaldırılmasına ilişkin görüşmeler ise halen devam ediyor. Her iki ülke de 2007 yılından bu yana Avrupa Birliği üyesi olmalarına rağmen, diğer birçok Avrupa vatandaşının aksine, diğer AB ülkelerine girişte pasaport göstermek zorundalar. 2024 yılında iki ülke için sınır kontrolleri basitleştirilecek ve muhtemelen diğer pek çok husus da değişecek. Bulgaristan ve Romanya'nın, Schengen Bölgesi'ne yeni giren ve girişinden bu yana fiyatları yükselttiği için eleştirilen Hırvatistan'ın izinden gidip gitmeyeceği konusunda pek çok spekülasyon var. Bulgaristan ve Romanya'nın Hırvatistan'ın yaptığı gibi mevcut para birimlerini yakın gelecekte Euro'ya çevirmeleri bekleniyor.

Genç şefler hüneryleriyle dev jüriyi terletti

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB), Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV), Mili Eğitim Bakanlığı ve Metro Türkiye iş birliğiyle Gastronometro'da düzenlenen Turizm Meslek Liseleri Arası Aşçılık Yarışması, dördüncü kez gerçekleştirildi. Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB), Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV), Milli Eğitim Bakanlığı ve Metro Türkiye iş birliğiyle, gastronomi turizminin gelişmesine katkı sağlamasının yanı sıra turizm meslek liselerinden mezun olan öğrencilere mesleği sevdirecek kolay istihdam sağlamak amacıyla düzenlenen 'Sektör Yetenek Avida' projesi yeniden başladı. Proje kapsamındaki 'Turizm Meslek Liseleri Arası Aşçılık Yarışması' üç yıl aradan sonra Gastronometro'da dördüncü kez gerçekleştirildi. Yarışma, 2021-2022 yıllarında COVID-19 salgını ile 2023 yılında da Türkiye'yi sarsan elim deprem felaketi nedeniyle gerçekleştirilememişti. Sektör-okul iş birliği ve farkındalığını artırmak üzere sosyal sorumluluk bilinciyle hayata geçirilen projeye, turizm otelcilik sektörünün nitelikli çalışan ihtiyacının karşılanması ve meslek lisesi mezunlarının da eğitim aldıkları alanda istihdam edilme imkânlarının artırılması hedefleniyor. İstanbul'da bulunan 12 meslek liselerinden öğrencilerin kıyasıya yarıştığı ve jüri başkanlığını Şef Vedat Başaran'ın yaptığı yarışmanın bugün (1 Mart 2024 Cuma) gerçekleştirilen ödül törenine başta İstanbul Valisi Davut Gül olmak üzere eğitim, turizm, gastronomi ve medya camiasından yoğun katılım oldu. Yarışma sonucunda birincilik ödülünü Sarıyer Vehbi Koç Vakfı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, ikincilik ödülünü Selimpaşa Borsa İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve üçüncülük ödülünü TÜROB 50. Yıl İşli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi kazandı. ECOLAB Hijyen Ödülü de Kumburgaz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi oldu. Ayrıca tüm katılımcı okullara Gastronometro tarafından hediyeler verildi. Ödül töreninde konuşan TÜROB Başkanı Müberra Eresin, son yıllarda Türkiye'nin gastronomi turizmi için öncelikli tercih edilen ülke haline geldiğini belirterek, "Dünya ülkelerinde turizm gelirinin önemli bir kısmını oluşturan gastronomi turizmi Türkiye'de de hâlâ gelişime açık bir alandır. Gastronomi de fazlasıyla nitelikli iş gücüne ve deneyime dayanıyor. Dolayısıyla, gençler bu konuda en önemli avantajımız ve güvencemiz. Hedefimiz bu yarışmayı büyütmek, Türkiye geneline farklı kategorilerle genişletmek. Bu amaca yönelik adımlarımızı hızlıca atmak üzere Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ile iş birliğimizi de başlattık" dedi. Eresin, gastronomi açısından birçok ülkeden daha zengin bir potansiyele sahip olan Türkiye'nin bu özelliğini turizme yansıtmayı tamamen başardığında, turizm gelirinde önemli bir artış sağlamasının kaçınılmaz olduğunu, bu yolda Turizm Meslek Liseleri Arası Aşçılık Yarışması'nın sektör-okul iş birliğinin en güzel ve en anlamlı örneklerinden biri olduğunu kaydetti. Sadece yarışmada dereceye girenlere değil, yarışmaya katılanların tamamına konaklama sektörü olarak staj ve istihdam imkânı sunulduğuna dikkat çeken Eresin, "Türkiye'de orta ve uzun vadede gastronomi turizminin gelişmesine katkı sağlamasının yanı sıra turizm meslek liselerinden mezun olanlara da istihdamın yolunu açan projeye, turizm otelcilik sektörünün nitelikli



