

HoReCa alanında en prestijli platform olan HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı, ülkemizi, dünya endüstriyel mutfak sektöründe markalaştıran önemli bir rol oynuyor



Oteller Dosyası, Sayfa 52
“Villa Konseptli Oteller”

Projeler Dosyası, Sayfa 74
“Karadeniz Bölgesi Yeni Otel Projeleri”

Güçlü. Güvenli. Kablosuz.

Zyxel'in **WiFi 7** Çözümleri ile
Otellerde Kablosuz Bağlantının
Gücünü Açığa Çıkarın!



Otellerin ihtiyaç duyduğu ve müşteriler için kritik öneme sahip kusursuz ve hızlı kablosuz ağ bağlantısı için %100 daha düşük gecikme süresi, 5 kat daha yüksek hız, 2x bant genişliği kanalları ve %20 veri artışı sağlayan **WiFi 7 teknolojisini Zyxel WiFi 7AP'ler ile deneyimleyin.**

Zyxel WiFi 7 Access Point Ürünleri





 [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 Beyođlu / 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: infoleleli@dossodossihotels.com

YENİKAPI / Aksaray Mahallesi Langa Bostanları Sk. No:24 Yenikapi - 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
tugyan@turizmprojedergisi.com

Araştırma
Halet Tuncel

Projeler Danışmanı
Faruk Tuncel

Görsel Yönetmen
Feridun Akgüngör
feridun@gmail.com

Baskı
Şan Matbaa
Anadolu Cad. No: 50/3
Kağıthane / İstanbul
Tel: 0212 289 24 24

ISSN: 2757 - 9824

Abonelik
Yıllık Abone Bedeli 1900 TL
IBAN:
TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü
Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi
İstanbul, Mayıs 2025

Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük fuarı olan HOSTECH By TUSİD, HoReCa sektörünün lider markalarını, karar vericilerini ve profesyonellerini bir araya getiriyor

"Tedarikçiler" dosyamızda, TUSİD tarafından desteklenen, HoReCa alanında en prestijli platform olan HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı'nı tüm yönleriyle kaleme aldık. Fuar, sektör profesyonellerinden, katılımcı firma sayısı, geniş ürün yelpazesi ve uluslararası ziyaretçi profiliyle beklentileri büyük ölçüde karşılayarak tam not alıyor. Katılımcı firmalar fuarı, marka bilinirliğini artıran stratejik bir vitrin, yeni iş birliklerine ve ihracat odaklı büyüme stratejilerine doğrudan katkı sağlayan, güncel trendleri takip ederek, inovatif ürünlerini doğru şekilde konumlandırmalarına yol gösteren, ülke ekonomisine ve şehir turizmüne önemli katkılar sağlayan bir platform olarak değerlendirirken; fuarın gelişimine dair görüş ve önerilerini paylaşıyorlar.

"Oteller" dosyamızda "Villa Konseptli Oteller"i işledik. Villa otellerin, lüks, izole, kişiselleştirilmiş ve doğayla iç içe konseptlerini tercih eden turistler için tatilin anlamının sadece dinlenmek değil, kendilerini özel hissetmek, yüksek kaliteli hizmet almak ve ayrıcalıklı bir yaşam tarzını deneyimlemek olduğunu gördük. Konseptin, özellikle uzaktan çalışma modelinin ve uzun süreli tatillerin artmaya devam etmesiyle, yükselen bir ivme sergilediğini gözlemledik.

"Projeler" dosyamızda, Nisan 2025 tarihinde son güncellemelerini yaptığımız, "Karadeniz Bölgesi Yeni Otel Projeleri"ne yer verdik. Karadeniz Bölgesi'nde, 2025 yılı ile 2026 ve sonrasında toplam 26 yeni otel projesi sektördeki yerini almaya hazırlanıyor. Bu projeler bölge turizmüne toplamda 3 bin 909 ilave yatak katkısı sağlayacak.

"Gündem" bölümümüz, güncel turizm haberleri, **"Dünyadan"** bölümümüz, dünyada turizm haberleri, **"Acenteler"** bölümümüz, acenteler ile ilgili güncel haberleri, **"Etkinlikler"** bölümümüz, önemli turizm fuarları, toplantıları, **"İstatistikler"** bölümümüz, rakamsal turizm verilerini içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

İlan indeksi

Asimetrik Ses Işık.....	Sayfa 39
Azil Otel Teks.....	Sayfa 39
Berk Laminat.....	Sayfa 87
Borasco Ekolojik.....	Sayfa 37
Cambro MFG.....	Sayfa 15
Celestial.....	Sayfa 73
Continent Worldwide.....	Sayfa 57
Doğu İklimlendirme.....	Sayfa 27
dormakaba.....	Sayfa 49
Dosso Dossi Hotels.....	Sayfa 1
EF Teknoloji.....	Sayfa 3
Flyby Senkron.....	Sayfa 77
Guestinhouse.....	Sayfa 19
Günsu A.Ş.....	Arka K. İçi

Gürçelik / Kusina.....	Sayfa 35
Hafele.....	Sayfa 69
Hostech by Tusid.....	Sayfa 97
İcibot.....	Sayfa 37
İnoksan.....	Sayfa 11
Kale Kilit.....	Sayfa 45
Kempinski Dome Belek.....	Sayfa 55
Kleo Minibar.....	Sayfa 93
Konoven.....	Sayfa 23
Malkan Makine.....	Sayfa 21
Mutaş - Vital.....	Sayfa 13
Navitas SPA.....	Sayfa 89
Neflock.....	Sayfa 65
Odaline Tekstil.....	Sayfa 91

Otel Ürünleri.....	Sayfa 31
Pioli Porcelain.....	Sayfa 43
Polgün.....	Sayfa 81
Proje Aydınlatma.....	Sayfa 59
Rational.....	Sayfa 83
Sabah Yatakları.....	Sayfa 4-5
Som Elektronik.....	Sayfa 29
Turoops.....	Sayfa 99
Verta Tekno-Aqua4.....	Sayfa 47
Vonresort Abant.....	Sayfa 61
Yatsan.....	Arka Kapak
Zyxel Networks.....	Ön K. İçi

haber indeksi

Tedarikçiler Dosyası.....	Sayfa 6
Oteller Dosyası.....	Sayfa 52
Projeler Dosyası.....	Sayfa 74

Alya Dış Tic.....	Sayfa 38
Arda End. Mutfak.....	Sayfa 46
Azil Otel Teks.....	Sayfa 38
Batıhan Vadi Hotel.....	Sayfa 66
Bayou Villas.....	Sayfa 58
Bonna.....	Sayfa 9
Borasco Ekolojik.....	Sayfa 36
Caja Maxx Royal.....	Sayfa 70
Cambro MFG.....	Sayfa 14
Çamlıca Design.....	Sayfa 42
Doğu İklimlendirme.....	Sayfa 26

DRN Mutfak.....	Sayfa 41
Ela Excellence.....	Sayfa 68
Grand Yazıcı.....	Sayfa 62
Guestinhouse.....	Sayfa 18
Gürçelik.....	Sayfa 34
İnoksan.....	Sayfa 10
İnoven Ayfa Mak.....	Sayfa 40
İzimak.....	Sayfa 30
Kaya Palazzo Belek.....	Sayfa 63
Kaya Palazzo Bodrum.....	Sayfa 54
Kempinski Dome Belek.....	Sayfa 22
Konoven.....	Sayfa 28
Kristal Endüstriyel.....	Sayfa 32
Kütahya Porselen.....	Sayfa 64
La Blanche Island.....	Sayfa 64

Loca Design.....	Sayfa 44
Maksan Mutfak.....	Sayfa 24
Malkan Makine.....	Sayfa 20
Mayapaz.....	Sayfa 33
Mutaş End. Mutfak.....	Sayfa 12
NG Phaselis Bay.....	Sayfa 56
Otel Ürünleri.....	Sayfa 30
Otesan.....	Sayfa 22
Papatya Mobilya.....	Sayfa 25
Sabah Yatakları.....	Sayfa 16
Swissotel Bodrum.....	Sayfa 62
TUSİD.....	Sayfa 8
Umbrella House.....	Sayfa 40
Vonresort Abant.....	Sayfa 60
Xanadu Island.....	Sayfa 68

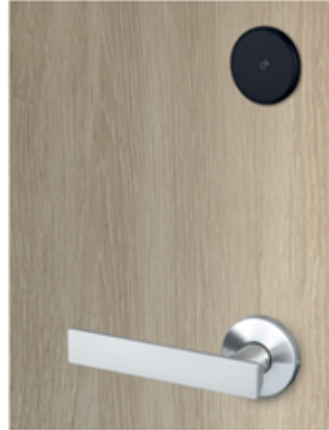
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ
EF TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ELEKTRONİK VE İNŞAAT
SAN. TİC. A.Ş.

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 ALV3 Online ve Online Ready WIDE

Miwa P ALV3 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 SEPERATE

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



MIWA ALV3 SLIM

Miwa ALV3 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.

REFERANSLARIMIZ

• Double Tree By Hilton Şanlıurfa • Double Tree By Hilton Trabzon • Land of Legends Antalya • Nickelodeon Hotels Antalya • Ramada Tekstil Kent • Charisma Deluxe Resort Hotel Kuşadası • Beks Hotel Kuşadası • Somerset Maslak • Club Med Palmiye Bodrum • My Home Resort Alanya • Seamelia Resort Hotel Serik • Miracle Resort Hotel Antalya • Class Hotel Ankara • AKKA Antedon Deluxe Resort Hotel ve devamında 800'ün üzerinde proje.



 **DESIGN HOTELS™**

**AUTOGRAPH
COLLECTION®**
HOTELS

MÖVENPICK
HOTELS & RESORTS

**HYATT
CENTRIC™**

 **RAMADA®**


ACCOR

Le
MERIDIEN

COURTYARD®

 **RADISSON
HOTELS**



 **sabah®|bedding**

moxy
HOTELS

M
MARRIOTT



THE RITZ-CARLTON


JW MARRIOTT

TRIBUTE
PORTFOLIO

WYNDHAM
HOTELS & RESORTS

H
Holiday Inn


INTERCONTINENTAL
HOTELS & RESORTS

THE
LUXURY
COLLECTION


SHERATON

tedarikçiler



HoReCa alanında en prestijli platform olan HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı, ülkemizi, dünya endüstriyel mutfak sektöründe markalaştıran önemli bir rol oynuyor

HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı, sektör profesyonellerinden, katılımcı firma sayısı, geniş ürün yelpazesi ve uluslararası ziyaretçi profiliyle beklentileri büyük ölçüde karşılayarak tam not alıyor. Katılımcı firmalar fuarı, marka bilinirliğini artıran stratejik bir vitrin, yeni iş birliklerine ve ihracat odaklı büyüme stratejilerine doğrudan katkı sağlayan, güncel trendleri takip ederek, inovatif ürünlerini doğru şekilde konumlandırmalarına yol gösteren, ülke ekonomisine ve şehir turizmine önemli katkılar sağlayan bir platform olarak değerlendiriyorlar.

TUSİD tarafından desteklenen "HOSTECH by TUSİD – Otel, Restoran, Kafe, Pastane Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı" TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. organizatörlüğünde 27-31 Mayıs 2025 tarihleri arasında yeni yerinde İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezinde düzenlenecek. Başta endüstriyel mutfak olmak üzere, servis, ikram, mobilya, oda ekipmanları, tekstil, yatak, dekorasyon, iklimlendirme, temizlik vb. HoReCa alanında faaliyet gösteren sektör temsilcileri alanının en prestijli ve stratejik organizasyonlarından biri olarak gördükleri bu fuarın;

-Yeni iş birlikleri: Yerli ve yabancı profesyonelleri bir araya getirmesi sayesinde, sadece mevcut iş ortaklarıyla ilişkilerini güçlendirmekle kalmadığını; aynı zamanda yeni iş birliklerinin gerçekleştiğini, fuar süresince sağlanan görüşmeler ve bağlantıların, yıl boyunca sürecek ticari ilişkilerin temelini oluşturduğunu,

-İhracat hacmi: Teknolojik altyapılarını ve üretim güçlerini yurt dışındaki potansiyel müşterilere daha iyi anlatma fırsatı bulduklarını; global pazarlarda daha güçlü bir yer edinme yolunda önemli adımlar attıklarını, ihracat odaklı büyüme stratejilerine doğrudan





katkı sağladıklarını,

-Stratejik bir vitrin: Yenilikçi ürünlerini ve sürdürülebilir çözümlerini geniş bir profesyonel kitleyle buluşturmak için önemli bir platform, stratejik bir vitrin ve büyüme alanı olduğunu,

-Marka bilinirliği: Profesyonellerin ilgisi ve geri bildirimlerinin, ürün geliştirme süreçlerine de doğrudan katkı sağladığı, bu karşılıklı etkileşimin hem marka bilinirliklerini artırdığını hem de kendilerini, sektörün geleceğine yön veren firmalardan biri olmaya teşvik ettiğini,

-Güncel trendleri takip etmek: HoReCa sektöründeki ihtiyaçları daha derinlemesine analiz etme, inovatif ürünlerini doğru şekilde konumlandırma ve sektördeki son gelişmeleri takip etme fırsatı sunduğunu, son dönemde artan yurt dışı müşteri katılımı nedeniyle fuarın her sene sürekli ileri gittiğini, geliştiğini ve yurt dışındaki uluslararası fuarlar ile ciddi oranda rekabet etmeye başladığını belirtiyorlar. Bu sene fuarın güzel bir mevsimde ve fuar takvimi açısından daha müsait bir tarihte gerçekleşmesi dolayısıyla neredeyse bütün yabancı iş ortaklarının yer alacağını da özellikle olumlu bir gelişme olarak kaydediyorlar.

HoReCa sektörünün ihracat ilişkilerinin geliştirilmesindeki en önemli platform olan fuara bu yıl, 2000'e yakın yabancı hosted buyer'ın gelmesi bekleniyor

Sektör profesyonelleri, fuarın, katılımcı firma sayısı, geniş ürün yelpazesi ve uluslararası ziyaretçi profiliyle beklentileri büyük ölçüde karşıladığını, ne kadar çok firmaya ve ziyaretçilere ulaşılsa o kadar iyi olduğunu bu bağlamda daha fazlasının yapılabilmesinin mümkün olduğunu ifade ediyorlar. Katılımcı firma sayısı ve çeşitliliğinin, endüstriyel mutfak alanındaki son yenilikleri ve teknolojileri bir arada görebilmek adına büyük bir avantaj sunduğunu, ziyaretçi profiline bakıldığında ise; yerli ve yabancı sektör profesyonellerinden oluşan geniş bir yelpaze gördüklerini

belirtiyorlar. Özellikle satın almacılar, proje yöneticileri, yatırımcılar ve mimari ofis temsilcilerinin yoğun ilgisinin, fuarın kalitesini ve iş potansiyelini doğrudan etkilediğini, ziyaretçi sayısının istikrarlı biçimde artmasının, fuarın uluslararası arenadaki bilinirliğini ve etkisini de pekiştirdiğini vurguluyorlar. HOSTECH by TUSİD Fuarı'nın her iki yıl da bir olmasının güzel bir avantaj olduğunu, bunun fuarın büyüklüğünü ve profesyonelliğini gösterdiğini belirten sektör temsilcileri, bu süre zarfında hem firmalar hem fuar yetkilileri hem de organizasyon firmaları ile tanıtımına daha çok önem verilerek, düzenleneceği tarihe kadar ziyaretçileri ve katılımcıları daha da iletişimde tutacak, motive edecek online veya B2B şeklinde veya konferans ile belki de ülke ziyaretleri ile bir iletişim ve etkileşim sürecinin daha da etkili olabileceği görüşündeler.

HOSTECH by TUSİD Fuarında bu yıl, alım heyetleri ile birlikte 30 binin üzerinde ziyaretçi olması öngörülmüyor

Fuarın gelişimi adına görüşlerini bildiren sektör profesyonelleri, **hedefli B2B görüşmelerin** artırılmasının önemine değinerek, katılımcı firmalar ile profesyonel ziyaretçilerin önceden eşleştirildiği randevu sistemlerinin yaygınlaştırılmasının, verimliliği ciddi ölçüde artırabileceğine vurgu yapıyorlar. **Tematik alanların oluşturulmasına** da değinen sektör profesyonelleri, sektörün farklı alt segmentlerine (örneğin: lüks konaklama, sürdürülebilir turizm, butik otel çözümleri) özel alanlar ayrılmasının, katılımcıların daha odaklı bir deneyim yaşamasına olanak sağlayabileceğini belirtiyorlar. **Yurt dışı tanıtım çalışmalarının** artırılmasının, daha

fazla nitelikli yabancı ziyaretçiyi fuara çekerek, küresel iş potansiyelini büyütebileceğini açıklıyorlar. Ayrıca **dijital altyapının** (mobil uygulama, eşleştirme sistemleri vb.) daha aktif kullanılmasına özellikle önem veriyorlar. Dijital altyapıların ve akıllı eşleşme sistemlerinin fuar deneyimine entegre edilmesinin hem katılımcılar hem ziyaretçiler açısından daha verimli bir fuar süreci yaratacağını, fuarın network imkânlarının daha görünür kılınmasının, ziyaretçi takibi sistemlerinin dijitalleşmesinin önemli katkılar sağlayacağını ifade ediyorlar. TUSİD tarafından **sektörel paneller, teknik demo alanları ve eğitim seminerleriyle** desteklenmesinin fuarı daha da değerli kılacağı yönünde görüş bildiriyorlar. Fuarla ilgili artık mevcut olmayan **basılı pazarlama materyallerinin** yeniden hazırlanmasının, fuarın sektörümüzün yeni projelere başlanması açısından en verimli zaman aralığında ve diğer önemli uluslararası sektörel fuarlarla çalışmayacak bir tarihte yapılmasının fuarın etkisini daha da artırabilir görüşündeler. Sektör profesyonelleri 2025 yılı için, sürdürülebilirliği odaklarına alarak, ürün ve hizmetlerini geliştirmeyi, marka bilinirliğini artırarak, ihracat hacimlerini genişletmeyi, Türkiye'de ve uluslararası projelerde kapsamlı şekilde yer almayı, yurt içi ve yurt dışında sektörün önde gelen fuarlarında yer alarak, yeni iş bağlantıları kurmayı ve global vizyonlarını güçlendirmeyi hedefliyorlar.



Bekir Topuz / Endüstriyel Mutfak, Çamaşırhane, Servis ve İkram Ekipmanları
Sanayicileri ve İş adamları Derneği (TUSİD) / Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük fuarı olan HOSTECH by TUSİD İstanbul, alım heyetleri ile birlikte 30 binin üzerinde ziyaretçi, 2000'e yakın yabancı hosted buyer ağırlayarak, HoReCa sektörünün lider markalarını, karar vericilerini ve profesyonellerini bir araya getiriyor

Sektörünün tamamını kapsayan, yarattığı iş potansiyeli ile ekonomiye ve ağırladığı ziyaretçi sayısı ile şehir turizmine önemli katkılar sağlayan HOSTECH by TUSİD İstanbul, bu yıl Tüyap Fuar Merkezi'nde gerçekleşiyor. HoReCa sektörünün lider markalarını, karar vericilerini ve profesyonellerini İstanbul'da bir araya getirecek, dünya endüstriyel mutfak sektöründe "ekol ülkelerden" biri haline gelmemizde önemli misyon üstlenen fuar hakkında, TUSİD Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Topuz ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.



TUSİD olarak, kaç yıldır sektörde hizmet verdiğiniz, üye sayınızı, üye profilinizi ve vizyonunuzu açıklar mısınız?