çalışan ihtiyacının karşılanması ve meslek lisesi mezunlarının eğitim aldıkları alanda istihdam edilme imkanlarının artırılmasını ana hedef olarak belirlemiştik. Öğrencilerimizin eğitimlerinin bir parçası olarak motivasyonlarını artırmak ve sektörümüzün de okullara olan dikkatlerini çekmek üzere düzenlediğimiz bu yarışmada aslında kazanan tüm okullar. Hepsini yürekten tebrik ediyorum" dedi. "Sektörümüzün önde gelen şeflerinden oluşturduğumuz Jürimiz, genç şeflerimizin hazırladığı birbirinden başarılı tabaklar arasından seçim yapmakta ilk defa çok zorlandı. Bu durum bizleri fazlasıyla sevindirdi zira hedeflerimize kısa sürede ulaşmış olduk" diyen Eresin, şöyle konuştu: "TÜROB olarak bugüne kadar eğitime verdiğimiz desteklere bundan sonra da kararlılıkla devam edeceğiz. Yarışmamızın gerçekleştirilmesinde desteklerinden dolayı başta yarışma koordinatörümüz Şef Vedat Başaran'a, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne, Metro Türkiye'ye Gastronometro Direktörü Şef Maximilian Thomae'ye, İTO ve TUGEV Başkanı Şekib Avdağ'ı ve TUGEV Başkanvekili Bahadır Yaşık'a, yarışma jürisinin tüm kıymetli üyelerine, ödül sponsorlarımız Kütahya Porselen ve Ecolab'a, yarışmaya katılarak bu güzel organizasyonu anlamlı kılan tüm okullarımıza, okul yönetimlerine ve geleceğimizin teminatı genç yetenek öğrencilerimize şahsım ve kurumum TÜROB adına teşekkür ederim." Gastronometro'da yarışmaya ev sahipliğini yapan Metro Türkiye'nin Kurumsal İletişim ve Kamu İlişkileri Müdürü Aslı Duran ise yaklaşık 35 yıldır Türk mutfak kültürünü ve değerlerini korumak, gelecek nesillere aktarmak ve şefleriyle birlikte bu mutfakların dünyada hak ettiği yere gelmesini sağlamak amacıyla çalıştıklarını belirterek, "Metro Türkiye olarak, mutfaklarımızın geleceğine bugünün genç şeflerinin yön vereceğine olan inancımızla onların eğitimleri ve gelişimleri için pek çok proje geliştiriyor, iş birlikleri yapıyoruz. Türk mutfaklarının sürdürülebilirliği için yaptığımız her çalışmada ülkemizin ilk gastronomi keşif platformu olan Gastronometro, hem bir eğitim ve Ar-Ge merkezi, hem de gastronomi dünyasını bir araya getiren bir buluşma noktası olarak önemli bir rol üstleniyor. Yeme içme sektörünün en büyük iş ortağı olarak genç şeflerimize tavsiyemiz; Türk mutfaklarının tekniklerini, geleneklerini en iyi şekilde öğrenmeleri. Yerel ve Coğrafi İşaretili ürünlerimize sahip çıkarak değer kazanmasına destek vermeleri. Metro Türkiye olarak biz, tüm bu konularda her zaman onların yanında olmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