1991 yılında kurulan derneğimiz, sektörünün ilk ve tek kuruluşudur. 34 yıldır sektörüne hizmet veren derneğimizin 277 firmayı temsilen 332 üyesi bulunuyor. Endüstriyel mutfak ekipmanları, endüstriyel çamaşırhane ekipmanları, soğuk odalar, oteller için minibarlar ve diğer absorpsiyonlu soğutucular, endüstriyel temizlik ekipmanları ve temizlik kimyasalları, profesyonel mutfak kullanım malzemeleri, set üstü ekipmanlar, ağırlama sektörü için bilgisayar sistemleri, ağırlama sektörü için mobilya, otel tekstili ve satış sonrası montaj ve bakım hizmetleri verenleri kapsayan bir üye profili bulunuyor. Bu bakımdan sektörünün tamamını temsil eden bir çatı kuruluşu olan derneğimizin; 1982'de 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanunu'nun çıkmasının ardından 1. Turizm Hamlesi ile Antalya ve çevresinde başlayan turizm yatırımlarının

etkisiyle gelişen sektörümüzün ihracatçı bir sektöre dönüşmesine büyük katkılar sunduğunu vurgulayabiliriz. Vizyonunu da kısaca; uluslararası fuarlara, etkinliklere katılmak, dış ülkelerdeki ilgili sivil toplum örgütleriyle ilişkilerini sürdürmek, seminerler, konferanslar, paneller, sempozyumlar düzenlemek, sergiler açmak, sektördeki gelişmeleri ve yenilikleri uluslararası düzeyde yurt içinde ve yurt dışında sektörü tanıtan dergi, bülten, broşür ve katalog yayımlamak, yurt içinde ve dışında diğer dernekler ve üst kuruluşlarla işbirliği yapmak, ortak amacı gerçekleştirmek için gerekirse platformlar oluşturmak, sektör sorunlarını çözmek için faaliyetlerde bulunmak ve ilgili kurumlarla görüşmeler yaparak, sektörü temsil etmek olarak sıralayabiliriz.

TUSİD olarak desteklediğiniz, HOSTECH by TUSİD Fuarı, turizm sektörü için ne ifade ediyor? Fuarın üstlendiği misyon nedir?

Bugün dünya endüstriyel mutfak sektöründe "ekol ülkelerden" biri haline gelmemizde, sanayicilerimizin cesareti ve gayretinin yanında, TUSİD ve alanında Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olan HOSTECH by TUSİD'in önemli misyon üstlendiğini düşünüyoruz.

Fuarın bu yıl ulaşacağı katılımcı, ziyaretçi ve dış ülkelerden davet edilen satın alımcılar açısından ulaşacağı rakamsal veri nedir, fuar bu bağlamda nasıl bir portföy çiziyor?

Otel, restoran, gastronomi ve mutfak ekipmanları alanında Türkiye'nin en büyük Avrupa'nın ikinci büyük fuarı olan HOSTECH By TUSİD İstanbul, yurt içinden ve yurt dışından sektör profesyonellerinin katılımıyla kapılarını açmaya hazırlanıyor. HORECA (Hotel, Restaurant, Cafe) sektörünün lider markalarını, karar vericilerini ve profesyonellerini İstanbul'da bir araya getirecek fuar için çok önemli hazırlıklar yaptığımızı vurgulayabiliriz. Fuara bu yıl

alım heyetleri ile birlikte 30 binin üzerinde ziyaretçi bekliyoruz.

Fuarın iki yılda bir yapılması, dinamizmini korumasında önemli bir etken olarak görülüyor. Bu konuda ne söylemek istersiniz?

HOSTECH by TUSİD'in iki yılda bir düzenlenmesi, fuarın dinamizmini koruyan en önemli unsurlardan biri. Bu periyot, sektördeki teknolojik gelişmelerin ve ürün yeniliklerinin olgunlaşması için ideal bir zaman aralığı sunuyor. Katılımcı firmalar da bu sayede fuara daha güçlü, daha yenilikçi çözümlerle hazırlanabiliyor; ziyaretçilere gerçekten fark yaratan bir deneyim sunabiliyor.

Fuarın ortaya çıkaracağı iş hacmi, turizm sektörüne ve ekonomiye katkıları hakkında ne söylemek istersiniz?

2000'e yakın yabancı hosted buyer'ın gelmesini beklediğimiz fuarımız, sektörümüzün ihracat ilişkilerinin geliştirilmesindeki en önemli platformdur. İhracattaki mevcut ilişkilerimizin güncellendiği, yeni iş anlaşmalarının yapıldığı fuarımızın yurt içi ve yurt dışı bir arada yarattığı iş hacminin, sektörümüzün cirosunun yüzde 30'larına tekabül edeceğini düşünüyoruz. Fuarımızın, yüksek gelir grubu ziyaretçileri sayesinde, şehrin turizmine de önemli katkılar sağladığı yadsınamaz.

HOSTECH by TUSİD fuar organizasyonlarında karşılaştığınız zorluklar ve devletten beklentileriniz nelerdir?

Sektörümüz, verdiği dış ticaret fazlasıyla kamu yönetimi nezdinde de değer gören bir sektördür. Fuarımızın düzenlenmesinde herhangi bir zorluk yaşamıyoruz. Devletimiz tarafından verilen her türlü desteği, ihracatla ülkemize misliyle geri getiren bir sektör olarak, bundan sonra da aynı performansı göstermek için elimizden geleni yapacağız.



Erbil Aşkan / Bonna / Genel Müdür

Sektöre giriş hikayemiz, 1983 yılında küçük bir atölyede seramik üretimiyle faaliyetlerine başlayan Kar Porselen ile başlıyor. Babam Tahsin Aşkan ve amcam Özer Aşkan'ın—her ikisi de öğretmen olan iki kardeşin—yoktan var ettikleri bir markanın temelleri, bu atölyede atılıyor. Bonna'nın hikayesi ise 2014 yılında markanın kurulmasıyla başladı. Bonna olarak sektörde onuncu yılımızı doldurmanın mutluluğunu yaşıyoruz ve bu on yılda pek çok ilke imza atmanın gururunu ayrıca yaşıyoruz. Bugün, porselen, sofr ve mutfak eşyaları sektöründe Türkiye'nin ihracat şampiyonu konumundayız. Porselende yerli ve yabancı birçok tasarımcının imzasını taşıyan koleksiyonlarımızın yanı sıra vitrified, paslanmaz çelik ve polikarbon gibi porselen dışı kategorilerimizle birlikte geniş bir ürün gamı sunarak dünya gastronomisine ve profesyonellere hizmet ediyoruz. Elbette, bu ürünlerin tamamı turizm sektörüne de hitap ediyor. Zaten gastronomi ve turizm bizim için ayrılmaz bir ikili. Yeme içme sektörüne yön veren global lider olma vizyonumuz doğrultusunda geliştirdiğimiz koleksiyonlarımızla bugüne kadar birçok ulusal ve uluslararası fuarda yer aldık. Aynı zamanda Red Dot Product Design Award, Al Design Award, IDA Design Award, German Design Award, DNA Paris Award ve Design Turkey gibi prestijli yarışmalarda ödüller kazanmaktan büyük gurur yaşıyoruz. Turizm, gastronomi sektörüyle doğrudan ilişkili ve dinamik yapısıyla Bonna'nın hem Türkiye hem de global pazarlardaki stratejik odak alanlarından birini oluşturuyor. Otel ve restoran ihtiyaçları, ürün geliştirme süreçlerimizde büyük rol oynuyor. Estetik, dayanıklılık ve operasyonel verimliliği bir arada sunan ürün koleksiyonlarımızla, turizm sektöründeki büyümeyi yakından takip ediyor; bu büyümenin doğal ve güçlü bir parçası olmayı sürdürüyoruz. "Bacasız sanayi" olarak adlandırılan ve sürekli gelişim gösteren Türkiye turizmi hem tasarım ve inovasyon odaklı yaklaşımımızı şekillendiren hem de iş hacmimizi büyüten en önemli sektörlerden biri olarak konumlanıyor. Özetle, turizm

Kar Porselen ile başlayan yolculuğumuza 2014 yılında Bonna markasıyla devam ederek, bugün, porselen, sofr ve mutfak eşyaları sektöründe Türkiye'nin ihracat şampiyonu konumuna geldik

sektörü faaliyetlerimizde azımsanmayacak ölçüde büyük bir paya sahip.

HOSTECH by TUSİD, sektördeki en önemli buluşma noktalarından biri olarak bizim için büyük bir değer taşıyor. Bu fuar sayesinde hem mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendiriyor hem de yeni iş fırsatları yakalıyoruz. Fuarda hem yeni koleksiyonlarımızı hem de sektörde ilk kez sunulan teknolojik yeniliklerimizi (FusianTech) ziyaretçilerimizle buluşturacak olmaktan heyecan yaşıyoruz

Yenilikçi ürün gruplarımız, ileri üretim teknolojilerimiz ve sektöre değer katan tasarımlarımızla Hostech'de yerimizi alacağız. Bu yıl fuarda özellikle yeni koleksiyonlarımızı ve teknolojik yatırımlarımızı ön plana çıkarıyoruz. Dijital dekor uygulamalarıyla tasarladığımız yeni koleksiyonlarımız arasında Albufera, Galata ve Knidos gibi dikkat çekici serilerimizi ziyaretçilerle buluşturacağız. Bununla birlikte, sade ve zamansız form arayışında olan profesyoneller için geliştirdiğimiz yeni beyaz koleksiyonlarımız Marlena, Albus ve Strato da fuar alanında sergilenecek. Dayanıklı yapısıyla fark yaratan ve tek pişirim olmasıyla sürdürülebilir bir kategori olarak öne çıkan Vitrified serimizin yeni üyeleri Tone Sahara, Tone Adelfa, Cresta Sahara ve Cresta Adelfa gibi hem tasarımı hem sır çeşitliliğiyle fark yaratan koleksiyonlarımızı da sektör profesyonellerinin beğenisine sunacağız. HOSTECH by TUSİD fuarında hem yeni koleksiyonlarımızı hem de sektörde ilk kez sunulan teknolojik yeniliklerimizi (FusianTech) ziyaretçilerimizle buluşturacak olmaktan heyecan yaşıyoruz. HOSTECH by TUSİD, otel, restoran, gastronomi ve mutfak ekipmanları alanında Türkiye'nin en büyük,



Avrupa'nın ikinci büyük fuarı. Sektördeki en önemli buluşma noktalarından biri olarak bizim için büyük bir değer taşıyor. Bu fuar sayesinde hem mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendiriyor hem de yeni iş fırsatları yakalıyoruz. Burada olmaktan dolayı son derece memnunuz. Fuar, katılımcı firma sayısı, ziyaretçi profili ve organizasyon kalitesiyle beklentilerimizi karşılıyor. Fuarın sunduğu profesyonel ortamda sektördeki en son gelişmeleri takip ediyor ve yeni iş bağlantıları kuruyoruz. Fuarın her geçen yıl daha da büyümesini takdirle izliyoruz. HOSTECH by TUSİD Fuarı'ndan beklentimiz, sektördeki yenilikleri ve trendleri yakından takip edebileceğimiz bir platform sunması. Şu anda beklentilerimizi karşıladığını söyleyebilirim. Bonna olarak 2025 yılında, global pazarlardaki büyümeyi sürdürülebilir ve değer odaklı bir şekilde artırmayı hedefliyoruz. Özellikle HoReCa sektörüne yönelik ürün geliştirme kabiliyetimizi güçlendirmek, yeni nesil teknolojilerle donatılmış koleksiyonlarımızı dünya genelinde daha fazla profesyonelle buluşturmak önceliklerimiz arasında.





Görkem Varlık / İnoksan / Yönetim Kurulu Başkan Vekili

1980 yılında kurulan İnoksan, endüstriyel mutfak sektörünün öncü ve yenilikçi firmalarından biri olarak 45 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyor. Bursa'daki üretim tesisimizde, A'dan Z'ye bir endüstriyel mutfağın tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek geniş bir ürün gamı sunuyoruz. Bugün yalnızca Türkiye'de değil, 5 kıtada 100'e yakın ülkede ürünlerimiz kullanılıyor. Tasarım, üretim, satış, satış sonrası hizmetler ve Ar-Ge süreçlerini kendi bünyemizde yürüten bir yapıya sahibiz. Otel, tatil köyü ve resort zincirlerinin yoğun olduğu turizm sektörüne özel çözümlerimizle, sektörde güçlü bir konumdayız. Anahtar teslim projeler sunuyor; mutfak planlamasından servis hatlarına, pişirme ekipmanlarından bulaşikhane sistemlerine kadar tüm süreçleri yönetiyoruz. İnosmart fırınlarımız, pişirme sistemlerimiz, açık büfe teşhir ekipmanlarımız ve enerji verimliliği yüksek bulaşık makinelerimiz, turizm sektörüne sunduğumuz başlıca ürünler arasında yer alıyor. Aynı zamanda mobil mutfak çözümlerimizle outdoor catering hizmetlerine de hitap ediyoruz. Turizm, ülkemiz için ekonomik anlamda stratejik bir sektör ve her geçen yıl artan kapasitesiyle dikkat çekiyor. Biz de İnoksan olarak bu sektöre özel çözümler geliştirmeyi her zaman öncelikli tuttuk. Otel zincirleriyle yaptığımız projelerden butik otellere kadar

İnoksan olarak, 45 yılı aşkın tecrübemizle, bir endüstriyel mutfağın A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarını, tasarım, üretim, satış, satış sonrası hizmetler ve Ar-Ge süreçleriyle kendi bünyemizde yürüten bir yapıya sahibiz

geniş bir müşteri portföyüne sahibiz. 2024'te Antalya, Bodrum ve İzmir bölgesindeki önemli otel yatırımlarında yer aldık. 2025'te bu oranı daha da artırmayı hedefliyoruz.

HOSTECH by TUSİD, sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın da en büyük endüstriyel mutfak fuarlarından biri. Bu yıl HOSTECH by TUSİD'de akıllı teknolojilere odaklandık. İnosmart pişirme sistemlerimiz, enerji verimliliği yüksek bulaşık makinelerimiz, self-servis hatlarımız ve yeni nesil teşhir ekipmanlarımızı ziyaretçilerle buluşturacağız. Ayrıca fuara özel olarak geliştirdiğimiz ürünler, alan kullanımını optimize ederken enerji tüketimini minimuma indiriyor. Ar-Ge ekibimizin geliştirdiği bu yeni seri, turizm tesislerinde esnek ve fonksiyonel kullanım sağlıyor

Bu yıl HOSTECH by TUSİD'de akıllı teknolojilere odaklandık. İnosmart pişirme sistemlerimiz, enerji verimliliği yüksek bulaşık makinelerimiz, self-servis hatlarımız ve yeni nesil teşhir ekipmanlarımızı ziyaretçilerle buluşturacağız. Ayrıca fuara özel olarak geliştirdiğimiz ürünler, alan kullanımını optimize ederken enerji tüketimini minimuma indiriyor. Ar-Ge ekibimizin geliştirdiği bu yeni seri, turizm tesislerinde esnek ve fonksiyonel kullanım sağlıyor. HOSTECH by TUSİD, sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın da en büyük endüstriyel mutfak fuarlarından biri. Hem mevcut iş ortaklarımızla birebir görüşme fırsatı yakalıyoruz hem de yeni pazarlara açılmak adına güçlü bağlantılar kurabiliyoruz. Özellikle Ortadoğu, Afrika ve Balkan ülkelerinden gelen alım heyetleri bizim için büyük önem taşıyor. 2023 fuarında 40'tan fazla ülkeden profesyonel ziyaretçiyi

standımızda ağırladık ve birçok yeni proje anlaşmasına imza attık. Bu yıl da aynı ilgiyi bekliyoruz. Fuarın her yıl gelişerek ilerlediğini gözlemliyoruz. Katılımcı firma çeşitliliği ve ziyaretçi profili oldukça güçlü. Sektörde yer alan birçok firma için bu organizasyon bir vitrin niteliğinde. Ancak geliştirilmesi gereken bazı alanlar da yok değil. Örneğin uluslararası tanıtım ve davet süreçlerinin daha da güçlendirilmesi, ziyaretçi sayısını ve niteliğini daha da artırabilir. Ayrıca sürdürülebilirlik temalı panellerin artmasını da önemsiyoruz. 2025 hazırlıklarımız çerçevesinde yeni iş birliklerine açık olduğumuz bu süreçte, fuarda hem yerli hem de yabancı yatırımcılarla birebir temas kurmayı hedefliyoruz. Özellikle otel ve restoran zincirleriyle uzun vadeli projeler geliştirmek istiyoruz. Fuarın network imkânlarının daha görünür kılınması, ziyaretçi takibi sistemlerinin dijitalleşmesi önemli katkılar sağlayacaktır. 2025'te sürdürülebilir üretim, dijitalleşme ve ihracat ana odaklarımız olacak. Ayrıca, İnosmart markamızı yurt dışında daha görünür hale getirmek için hedef pazarlarda özel tanıtım kampanyaları başlatacağız. Turizm sektöründe ise 5 yıldızlı otel mutfaklarının dönüşüm projelerine odaklanacağız. Yine bu yıl, Ar-Ge merkezimizin katkısıyla yapay zekâ destekli pişirme sistemleri üzerine çalışmalara hız vereceğiz.



SEKTÖRÜN MARKASI İNOKSAN DÜNYA MUTFAKLARINA KALİTE SUNUYOR!

45 yıl



45 yıldır, Türkiye ve dünyadaki sayısız mutfağa attığımız imzamızla, sektörümüze sağlamış olduğumuz katma değerlerimizle ve endüstriyel mutfak sektöründe **başardığımız ilklerimizle bir adım ileride olabilmenin mutluluğunu yaşıyoruz.**


HOSTECH
by **TUSİD İSTANBUL**
27-31 MAYIS 2025
11A / 11A33

İNOKSAN
www.inoksan.com

 Çağrı Merkezi
0850 290 44 00

 inoksan  @inoksankitchen  inoksanmutfak  company/inoksan

**5 KİTADA
100'Ü AŞKIN ÜLKEDE
DÜNYANIN TÜM
MUTFAKLARINDAYIZ!**



**Mazhar Kılıç / Mutaş Endüstriyel Mutfak
San. Tic. A.Ş. / Genel Müdür Yardımcısı**

Firmamız, 1997 yılından bu yana VİTAL markasıyla Ankara'nın Çubuk ilçesindeki 25.000 metrekare kapalı ve 50.000 metrekare açık alana sahip fabrikasında faaliyet göstermektedir. Endüstriyel mutfak, soğuk oda sistemleri ve çamaşırhane ekipmanları alanlarında üretim, satış ve satış sonrası hizmetler sunmaktayız. Buna ek olarak, Ankara Mamak'ta 5.000 metrekare büyüklüğünde ve İstanbul Kasımpaşa'da 1.500 metrekare büyüklüğünde olmak üzere iki ayrı perakende ve toptan satış ve mağazalarımız ve 40 ilde bayi ağımız ile müşterilerimize daha geniş bir erişim ağı sunuyoruz. Özellikle turizm sektörüne yönelik ürün portföyümüzde; otel mutfakları, açık büfe sistemleri, profesyonel çamaşırhane çözümleri ve soğuk oda uygulamaları gibi, işletmelerin ihtiyaç duyduğu tüm profesyonel ekipmanlara yönelik entegre çözümler yer almaktadır. Turizm sektörü hem ülke ekonomisi hem de firmamız açısından stratejik öneme sahip dinamik bir alandır. Bu alandaki ihtiyaç ve beklentileri yakından takip ederek, özellikle profesyonel mutfaklarda görev yapan şeflerin taleplerine uygun çözümler geliştirmek üzere Ar-Ge faaliyetlerimize yön veriyoruz. Sahadan aldığımız geri bildirimleri değerlendirerek ürünlerimizi sürekli olarak geliştiriyor; sürekli iyileştirme kültürü ve toplam kalite yönetimi anlayışıyla daha yüksek standartlara ulaşmayı hedefliyoruz. Turizm sektörü, firmamızın toplam satışlarının yaklaşık yüzde 20'sini oluşturmaktadır. Hem yurt içinde hem de yurt dışında proje aşamasında olan ve devam eden birçok otel projesine ürün ve hizmet sağlamakla memnuniyet duyuyoruz.