İki yeni turistik tren hattı hizmete giriyor



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Nisan ayında iki yeni turistik tren hattı hizmete gireceğini duyurdu. Bu hatlar, Ankara-Diyarbakır ve Ankara-Tatvan güzergahlarını kapsayacak. Yeni hatlar, seyahat severlerin ve sanat tutkunlarının gözdesi olan Turistik Doğu Ekspresi'ne alternatif olacak. Farklı parkurlarda da turizm amaçlı tren seferleri talepleri göz önüne alınarak, bu iki yeni hat hizmete sunuluyor. 1262 kilometrelik Ankara-Tatvan-Ankara parkurunda işletilecek tren, 17 Nisan'da Ankara'dan ilk seferine çıkacak. Tren, Elazığ ve Palu'da duraklayarak bu şehirlerin tarihi ve doğal güzelliklerini keşfetme imkanı sunacak. 9 yataklı ve 1 yemekli vagonlardan oluşan trenin bilet fiyatları ise iki kişilik kabin için 9 bin 900 lira (Ankara-Tatvan) ve 9 bin lira (Tatvan-Ankara) olarak belirlendi. 1051 kilometre hat uzunluğuna sahip Ankara-Diyarbakır parkurunda işletilecek tren ise 180 kişilik kapasiteye sahip olacak. 9 yataklı ve 1 yemekli vagonlardan oluşan tren, 19 Nisan'da Ankara'dan ve 21 Nisan'da Diyarbakır'dan ilk seferlerine çıkacak. Tren, Malatya, Yolçatı ve Kayseri'de turizm amaçlı duracak ve bu şehirlerin tarihi ve kültürel değerlerini keşfetme imkanı sunacak. Bilet fiyatları ise iki kişilik kabin için 9 bin lira (Ankara-Diyarbakır) ve 8 bin lira (Diyarbakır-Ankara) olarak belirlendi.

Corendon Turizm Grubu, Alman Tenis Federasyonu'nun seyahat partneri oldu

Corendon Tennis Club Kemer projesi ile Türkiye'deki tenis sporuna yeni bir soluk getirmeyi hedefleyen Corendon Turizm Grubu, Alman Tenis Federasyonu ile yeni iş birliğine imza attı. Türkiye'de turizm sektörünün gelişmesine katkı sağlayan Corendon Turizm Grubu, dünyanın en yüksek üye ve Avrupa'nın en çok sporcu sayısına sahip Alman Tenis Federasyonu'nun (DTB) yeni seyahat partneri oldu. Turizm camiasında önemli yere sahip olan ITB Berlin Uluslararası Turizm Fuarı'nda düzenlenen imza töreni, Corendon Turizm Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Karaer ve Alman Tenis Federasyonu (DTB) Başkanı Dietloff von Arnim'in katılımlarıyla gerçekleştirildi. 2027 yılına kadar sürecek iş birliği kapsamında uluslararası faaliyet gösteren Corendon Turizm Grubu, "mybigpoint" oyuncu portalının Tekler kategorisi ve Kulüpler arası yarışların yeni isim hakkı sahibi ve aynı zamanda DTB-Bundesliga portalının sunucusu oldu. Alman Tenis Federasyonu ile kurduğu güçlü anlaşmayla Alman spor pazarındaki varlığını genişleterek yeni projesi Corendon Tennis Club Kemer'e dikkat çekmeyi hedefleyen Corendon, Nisan ayında tesislerinin açılışını gerçekleştirecek. Ziyaretçilerine Toros Dağları'nın manzarası eşliğinde eşsiz bir deneyime sunan Corendon, 14 toprak zemin tenis kortuyla uluslararası standartlarda hizmet vermeye hazırlanıyor. Spor yatırımlarına önümüzdeki yıllarda da devam edecek olan Corendon Turizm Grubu, Kemer'deki yeni projesinin 2. etabında "padel" tesislerini hayata geçirmeyi planlıyor. Son birkaç yıldır özellikle Avrupa'da popüler olan ve hızla büyüyen sporların başında gösterilen padeli, tenis kulübüne entegre edeceği 14 kortluk yeni padel tesis projesiyle hem bu sporun Türkiye'de de yaygınlaşmasına hem de ev sahipliği yapacağı uluslararası organizasyonlarla birlikte spor turizmi çeşitliliğinin de artmasına katkıda bulunmak istiyor. Alman Tenis Federasyonu iş birliğiyle önemli detayları aktaran



Corendon Turizm Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Karaer: "Spor her zaman Corendon için önemli bir yere sahiptir. Futbol, basketbol, voleybol, yelken, bisiklet ve koşu olmak üzere pek çok farklı spor alanına destek veriyoruz. Bugün dünyada tenisi popüler bir spor olarak tanıtan Alman Tenis Federasyonu (DTB) ile bu yeni partnerliğe girmek bizim için bir onurdur. Spor faaliyetlerini teşvik etmek her zaman bizim gündemimizde önemli bir konu olarak yer alıyor. Corendon Tennis Club'ın Kemer'deki Alman tenis oyuncuları için harika bir yer olacağına inanıyoruz. Sporseverlere her alanda unutulmaz deneyimler yaşatarak geniş spor olanakları sunmaya devam edeceğiz" dedi. Corendon Turizm Grubu iş birliği hakkında düşüncelerini belirten Alman Tenis Federasyonu (DTB) Başkanı Dietloff von Arnim: "Alman Tenis Federasyonu olarak, portföyümüzü iş birlikleriyle genişletmeye devam ediyoruz. Corendon'u yeni bir partner olarak kazanabildiğimiz için çok mutluyuz. Dünyanın en fazla tenis üyesine sahip olan federasyonumuzun, yeni resmi seyahat partneri Corendon Turizm Grubu ile iş birliğimiz 2027 yılına kadar devam edecek. Tenis sevgimiz ve sporun farklı uluslardan ve kültürlerden insanları bir araya getirdiği inancımız bizi buluşturdu. Corendon Tennis Club'ın Kemer'deki mükemmel tesisleriyle birlikte, birçok Alman tenis oyuncusunu da çekeceğine inanıyorum" dedi.

Skal İstanbul "100 Genç Turizmci Zirvesi" ikinci kez düzenlendi

Skal İstanbul Kulübü, sektör profesyonelleriyle turizm öğrencilerini buluşturduğu "100 Genç Turizmci Zirvesi"nin ikincisini gerçekleştirdi. Genç turizmcileri sektöre kazandırmayı amaçlayan projenin 2. etabına, 4 farklı üniversiteden 52 öğrenci katıldı. Gelenekselleşen "100 Genç Turizmci Zirvesi" Skal İstanbul Kulübü Başkanı Can Arinel, TURSAB Başkan Yardımcısı Davut Günaydın ve İstanbul Turizm Platformu Direktörü Dr. Şengül Altan Arslan'ın açılış konuşmalarıyla başladı. Etkinliğin ilk bölümünde kültür turu yapan gençler, İBB Kültür Dairesi ev sahipliğinde Şerefiye Sarnıcı'nı, ardından da DEM Müzecilik'ten Saadet Toplar önderliğinde canlandırılmalı Ayasofya Tarihi Müzesi'ni gezdiler. Armada Hotel'de düzenlenen öğle yemeğinin ardından Skal İstanbul liderliğinde gerçekleştirilen çalışmaya katılan gençlere sektör hakkında bilgiler verildi. Özellikle turizm öğrencilerinin sektörde kalmalarını desteklemek ve onlara yol göstermek için yapılan çalıştayda hem gençlerin soruları yanıtladı hem de turizm alanında Türkiye'deki ve dünyadaki gelişmeler anlatıldı. 3 farklı okuldan 50 öğrenciyi bir araya getiren zirve Skal İstanbul Kulübü Genel Sekreteri Mustafa Devrim Yalçın'ın gerçekleştirdiği "Turizm Endüstrisi" sunumuyla sona erdi. Türkiye'de turizmi destekleyen çok fazla unsur bulunduğunu ve gelişmeye çok açık bir sektör olduğunu vurgulayan Skal International İstanbul Kulübü Başkanı Can Arinel; "Genç turizmcilerin bu fırsatları fark etmesi ve Türkiye'de turizm yapmayı cazip bir meslek olarak görmesi son derece önemli. Biz de Skal ailesi olarak yıllara dayanan tecrübelerimiz ışığında genç turizmcilerimize ilham olmayı ve bu işin cazip taraflarını göstermeyi amaçlıyoruz" dedi.