HOSTECH by TUSİD Fuarına özel olarak, yeni nesil android tabanlı kombi fırınlarımızı, kazan yıkama makinelerimizi ve profesyonel seri yeni model pişirici cihazlarımızı tanıtacağız

HOSTECH By TUSİD İstanbul fuarında 1.000 metrekarelik stant alanımızda; pişirme ekipmanları, fırınlar, soğuk oda sistemleri, bulaşık makineleri ve çamaşırhane ekipmanlarından oluşan geniş ürün yelpazemizi sergileyeceğiz. Ayrıca ziyaretçilerimize daha interaktif bir deneyim sunmak amacıyla standımız içerisinde

1997 yılından bu yana VİTAL markasıyla, endüstriyel mutfak, soğuk oda sistemleri ve çamaşırhane ekipmanları alanlarında üretim, satış ve satış sonrası hizmetler sunuyor, yurt içinde ve yurt dışında proje aşamasında olan ve devam eden birçok otel projesine ürün ve hizmet sağlıyoruz

özel bir restoran alanı ve canlı gösterimlerin yapılacağı show pişirme bölümü de planladık. Bu yıl fuara özel olarak, yeni nesil android tabanlı kombi fırınlarımızı, kazan yıkama makinelerimizi ve profesyonel seri yeni model pişirici cihazlarımızı tanıtacağız. Yeni ürünlerimizi geliştirirken, estetik tasarımı ön planda tutmanın yanı sıra; kullanıcı dostu, ergonomik çözümler sunan ve teknik servis müdahalelerini kolaylaştıran sistemler geliştirmeyi ilke edindik. Teknoloji ve tasarımı bir araya getiren bu ürünlerle sektör profesyonellerine daha verimli ve işlevsel çözümler sunmayı hedefliyoruz. HOSTECH By TUSİD İstanbul Fuarı, firmamız açısından en fazla önem verdiğimiz uluslararası organizasyonlardan biridir. Fuarın hem yerli hem de yabancı rakip firmaları yakından analiz etme imkânı sunması, sektörel konumlanmamız açısından büyük değer taşımaktadır. Aynı zamanda bu fuar, mevcut ve potansiyel müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmemize, yenilikçi ürün ve çözümlerimizi birebir tanıtmamıza olanak tanımaktadır. Sadece bir tanıtım platformu olmanın ötesinde; firmamızın yeni vizyonlar geliştirmesi, sektörel eğilimleri daha sağlıklı analiz etmesi ve uzun vadeli stratejik planlarını şekillendirmesi açısından da önemli katkılar sağlamaktadır. HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı, sektörel iş birlikleri ve yurt içi tedarik potansiyeli ziyaretçiler gibi güçlü bir buluşma noktası olması haricinde özellikle uluslararası katılım açısından çok faydalı ve her yeni organizasyonda daha da gelişen bir potansiyele sahiptir. Yabancı ziyaretçi ve katılımcı firma sayısının artırılması fuarın küresel ölçekteki etkisini daha da pekiştirecektir. Özellikle Amerika kıtası, Afrika ülkeleri ve Kuzey Avrupa'dan profesyonel ziyaretçilerin sayısını artırmaya yönelik derneğimiz TUSİD çalışmaları ile desteklenmektedir. Yoğun bir katılım için tüm sektör paydaşları çaba sarfetmektedir,

tanıtım ve iş birliği çalışmalarının özenle yapılmasının katılımcı firmalar için büyük fayda sağlayacağına inanıyorum. HOSTECH by TUSİD İstanbul Fuarı'ndan temel beklentimiz; mevcut iş birliklerimizi güçlendirmenin yanı sıra, yeni iş ortaklıklarına zemin hazırlayacak bağlantılar kurmak ve ürünlerimizi daha geniş bir profesyonel kitleye tanıtmaktır. Aynı zamanda sektörün güncel ihtiyaçlarını ve yönelimlerini yerinde gözlemleyebilmek de bizim için büyük önem taşıyor. Fuarın daha fazla sayıda uluslararası katılımcı tarafından ilgi görmesi yakın gelecekte daha fazla yabancı ziyaretçi olarak yurt dışında düzenlenen diğer büyük sektörel fuarların önüne geçmesi adına önem arz etmektedir. Dünyanın 2. değil 1. endüstriyel mutfak ve diğer donanımlarının sergilendiği en büyük fuarı olma yolunda ilerlemektedir. Ülkemiz ekonomisine katkısı artıracak ve ihracatımızı zirveye taşıyacak çalışmaların özellikle yurt dışı tanıtım faaliyetlerinin artırılması ile gerçekleşeceğine inanıyoruz. Hedef pazarlara yönelik özel delegasyon davetleri, bölgesel tanıtım kampanyaları ve iş geliştirme toplantıları gibi adımlar, fuarın küresel etkisini daha da güçlendirecektir. 2025 yılı için firmamızın öncelikli hedefleri arasında yüzde 30 üretim kapasitesi artışı yer almaktadır. Bu hedef doğrultusunda, geliştirdiğimiz yeni ürünlerin seri üretim süreçlerine entegre edilmesi planlanmakta; üretim hattımızda yalın dönüşüm faaliyetlerine hız vererek, verimlilik ve kalite standartlarımızı daha da yukarı taşımaya amaçlamaktayız. Tüm bu çalışmalarla birlikte, sektörümüzde daha güçlü ve sürdürülebilir bir konuma ulaşmayı hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda rekabet gücümüzü artırmayı hedefliyoruz.



VITAL

Just for professionals...
Sadece profesyoneller için...



Turkey

HOSTECH

by TUSİD İSTANBUL

27-31 Mayıs

2025

Salon 12 / Stant 1254



TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi, Büyükdere

YENİ

MAESTRO

touch



COOKING



PIŞIRME
COOKING

LAUNDRY



VITACLEAN
YIKAMA MAKİNESİ

ÇAMAŞIRHANE
LAUNDRY



VITACLEAN
KURUTMA MAKİNESİ

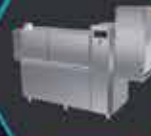


VITACLEAN
SILIKMA ÜTÜ

DISWASHER



PROWASH
TEZKAR ALTI



PROWASH
KONVEYÖRLÜ

BULAŞIKHANE
DISHWASHER



PROWASH
SİYİTİM TİP

OVENS



MAESTRO
KONVEKSYONLU
TİPİKLAR



PRIME
KONVEKSYON



NEVO
FATİHAR
FIRINLAR

FIRINLAR
OVENS



info@vitalmutfak.com

@vitalmutfak

@vitalmutfakturkiye

@vitalmutfak





**Onur Önen / Cambro MFG /
Satış Direktörü**

1951 yılında California'da en kaliteli hastane tepsisini üretmek vizyonu ile kurulan Cambro, bugün, Türkiye, Amerika, Almanya, Çin, Bulgaristan ve Hindistan fabrikaları ile gıda servis ekipmanlarına yönelik olarak tüm dünyaya hizmet vermektedir. Vizyonumuz, sürekli kalite, inovasyon ve global müşterilerimize en iyi hizmeti sağlamaktır. Antimikrobiyal soğuk oda ve kuru gıda depolama rafları, farklı ebat ve özelliklerdeki tepsiler, polikarbonat ve polipropilen GN küvetler, bulaşık yıkama ve depolama sistemleri, GN1/1 ve GN2/1 küvet arabaları, sıcak ve soğuk banket arabaları, izolasyonlu taşıyıcılar, servis arabaları, öne çıkan ürün gruplarımız arasında yer almaktadır. Turizm sektöründeki işletmeler toplam bütçemizin içerisinde yüzde 40'lık bir paya sahip. Sektördeki işletmelerin en büyük beklentisi, operasyondaki risklerini minimize etmek, verimliliği arttırmak ve maliyetlerini düşürmek. Cambro olarak tam da bu noktada biz devreye giriyoruz. Çapraz kontaminasyonu önleyerek gıda güvenliğini artırmak için mal kabul ve depolama alanları tasarlıyoruz. Bu şekilde operasyonda yanlış kullanımdan kaynaklanan potansiyel riskleri azaltarak gıda işletmelerinin HACCP uygulamalarını destekliyoruz. Cambro olarak sektöre kattığımız en büyük farklılık, mevcut ürün çözümlerimiz ile operasyonel verimliliği arttırmamız, depolamada daha iyi alan optimizasyonu sağlayarak atık maliyetlerini düşürmemiz ve ürünlerin raf ömrünü +3 - 4 gün uzatmamızdır.

HOSTECH by TUSİD, sürekli gelişen ve kendini geliştiren bir fuar. Bu sene fuarda yeni ürün olarak, gastronomi küvet arabaları, 40x60 pastane tepsisi arabaları, kompozit raflarımıza eklenebilen evrensel depolama aksesuarlarını ve Fresh-Pro kare saklama kaplarını sergiliyor olacağız

Bu sene HOSTECH by TUSİD fuarında yeni ürün olarak, gastronomi küvet arabaları, 40x60 pastane tepsisi arabaları, kompozit raflarımıza eklenebilen evrensel depolama aksesuarlarını

1951 yılında California'da en kaliteli hastane tepsisini üretmek vizyonu ile kurulan Cambro, bugün, Türkiye, Amerika, Almanya, Çin, Bulgaristan ve Hindistan fabrikalarıyla gıda servis ekipmanlarına yönelik olarak tüm dünyaya hizmet veriyor

ve Fresh-Pro kare saklama kaplarını sergiliyor olacağız. Uzun süredir Türkiye'de üretmekte olduğumuz raf sistemlerimize ilave olarak bu sene kompozit arabaları da üretim gamımıza ekledik. Özellikle kompozit gastronomi küvet arabaları ve 40x60 pastane tepsisi arabalarının çok kısa zaman içerisinde Türkiye pazarında tercih edilen ürünler arasında yer alacağını düşünüyoruz. Kompozit yapısı gereği paslanmıyor, eğilme yamulma çizilme yapmıyor, 200 dereceye kadar olan ısılara dayanabiliyor, yüksek taşıma kapasitesi var ve özel tekerlekler sayesinde operasyonda gürültü kirliliğinin önüne geçiyor. Bunun yanı sıra yeni Fresh-Pro kare saklama kaplarımızın da geçen sene global lansmanını gerçekleştirdik. Tüm ürün tasarımları, operasyon içerisinde verimliliği arttıracak şekilde yeniden tasarlandı. Polikarbonat ve polipropilen olarak 2 alternatifle üretilen Fresh-Pro serisi için şimdiye kadar yapılmış en verimli gıda depolama sistemi dersek çok da abartmış olmayız diye düşünüyorum. Fresh-Pro serisinde yer alan mühürlü kapak, çapraz bulaşma riskini ortadan kaldırırken, ürünlerin tazelik süresini 2-3 güne kadar arttırıyor. Ayrıca kavisli köşeleri ve gömme kulpları da operasyon içerisinde ergonomik bir kullanım sağlıyor. Fresh-Pro serilerinde ilk defa dip süzgeçlerini de müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. HOSTECH by TUSİD, özellikle Horeca sektöründen birçok profesyonel ziyaretçinin katıldığı müşteri segmenti ile öne çıkan bir fuar. TusiD fuarına sürekli katılıyoruz. Bu fuarda hem yeni ürünlerimizi sektöre tanıtmak hem de yeni müşteriler ile



tanışma şansımız oluyor. Son dönemde artan yurt dışı müşteri katılımı nedeniyle fuarın her sene sürekli ileri gittiğini, geliştiğini ve yurt dışındaki uluslararası fuarlar ile ciddi oranda rekabet etmeye başladığını söyleyebilirim. Hem dernek hem de fuar organizasyon firmasının çok sıkı çalışmaları var ve yapılan tüm emekler de her sene daha fazla karşılığını vermeye başladı. Sürekli artan bir ziyaretçi katılımı var hem yurt içi hem de yurt dışından; bu da fuarın etkinliğini arttırıyor. HOSTECH by TUSİD, sürekli gelişen ve kendini geliştiren bir fuar. Başarılarının devamını diliyorum. Bu sene ilk defa Beylikdüzü'ndeki fuar merkezinde gerçekleştirilecek ve hep beraber fuar sonrasında sonuçları analiz ediyor olacağız. Turizm sektöründe her geçen gün yeni ürünlere olan ilginin arttığını ve firmaların ilk yatırım maliyetlerinden ziyade operasyonel maliyetlerinde avantaj sağlayacak çözümlere yönelmeye başladıklarını gözlemliyoruz. Son dönemde özellikle sürdürülebilirlik konusunda yapılan çalışmalar, müşterilerimizden gelen talepler, beklentiler ciddi şekilde artmaya başladı. 2025 yılı için ana hedefimiz, katma değer ve operasyonel kolaylık sağlayan, sürdürülebilirlik hedeflerini destekleyen çözümlerimizi ve Türkiye'de yeni üretmeye başladığımız GN küvet arabalarımızı, evrensel depolama raf aksesuarlarını, yüksek ısıya dayanıklı GN küvetlerimizi, 40x60 pastane arabalarımızı ve servis arabalarımızı turizm sektöründeki değerli iş ortaklarımız ile buluşturmaya devam etmek. Cambro kalitesinin ve dayanıklılığının daha da fazla yaygınlaşmasını sağlamak.



Kompozit Gastronom Küvet Arabaları

Yemek Servisi Taşımacılığında Devrim!



GN 2/1 Küvet arabası
UGNPR21F36



GN 1/1 Küvet Arabası
UGNPR11F18

Piyasadaki alüminyum ve çelik metal arabaların aksine, en son teknoloji kompozit malzemeden üretilmiştir. Çelikten daha güçlü olan bu kompozit araba, kaynak noktası problemi, pas ve korozyon olmadan, en zorlu operasyonlarda bile sürekli olarak performans gösterir. Modüler bileşen tabanlı yapısı sayesinde bakım maliyetlerini düşürür ve tüm parçalar değiştirilebilir.



Geleneksel gn küvet arabasına modern ve kullanıcı dostu bir yaklaşım getiren GN Gıda Küveti Arabası, metalin metal üzerinde yarattığı gürültü ve aşınmayı ortadan kaldırır.

- GN1/1, GN2/1 ve 40x60 seçenekleri ile.
- Sessiz, yumuşak, frenli tekerlekler
- Gıda asitlerine ve sert kimyasallara dayanıklı
- NSF listesinde yer alan bileşenler

Camshelving® GN Küvet Arabası ile yemek servisi taşımacılığında yeni bir çağ başlatın ve sessiz, dayanıklı, kullanıcı dostu bir çözümün keyfini çıkarın!



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

Telefon: (90) 262 751 29 40 e-posta: cambroturkey@cambro.com

Facebook: www.facebook.com/cambroturkiye

Instagram: www.instagram.com/cambroturkiye

www.cambro.com/camshelving ziyaret ediniz.

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™

Önder Arıkan / Sabah Yatakları / Yönetim Kurulu Üyesi

“2025 yılı sadece bir büyüme yılı değil; daha yeşil, daha yenilikçi ve daha global bir Sabah Yatakları yaratma yolunda önemli bir eşik olacak”

Sabah Yatakları 40 yılı aşan tecrübesiyle, son teknolojiyle donatılmış modern üretim tesislerinde gerçekleştirdiği yatak, baza ve otel tekstili üretimiyle hem yurt içi hem de yurt dışındaki sayısız otelin tercih ettiği bir marka haline geldi. Ar-Ge ve tasarım yatırımlarıyla otel konforunu artıran, ergonomiyi ve uyku kalitesini önceliklendiren Sabah Yatakları, 2025 yılında da yenilikçi yatak sistemlerini piyasaya sunmayı, “çevre dostu üretici” kimliklerini global ölçekte güçlendirmeyi hedefliyor.



sabah|bedding

Sabah Yatakları olarak, sektöre ne kadar zamandır hizmet verdiğinizi, üretim kapasitenizi, ürün gruplarınızı ve ihracat gerçekleştirdiğiniz ülkeleri açıklar mısınız? 1983 yılında temelleri atılan Sabah Yatakları, yatak sektörünün en köklü ve güvenilir markalarından biridir. Tekirdağ Çorlu’da, 10.000 metrekare kapalı alana sahip modern üretim tesisimizde; son teknoloji makine parkurumuzla yatak, baza ve otel tekstili üretimi gerçekleştiriyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana kalite, konfor ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak hem yurt içi hem de yurt dışındaki sayısız otelin tercih ettiği bir marka haline geldik. Bugün, üretimimizin büyük bir kısmını başta Avrupa ve Orta Doğu olmak üzere birçok ülkeye ihraç ediyor, ülkemizi uluslararası arenada başarıyla temsil ediyoruz. Sabah Yatakları olarak, yenilikçi anlayışımız, sürdürülebilirlik odaklı üretim politikamız ve sektördeki 40 yılı aşkın tecrübemizle, konaklama sektörüne değer katmaya devam ediyoruz.

Turizm sektörü sizin için ne ifade ediyor; faaliyetleriniz içinde ne kadarlık bir paya sahip? Turizm sektörü içinde yer aldığınız projelerden bahsedermisiniz?

Turizm sektörü, Türkiye ekonomisi için stratejik bir öneme sahip olup, istihdamdan döviz girdisine kadar birçok alanda ülkemize katma değer sağlayan “bacasız sanayi” konumundadır. Biz de Sabah Yatakları olarak, bu dinamik sektörün bir parçası olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Faaliyetlerimizin yaklaşık yüzde 98’i otel projelerine yöneliktir. Bir diğer deyişle, Sabah Yatakları üretiminin neredeyse tamamını otel projeleri için gerçekleştiren, tüm yapılanmasını ve Ar-Ge çalışmalarını bu doğrultuda şekillendirmiş, otel yatağı konusunda uzmanlaşmış bir firmadır. Üretimimizin büyük bölümü hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki otel zincirleri, bağımsız oteller ve turizm tesislerine özel olarak yapılmakta; bu alandaki uzmanlığımız ise her geçen gün daha da derinleşmektedir. Turizm sektörünün yükselişiyle birlikte biz de kalite, konfor ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerimizle bu büyümeye eşlik ediyor; konaklama deneyimini iyileştiren ürünlerimizle sektöre değer katmayı sürdürüyoruz. Sabah Yatakları

olarak, dünyanın en prestijli otel markalarının onaylı tedarikçi listesinde yer almaktan gurur duyuyoruz. Marriott International için (bünyesinde 30’u aşkın otel markasını barındırmaktadır) EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde onaylı yatak tedarikçisiyiz. Aynı şekilde, Accor Grubu’nun Premium, Midscale ve Economy segmentlerindeki markaları için Türkiye, Doğu Avrupa ve CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu) bölgesinde yetkili yatak tedarikçisi konumundayız. Wyndham Hotels & Resorts’un EMEA bölgesi için onaylı tedarikçileri arasında yer alıyor; Radisson Hotel Group’un da yine aynı bölgedeki onaylı yatak tedarikçileri arasında bulunuyoruz. Bu değerli iş birlikleri, yalnızca sektörümüzdeki güçlü konumumuzu değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik ilkesine dayalı üretim anlayışımızı ve global vizyonumuzu da ortaya koymaktadır.

HOSTECH by TUSİD fuarında vurgulayacağınız ana temanız ne olacak; bu bağlamdaki faaliyetlerinizden ve fuarda sergileyeceğiniz ürünlerinizden bahsedermisiniz?

Hostech 2025 Fuarı’ndaki ana temamız “Sürdürülebilir Üretim” olacak. Dünyada giderek önem kazanan Sustainable Production (Sürdürülebilir Üretim) anlayışını, Sabah Yatakları olarak son beş yıllık stratejik planımıza dahil ettik. Özellikle son iki yılda





bu alanda ciddi yatırımlar gerçekleştirdik. Firma içi iş akışlarımızdan güneş enerjisi sistemlerine, atık su arıtma tesisinden çalışan eğitimlerine, muhasebe altyapımızın yeniden yapılandırılmasından üretim süreçlerimizin her aşamasına kadar kapsamlı ve köklü dönüşümler gerçekleştirdik. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerinde aktif rol aldık; TEMA Vakfı ile yürüttüğümüz ortak çalışmalar da bunlara dahil. En önemli adımlarımızdan biri ise karbon ayak izimizi ölçümleyerek, 2050 Sıfır Karbon hedefi doğrultusunda süreci başlatmamız oldu. Hatta bu hedef için 2050 yılından daha erken bir tarih belirleyerek çalışmalarımızı hızlandırdık. Tüm bu sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm sürecimizin bir sonucu olarak, önce “Sıfır Atık Belgesi”ni, ardından da uluslararası düzeyde büyük öneme sahip “Ecovadis Silver Skor Kartı”nı almaya hak kazandık. Bu skorla, üretici firmalar arasında dünya genelinde ilk yüzde 15’lik dilimde yer alıyoruz. Kendi sektörümüzde ise bu seviyeye ulaşabilen üretici sayısı henüz yok denecek kadar az. Bu nedenle fuar boyunca standımızda, geri dönüştürülmüş hammaddelerle üretilmiş yataklar ve yüzde 100 geri dönüştürülebilir (recycled) ürün gruplarımız ön planda olacak.