Kaş'ta villa turizmi için TURVİB kuruldu

Antalya'nın Kaş ilçesinde villa turizminin gelişmesine katkıda bulunmak için yeni bir dernek kuruldu. Villa Turizmi İşletmeleri Birliği (TURVİB) adını taşıyan dernek, sektörün potansiyelini ortaya çıkarmayı ve sürdürülebilir bir şekilde büyümeyi hedefliyor. Pandemi sonrası villa tatilleri gözde hale geldi ve bu alandaki yatırımlar arttı. Antalya'nın Kaş ilçesi villa turizminin öncülerinden biri olarak öne çıkıyor. TURVİB'in hedefleri, Türkiye'deki villa turizmi işletmecilerini bir araya getirmek. Sektöre dair standartları yükseltmek ve kaliteyi artırmak. 7464 sayılı kanun ve turizm yönetmelikleriyle ilgili sorunlara çözüm bulmak. İşletmelerin haklarını savunmak olarak belirtiliyor. TURVİB Başkanı Erdal Okurgen, "Villa turizmi son yıllarda Türkiye'de bazı bölgelerde muazzam bir ivme kazanan başlı başına bir turizm çeşidi haline geldi. Özellikle Kaş, Kalkan, Fethiye ve Sapanca gibi büyük otel yatırımı alamayan gözde destinasyonlarda büyüyen sektör, bu bölgelerin en büyük geçim kaynağı haline gelmiştir. Sektöre bağlı 45'e yakın alt sektör de bulunmakta, buna bağlı olarak binlerce işletme villa turizmi sayesinde geçimini sağlamaktadır." açıklamasında bulundu. 01 Mart 2024 tarihinde 7 kurucu acente ile faaliyete geçen TURVİB, sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirmeyi amaçlıyor. Kaş, Kalkan ve Fethiye gibi bölgelerde faaliyet gösteren seyahat acenteleri ve villa sahibi işletmeciler derneğe üye olmaya davet ediliyor. TURVİB, Kaş ve Türkiye'nin villa turizmi sektöründe önemli bir rol oynamaya hazırlanıyor.



FUARLAR

YURTIÇİ FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	16 - 19 Nisan 2024	FETEX 13. Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı	Turizm Sektöründeki Ekipman, Servis Malzemeleri ve Yiyecek İçecek	Fethiye Fuar ve Sergi Alanı	Marmaris Fuarçılık Org. Halkla İlişkiler Basın Yayın Ltd. Şti.
	17 - 20 Nisan 2024	46.Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul 2024	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	İstanbul - Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarçılık A.Ş.
	18 - 21 Nisan 2024	Restoran Teknolojileri Fuarı	Otel, Restaurant, Cafe, Endüstriyel Mutfak Makine ve Gereçleri, Aşçılık Malzemeleri ve Ekipmanları, Ağır, Konaklama Teknolojileri	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	İstanbul Fuarçılık A.Ş. / Kamer Fuarçılık A.Ş.
	18 - 21 Nisan 2024	2. Mezopotamya Turizm Ve Gastronomi Fuarı	İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri, Tatil Köyleri, Havayolları, Firmalar, Oteller, Seyahat Acenteleri	Alz Diyarbakır Mezopotamya Uluslararası Fuar Ve Kongre Merkezi	Türsab Fuarçılık / Diyarbakır Fuarçılık
	22 - 27 Nisan 2024	(MODEF 2024) 50. Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modif Fuarçılık Ltd. Şti.
	24 - 27 Nisan 2024	IBAKTECH 14. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi	Messe Stuttgart Ares Fuarçılık Ltd. Şti
	24 - 28 Nisan 2024	Camp & Caravan İstanbul 2024	Kamp ve Karavan Araçları, Aksesuarları, Ürünleri, Hizmetleri	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Pozitif Fuarçılık A.Ş.
	25 - 27 Nisan 2024	Mobilefest	Telekomünikasyon, Siber Güvenlik, Fintech Yayıncılık, Mobil Cihazlar ve Akıllı Teknolojiler	İstanbul Kongre Merkezi	HIS Fuarçılık Hiz. Ltd. Şti.
	03 - 05 Temmuz 2024	F İSTANBUL Gıda ve İçecek Fuarı	Gıda ve İçecek	İstanbul Fuar Merkezi	Federal Fuar ve Kongre Yönetimi Ltd. Şti.
	10 - 11 Temmuz 2024	16. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2024	Hac ve Umre Turizmine Yönelik Otel, Havayolu, Acenta vb. Sektörlerin Buluşması	İstanbul Hilton Hotel & Kongre Merkezi	Grup Medya Fuarçılık Limited Şirketi
	30 Ağs. - 08 Eyl. 2024	93. İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Uluslararası İzmir Fuar Alanı -Kültürpark	İZFAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic.A.Ş
	03 - 09 Eylül 2024	Worldfood İstanbul 2024 32.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarçılık A.Ş.
	04 - 05 Eylül 2024	2. Expo Health Tourism	Hastaneler, Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri	Pullman Hotel İstanbul Airport & Convention Center	Turab Fuarçılık Reklam Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
	04 - 07 Eylül 2024	Food İstanbul 2024	Gıda Ürünleri ve Teknolojileri	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	İstanbul Fuarçılık A.Ş. / Kamer Fuarçılık A.Ş.
	19 - 22 Eylül 2024	Züchex 34. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Porselen, Seramik Ev Elektronik, Elektrikli Ev Eşyaları	Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarçılık A.Ş.
	25 - 29 Eylül 2024	Karavan Show Eurasia 3. Kamp,Karavan ve Ekipmanları,Alternatif Turizm Fuarı	Kamp,Karavan ve Ekipmanları,Alternatif Turizm	İstanbul Fuar Merkezi	Birleşik Fuar Yapım A.Ş.
	26 - 29 Eylül 2024	14. Van Doğu Anadolu Turizm Kongre ve Fuarı	Seyahat Acent., Oteller, Turizm Büroları, Kalkınma Ajansları, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri, Kültür ve Turizm Müdürlükleri	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi	İpekyolu Expo Fuar A.Ş.