HOSTECH by TUSİD fuarı yarattığı iş potansiyeli bağlamında firmanız bazında ne ifade ediyor?

Hostech by TUSİD hem yurt içi hem de yurt dışından profesyonellerin yoğun ilgi gösterdiği, Avrupa’nın en büyük ikinci fuarı olmasıyla sektörümüzde çok özel bir konuma sahip. Bu yıl fuarın organizasyonu ve TUSİD’in çalışmaları gerçekten takdire şayan. Özellikle yurt dışı katılımcı sayısının artacağını ve fuarın

uluslararası anlamda daha da güçlü bir etki yaratacağını düşünüyoruz. Sabah Yatakları olarak biz de bu fırsatı değerlendirerek, yurt dışından çalıştığımız birçok iş ortağımızı fuara davet ettik. Aynı şekilde, yurt içinden de uzun süredir iş birliği içinde olduğumuz ve yeni iş birlikleri planladığımız birçok firmayı standımızda ağırlamayı planlıyoruz. İhtisas fuarları, doğrudan sektör profesyonellerine hitap ettiği için yüksek başarı potansiyeli taşıyan etkinliklerdir. Hedef odaklı ve nitelikli ziyaretçilerin bir araya geldiği bu tür fuarların, özellikle bizim gibi uzmanlaşmış üreticiler için çok değerli iş birliklerine zemin hazırladığına inanıyoruz. Biz de güçlü ve deneyimli ekibimizle Hostech 2025’te yerimizi alacak, sürdürülebilir üretim anlayışımızı ve yenilikçi ürünlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturacağız.

HOSTECH by TUSİD fuarının gelişimi adına paylaşmak istediğiniz önerileriniz var mı?

Sabah Yatakları olarak aynı zamanda TUSİD üyesiyiz ve fuara dair görüş ve önerilerimizi hem fuar yönetimi hem de TUSİD yönetimiyle düzenli olarak paylaşıyoruz. Hostech Fuarı, her geçen yıl daha da büyüyerek sektördeki önemini pekiştiriyor ve başarılı bir organizasyon örneği sergiliyor. Ancak şahsi görüşüm, fuarın gelişimi açısından farklı sektörlerden daha fazla katılımcının yer almasının faydalı olacağı yönünde. Evet, otel mutfağı ve çamaşırhane ekipmanları fuarın temel taşlarını oluşturuyor; ancak bunun yanında otel yazılımları, kapı sistemleri, halı, mobilya, aydınlatma gibi diğer otel ekipmanları ve dekorasyon alanlarındaki firmaların da fuara entegre edilmesi hem ziyaretçi kitlesini genişletecek

hem de fuarın kapsamını daha da zenginleştirecektir. Bu sayede Hostech’in, yalnızca ihtisas fuarı kimliğini korumakla kalmayıp, aynı zamanda daha kapsayıcı ve bütünsel bir “otel donanımı ve teknolojileri” platformuna dönüşeceğine inanıyoruz.

2025 yılı için yurt içinde ve uluslararası arenada belirlediğiniz hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

2025 yılı, Sabah Yatakları olarak sürdürülebilir büyümemizi hızlandıracakımız, kalite ve inovasyonu daha da ön plana çıkaracakımız bir yıl olacak. Kısa vadeli değil, uzun soluklu ve sağlam temellere dayalı bir stratejiyle ilerliyoruz. 2025’teki en büyük hedefimiz; sürdürülebilirlik odaklı üretimimizi daha da ileri taşıyarak, karbon ayak izimizi azaltma yönündeki çalışmalarımızı yeni sertifikalarla taçlandırmak ve “çevre dostu üretici” kimliğimizi global ölçekte güçlendirmek. Diğer yandan, onaylı tedarikçi olduğumuz Marriott, Accor, Wyndham ve Radisson gibi global otel zincirleriyle iş birliklerimizi daha fazla ülkeye yaymak, yeni pazarlarda daha etkin hale gelmek de öncelikli hedeflerimiz arasında. Özellikle Avrupa, Körfez ve Afrika bölgelerinde marka bilinirliğimizi artırmak için özel projeler ve saha çalışmaları planlıyoruz. 2025 yılında Ar-Ge ve tasarım yatırımlarımıza da devam ederek, otel konforunu artıran, ergonomiyi ve uyku kalitesini önceliklendiren yenilikçi yatak sistemlerini piyasaya sunmayı hedefliyoruz. Kısacası, 2025 bizim için sadece bir büyüme yılı değil; daha yeşil, daha yenilikçi ve daha global bir Sabah Yatakları yaratma yolunda önemli bir eşik olacak.



Burcu Erdoğan Ergül / Guestinhouse Hotel Supply International / Yönetici Ortak

Otel açılış ve yenileme projelerinde uzmanlaşan firmamız Guestinhouse Hotel Supply International, turizm endüstrisinde kullanılan geniş ürün yelpazesini, otelcilik sektörüne tam hizmet anlayışıyla sunmaktadır. Portföyümüz, otelin tüm alanlarını kapsayan eksiksiz OS&E (Operating Supplies & Equipment) ürünlerini içeriyor. Misafir odası, kat hizmetleri, banyo, genel alanlar, mutfak, restoran ve banket bölümlerine yönelik çözümlerimizle projelere zaman, maliyet ve kalite avantajı sağlıyoruz. Dünyaca bilinen otel ekipmanları markalarının Türkiye distribütörlüğünü yapmakla birlikte otel yatırımcısı firmalara tam kapsamlı danışmanlık, proje yönetimi ve tedarik hizmetleri sunuyoruz. Turizm sektörü, firmamızın ana odak alanı olduğu için ürünlerimizin ve hizmetlerimizin yaklaşık yüzde 90'ı doğrudan turizm sektörüne hitap ediyor. Türkiye'nin turizmde yükselen global konumu, otelcilikte kalite ve fonksiyonellik ihtiyacını artırıyor. Guestinhouse olarak bu ihtiyaca sürdürülebilir, yenilikçi ve hızlı çözümlerle karşılık vermeye çalışıyoruz. Sektörümüzdeki büyüme, şüphesiz ki bizim için de çeşitli pazar-hizmet-ürün gelişimi imkânları sağlıyor.

HOSTECH by TUSİD hem Türkiye hem de çevre ülkelerden gelen profesyonellerle yüz yüze temas kurmamızı sağladığı ve ilişkilerimizi tazelememize fırsat verdiği için bizim için önemli bir fuar. Fuarda, otel operasyonlarının tüm alanlarına hitap eden ürün gruplarımızdan seçkin örnekler sunacağız. Standımız, Guestinhouse iş ortakları ve Guestinhouse müşterileri için bir buluşma noktası olacağı için çok mutluyuz ve her zamanki gibi heyecanlıyız Fuarda, otel operasyonlarının tüm alanlarına hitap eden ürün gruplarımızdan seçkin örnekler sunacağız. Sergileyeceğimiz ürünlerden bazıları: Indel B Fridom serisi yeni nesil minibarlarımız, Indel B misafir odası kasalarımız, Bentley Europe ve Crown International misafir odası ve misafir banyosu

Otel açılış ve yenileme projelerinde, otelin tüm alanlarını kapsayan eksiksiz OS&E (Operating Supplies & Equipment) ürünlerini, sektöre tam hizmet anlayışıyla sunuyor, otel yatırımcısı firmalara tam kapsamlı danışmanlık ve proje yönetimi hizmetleri veriyoruz

aksesuarlarımız, güncellenmiş tasarıma sahip Wanzl Mundus kat hizmetleri arabalarımız, Mobile-Pack kat hizmetleri çantalarımız, Heute ayakkabı cilalama makinelerimiz, Craster büfe sunum sistemlerimiz, Luigi Bormioli cam ürünlerimiz, Sambonet – Paderno – Rosenthal masa üstü sunum ve mutfak hazırlık ekipmanlarımız, Sico banket ürünlerimiz olarak sıralanabilir. Uzun yıllardır sektörde olduğumuz için sektörün belli başlı firmaları ile zaten tanışıyoruz ve çalışıyoruz ancak HOSTECH by TUSİD hem Türkiye hem de çevre ülkelerden gelen profesyonellerle yüz yüze temas kurmamızı sağladığı ve ilişkilerimizi tazelememize fırsat verdiği için bizim için önemli bir fuar. Bu sene fuarın güzel bir mevsimde ve fuar takvimi açısından daha müsait bir tarihte gerçekleşmesi dolayısıyla neredeyse bütün yabancı iş ortaklarımız bizimle standımızda yer alacaklar ve ziyaretçilerimizle bizimle birlikte ilgilenenler. Standımız, Guestinhouse iş ortakları ve Guestinhouse müşterileri için bir buluşma noktası olacağı için çok mutluyuz ve her zamanki gibi heyecanlıyız. HOSTECH by TUSİD fuarı, uluslararası katılımcı çeşitliliği ve ziyaretçi kalitesi açısından güçlü bir organizasyon. Doğru hedef kitleye ulaşmayı mümkün kılıyor. Özellikle karar verici pozisyonundaki ziyaretçilerin sayısı fuarın başarısını



artırıyor. Bu fuardan temel beklentimiz, iş ortaklarımızla ve müşterilerimizle bir araya gelmek, ziyaretçilerimizi yeni ürünlerimizle ve hizmetlerimizle ilgili bilgilendirmek ve pek tabii ki verimli yeni iş bağlantıları kurmaktır. Fuarla ilgili artık mevcut olmayan basılı pazarlama materyallerinin yeniden hazırlanması, fuarın sektörümüzün yeni projelere başlanması açısından en verimli zaman aralığı olan Eylül-Aralık ayları



arasında ve diğer önemli uluslararası sektörel fuarlarla çakışmayacak bir tarihte yapılması, randevu sistemlerinin geliştirilerek yabancı ziyaretçilerin fuarda daha uzun zaman geçirmesinin hedeflenmesi ve daha fazla sektörel panel düzenlenmesi fuarın etkisini daha da artırabilir diye düşünüyorum. 2025'te, sürdürülebilirlik odaklı ürün gruplarımızı genişletmeyi, her sene olduğu gibi hem Türkiye'deki hem de uluslararası projelerde kapsamlı şekilde yer almayı hedefliyoruz. İhracat yapan bir firma olarak, başta Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika olmak üzere mevcut dış pazarlarımızı büyütmeyi ve yeni pazarlara açılmayı planlıyoruz. Aynı zamanda dijital altyapımızı güçlendirerek tedarik süreçlerini daha çevik ve kullanıcı dostu hale getirmeyi amaçlıyoruz. Guestinhouse olarak, otelcilik sektörüne yüksek standartlarda, maliyet avantajı sağlayan ve sürdürülebilir yaklaşımlar sunmayı sürdüreceğiz.





GUESTINHOUSE

Hotel Supply International



Bentley

indell B

wanzl

craster

CROWN

sico

Hyute

Foundations

MOBILE-PACK

starmix

sambonet

PADERNO

Rosenthal

Arthur Krupp

Lange Dorn

ScanBox

SOLA

Calder

JACOB JENSEN

Hostech

GHSI Otel Malzemeleri Dış Tic. Ltd. Şti.
Eğitim Mah. Asil Sok. Sadıkoğlu İş Merkezi 6 No: 7-9 /2 Kadıköy, İstanbul, TÜRKİYE 34722
info@guestinhouse.com - www.guestinhouse.com





Salim Kütük / Malkan Makina San. ve Tic. A.Ş. / Pazarlama ve Satış müdürü

Firmamız Malkan Makina San. ve Tic. A.Ş. 1971 yılında kurulmuştur. Sanayi tipi ütü makineleri üretmektedir. Türkiye’imizde sanayi tipi ütü yapan ilk firmadır. Geçen bu 54 sene içerisinde büyüyerek dünya markası olmayı başarmıştır. Ülkemize yurt dışından gelen ütü makineleri ithalatını azaltarak minimum orana indirmiştir. İhracat oranını da artırarak ülkemize döviz girişine katkı sağlamış bir firmadır. Üretimimizin yüzde 60’ını 5 kıtada 95 ülkeye ihracat yapmaktadır. Türkiye’de ise sektör ile ilgili pazarın yüzde 70’ine hitap etmektedir. Bu başarısının altında yatan güç ise araştırma ve geliştirmeye verdiği önem, müşteri memnuniyetinin birinci öncelik olması ve üretimde kullanılan malzemelerin dünyaca kabul görmüş kaliteli ve belgeli olmasıdır. Hali hazırda 700’ü aşkın model üretimi yapıyoruz. Turizm sektörü ile ilişkilendirecek olursak tabii ilk olarak oteller ve konaklama tesisleri aklımıza geliyor. Bu tesislere gelen misafirlerin veya çalışan personellerin giysilerini temizlemek ve ütölemek gerekmektedir. İşte orada MALKAN ütüleri devreye giriyor. Kuru temizleme bölümleri, çamaşırhane bölümleri, terzihane bölümü ve katlarda, bölümlere uygun modellerdeki ütüler kullanılmaktadır. En son teknoloji plc donanımlı pres ütüler, vakumlu-üflemlerli ütü masaları, buharlı leke çıkartma makineleri, şişirme ütü robotları ve poşetleme makineleri bu sektörde en çok kullanılan ve tercih edilen makinelerdir. Turizm sektörü her bir Türk vatandaşı gibi bizim de desteklediğimiz, gelişmesi için emek harcadığımız bacasız bir sanayidir. Her bir karış toprağı tarih dolu, etrafı denizlerle çevrili, yeşili-mavisini iç içe olan bir coğrafyada yaşıyoruz. Bunun nimetlerinden tabii ki maximum oranda faydalanmak gerekir. Bunu yapabilmek için de gerekli doğru yatırımları yapmak gerekiyor. Açılan tesisleri doğru buluyorum. Bu tesislerin çamaşırhane ve kuru temizleme bölümlerine biz de en son

Türkiye’de ilk sanayi tipi ütü yapan Malkan olarak, 54 sene içerisinde büyüyerek, ülkemizde sektör ile ilgili pazarın yüzde 70’ine hitap eden, üretimimizin yüzde 60’ını, 5 kıtada 95 ülkeye ihraç eden bir dünya markası olmayı başardık

teknoloji ütüleri vererek katkı sağlıyoruz. Tesise gelecek olan misafirler tüm ihtiyaçlarını tesis içerisinde sağlayabilmeli ve bundan da memnun kalmalıdır. Bu sebeple her ne kadar ön planda olmasa da yaptığımız işten gurur duyuyoruz. Sistemin aksamadan yürütmesine katkı sağlıyoruz. Bu sektör için yapmış olduğumuz ve Türkiye’de ilk üretilen ütüümüz, şu an Rahmi Koç müzesinde sergilenmektedir. Firmamız Malkan Makina bu sektöre hizmet vermekle beraber tekstil ve konfeksiyon fabrikaları için de ütü makineleri üretimi yapmaktadır. Ülkemiz turizm de olduğu gibi tekstil sektöründe de söz sahibidir. Ütü makineleri tekstil sektöründe daha fazla kullanılmaktadır. O sebeple ciromuzun yaklaşık yüzde 20’ sini turizm sektörü oluşturuyor diyebilirim.

Fuarlar ve katılımcılar o ülkenin gelişmişliğini de gösteren bir değerdir. Ülkemizde ne kadar çok fuar yapılır ise ülkemizin tanıtımına o kadar çok katkı sağlayacağını söyleyebilirim. Bu fuarda sergileyeceğimiz ürünlerimiz, özellikle teknolojik olacaktır. İnsan gücünü en aza indirecek, arzu edilen ütüleme kalitesine ulaşacak ve bol çeşitler ile seçme imkanı sunacağız

Bu fuarda sergileyeceğimiz ürünlerimiz, özellikle teknolojik olacaktır. İnsan gücünü en aza indirecek, arzu edilen ütüleme kalitesine ulaşacak ve bol çeşitler ile seçme imkanı sunacağız. Sergileyeceğimiz ve üretimini yaptığımız ürün gruplarımız kısaca şu şekildedir: Tam otomatik üniversal tip ütü presleri, vakumlu-üflemlerli-kol ütüleme aparatlı ütü masaları, buharlı leke çıkartma makineleri, şişirme ütü robotları, gömlek ütüleme presleri ve robotları, buhar kazanları, transfer ve taş baskı presleri, tam otomatik kazanlı, vakumlu ütü masaları, seyyar sistem taşınabilir buharlı fırçalı ütüleme sistemleri, giysilerin tozlanmaması için poşetleme makineleri, buhar ısıtmalı çarşaf nevresim ütü presleri, elbise ve ceket ütüleme sistemleri, tam otomatik pantolon ütüleme sistemleri, komple plan ve projelendirme hizmetleri. Malkan Makina her yıl ortalama 6-7 fuara katılır. Bu da fuarlara ve fuarlardan çıkan iş potansiyeline verdiği değeri göstermektedir. Fuarlar ve katılımcılar o ülkenin gelişmişliğini de gösteren bir

değerdir. Ülkemiz de ne kadar çok fuar yapılır ise ülkemizin tanıtımına o kadar çok katkı sağlayacağını söyleyebilirim. Bunu da bizzat yaşayarak tecrübe ediyoruz. Fuarı genel anlamda katılan firma sayısı, firma portföyü, ziyaretçi profili ve sayısı alanlarında yeterli buluyorum demek doğru olmaz çünkü ne kadar çok firmaya ve ziyaretçilere ulaşılsa o kadar iyidir. Mevcut durum bizi rehavete sokmamalı, daha fazlasını yapabiliriz. O sebeple sadece fuar organizatörlerine bu işi bırakmak doğru değil. Kendi çabalarımız ile de bu sayıları artırmamız gerekiyor. Fuardan beklentilerimiz marka bilinirliğimizi artırmak, yatırım yapacak firmalar ile irtibat kurabilmek, yeni ürünlerimizi tanıtmak fırsatı bulabilmek, mevcut müşterilerimizle beraber yeni çalışmalar yapabilmek olacaktır. 2025 yılında sektörün daha hareketli olacağını öngörüyoruz. Özellikle hükümetin enflasyon ile mücadelede belirlediği hedeflere ulaşması halinde, bunun piyasalara ve sektöre olumlu yansımaları olacaktır. Biz de bu sebeple hem mevcut ürün çeşitlerinde üretim artışı, hem de bunun yanın da yeni ürün çeşitleri geliştirmeyi planlıyoruz. Yine ciro ve hedeflerimize ulaşabilmek için fuarlar ve birebir müşteri ziyaretleri faaliyetlerimiz artarak devam edecektir.



malkan®

ÜTÜ MAKİNELERİNDE TÜRKİYE'NİN GİRİŞİ

54
YIL



UP101FULL
FUL OTOMATİK ÜTÜ TEZGAHI



GUR01
GÖMLEK ÜTÜLEME ROBOTU
(PRESLEME)



MTMD
LEKE TEMİZLEME MAKİNESİ



MSURG
GÖMLEK ÜTÜLEME ROBOTU (ŞİŞİRME)



UPP1VK
ÜNİVERSAL ÜTÜ PRESİ



MALKAN MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
Küçükköy Karayolları Mah. 559 Sk. No: 16
Gaziosmanpaşa 34255 İstanbul / Türkiye
Tel : 90(212) 477 97 97 - 479 89 94 -95
www.malkan.com.tr

**ULKEYE
İHRACAT**

*The Sign to High Quality Ironing
Kaliteli ütüye atılan imza*
Malkan

Konoven Fırın Makinaları olarak 40 yıllık üretim tecrübemizle sektöre, unlu mamuller pişirme grubu, yoğurma grubu, gastronomi grubu ve hamur işleme makinaları üretimi yapmaktayız

Konoven Fırın Makinaları olarak 40 yıllık üretim tecrübemizle sektöre hizmet etmekteyiz. Konya'da 6.000 metrekare kapalı alanda unlu mamuller pişirme grubu, yoğurma grubu, gastronomi grubu ve hamur işleme makinaları üretimi yapmaktayız. Turizm sektörüne, otellerde ve restoranlarda kullanıma uygun konveksiyonlu fırın grubumuz, elektrikli ve doğalgazlı katlı fırınlarımız ve pizza fırınlarımızla hizmet vermekteyiz. Turizm sektörü ülkemizde sürekli artış gösteren bir sektördür. Otel ve restoranlar turizm sektörünün büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Biz de Konoven olarak fırın gruplarımızla otel ve restoranlara hizmet vermekteyiz.



Yerli ve yabancı profesyonelleri bir araya getiren HOSTECH by TUSİD Fuarında bu sene de katılımcılara çok faydalı olacağını ve hem iç piyasada hem de ihracatta yeni noktalara ulaşacağımızı düşünüyoruz. Fuarda konveksiyonlu fırın gruplarımız, doğalgazlı ve elektrikli katlı fırınlarımız, hamur mikserlerimiz, döner arabalı ekmekek fırınlarımız yer alacaktır. Son icadımız BACA fırınının daha önceki fuarlarda olduğu gibi bu fuarda da büyük ses getireceğine eminim

HOSTECH by TUSİD fuarında konveksiyonlu fırın gruplarımız, doğalgazlı ve elektrikli katlı fırınlarımız, hamur mikserlerimiz, döner arabalı ekmekek fırınlarımız yer alacaktır. Son icadımız BACA fırınının daha önceki fuarlarda olduğu gibi bu fuarda da büyük ses getireceğine eminim. Fuara geçtiğimiz yıllarda da katılım sağlamış bir firma olarak bu sene de fuardan beklentilerimiz büyük olmakla birlikte, yerli ve yabancı profesyonellere hizmet verebilmek adına bütün hazırlıklarımızı yapmış bulunmaktayız. Konoven olarak ülkemizde yapılan bütün fuarlara aynı özen ve alaka ile hazırlanmaktayız. Ziyaretçilere ürün portföyümüzü gösterebilmek adına üretimimizde yer alan bütün kalemleri fuarda sergileyeceğiz. Yerli ve yabancı profesyonelleri bir araya getiren HOSTECH by TUSİD fuarında bu sene de katılımcılara çok faydalı olacağını ve hem iç piyasada hem



Zorman Bayramoğlu / Konoven Fırın Makinaları / Yönetim Kurulu Başkanı

de ihracatta yeni noktalara ulaşacağımızı düşünüyoruz. Fuarın gerek katılımcı sayısı gerekse ziyaretçi profili açısından son derece profesyonel ve faydalı bir fuar olduğunu düşünüyorum. Geçmiş senelerde olduğu gibi bu fuarda da yeni ürünlerimizi sektör profesyonellerine sunmak ve yeni kontaklar edinmeyi hedefliyoruz. Konoven Fırın Makinaları olarak, dünyadaki gelişmeye açık her firma gibi bizler de 2025'e girerken ürün çeşitliliğimizi arttırma, mevcut ürünlerde yeni teknolojik uygulamalar kullanarak nihai tüketicinin işini kolaylaştıracak şekilde üretimler yapma, dünya pazarında yerimizi alacak şekilde bayilik sistemleri oluşturarak, kaliteli ve satış sonrası hizmete önem veren bir firma düzeyinde projelerimize devam etme hedefindeyiz.



Ahmet Türkçü / Otesan Otel Ekipmanları / Satış Müdürü

Otesan Otel Ekipmanları 2004 yılında Antalya'da kuruldu. Genel müşteri portföyümüz oteller, restoranlar, kafeler, kamu daireleri, catering firmalarıdır. Firmamız ilk işe başladığı günden bu yana yüksek kaliteli hizmet anlayışıyla birçok önemli projede yer aldı. Sektörün önde gelen 100'ün üzerinde markasıyla

Otesan Otel Ekipmanları sadece HoReCa sektörüne, sektörün önde gelen 100'ün üzerinde markasıyla birlikte çalışarak ve ürün yelpazesini sürekli genişleterek hizmet veriyor

birlikte çalışarak ürün yelpazesini sürekli genişletmektedir. HoReCa (Otel-Restoran-Kafe) sektörü, bulunduğumuz coğrafya itibarıyla öncelikle bölgesel sonra ulusal ekonominin en önemli bileşenlerinden birini oluşturuyor. HoReCa Trend tarafından derlenen 2025 TÜİK verilerine göre, 2024 yılında Antalya'da otel, tatil köyü, kamping vb. turizm tesislerinde 100 milyon 740 bin civarı geceleme olmuştur. Geceleme sayısı arttıkça, biz sektör profesyonellerin iş hacminin genişlemesini sağlıyor. Otesan Otel Ekipmanları olarak sadece HoReCa sektörüne hizmet veriyoruz. Fuara kendi markamız olan Globy ile katılıyoruz. Markamız mutfak ekipmanlarından, F&B malzemelerine, açık büfe ürünlerinden, housekeeping ekipmanlarına kadar çok

geniş bir yelpazeye sahiptir. HOSTECH by TUSİD Fuarını yurt içindeki değerli profesyonellerin yanında, yabancı profesyonellerle olan ilişkilerimizde daha üst seviyelere taşıyıp farklı ülkelere açılmak anlamında önemli buluyorum. Bu bağlamda Yurt dışında farklı iş ortaklıklarına yönelmek öncelikli hedefimizdir. Fuarda geçen yıllarda genel anlamda (katılan firma sayısı, firma portföyü, ziyaretçi profili ve sayısı vb.) ile ilgili bir eksiklik yaşanmadığını düşünmüyorum. Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olarak yurt dışından daha çok profesyonel ağırlanmasının öncelik olması gerektiğini düşünüyorum. 2025 yılında ulusal ve uluslararası pazarda mağazalaşarak, etkinliğimizi arttırmak öncelikli hedefimizdir.

Konoven'in ürün gamında yer alan TORO, STILL ve RODEO serisi konveksiyonel fırınlar, farklı üretim kapasitelerine uygun olarak geliştirilmiş, homojen ısı dağılımı ve enerji verimliliği sağlayan modellerdir; özellikle pastane ve unlu mamul üreticilerinin pişirme süreçlerini optimize eder. Yoğurma grubunda yer alan REX serisi spiral mikserler, yoğun kullanıma uygun dayanıklı gövde yapısı ve güçlü motor sistemleri ile kısa sürede homojen hamur elde edilmesini sağlar. Ayrıca BACA gazlı katlı fırın modeli, geleneksel pişirme kalitesini modern teknolojiyle birleştirerek, yüksek kapasiteli üretim yapan işletmeler için ideal bir çözüm sunar; çok katlı yapısı sayesinde farklı ürün gruplarının aynı anda pişirilmesine olanak tanır.

Yoğur, Pişir ve Sun Hepsi Konoven'le Mükemmel



Modern ve ileri teknoloji ile donatılmış olan fabrikamızda, endüstriyel mutfakların ihtiyaç duyabileceği her kapasiteden yıkama ve pişirme ekipmanları üretiyor, ihraç ediyor, yüzde 40 gibi bir oranda turizm sektörü ile çalışıyoruz

Maksan, firmamız ortaklarından Ercüment Uygun (Makine Mühendisi) öncülüğünde 1995 yılında endüstriyel mutfak ekipmanları üretimi alanında faaliyet göstermek amacıyla kurulmuştur. İzmir'de 5.850 metrekare kapalı alana kurulu üretim tesisimiz, yıllık 12.000 adet mutfak ekipmanı üretim kapasitesine sahiptir. Modern üretim teknikleri ve ileri teknoloji ile donatılmış olan fabrikamızda, alanında uzman mühendis ve teknik personelimizle yüksek kaliteli ürünler üretmekteyiz. Ürünlerimiz, Avrupa başta olmak üzere Orta Doğu, Afrika ve Asya'ya ihraç edilmekte ve ihracat oranımız yüzde 70 seviyelerindedir. Ürün portföyümüzde endüstriyel mutfakların ihtiyaç duyabileceği her kapasiteden yıkama ve pişirme ekipmanları imal etmekteyiz. Başlıca ürün gruplarımız arasında bulaşık makineleri, konveksiyonlu fırınlar ve pizza fırınları bulunmaktadır. Turizm sektörü, endüstriyel mutfak firmaları için oldukça önemli ve dinamik bir pazar. Oteller, tatil köyleri, restoranlar ve diğer turistik tesisler, mutfak ekipmanları konusunda yüksek kalite ve verimlilik talep ederler. Bu sektörde, müşteri memnuniyeti ve hızlı servis sağlamak büyük önem taşır; bu nedenle turizm sektörü, endüstriyel mutfak firmalarından dayanıklı, yüksek performanslı ve kullanıcı dostu ekipmanlar bekler. Özellikle yaz sezonunda ve turizm yoğunluğunun arttığı dönemlerde, otel ve restoranların mutfak ekipmanlarına olan talepleri de artar. Bu bağlamda, turizm sektörü firmamızdan daha hızlı teslimat, satış sonrası destek ve bakım hizmetleri gibi konularda da yüksek beklentilere sahiptir. Bu talepleri karşılayabilmek için ürün portföyümüzü sürekli güncellemekte ve yenilikçi çözümler sunmaya özen göstermekteyiz. Turizm sektörü, firmamızın toplam bütçesinde yaklaşık yüzde 40'lık bir paya sahiptir. Bu yüksek oran, turizm sektörünün firmamız için ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Otel ve restoranlar gibi turistik tesislerle kurduğumuz uzun vadeli iş birlikleri sayesinde hem ülke içinde hem de yurt dışında geniş bir müşteri ağına sahibiz. Maksan olarak, turizm sektörünün beklentilerini karşılayacak ve hatta aşacak çözümler sunmaya devam ederek, üretimini yaptığımız ürün gruplarında öncü konumumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz.

HOSTECH by TUSİD bizim için sadece bir fuar değil, stratejik bir vitrin ve büyüme alanı. Fuarı genel anlamda sektörümüz için oldukça yeterli ve etkili buluyoruz. Fuarda sergileyeceğimiz ürünlerimizi dijitalleşme, enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve kullanıcı dostu tasarım trendlerine uygun şekilde geliştirdik

Endüstriyel mutfak sektöründe son yıllarda gözlemlenen önemli trendler arasında dijitalleşme, enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve kullanıcı dostu tasarımlar ön plana çıkmaktadır. Bu trendler, hem mutfak operasyonlarını daha verimli hale getirmekte hem de çevresel etkileri minimize etmeyi hedeflemektedir. Sürdürülebilirlik ise sadece enerji tüketimiyle sınırlı kalmayıp, geri dönüştürülebilir malzemelerden üretilen ekipmanlar, daha uzun ömürlü komponentler ve su tasarrufu sağlayan sistemlerle de desteklenmektedir. Ayrıca, kullanıcı dostu tasarımlar ile ergonomi, güvenlik ve kolay temizlik gibi unsurlar da ön planda tutulmakta; böylece hem personelin konforu artırılmakta hem de iş süreçlerinde insan hataları minimize edilmektedir. Bu çerçevede, HOSTECH by TUSİD fuarında sergileyeceğimiz ürünlerimizi bu trendlere uygun şekilde geliştirdik. Ziyaretçilerimizi standımıza bekliyor hem yeniliklerimizi tanıtmak hem de sektörün geleceğine dair ilham verici bir deneyim sunmak için sabırsızlanıyoruz. HOSTECH by TUSİD fuarı, yalnızca Türkiye'nin değil, aynı zamanda Avrupa'nın da en prestijli endüstriyel mutfak fuarlarından biri olarak sektörümüzde büyük bir öneme sahip. Yerli ve yabancı profesyonelleri bir araya getirmesi sayesinde, sadece mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirmekle kalmıyor; aynı zamanda yeni iş birliklerinin ve ihracat fırsatlarının da kapısını aralıyor. Maksan olarak biz de bu fuarı, yenilikçi ürünlerimizi ve sürdürülebilir çözümlerimizi geniş bir profesyonel kitleyle buluşturmak için önemli bir platform olarak görüyoruz. HOSTECH sayesinde, teknolojik altyapımızı ve üretim gücümüzü yurt dışındaki potansiyel müşterilere daha iyi anlatma fırsatı buluyor; global pazarlarda daha güçlü bir yer edinme yolunda önemli adımlar atıyoruz. Her fuarda gözlemlediğimiz gibi, standımızı ziyaret eden profesyonellerin ilgisi ve geri bildirimleri, ürün geliştirme süreçlerimize de doğrudan katkı sağlıyor. Bu karşılıklı etkileşim hem marka bilinirliğimizi artırıyor hem de bizi sektörün geleceğine yön veren firmalardan biri olmaya teşvik ediyor. Kısacası, HOSTECH bizim için sadece bir fuar değil, stratejik bir vitrin ve büyüme alanı. Fuarı genel anlamda sektörümüz için oldukça yeterli ve etkili buluyoruz. Katılımcı firma sayısı ve çeşitliliği, endüstriyel mutfak alanındaki son yenilikleri ve teknolojileri bir arada görebilmek adına büyük bir avantaj sunuyor. Sadece Türkiye'den değil, dünyanın farklı noktalarından gelen üreticiler ve markalarla aynı platformda buluşmak hem pazarın genel yönelimlerini gözlemleme hem de rekabet gücümüzü değerlendirme açısından çok kıymetli. Ziyaretçi profiline baktığımızda ise; yerli



Enes Eroğlu / Maksan Mutfak Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. / İhracat Müdürü

yatırımcılar, zincir otel ve restoran yöneticileri, catering firmaları, kamu kuruluşları ve yabancı alım heyetlerinin varlığı, fuarın uluslararası bir nitelik kazandığını açıkça gösteriyor. Bu durum, fuarın sadece bir tanıtım alanı değil; aynı zamanda ciddi bir ticari buluşma noktası haline geldiğini kanıtıyor. Maksan olarak her fuarda farklı ülkelerden gelen ziyaretçilerle yeni bağlantılar kurma, mevcut iş ortaklarımızla yüz yüze görüşme ve sektördeki gelişmeleri birebir takip etme imkânı buluyoruz. Dolayısıyla, HOSTECH by TUSİD'in hem firma portföyü hem de ziyaretçi yapısı açısından oldukça doyurucu ve değerli bir etkinlik olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Fuar özelinde en büyük beklentimiz, yeni iş birlikleri kurmak, ihracat ağımızı genişletmek ve markamızı global ölçekte daha görünür hale getirmek. Aynı zamanda sektördeki son teknolojik gelişmeleri takip ederek, bu trendleri kendi ürün ve hizmetlerimize entegre etmek de önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. HOSTECH by TUSİD gibi güçlü bir platformda yer almak, müşteri geri bildirimlerini doğrudan almak ve sektördeki diğer profesyonellerle fikir alışverişi yapmak açısından da büyük katkı sağlıyor. Geliştirme adına ise, özellikle yabancı ziyaretçi sayısının artırılması, fuarın uluslararası etkisini daha da güçlendirecek ve katılımcılar için ticari fırsatları genişletecektir. Bu doğrultuda, yurt dışı tanıtım çalışmalarının daha da yoğunlaştırılması faydalı olabilir. 2025 yılı için en büyük hedeflerimizden biri hem iç pazarda hem de uluslararası alanda markamızın bilinirliğini artırmak ve ihracat hacmimizi daha da genişletmektir. Bu doğrultuda yeni pazarlara açılmayı, mevcut distribütör ağıımızı güçlendirmeyi ve özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde daha aktif bir konum almayı planlıyoruz. Ürün geliştirme konusunda ise, enerji verimliliği, dijital kontrol sistemleri ve sürdürülebilir üretim odaklı Ar-Ge yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Müşteri beklentilerine daha hızlı yanıt verebilmek adına üretim kapasitemizi artıracak yatırımlar da 2025 yol haritamızda yer alıyor. Ayrıca, satış sonrası hizmetlerde kalite standartlarımızı daha da yukarıya taşımak, hızlı servis ağıımızı genişletmek ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek de önceliklerimiz arasında. Tüm bu çalışmalarla birlikte, sektördeki öncü konumumuzu pekiştirerek, her geçen gün daha fazla profesyonelin tercihi olmayı hedefliyoruz.



Begüm Özbakar / Papatya Mobilya San. Tic. Ltd. Şti. / Yönetici

1945 yılından bu yana sanayi sektörüne hizmet veren Hidromekanik Makine San. ve Tic. A.Ş., 1988 yılında Papatya markası ile plastik bahçe mobilyaları üretimine başladı. Değişen trendler ve ihtiyaçlar doğrultusunda, bahçe koleksiyonlarına ek olarak design ve contract grubu üzerine yoğunlaşan Papatya Mobilya dünya markası olma yolunda ilerliyor. 35 yılı aşkın süredir, kalite ve konfordan ödün vermeden sürdürdüğümüz bu yolculukta; tasarım, farklılık, ulaşılabilirlik esasları bizi tüm müşterilerimizin mobilya anlayışına şekil veren "Papatya" yaptı. Turizm sektörü hedef noktalarımız arasında ilk sıralarda yer alıyor. Doğal olarak bizim de ürün tasarımlarımızda renk, desen, tarz, hedef kitle ve mekan uyumu analizleri yaparken en doğru alternatifleri sunabilmemiz adına yakın takip ettiğimiz bir sektör. Papatya profesyonel mekanlar için sürekliliğin öneminin farkında olarak titizlikle çalışmalarını sürdürüyor. Dağıtım ağıımız Türkiye'de 160'tan fazla noktaya, globalde 80'i aşkın ülkeye ulaşıyor. Yurt içi ve yurt dışı pazarda çok ciddi pozisyona sahip olmanın verdiği gurur ile hep daha iyisini yapmaya ve global trendleri takip ederek profesyonel kullanıcıları yüksek standartlarda ürün ve tasarımlarla tanıştırmaya devam ediyoruz.

Papatya markası ile plastik bahçe mobilyaları üretimimizin yanı sıra design ve contract grubu üzerine yoğunlaşarak, Türkiye'de 160'tan fazla noktaya, globalde 80'i aşkın ülkeye ulaşıyor, dünya markası olma yolunda ilerliyoruz

Papatya olarak bizler de Hostech fuarını önemsiyoruz. Global pazarda yer edinmek isteyen firmalar için de eşsiz fırsatlar sunuyor. Fuarda bu yıl da yeni koleksiyonlarımızla yer alacağız. Kaliteden ödün vermeden, trend, tasarım, fonksiyonellik kavramlarını göz önünde bulundurarak geliştirdiğimiz 2025 koleksiyonlarımızı paylaşacağımız için heyecanlıyız. Özellikle kafe restoranlar hedef alınarak tasarlanmış İstanbul Koleksiyonumuzun zamansız şıklığı ve dayanıklılığı bir araya getiren özgün modellerini tanıtacağız

Sektörel anlamda hedef kitlemize ulaşabildiğimiz Hostech fuarında bu yıl da yeni koleksiyonlarımızla yer alacağız. Kaliteden ödün vermeden, trend, tasarım, fonksiyonellik kavramlarını göz önünde bulundurarak geliştirdiğimiz 2025 koleksiyonlarımızı paylaşacağımız için heyecanlıyız. Özellikle kafe restoranlar hedef alınarak tasarlanmış İstanbul Koleksiyonumuzun zamansız şıklığı ve dayanıklılığı bir araya getiren özgün modellerini tanıtacağız. İstiflenebilir, hafif ve dış mekâna uygun sandalye seçeneklerimiz turizm sektörü için estetik ve modern görünüm sunuyor. HOSTECH by TUSİD'de, yenilikçi ve modern tasarımlarımızı sektördeki profesyonellerle buluşturacak olmanın heyecanını yaşıyor ve tüm ziyaretçileri standımıza bekliyoruz. HOSTECH by TUSİD fuarı hem yerel hem de uluslararası profesyonellerin yoğun ilgisiyle, Ho-Re-Ca sektörü için büyük bir buluşma noktası olma özelliğini taşıyor. Global pazarda yer edinmek isteyen firmalar için de eşsiz fırsatlar sunuyor.