	26 - 29 Eylül 2024	PATISSERIE KAFE RESTORAN KAHVE DONDURMA ÇİKOLATA EKİPMANLARI FUARI	OTEL RESTORAN KAFE MUTFAK KAHVE DONDURMA ÇİKOLATA PASTA ŞEKERLEME ÜRÜNLERİ MAKİNALARI VE GEREÇLERİ	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Riva Fuar Ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. / Marka Fuarçılık A.Ş.
	02 - 06 Ekim 2024	Çukurova Mobilya - Dekorasyon Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili, Züccaciye, Ev Elektronik ve Aksesuarlar	Tüyp Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyp Adana Fuarçılık A.Ş. / Çukurova Fuarçılık A.Ş.
	07 - 12 Ekim 2024	MODEF EXPO 2024) 51. Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modif Fuarçılık Ticaret Ltd. Şti.
	23 - 26 Ekim 2024	"FOOD-TECH EURASIA 2024 18. Uluslararası Gıda ve İçecek Teknolojileri Fuarı"	Gıda ve İçecek Üretim Makine ve Teknolojileri ve Güvenliği, Katkı ve Yardımcı Maddeleri	İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	Reed Tüyp Fuarçılık A.Ş.
	30 Ekm. - 01 Ksm. 2024	2. İstanbul Balkan Turizm Borsası Fuarı	İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri, Tatil Köyleri, Havayolu Firmaları, Oteller, Seyahat Acentaları	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	Türsab Fuarçılık Hiz. Tic. A.Ş.
	04 - 08 Kasım 2024	UNICERA - İstanbul Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı	UNICERA - İstanbul Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Unicera Uluslararası Fuarçılık A.Ş.
	14 - 17 Kasım 2024	Travel Expo Ankara 7. Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Araç Kiralama, Turizm Büroları, Bakanlıklar, Dernekler ve Birlikler, Belediyeler, Eğitim, Seyahat Malz.	Ankara Ato Kongre Ve Sergi Sarayı 'Congressium'	Atis Fuarçılık A.Ş.
	18 - 19 Kasım 2024	İstanbul Turizm Fuarı	Turizm, Oteller, Seyahat Acent., Ülkeler, Teknoloji, Servis Sağlayıcılar, Sağlık Turizmi, Kongre, Toplantı, Etkinlik	İstanbul Kongre Merkezi	Dream Project Organizasyon Fuarçılık ve Tic. A.Ş.
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	02 - 04 Nisan 2024	WTM Latin America	Konaklama tedarikçileri, havayolu dernekleri, iş seyahati acenteleri, araç kiralama, konferans organizatörleri	Brezilya - Sao Paulo	Reed Exhibitions
	16 - 21 Nisan 2024	I Saloni Milano Mobilya Fuarı	Uluslararası Mobilya ve Aksesuarları Fuarı	İtalya - Milano	Salone del Mobile
	30 Nsn. - 02 Mys. 2024	HD Hospitality EXPO	Otel Ekipmanları Fuarı	USA - Las Vegas - Mandalay	HdExpo
	06 - 09 Mayıs 2024	Arabian Travel Market	ATM Arabian Seyahat Marketi	B.A.E - Dubai	Reed Exhibitions
	18 - 21 Mayıs 2024	NATIONAL RESTAURANT ASSOCIATION (NRA) SHOW 2024	Otel, Aşçılık ve Hizmet Sektörü Ekipmanları	ABD - ŞIKAGO	İMMİB
	04 - 06 Haziran 2024	The Hotel Show Dubai 2024	"Otel, Restoran, Mutfak, Banyo, Dekorasyon, Malzeme ve Ekipmanları"	B.A.E - Dubai	EXPOTİM
	09 - 11 Ağustos 2024	International Food Hospitality Restaurant & Baking Expo 2024	Uluslararası Otel Ekipmanları Fuarı	Pakistan - Lahor	Messe Turkey Fuarçılık
	11 - 13 Eylül 2024	ITB India 2024	Hindistan Turizm pazarı	Hindistan - Mumbai	Messe Berlin
	01 -04 Ekim 2024	HORECA 2024	Otel, Aşçılık ve Hizmet Sektörü Ekipmanları	Cezayir	Meridyen
	03 - 07 Kasım 2024	Equiphotel Paris	Hotel Ekipmanları Fuarı	Fransa - Paris	Tüyp Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	05 - 07 Kasım 2024	WTM Londra	Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	İngiltere - Londra	Reed Exhibitions
	14 - 16 Kasım 2024	Philoxenia Hotelia 2024	39.Uluslararası Turizm ve Otel, Otel Ekipmanları Fuarı	Yunanistan - Selanik	Messe Turkey Fuarçılık