Papatya olarak bizler de Hostech fuarını önemsiyoruz. HOSTECH, yalnızca ürünlerimizi sergileme platformu değil, aynı zamanda sektörün önde gelen profesyonelleriyle bir araya gelerek mevcut iş bağlantılarımızı güçlendirmemizi sağlıyor. HOSTECH by TUSİD, her yıl sektörün en önemli oyuncularını bir araya getiren, oldukça kapsamlı ve verimli bir fuar. Katılımcı firma sayısı, geniş ürün yelpazesi ve uluslararası ziyaretçi profiliyle beklentilerimizi büyük ölçüde karşılıyor. Özellikle, fuarın sunduğu iş bağlantıları ve yeni pazarlara açılma fırsatları açısından oldukça başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Sektördeki en yeni trendleri ve teknolojileri yakından takip etme imkânı sunması da fuarı cazip kılan önemli faktörlerden biri. Ziyaretçi sayısının her yıl artması ve farklı ülkelerden profesyonellerin fuara yoğun ilgi göstermesi, etkinliğin uluslararası arenadaki gücünü ortaya koyuyor. Katılımcı firmaların çeşitliliği ve kaliteli organizasyon yapısı da fuarı daha verimli kılıyor. Elbette her organizasyonda gelişime açık noktalar olabilir, genel anlamda HOSTECH by TUSİD'in sektöre kattığı değeri oldukça olumlu buluyoruz ve gelecekte daha da büyüyerek devam edeceğine inanıyoruz. Mobilya sektörünün Hostech fuarına daha fazla ilgi göstermesini teşvik edecek şekilde geliştirmeler düşünülebilir. Ortak hedef kitleye sahip üretici ve hizmet sektöründen firmalar ile mobilya sektörü de yoğun temasta olmalıdır.





Gözde Uzun / Doğu İklimlendirme San. ve Tic. A.Ş. / İş Geliştirme Müdürü

Doğu İklimlendirme, 1999 yılında İzmir Karabağlar'da havalandırma ve iklimlendirme ekipmanları üretimiyle faaliyetlerine başlamış, bugün ise ITOB Organize Sanayi Bölgesi'nde 32.500 metrekairelik alan üzerine kurulu modern fabrikasında sektöründeki 26 yılını geride bırakanın gururunu ve mutluluğunu yaşamaktadır. Şirket, klima santrali, havuz nem alma santrali, hijyenik klima santrali, çatı tipi paket klima cihazı (rooftop), ısı geri kazanım cihazı, davlumbaz, elektrostatik filtreli ekoloji ünitesi, duman yıkama cihazı, hava temizleme cihazı ve çeşitli hava dağıtım ekipmanları gibi 200'den fazla ürün çeşidiyle; yalnızca Türkiye'de değil, 4 kıtada 60'tan fazla ülkede yer alan birçok prestijli projede çözüm ortağı olarak yer almaya devam etmektedir. Türkiye ekonomisinin en önemli gelir kaynaklarından biri kuşkusuz turizm sektörüdür. Ülkemizde turizm ve otel yatırımlarının artışı, doğrudan işlerimizin bulunduğu sektöre de olumlu yönde yansımaktadır. Daha açık bir ifadeyle, otel yatırımlarındaki her artış, iş hacmimizde de paralel bir büyüme potansiyelini de beraberinde getirmektedir. Bu doğrultuda, sektörel hedeflerimiz arasında; satış ve hizmet süreçlerimizde yakaladığımız istikrarlı yükseliş trendini sürdürülebilir kılmak, sıfır hata ilkesiyle çalışmak, müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak ve satış sonrası hizmetlerimizle Doğu markasının tercih edilme oranını artırmak yer almaktadır. Bununla birlikte, çevre dostu ve sürdürülebilir ürün yelpazemizi genişleterek sektöre çok yönlü ve yenilikçi çözümler sunmak, bizi farklılaştıran önemli bir diğer hedef olarak konumlanmaktadır.

HOSTECH by TUSİD Fuarında özellikle sektörde yoğun ilgi gören ürünlerimiz arasında yerini alan Kitchen Hava Filtrasyon Cihazımız (Ekoloji Ünitesi), Smoke Duman Yıkama Cihazı ve ürün gamımıza yeni katılan HWC Yıkamalı ve Su Sisli Davlumbazımızı sergileyeceğiz

HOSTECH by TUSİD Fuarı kapsamında, özellikle endüstriyel mutfak havalandırması ürün grubumuza odaklanarak ziyaretçilerimize

Doğu İklimlendirme, 26 yıla dayanan tecrübesiyle yalnızca Türkiye'de değil, 4 kıtada 60'tan fazla ülkede yer alan birçok prestijli projede çözüm ortağı oluyor

kapsamlı bir ürün ve hizmet tanıtımı sunmayı hedefliyoruz. Fuarda özellikle sektörde yoğun ilgi gören ürünlerimiz arasında yerini alan Kitchen Hava Filtrasyon Cihazımız (Ekoloji Ünitesi), Smoke Duman Yıkama Cihazı ve ürün gamımıza yeni katılan HWC Yıkamalı ve Su Sisli Davlumbazımızı sergileyeceğiz. Bu ürün gruplarımız hem yüksek verimlilik hem de enerji tasarrufu sağlayan teknolojileriyle ve kullanıcı dostu olmasıyla dikkat çekiyor. Bu fuarda, özel olarak geliştirdiğimiz HWC Yıkamalı ve Su Sisli Davlumbazımızı endüstriyel mutfak alanındaki havalandırma ve iklimlendirme çözümlerimizde ilk kez sektöre tanıtacağız. Bu yeni ürünümüz, sürdürülebilirlik ve çevre dostu tasarım ilkeleriyle geliştirildi; daha az enerji tüketimi ile maksimum performans hedeflenmiştir. Ürün, otel, restoran ve benzeri endüstriyel mutfaklarda pişirme esnasında oluşan isli, yağlı ve partiküllü egzoz havasının havalandırma kanallarına ulaşmasını engellemek amacıyla geliştirilmiştir. Su sisi püskürtme teknolojisi sayesinde, ocak çalışırken ortaya çıkan kirli hava içerisindeki yağ partikülleri etkili bir şekilde tutulur. Bu sayede yalnızca hava kalitesi artırılmaz, aynı zamanda endüstriyel mutfaklarda oluşabilecek yangın riskleri de önemli ölçüde azaltılır. Ürün aynı zamanda sahip olduğu otomatik yıkama fonksiyonu sayesinde davlumbazın iç yüzeylerinde birikebilecek yağ minimum seviyeye indirerek, kendi kendini temizler. Temizlik işlemi, kullanıcı tarafından programlanabilir, zaman ayarlı olarak deterjan ve sıcak su ile gerçekleştirilir. Bu otomasyon, standart davlumbazlara kıyasla temizlik sıklığını azaltarak bakım ihtiyacını en aza indirir ve işletme maliyetlerinde tasarruf sağlar.

HOSTECH by TUSİD hem yerli hem de yabancı sektör profesyonellerinin yoğun ilgisini çeken, Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olma özelliğiyle sektörümüz için büyük önem taşıyor

HOSTECH by TUSİD Fuarı, yalnızca ürün ve hizmetlerimizi tanıtmak açısından değil, aynı zamanda yeni iş birlikleri geliştirmek, mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi güçlendirmek ve sektördeki güncel gelişmeleri yakından takip edebilmek adına sadece Doğu için değil birçok firma için önemli bir imkân sunuyor ve katkı sağlıyor. Firmamız açısından değerlendirdiğimizde, HOSTECH by TUSİD fuarı özellikle uluslararası ziyaretçilerin sayısındaki artış, markamızın global pazardaki bilinirliğini ve ihracat olanaklarını ciddi anlamda artırıyor. Profesyonel mutfak havalandırma sistemleri alanındaki uzmanlığımızı bu tür organizasyonlarda birebir anlatabilmek,

hedef kitlemize doğrudan ulaşmak açısından fuarların bizler için son derece kıymetli bir iletişim kanalı olduğunu söyleyebiliriz. HOSTECH by TUSİD hem yurt içi hem uluslararası pazardaki profesyonellerin yoğun ilgisini çeken, Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olma niteliğiyle iklimlendirme ve havalandırma sektörü için özel bir konuma sahiptir. Bu fuar, sadece ürün ve hizmetlerimizi sergileme fırsatı sunmakla kalmıyor; aynı zamanda yeni iş birlikleri kurmamıza, mevcut partnerliklerimizi pekiştirmemize ve sektördeki yenilikleri yerinde gözlemleyerek kendimizi sürekli güncel tutmamıza olanak tanıyor. Özellikle fuarın genel yapısını değerlendirdiğimizde katılımcı firma çeşitliliğinin, ziyaretçi profilinin hem organizasyonel hem de ziyaretçiler açısından oldukça verimli olduğunu düşünüyoruz. Firma olarak HOSTECH by TUSİD fuarından en büyük beklentimiz; doğru hedef kitleyle daha fazla buluşmak ve uzun vadeli iş birliklerine zemin hazırlayan kaliteli temaslar kurmaktır. Ayrıca dijital altyapıların ve akıllı eşleşme sistemlerinin fuar deneyimine entegre edilmesi hem katılımcılar hem ziyaretçiler açısından daha verimli bir fuar süreci yaratacaktır. Doğu İklimlendirme olarak 2025 yılında, bugüne kadar elde ettiğimiz başarıları daha da ileri taşımayı ve pazardaki güçlü konumumuzu sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, hem yurt içi pazarda etkinliğimizi artırmak hem de uluslararası pazarlarda daha geniş bir coğrafyaya ulaşmak temel önceliklerimiz arasında yer alıyor. Özellikle ihracat tarafında yeni ülke ve pazarlarla iş hacmimizi büyütmeyi, markamızın global ölçekte bilinirliğini ve güvenilirliğini artırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda, günümüzün çevresel ve teknolojik gerekliliklerine uyum sağlayarak, çevre dostu ve sürdürülebilir ürün geliştirme çalışmalarımıza daha fazla kaynak ayırmayı planlıyoruz. Bu kapsamda, enerji verimliliği yüksek, karbon ayak izini azaltan ve uzun ömürlü sistem çözümleri sunan ürünlerle sektöre değer katmayı sürdüreceğiz.



SAĞLIĞIN GELECEĞİ İÇİN DOĞU'YA BAKIN

İklimlendirme sektörüne yön veren Ar-Ge yatırımlarımız ve güçlü ekibimizle, **insana ve doğaya duyarlı cihazların** tasarlandığı yerdeyiz.





**Ramazan Kaynakçı / Kristal Endüstriyel
Mutfak Çamaşırhane Mak. Paz. San. Tic.
A.Ş. / Genel Müdür**

Firmamız, 28 seneden bu yana endüstriyel mutfak makine ve ekipmanları konusunda otellere, restoranlara, kafelere ve hastane mutfaklarına yerli üretici olarak hizmet vermektedir. Endüstriyel mutfak ekipmanları, açık büfeler ve dondurma makine ve ekipmanları olarak farklı kategorilerde üretim sağlamaktayız. Özellikle endüstriyel soğutma, bulaşık makineleri, dondurma makine ve ekipmanlarında birçok ülkeye aktif olarak ihracat yapmaktayız. Ayrıca turizm sektöründe hem yurt içi hem de yurt dışı pek çok projede, anahtar teslim ekipman tedariki sağlamaktayız. Bir otel işletmesinin ihtiyaç duyabileceği her türlü mutfak ekipmanının üretimini gerçekleştiriyoruz. Açık büfeler, 600,700,900 seri pişiriciler, ankastre pişiriciler ve döner ocaklarının da dahil olduğu özel pişiriciler, konveksiyonlu fırınlar, pastane fırınları, taş tabanlı fırınlar ve kombi fırınlar, yatay tip soğutucular, dikey tip soğutucular, et kurutma ve yaşlandırma dolapları, içecek dolapları, şok soğutucu ve dondurucular, ankastre teğhir üniteleri, soğuk odalar, pasta ve şarap teğhir dolapları, et doğrama makineleri, dondurma makine ve ekipmanları, konveyörlü, giyotin tipi, tezgah altı ve bardak yıkama tipi bulaşık yıkama makineleri olmak üzere bir otelin müşterilerine endüstriyel mutfak sektörü ile ilgili hizmet vermek için ihtiyaç duyabileceği her türlü makine ve ekipmanı yerli üretim farkı ile üretiyoruz. Turizm sektörünün temel yatırımlarından biri olan mutfak projelerinin, A' dan Z' ye tüm makine ve ekipmanlarını bünyemizde geliştirip, üretebildiğimiz için ilgili sektör bizim önemli hedef pazarlarımızdan bir tanesidir. Her geçen gün artan yatırımlar ve hizmet kalitesini artırma hedefleri özellikle ekipman yatırımları konusunda bizi sürekli gelişim ve inovatif atılımlara yöneltmektedir. Yatırımcı partnerlerimiz ile birlikte teknoloji ve operasyonu, şefler ve mühendislerin iletişim kombinasyonlarını, en üst seviyede sağlayıp; kalite ve kullanım kolaylığı noktalarında

Bir otel işletmesinin ihtiyaç duyabileceği her türlü endüstriyel mutfak makine ve ekipmanlarını, açık büfeler ve dondurma makinelerini yerli üretim farkı ile üretiyor; yurt içi ve yurt dışı pek çok projede, anahtar teslim ekipman tedariki sağlıyoruz

dünya standartlarında ürünler üretmeyi hedeflemekteyiz.

HOSTECH by TUSİD Fuarı oldukça kapsamlı ve yelpazesi geniş bir fuar. Fuarda, endüstriyel otel ekipmanlarımız ile ön plana çıkacağız. Yeni ekipmanlarımızın yanı sıra inovatif geliştirmeler sağladığımız mevcut endüstriyel ekipmanlarımızı ve Türkiye'de ilk ve tek dondurma makine ekipmanları üreticisi olarak, dondurma makine ekipmanlarımızı da fuar katılımcılarımıza tanıtacağız HOSTECH by TUSİD Fuarında, endüstriyel otel ekipmanlarımız ile ön plana çıkacağız. Yeni ekipmanlarımızın yanı sıra inovatif geliştirmeler sağladığımız mevcut endüstriyel ekipmanlarımızı ve Türkiye'de ilk ve tek dondurma makine ekipmanları üreticisi olarak, dondurma makine ekipmanlarımızı da fuar katılımcılarımıza tanıtacağız. Yerli pazarımız kadar yabancı pazarımızın da payı bizde oldukça büyük. 2024 ilk çeyreğinde gerçekleştirdiğimiz yüzde 40'lık büyüme oranımızı, 2025 yılı ilk çeyreği için yüzde 50 olarak hedefliyoruz. Güncelde olan 5 kıta 85 ülkeden oluşan ağıma bu yıl 20 ülke daha kazandırmak adına durmadan çalışmaktayız. HOSTECH by TUSİD Fuarı bu hedefimiz için bizlere oldukça güzel bir imkan sağlıyor. Oldukça kapsamlı ve çeşitlilik açısından zengin bir

fuarda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Fuar katılan katılımcı firma çeşitliliği, sayısı olarak ve ziyaretçi profili olarak oldukça zengin bir fuar. Bizim gibi sektörde önemli paya sahip büyük firmalarla aynı çatı altında bir etkinlikte buluşmak, yeni ürünlerimizi tanıtmak ve kalitemizi sunabilmek adına oldukça büyük bir fuar olduğunu söyleyebiliriz. İhtiyaçları fazlasıyla karşılayabilen yeterli bir fuar. Her geçen yıl daha fazla firmanın fuara katılımlarını beklemekteyiz. 2025 yılında her sene olduğu gibi bu sene de yeni ekipman yatırımlarımız ve projelerimiz mevcuttur. Güncel olarak portföyümüzde bulunan 5 kıta 85 ülkeye ek 20 farklı ülkeye ulaşmayı hedefliyoruz. Tüm dünyada Kristal gibi parlamaya ve sektöre ışığımızla yol göstermeye devam edeceğiz.





DND SİSTEMLERİ



KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ



ENERGY SAVER VE VARLIK SENSÖRÜ SİSTEMLERİ

BİZE ULAŞIN
info@somelektronik.com.tr



Ferdî Uzun / Otel Ürünleri Tekstil Sanayi
Ltd. Şti. / Firma Sahibi

15 yılı aşkın tecrübemizle otel, hastane, restoran, sosyal tesis vb. işletmelere oda, kat ve ortak kullanım alanlarının ürün ve ekipmanlarıyla hizmet vermekteyiz. Portföyümüzde üretimi ve paketlemesi yapılan mevcut kozmetik ürünlerimiz, duş jeli, şampuan, saç kremi, vücut losyonu, sıvı sabun, masaj yağı, sabun, tıraş jeli (tüp), diş macunu (tüp), fason üretimden oluşuyor. Tekstil grubu olarak ise tek kullanımlık otel ve hastane kumaş terlik, paketlenen ürünleri, diş seti, tıraş seti, bakım seti (makyaj pamuğu, kulak pamuğu, törpü, tırnak makası, saç bonesi, çamaşır torbası, hijyen torbası vb.) olarak hizmet vermekteyiz. Hızla büyüyen firmamız yurt içinde zincir hastane kuruluşlara ve yaklaşık 2.000 otele yakın

15 yılı aşkın tecrübemizle, yaklaşık 2.000 otele yakın portföyümüzle ve ihracat satışlarımızla, otel, hastane, restoran, sosyal tesis vb. işletmelere oda, kat ve ortak kullanım alanlarının ürün ve ekipmanlarıyla hizmet vermekteyiz

portföyüyle ve 30'u aşkın ülkeye yaptığı ihracat satışlarıyla hizmet vermekte ve sektöründe başarılı bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir. Pazar payı ortalama yüzde 25'tir.

HOSTECH by TUSİD Fuarına ilk defa katılım sağlıyoruz. Fuar ürün portföyümüzün tamamı ile katılım planlanmaktadır. Ar-Ge çalışmaları yeni tamamlanan aloe vera şampuan & duş jeli, saç kremi, vücut losyonu ürünlerimizi fuara yönelik sunmayı planlıyoruz

HOSTECH by TUSİD Fuarına ürün portföyümüzün tamamı ile katılım planlanmaktadır. Ar-Ge çalışmaları yeni tamamlanan aloe vera şampuan & duş jeli, saç kremi, vücut losyonu ürünlerimizi fuara yönelik sunmayı planlıyoruz. Firmamız sektörünün öncü firmalarındandır. Firmamız bazında fuarda oluşabilecek iş potansiyelinin, üretim kapasitemiz ve iş hacmimiz doğrultusunda, yeni üretebilecek ürünler oluşturabilecek, yeni taleplere karşı yenilikçi yorumumuz ile ilerlemek olduğunu



söyleyebiliriz. HOSTEC by TUSİD Fuarına ilk defa katılım sağlıyoruz. Fuardan beklentimiz oluşabilecek talepler ve geliştirilebilecek iş güçleri doğrultusunda hacim kazanmaktır. 2025 yılında, Otel Ürünleri Tekstil San. olarak, yüzde 35'lik bir büyüme hedefliyoruz.

İzmak olarak, üretmiş olduğumuz paslanmaz çelik mutfak ekipmanları, ticari buzdolapları, pizza fırınları ve pişirme üniteleri gibi ürün gruplarımızla, 40'tan fazla ülkede bulunan çok sayıda otel, restoran ve kafenin çözüm ortağı olduk

Firmamızın kurulmuş olduğu 1987 yılından günümüze kadar üretmiş olduğumuz paslanmaz çelik mutfak ekipmanları, ticari buzdolapları, pizza fırınları ve pişirme üniteleri gibi ürün gruplarımızla, Avrupa başta olmak üzere 40'tan fazla ülkede bulunan çok sayıda otel, restoran ve kafenin çözüm ortağı olduk. Sektör faaliyetlerimiz içinde, turizm sektörünün katkısı önemli bir paya sahip. Özellikle son yıllarda, otel mutfakları, tatil köyleri ve lüks restoranlar gibi alanlardaki taleplerin artışı, iş hacmimizi ve pazar payımızı doğrudan etkiliyor. Bu alandaki talep, sektördeki en son yeniliklerin ve teknolojik gelişmelerin ön planda tutulduğu projelere dönüştüğünde, bizim gibi üreticilerin iş gücü ve inovasyon anlamında daha da hızla büyümesini sağlıyor. Pizza fırın ve hazırlık ekipmanları, pişirme üniteleri, saladet ve saladbarlar, tezgah ve depo tipi

soğutma dolapları, pasta ve et teşhir üniteleri gibi ürün gruplarımız başta olmak üzere 30'u aşkın ürünümüzle fuara katılım sağlamayı planlıyoruz. İzmak olarak yeşili ve doğayı korumak önceliklerimizden biri. Bu sebeple yeni ürünlerimizde enerji verimliliğini artıran teknolojilere yer veriyor, geri dönüştürülebilir malzemeler kullanarak çevresel etkilerimizi minimize ediyoruz. TUSİD Fuarı Avrupa'nın ikinci büyük fuarı olarak bu sektörde önemli bir organizasyon haline gelmiştir. Bu fuarın Türkiye gibi coğrafi konumu ve gastronomi alanındaki köklü geçmişiyle öne çıkan bir ülkede düzenleniyor olması da gösterilen ilgiyi fazlasıyla artırıyor. Mevcut ilişkilerimizi güçlendirmek ve yeni iş ortaklıkları edinmek adına bizim için de önemli bir organizasyon olmuştur. HOSTECH by TUSİD Fuarını genel anlamda yeterli buluyorum. Katılımcı firma sayısı ve ziyaretçi profili oldukça etkileyici.



Turgay Ceylani / İzmak / Genel Müdür

Hem yerli hem de yabancı profesyonellerin ilgisi, fuarın sektördeki gücünü gösteriyor. Yabancı katılımcı sayısının daha da artırılması ve dijital erişimin güçlendirilmesi, etkinliği daha da büyütebilir kanısındayım. İzmak olarak, 2025 için hedefimiz, satışlarımızı artırmak ve yeni pazarlara açılmak. Yerli ve yabancı müşterilerimize daha fazla ulaşarak, sektördeki yerimizi daha fazla büyütmeyi planlıyoruz. Ayrıca, müşteri memnuniyetini artırarak, güçlü iş ilişkileri kurmayı hedefliyoruz.

LIFETECH®



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

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

kaynaklarımızı koruyarak üretilirler



Lifetech Türkiye Distribütörü

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

www.otelurunleri.com.tr

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



Dr. Tanzer Polat Yılmaz / Kütahya Porselen / İcra Kurulu Üyesi

50 yılı aşkın tecrübemiz ve yüksek üretim kapasitemizle, bugün Türkiye’de yüzlerce satış noktasında ve dünya genelinde pek çok ülkede tüketicilerle buluşmaya devam ediyoruz. İşlevselliği, çağdaş bir tasarım anlayışı ve estetikle buluşturan koleksiyonlarımızı tüketicilerimize sunuyoruz. Sofra kategorisinin yanı sıra dekorasyon, pişirme ve hediyelik kategorilerinde de geniş ürün gruplarımızla yaşam alanlarını daha keyifli hale getirmek için çalışıyoruz. Ev kullanıcılarının yanı sıra; oteller, restoranlar, kafeler ve profesyonel şefler için de özel koleksiyonlar tasarlıyoruz. HoReCa koleksiyonlarımız ile şeflerin sunumlarına şıklık katarken, otel misafirlerinin zarif sofralarda unutulmaz yemek deneyimleri yaşamasını sağlıyoruz. Türkiye ekonomisinin hızla büyüyen ve stratejik öneme sahip alanlarından biridir. Kütahya Porselen olarak, turizm sektörünün gelişimine katkı sağlamak amacıyla uzun yıllardır bu alana özel koleksiyonlar tasarlıyoruz. NG Grup çatısı altındaki otellerimiz sayesinde, turizm ve gastronomi alanındaki değişim ve ihtiyaçları sahada doğrudan gözlemleyerek sektöre yenilikçi ve hızlı çözümler geliştirme fırsatı yakalıyoruz. Otel ve restoranlar başta olmak üzere, turizm işletmelerine sunduğumuz şık, işlevsel ve yüksek kaliteli ürünlerimizle hem misafirperverlik anlayışına hem de sofraya kültürüne değer katıyoruz. Turizm sektöründe yürüttüğümüz iş birlikleri, faaliyet alanlarımız içinde önemli bir yer tutuyor. Özellikle yüksek sezonlarda artan taleplerin satış hacmimize doğrudan yansımaları gözlemliyoruz. Özetle, turizm sektörü Kütahya Porselen için stratejik bir pazar olmayı sürdürüyor; bu alandaki iş



50 yılı aşkın tecrübemiz ve yüksek üretim kapasitemizle, ev kullanıcılarının yanı sıra; HoReCa koleksiyonlarımız ile şeflerin sunumlarına şıklık katarken, otel misafirlerinin zarif sofralarda unutulmaz yemek deneyimleri yaşamasını sağlıyoruz

birliklerimiz marka gücümüzü pekiştiriyor ve sürdürülebilir büyümemize katkı sağlıyor.

HOSTECH by TUSİD Fuarı, HoReCa sektöründeki ihtiyaçları daha derinlemesine analiz etme, inovatif ürünlerimizi doğru şekilde konumlandırma ve sektördeki son gelişmeleri takip etme fırsatı sunmaktadır. Fuarda üst düzey gastronomi işletmeleri için geliştirdiğimiz ödüllü Stone koleksiyonumuz, yüzde 75 oranında geri dönüştürülmüş malzemelerle ürettiğimiz Tilop koleksiyonumuz, dünya mutfağını sunan restoranların ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiğimiz, ödüllü Aura Verde koleksiyonumuz ve diğer yeni desenli koleksiyonlarımızı sergileyeceğiz

Kütahya Porselen olarak, üstün teknolojimizle özgün ve yenilikçi koleksiyonlar üretmeye, porselen sektöründe trendleri belirlemeye devam ediyoruz. Bu fuarda, yeni nesil tasarım anlayışıyla ürettiğimiz en yeni koleksiyonlarımızı sergileyeceğiz. Üst düzey gastronomi işletmeleri için geliştirdiğimiz, doğallığı ve sadeliği modern çizgilerle harmanlayan ödüllü Stone koleksiyonumuz ve sürdürülebilirlik vizyonumuzun bir parçası olarak oluşturduğumuz Green Route kategorisinde yer alan, yüzde 75 oranında geri dönüştürülmüş malzemelerle ürettiğimiz Tilop koleksiyonumuz fuarda katılımcılarla buluşacak. Ayrıca, dünya mutfağını sunan restoranların ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiğimiz, ödüllü Aura Verde koleksiyonumuz ve diğer yeni desenli koleksiyonlarımız da ziyaretçilerin beğenisine sunulacak. Bizim için HOSTECH by TUSİD Fuarı, HoReCa sektöründeki ihtiyaçları daha derinlemesine analiz etme, inovatif ürünlerimizi doğru şekilde konumlandırma ve sektördeki son gelişmeleri takip etme fırsatı sunmaktadır. Fonksiyonel ve zamansız koleksiyonlarımızı sektör profesyonelleriyle buluşturmak, ticari ilişkilerimizi pekiştirmek ve yeni iş fırsatları yaratmak adına stratejik bir platform işlevi görmektedir. Ayrıca, fuar sırasında edindiğimiz veriler ve bağlantılar, mevcut iş ortaklarımızı güçlendirmemize ve global pazarda daha güçlü bir yer edinmemize katkı sağlamaktadır. Her yıl milyonlarca girişimciyi ve müşteriyi kendine çeken Horeca sektörü, dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızlı bir ivmeyle büyümeye devam ediyor. HOSTECH by TUSİD Fuarı, sektördeki ihtiyaçlara yanıt veren, yüksek katılımcı kalitesi ve profesyonel ziyaretçi profiliyle oldukça



verimli bir etkinliktir. Geniş katılımcı portföyü ve her yıl artan ziyaretçi sayısı sayesinde, hem sektörel gelişmeleri yakından takip edebiliyor hem de doğru hedef kitleyle etkili şekilde buluşma imkânı buluyoruz. HoReCa sektörünü tek çatı altında bir araya getiren bu fuar, aynı zamanda Türk firmalarının ve markalarının uluslararası pazarlarda daha görünür olmasına katkı sağlayan önemli bir etkinliktir. Bu bağlamda, söz konusu fuara katılacak global marka ve yabancı ziyaretçi sayısının artması; bu hedefi gerçekleştirme anlamında ülkemiz ve şirketimiz açısından daha olumlu etkiler sağlayacaktır. Bununla birlikte, sektörel yeniliklerin paylaşılacağı interaktif etkinlikler ve seminerlerin düzenlenmesi, dijital platformların güçlendirilmesi gibi adımların fuarın etkinliğini artıracasına inanıyoruz. Tüm bu geliştirmelerin, fuarın verimliliğini yükselterek katılımcı firmalara ve sektöre değerli katkılar sunacağını öngörüyoruz. 2025 yılı, Kütahya Porselen için büyüme ve yenilik yılı olacak. Sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda, sektördeki ihtiyaçlara yanıt verecek inovatif ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Ar-Ge ve tasarım ekiplerimizin güçlü katkılarıyla ürün yelpazemizi çeşitlendirerek farklı müşteri segmentlerine hitap etmeyi hedefliyoruz. Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak amacıyla, geri bildirimlere dayalı ürün geliştirmeyi ve hizmet kalitesini sürekli olarak iyileştirmeyi planlıyoruz. Sürdürülebilirlik, ürünlerimiz ve üretim süreçlerimizin temel bir parçası haline gelmiştir. Bu doğrultuda, Green Route kategorisini oluşturduk. Yüzde 75 geri dönüştürülmüş malzemelerle üretilen Tilop koleksiyonumuz, bu kategoride yer alıyor. 2025 yılında, bu tür koleksiyonlarımızı artırarak, sürdürülebilirlik vizyonumuzu daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyoruz.



Hasan Sarıkaya / Mayapaz Endüstriyel Mutfak A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı

Maya markası adı altında 1994 yılında kurulmuş olan Mayapaz Endüstriyel Mutfak, kurucularının sektörde daha önceden edinmiş oldukları bilgi, tecrübe ve deneyimlerinin birikimleri ile güçlü ve sağlam bir altyapı üzerine kurulmuştur. 2005 yılından sonra oluşturduğu Mayapaz markası ile daha dinamik ve daha gelişimci bir imalat sürecine giren işletmemiz, sürekli yeni ürünler geliştirerek, müşterilerine daha iyi hizmet etmek için çalışmaktadır. Şu anda İstanbul Beylikdüzü'nde 6.000 metrekare kapalı alanda bulunan fabrikamızda üretim sağlamak ve mağazalarımızla birlikte satış ve hizmet sunmaktayız. Firmamız, endüstriyel mutfak alanında oteller, restoranlar ve kafelere, gastronomi üzerine A'dan Z'ye destek, projelendirme, montaj, montaj sonrası servis hizmet desteği sağlamaktadır. Ağırlıklı olarak üretim bandımızdan çıkan seri ürünler 600 – 700 - 900 seri pişirme grupları bunun yanı sıra soğutma grupları, fırın grupları, hazırlık ekipmanları, tezgah grupları ve set üstü ekipmanlar ile de destek sağlamaktayız. Turizm sektörü, özellikle konaklama (otel, tatil köyü), yeme-içme (restoran, kafe) ve organizasyon hizmetleri gibi alanlarda misafir memnuniyetine dayalı bir yapıya sahiptir. Bu hizmetlerin kalitesini doğrudan etkileyen en önemli unsurlardan biri de profesyonel mutfak altyapısıdır. Bu noktada endüstriyel mutfak üretim sektörü, turizm tesislerinin sürdürülebilir ve kaliteli hizmet verebilmesi için kritik bir rol üstlenmektedir. Ayrıca turizm sektöründeki büyüme, doğrudan endüstriyel mutfak sektörüne olan talebi artırmakta; bu da sektörümüz açısından önemli bir pazar oluşturmaktadır. Yeni tesislerin açılması, mevcut tesislerin yenilenmesi ya da kapasite artışları, firmamız gibi endüstriyel mutfak üreticileri için önemli iş fırsatları sunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, turizm sektörü ile endüstriyel mutfak sektörü arasında güçlü ve karşılıklı bir etkileşim mevcuttur. Kaliteli mutfak ekipmanları, turizmde hizmet kalitesini yükseltirken; turizmin büyümesi de

Mayapaz Endüstriyel Mutfak olarak, oteller, restoranlar ve kafelere, fabrikamızda üretimini sağladığımız, 600 – 700 - 900 seri pişirme grupları, soğutma grupları, fırın grupları, hazırlık ekipmanları, tezgah grupları ve set üstü ekipmanları ile destek sağlamaktayız

bizim sektörümüzü beslemektedir.

HOSTECH by TUSİD Fuarı, firmamız adına Mayapaz markamızı uluslararası platformda tanıtmak, yeni pazarlar keşfetmek ve mevcut iş ortaklarımızı güçlendirmek açısından büyük bir değer taşıyor. Fuarda endüstriyel mutfak ekipmanları alanındaki 3 farklı seride 600 - 700 - 900 serisi pişirme gruplarıyla ürün sergileyeceğiz. Bunlar içerisinde tamamlayıcı yeni ürünlerimiz de yer alacaktır

HOSTECH by TUSİD Fuarında, endüstriyel mutfak ekipmanları alanındaki 3 farklı seride 600 - 700 - 900 serisi pişirme gruplarıyla ürün sergileyeceğiz. Bunlar içerisinde tamamlayıcı yeni ürünlerimiz de yer alacaktır. HOSTECH by TUSİD, Avrupa'nın en büyük ikinci, bölgesinin ise en prestijli fuarlarından biri olarak sektörümüz için stratejik bir öneme sahiptir. Hem yerli hem de yabancı profesyonellerin yoğun ilgisi sayesinde yalnızca ürün sergilemekle kalmayıp, küresel iş birlikleri kurma fırsatını da sunuyor. Bu fuar, firmamız adına Mayapaz markamızı uluslararası platformda tanıtmak, yeni pazarlar keşfetmek ve mevcut iş ortaklarımızı güçlendirmek açısından büyük bir değer taşıyor. Özellikle Ortadoğu, Balkanlar, Avrupa ve Afrika'dan gelen profesyonellerle birebir temas kurmak, doğru hedef kitleye doğrudan ulaşmamızı

sağlıyor. Geçmiş yıllarda HOSTECH sayesinde birçok yeni distribütörlük anlaşması ve proje bazlı iş birlikleri gerçekleştirdik. Ayrıca otel zincirleri, catering firmaları ve yatırımcılarla birebir görüşmeler yaparak uzun vadeli ticari ilişkiler kurma şansı elde ettik. Bu yıl da fuarın sunduğu bu dinamik ortamı en verimli şekilde değerlendirmeyi hem mevcut müşteri portföyümüzü genişletmeyi hem de sektöre yön verecek yeniliklerimizi paylaşarak kalıcı izler bırakmayı hedefliyoruz. Mayapaz olarak 20 senedir fuarlara düzenli olarak katılıyoruz. Son zamanlar da yaşanan küresel sıkıntılar bizleri olumsuz etkilese de bu geçen süre zarfında katılımcı firmalarının ve ziyaretçi sayılarının arttığını gördük. HOSTECH by TUSİD hem ulusal hem de uluslararası ölçekte sektöre hitap eden, iş bağlantılarının kurulabileceği, trendlerin takip edilebileceği ve marka bilinirliğinin artırılabilmesi için güçlü bir platform. Mayapaz ailesi olarak beklentimiz, bu bağlamda etkileşimi artırma, özellikle dünya çapında markamızı ve ülkemizi tanıtmaktır. Bu seneki hedeflerimiz gerek yurt içi gerek yurt dışı satışlarımızı artırarak, kapasitemizi yükseltmek olacaktır. Müşterilerimize kalite ve güven çerçevesinde hizmet vermek; Mayapaz marka bilinirliğini bu bağlamda daha da arttırmak olacaktır.





**Fahri Oflaz / Gürçelik Endüstriyel
Mutfak / Yönetim Kurulu Başkanı**

Gürçelik, 1990 yılında İzmir’de kuruldu. Başlangıç döneminde, o yıllardaki diğer şirketler gibi proje ve taahhüt odaklı bir yapılanma ile sırasıyla Ankara, İstanbul ve Antalya’da şubelerimiz açıldı. 2011 yılında İstanbul’da hissedar olduğumuz Kusina isimli şirketteki ortaklarımız yiyecek sektöründe faaliyetlerine devam kararı verince, hisselerini devraldık ve sonrasında ürünlerimizi Kusina markası ile yurt dışı pazarlara sunmaya başladık. Halen Gürçelik ve Kusina A.Ş. olarak iki şirkette faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Kusina / Gürçelik olarak, seri cihaz üretimi ve proje ürünleri diye tanımlayabileceğimiz birbirini tamamlayan iki ana konuda faaliyet göstermekteyiz. Faaliyetlerimize modern makine parkı, 100 kişiden oluşan ekibimiz, 15.000 metrekarelik kapalı üretim alanımız ve GES yatırımımız ile devam etmekteyiz. Üretim birimimiz seri üretime uygun şekilde yerleştirilmiştir. İş akış planı, makine yerleşimleri, personel ve yönetim yapılanması seri üretim gereklerine göre düzenlenmiş ve burada 600-700-900 seri pişirme grupları başta olmak üzere, pişirme ekipmanları, banket arabaları, sıcaklık dolapları gibi standart ekipmanlar üretilmektedir. Diğer üretim birimimizde ise, soğuk ve sıcak teşhir vitrinleri, özel tasarım servis hatları, açık büfeler, tasarım ızgaralar ve müşteriye özel tasarlanmış farklı mutfak

Kusina / Gürçelik olarak, seri cihaz üretimi ve proje ürünleri diye tanımlayabileceğimiz birbirini tamamlayan iki ana konuda faaliyet göstermekteyiz; özellikle turizm sektörü, toplam faaliyetlerimiz içinde yaklaşık yüzde 70’lik bir orana sahiptir

mobilya üniteleri üretilmektedir. Dolayısıyla bu birimimizin satış yapılanması, proje ve tasarım hizmeti verecek şekilde olup, makine ve yönetim yapılanması da bu amaca yönelik oluşturulmuştur. Proje taahhüt işlerimizi, ürettiğimiz Kusina / Gürçelik markalı ürünler ile proje amacına uygun diğer global markalı yerli ve ithal ürünler ile tamamlamaktayız. Turizm sektörü, firmamız açısından hem sunduğumuz hizmetlerin hedef kitlesine ulaşmasında hem de marka bilinirliğimizin artmasında oldukça stratejik bir öneme sahiptir. Faaliyetlerimizin büyük bir kısmı turizm sektörüne hizmet vermektedir. Bu nedenle turizm sektöründeki gelişmeleri yakından takip etmekteyiz ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için sürekli olarak ürünlerimizi bu yönde geliştirmekteyiz. Turizm sektörü, toplam faaliyetlerimiz içinde yaklaşık olarak yüzde 70’lik bir orana sahiptir.

HOSTECH by TUSİD Fuarı, turizm sektörüne hizmet veren bir HORECA firması olarak bizim için oldukça önemlidir. Fuarda sergileyeceğimiz ürünlerimizin arasında 600-700-900 seri cihaz pişirme gruplarımızın yanı sıra ürettiğimiz özel kuzineler, prime serimiz, yenilediğimiz elektrikli özel kuzineler ve yeni model banket arabaları ve özel tasarım ürünler yer almaktadır

HOSTECH by TUSİD Fuarı’nda sergileyeceğimiz ürünlerimiz arasında 600-700-900 seri cihaz pişirme gruplarımızın yanı sıra ürettiğimiz özel kuzineler, prime serimiz, yenilediğimiz elektrikli özel kuzineler ve yeni model banket arabaları ve özel tasarım ürünler yer almaktadır. HOSTECH by TUSİD Fuarı,

turizm sektörüne hizmet veren bir HORECA firması olarak bizim için oldukça önemlidir. Fuar, mevcut ve potansiyel müşteriler ile buluşmak, sektördeki gelişmeleri takip etmek ve yeni iş fırsatları yaratmak için önemli bir platformdur. Sektördeki firmaların tanıtımı, sektör gelişmelerinin takibi ile müşterilerimizle buluşmak ve yeni iş fırsatları yaratması açısından bu fuarın oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz. Firmalarımız için yarattığı iş potansiyeli oldukça yüksek ve bu nedenle fuara katılımımızı büyük bir heyecanla bekliyoruz. HOSTECH by TUSİD Fuarı, turizm sektörüne hizmet veren birçok firmanın katılımıyla gerçekleşen Avrupa’nın en büyük 2. Fuarıdır ve oldukça kapsamlı bir fuardır. Katılımcı ve ziyaretçi sayısı, fuar alanının yıldan yıla büyümekte olduğunu özellikle belirtmek isteriz. Ayrıca bunu da belirtmek gerekir ki derneğimiz tarafından seyahat ve konaklama masrafları karşılanarak davet edilen potansiyel alıcı kitlesi, katılımcı her firmamız için yeni iş imkanları doğurmaktadır. HOSTECH by TUSİD Fuarından beklentilerimizi, yeni iş fırsatları, yeniliklerin tanıtımı, eğitim ve bilgilendirme (seminer, paneller) olarak söyleyebiliriz. Önerilerimiz ise uluslararası katılımın artırılması, dijitalleşme, sektörel iş birlikleri şeklinde belirtebiliriz. 2025 yılında, ülkemizde ve dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmaları ve gelişmeleri göz önüne aldığımızda mevcut pazarımızı elimizde tutmak, yeni pazarlarda portföyümüze yeni müşteriler eklemek ana hedefimizdir. Geçmiş yıllarda ana ciro içinde yüzde 70 olan ihracat ciromuzu daha da yukarıya taşımak için gayret edeceğiz.