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
12 - 13 Eylül 2024	GlobeMeets	Seyahat acenteleri ve hizmet sağlayıcılarını bir araya getiren etkinlik	Rixos Tersane İstanbul	GlobeMeets

2024 yılının ilk iki ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 12 artış gösterdi

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2024 yılının ilk iki (ocak - şubat) ayında 4 milyon 341 bin 606 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 437 bin 905 kişi ile İran, 433 bin 654 kişi ile Rusya, 345 bin 301 kişi ile Bulgaristan yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 3 milyon 876 bin 381 olmuştu. Buna göre 2024 yılının ilk iki ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2022 - 2023 - 2024)					
MİLLİYET	2022	2023	2024	Değişim %	
				2023 / 2022	2024 / 2023
İran	227 432	225 799	437 905	-0,72	93,94
Rusya Fed.	246 380	507 513	433 654	105,99	-14,55
Bulgaristan	238 769	318 011	345 301	33,19	8,58
Almanya	231 235	288 124	330 771	24,60	14,80
Gürcistan	89 526	218 655	207 306	144,24	-5,19
İngiltere (Birleşik Krallık)	93 845	135 974	173 939	44,89	27,92
Irak	124 848	128 143	121 413	2,64	-5,25
Azerbaycan	77 483	88 872	120 756	14,70	35,88
Yunanistan	34 038	85 090	100 772	149,99	18,43
Fransa	78 658	87 264	97 832	10,94	12,11
Amerika Birleşik Devletleri	50 117	84 741	96 533	69,09	13,92
Hollanda	76 075	70 954	85 628	-6,73	20,68
Ukrayna	79 198	81 710	84 230	3,17	3,08
Suudi Arabistan	1 820	52 630	83 882	2791,76	59,38
Romanya	49 538	63 924	80 221	29,04	25,49
Özbekistan	53 085	57 196	69 106	7,74	20,82
Kazakistan	42 240	59 745	60 616	41,44	1,46
İtalya	21 200	43 944	57 329	107,28	30,46
Çin Halk Cumhuriyeti	6 058	17 787	48 270	193,61	171,38
Cezayir	18 795	38 709	47 972	105,95	23,93
Kuveyt	61 799	59 798	43 885	-3,24	-26,61
Belçika	36 991	38 075	43 285	2,93	13,68
Endonezya	10 360	45 028	43 132	334,63	-4,21
Polonya	20 725	32 167	39 874	55,21	23,96
Libya	29 023	29 514	38 501	1,69	30,45
Avusturya	29 399	32 863	37 202	11,78	13,20
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	17 113	25 382	35 716	48,32	40,71
İspanya	20 510	28 162	34 045	37,31	20,89
Fas	21 002	32 609	33 433	55,27	2,53
Sırbistan	27 329	26 028	31 059	-4,76	19,33
Ürdün	35 547	36 898	31 030	3,80	-15,90
Diğer	672 921	835 072	847 008	24,10	1,43
YABANCI TOPLAM	2 823 059	3 876 381	4 341 606	37,31	12,00
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023
OCAK	1 281 666	2 005 967	2 047 027	56,51	2,05
ŞUBAT	1 541 393	1 870 414	2 294 579	21,35	
MART	2 079 565	2 335 728		12,32	
NİSAN	2 574 423	3 321 824		29,03	
MAVIS	3 873 212	4 500 242		16,19	
HAZİRAN	5 014 821	5 584 021		11,35	
TEMMUZ	6 664 970	7 148 044		7,25	
AĞUSTOS	6 304 770	6 660 700		5,65	
EYLÜL	5 475 453	5 786 027		5,67	
EKİM	4 803 198	4 987 112		3,83	
KASIM	2 551 483	2 525 345		-1,02	
ARALIK	2 399 441	2 483 756		3,51	
TOPLAM	44 564 395	49 209 180		10,42	
1 AYLIK TOPLAM	2 823 059	3 876 381	4 341 606	37,31	12,00

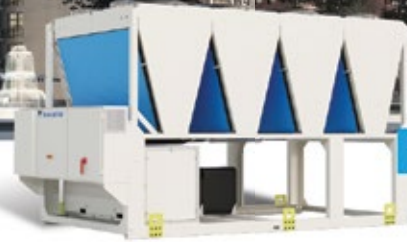
Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

Daikin'in merkezi iklimlendirme çözümleriyle işletmelerin içi rahat!

- Düşük işletme ve bakım maliyeti
- Enerji tasarrufu
- Akıllı kontrol çözümleri
- İhtiyaca göre çalışma kolaylığı

Daikin Merkezi İklimlendirme Sistemleri;
üstün teknolojileri, yüksek performansları
ve güvenilirlikleriyle projelerinize değer katar.



SOĞUTMA GRUBU



FANCOIL



KLİMA SANTRALİ

Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız



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

EDIDA Ödülleri “Yatak Odası Tasarımı” Kategorisinde
Vega Set, En İyi Yatak Odası Tasarım
Ödülünün Sahibi Oldu!

Designed by Adnan Serbest