PROFESYONELLİĞİ KEŞFEDİN

900 - 700 - 700S - 600

Piştirme Serilerimiz ile Profesyonel Mutfağınızda
Gücü ve Ergonomiyi Hissedin

Standımıza Bekliyoruz

27-31 Mayıs 2025

TÜYAP Fuar Merkezi

Salon: 11A, Stand: 11A13A



KUS'INA

kusina.com.tr





**Emre Köroğlu / Borasco Ekolojik Sistemler
– Gastrotek Mühendislik / Genel Müdür**

Borasco Ekolojik Sistemler olarak, 15 yılı aşkın süredir endüstriyel mutfaklara yönelik ozon teknolojili hijyen ve filtrasyon çözümleri geliştiriyoruz. Bodrum merkezli firmamız, Gastrotek Mühendislik çatısı altında faaliyet gösteriyor ve “Go Green Technology” vizyonu doğrultusunda doğa dostu sistemler üretmektedir. Ürün portföyümüzde; Hava sterilizasyon sistemleri, sebze ve meyve yıkama, dezenfeksiyon ve kurutma makineleri, ekolojik davlumbaz ve filtrasyon sistemleri yer alıyor. Turizm sektörüne sunduğumuz ürünler, özellikle büyük ölçekli otel ve tatil köylerinde hijyen, çevresel sürdürülebilirlik ve enerji tasarrufu sağlama yönünde çözümler sunuyor. Turizm sektörü, bizim için sadece bir hedef pazar değil; ürün geliştirme süreçlerimizin ana eksenlerinden biridir. Endüstriyel mutfak altyapılarının hijyen ve verimliliği, misafir memnuniyeti ve gıda güvenliği açısından kritik önemdedir. 2024 verilerine göre ciromuzun yaklaşık yüzde 70'i turizm tesislerinden gelmektedir. Lüks otellerden butik konaklama işletmelerine kadar geniş bir yelpazeye hitap ediyoruz.

Borasco Ekolojik Sistemler olarak, endüstriyel mutfaklara yönelik ozon teknolojili hijyen ve filtrasyon çözümleri geliştiriyor; “Go Green Technology” vizyonu doğrultusunda doğa dostu sistemler üretiyoruz

HOSTECH by TUSİD, sektörün en prestijli ve stratejik organizasyonlarından biridir. Fuarda 3 ana ürün grubunu sergileyeceğiz: Yeni nesil sebze yıkama ve ozonlu kurutma sistemleri, mobil ve monoblok ekolojik davlumbaz sistemleri, ozon jeneratörleri ve hava sterilizasyon üniteleri. 2025 model yeni nesil “DualStream OzoneJet” serisi, fuarda ilk kez tanıtılacak. Bu cihaz, yıkama ve ozonlamayı tek bir işlemde birleştirerek hem alan hem de zaman kazancı sunuyor

HOSTECH by TUSİD fuarında, Borasco'nun amiral gemisi konumundaki 3 ana ürün grubunu sergileyeceğiz: Yeni nesil sebze yıkama ve ozonlu kurutma sistemleri, mobil ve monoblok ekolojik davlumbaz sistemleri, ozon jeneratörleri ve hava sterilizasyon üniteleri. 2025 model yeni nesil “DualStream OzoneJet” serisi, fuarda ilk kez tanıtılacak. Bu cihaz, yıkama ve ozonlamayı tek bir işlemde birleştirerek hem alan hem de zaman kazancı sunuyor. HOSTECH by TUSİD, sektörün en prestijli ve stratejik organizasyonlarından biridir. Sadece ürün tanıtımı için değil; bayi ağımızı genişletmek, yeni iş ortaklıkları kurmak ve yurt dışından potansiyel müşterilerle buluşmak açısından önemlidir. Geçtiğimiz yıllarda fuar aracılığıyla tanıştığımız firmalarla halen Yunanistan, Katar, Bulgaristan gibi pazarlarda iş birliklerimiz devam ediyor. Fuar, profesyonel ziyaretçi profili ve etkili alıcı teması ile oldukça verimli. Ancak organizasyonel anlamda

geliştirilebilecek alanlar da var. Yabancı ziyaretçiler için daha fazla dil desteği, dijital rehber ve seminer altyapıları yararlı olacaktır. Fuardan beklentimiz, profesyonel alıcılara doğrudan ulaşmak ve yeni bayilik görüşmeleri yapmaktır. TUSİD tarafından sektörel paneller, teknik demo alanları ve eğitim seminerleriyle desteklenmesi fuarı daha da değerli kılacaktır. 2025 yılı hedeflerimiz; yurt dışı bayi ağımızı genişletmek, yeni AR-GE projeleriyle 2 yeni ürün lansmanı, ISO 14001 ve CE belgeli tüm ürün grubuna geçiş, Online B2B satış platformunun yayına alınmasıdır. Ayrıca, fuar sonrasında İstanbul ve Antalya'da demo mutfak showroomlarımızı hizmete açmayı planlıyoruz.



“Doğanın Gücünden İlham Alan Hijyen Teknolojisi” Borascos ile Sürdürülebilir Temizlik, Sağlıklı Gelecek.



- Kanal Tipi Ozon Jeneratörleri ile, %100'e varan yangın riski önleme, %80'e varan koku giderme.
- Taşınabilir Ozon Jeneratörleri, Mikroorganizmaların tüm formlarını - sporlar dahil - ortadan kaldırarak, mutlak mikropsuzluk sunar.



- Monoblok Ekolojik Davlumbaz Sistemleri Ve Mobil Pişirme İstasyonları,
- %80-95 oranında, duman ve koku giderme.
- Patentli Ürün.
- Mutfağınızı dilediğiniz yere taşıma imkanı.



- Sebze&Meyve Sanitasyon ve Dezenfeksiyon Cihazları ile Borasco Gıda Güvenliği Sistemleri, sebze ve meyve işleme süreçlerinde maksimum hijyen, verimlilik ve ekonomik avantaj sağlıyor.
- %99'a varan mikrobiyal yük azalması, (Maya, küf, E.coli, Salmonella, Listeria) %90-95 oranında pestisit kalıntısı azaltımı.
- %80-95'e kadar toplam organik madde (TOM) azaltımı.
- Raf ömründe %25-50 oranında artış, %100 kimyasal içermeyen ve kalıntı bırakmayan dezenfeksiyon.



**İlyas Akça / Azil Otel Tekstili /
Kurucu Ortak**

Azil Otel Ürünleri 2023 yılının haziran ayında İlyas Akça ve Aziz Kalaycı ortaklığında İstanbul'da kurulmuştur. Firmamız, özellikle otellere yönelik olarak linen diye tabir edilen çarşaf ve nevresim grubu, havlu ve bornoz grubu, yorgan, yastık, alez ve pike ürünlerinin tedariğini ve satışını gerçekleştirmektedir. Aynı zamanda birçok spa, hastane ve yurt/

Azil Otel Ürünleri olarak, özellikle otellere yönelik linen diye tabir edilen çarşaf ve nevresim grubu, havlu ve bornoz grubu, yorgan, yastık, alez ve pike ürünlerinin tedariğini ve satışını gerçekleştirmekteyiz

bakım evinin bahsi geçen ürün gruplarındaki tedariğini gerçekleştirmektedir. Firmamızın satışlarının yaklaşık yüzde 90'ını oteller oluşturuyor. Dolayısıyla turizmin iyi olması, misafir beklentilerinin çok olması işlerimizi son derece olumlu etkiliyor. Hostech by TUSİD fuarını uzun yıllardır takip edip, ziyaret ederiz. Sektöre katkısı ve öneminin çok büyük olduğunu düşünüyoruz. Azil Otel Tekstili olarak 2025 yılında ülkemizin her noktasında projelerimizle yer almayı ve yurt dışına daha çok ihracat gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz.



**Yılmaz Albayrak / Alya Dış Ticaret /
Satış ve Pazarlama Müdürü**

Alya Grup; 1993 yılında kurulan ve İstanbul merkezli olarak faaliyet gösteren tüm indoor outdoor döşemelik ve perdelik tekstil ürünlerini birarada sunan köklü bir firmadır. Döşemelik kumaş ve deriler, perdelik kumaşlar ve tüller içeren koleksiyonlarımız yanında otel perde ve yatak örtüleri ile genel mekan perdelikleri ve motorlu perde sistemlerini uygulamalı olarak yaptığımız gibi akustik ve termal kumaşlar başta olmak üzere teknik tekstil ürünlerinde de geniş bir yelpaze ile hizmet veriyoruz. Dünyanın her yerindeki projelerde kumaş seçiminden uygulama projelerine kadar her aşamada yatırımcıların yanında yer alıyor, montaj ile projelerin nihayetlenmesine yardımcı oluyoruz. Çözüm ortağı olabileceğimiz projeler olan otel, hastane, ofis ve kurumsal mekanlar için komple çözümler üretiyoruz. Tasarım değerlendirme süreçleri birlikteliği adına tasarım konusu ürünlerin içeriğinden fonksiyonel rahatlıklarına kadar, mimari kadromuzun teknik desteğini veriyoruz. Değer mühendisliği adına proje bütçesi içinde kalma hedefi çerçevesinde tasarımı en yakın şekli ile gerçekleştirmenize yardımcı oluyoruz. Dikim, montaj ve uygulama ile dünyanın her

Alya Grup; tüm indoor outdoor döşemelik ve perdelik tekstil ürünlerinde, kumaş seçiminden uygulama projelerine kadar her aşamada yatırımcıların yanında yer alan, montaj ile projelerin nihayetlenmesine yardımcı olan köklü bir firmadır

yerindeki özellikle otel projelerinde projelere uygun üretimleri montaj hizmeti ile birlikte verebiliyoruz.

HOSTECH by TUSİD Fuarına ilk defa katılacağız. Sektörümüz için önemli bir fuar olduğunu düşünüyoruz ve katılmaya karar verdik. Fuarda döşemelik kumaş, hakiki ve suni deriler, perdelik kumaş ve tüller, motorlu perde sistemleri, jaluzy, stor, plise perdeler, outdoor kumaş ve deriler, akustik ve termal kumaşlar gibi geniş bir ürün yelpazesi sunmayı planlıyoruz

HOSTECH by TUSİD Fuarına ilk defa katılacağız. Sektörümüz için önemli bir fuar olduğunu düşünüyoruz ve katılmaya karar verdik. Fuarda döşemelik kumaş, hakiki ve suni deriler, perdelik kumaş ve tüller, motorlu perde sistemleri, jaluzy, stor, plise perdeler, outdoor kumaş ve deriler, akustik ve termal kumaşlar gibi geniş bir ürün yelpazesi sunmayı planlıyoruz. Hedef kitle müşterilerimizin firmamıza kolaylıkla ulaşabilmesini amaçlıyoruz. 32 yıllık yolculuğumuz süresince dünya trendlerini yakından takip ederek koleksiyonlar oluşturduk, bunları uygulayan geniş bir ekibimizle döşemelik tekstil ürün yelpazesinden, perdelik kumaş koleksiyonuna ve motorlu perde uygulamalarından butik mobilya üretimlerine kadar geniş bir yelpazedeki tüm taleplerin koşulsuz müşteri

memnuniyeti çerçevesinde karşılama adına yoğun bir çalışma yürütüyoruz. Fuardan beklentimiz, yeni iş bağlantıları kurmak, ürün tanıtımı ve marka bilinirliğini arttırmak, ihracat ve yurt dışı müşteri potansiyeli konusunda ilerleme sağlamaktır. 2025 yılında belirlediğimiz hedeflerle sektördeki konumumuzu güçlendirmeyi ve müşteri memnuniyetini arttırmayı amaçlıyoruz. Bu hedefler sürdürülebilirlik, ürün çeşitliliği, müşteri odaklılık ve uluslararası pazarda büyüme stratejilerini kapsamaktadır. Sürdürülebilirlik ve çevre dostu üretim: Üretim süreçlerinde çevreye duyarlı ve sürdürülebilir kaynaklardan elde edilen malzemeler kullanılarak doğal kaynakları koruma ve atıkları en aza indirme misyonunu sürdürüyoruz. Ürün çeşitliliğini artırma: 2025 yılında döşemelik ve perdelik koleksiyonlarımızı genişleterek, farklı tasarım tercihlerine uygun geniş bir seçenek yelpazesi sunmayı hedeflerken dünyadaki trendleri takip ederek, gelişmelere göre müşterilerimizi farklılıklarla tanıttırmayı hedefliyoruz. Müşteri Odaklı Hizmet Anlayışı: Kesinleştirilmiş hizmet anlayışıyla, uzman tavsiyesi ve hızlı teslimatla müşteri deneyimini kusursuz ve keyifli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Uluslararası Pazarda Büyüme: Uluslararası fuarlara katılarak ve yurt dışı dağıtım kanalları ile çalışarak global pazarda daha etkin olmayı planlanıyoruz.

AZİL OTEL TEKSTİLİ



YORGAN



ALEZ



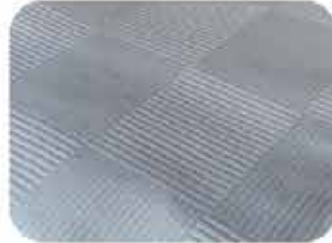
HAVLU GRUBU



YASTIK



ÇARŞAF
NEVRESİM



PİKE



BORNOZ



PEŞTEMAL



Aytaç Demiröz / Inoven Ayfa Makina Pazarlama Dış Tic. Ltd. Şti. / Firma Sahibi

Yenilikçi fırın teknolojileri mottosunu temel ilke olarak benimseyen Inoven, 25 yılı aşkın tecrübesi ile fırıncılık ve pastane sektöründe endüstriyel fırınları ile hizmet vermektedir. Inoven, ürettiği fırınlarla gurur duymakta ve bu gururu hak etmek için her zaman daha fazla çaba sarf etmektedir. Gerek üretim gerek satış ve gerekse satış sonrası süreçlerde güçlü bir disipline sahip olan firmamız, sürdürdüğü dinamik yapı sayesinde her zaman gelişerek ve büyüyerek yoluna devam etmektedir. Aynı yapı ile müşterilerimizin taleplerine somut ve çözüm odaklı bir yaklaşım sergiliyoruz. Ayfa adı altında 2009 yılında başlayan yolculuğumuz 2015 yılından itibaren Inoven markası ile uluslararası bir boyut kazanmıştır. Aktif olarak fırınlarımızı 18'den fazla ülkeye ihraç ederken, fırınlarımız toplamda 45'ten fazla ülkede hizmet vermektedir. Biz unlu

Inoven, yenilikçi fırın teknolojileri mottosunu temel ilke olarak benimsiyor, fırınlarını 45'ten fazla ülkeye ihraç ediyor

mamüller ve pastanecilik üzerine çalıştığımız ve sektörümüz bu alanda olduğu için, otellerdeki fırınlarımız ile turizm sektörüne dahil oluyoruz. Makinalarımız sadece kahvaltılık alanlarında işlev görebilecek şekilde olduğundan aslında en büyük pay turizm sektöründe diyemeyiz. Ancak tabii ki hatırı sayılır bir paya sahip desek de yalan olmaz.

Hostech by Tusid Fuarının kesinlikle dünyanın en büyük fuar organizasyonlarından biri olduğunu düşünüyorum. Dönerli, konveksiyonlu, taş taban ve çok amaçlı fırınlarımız ile faaliyetlerimizi sürdürürken, AR – GE çalışmalarının sonlarına yaklaştığımız pizza fırını, konveyörlü fırın ve mikser çeşitlerimizle ilk defa bir fuarda ziyaretçilerimiz ve müşterilerimiz ile buluşacağız

Ürün grubumuzu, gazlı ve elektrikli endüstriyel fırın ve ekipmanları olarak tanımlayabiliriz. Dönerli, konveksiyonlu, taş taban ve çok amaçlı fırınlarımız ile faaliyetlerimizi sürdürürken, Ar – Ge çalışmalarının sonlarına yaklaştığımız pizza fırını, konveyörlü fırın ve mikser çeşitlerimizle ilk defa bir fuarda ziyaretçilerimiz ve müşterilerimiz ile buluşacağız. Yeni ürünlerimizi tanıtmak için fazlasıyla heyecanlıyız. Hostech by Tusid

Fuarına her sene katılım sağlıyoruz. Öncelikle fuar ortamının fazlasıyla keyifli olduğunu ve her millettten potansiyel müşteri, iş birliği kurabileceğimiz kişiler ve ziyaretçiler ile çok faydalı bir süreç geçirdiğimizi belirtmek isterim. Global anlamda mevcut bayilerimiz ve müşterilerimizin de fuarda bizleri ziyarete gelmesi, bizi oldukça mutlu ediyor. Fuarın iş potansiyeli açısından da yeni pazarlara giriş anlamında gayet etkin bir rolde olduğunu belirtebilirim. Kesinlikle dünyanın en büyük fuar organizasyonlarından biri olduğunu düşünüyorum. Tabii ki hiçbir şey durağan değil yaşadığımız hayatta ancak her sene kendini güncelleyen bir süreçle devam ediyoruz. Bu sebeple Hostech by Tusid Fuarı'nın şu anda genel anlamda yeterli olduğunu düşünüyorum. Fuardan en büyük beklentimiz ve arzumuz, dünyada yeni pazarlara adım atıp o pazarlarda kalıcı olabilmek. Kalitemizi ve ismimizden gelen inovatif düşüncemizi, tüm müşterilerimize yansıtabilmek. Inoven Ayfa Makina olarak yurt içi ve yurt dışı satış rakamlarımızı 2025 – 2026 yılları içerisinde en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Kataloğumuza yeni eklediğimiz ürünlerimizi ve halihazırda bünyemizde bulunan modellerimizi her gün daha fazla geliştirmek için, Ar-Ge çalışmalarımıza odaklanmayı düşünüyorum.

Dış mekan şemsiye üretiminde, yurt içi ve yurt dışı otel zincir, restoran ve kafelere çözüm ortağı olarak hizmet vermekteyiz

Firmamız, 1978 kuruluşu olup, dış mekan şemsiye üretiminde sektörün en eski firmalarından biridir. 26 farklı model şemsiye, her bir modelin farklı ölçüleri iskelet ve kumaş renkleri ile Avrupa'daki meslektaşlarıyla rekabet edebilecek pozisyonundadır. 7.500 metrekare kapalı alan 59 çalışanıyla yurt içi ve yurt dışı otel zincir,

restoran ve kafelere çözüm ortağı olarak hizmet vermektedir. Turizm sektörüne göbekten bağlı bir üretim yapmaktayız. Başta otel yatırımları ve faal otellerin yoğunluğunun, bizim güncel ticaretimize olumlu etkileri olmaktadır. 2025 HOSTECH fuarında üç yeni modelimizle ziyaretçilerimize yeni çözümler sunacağız. Rutin ürettiğimiz modellerin revize hali ile bir önceki dönemdeki iyileştirmeleri profesyonel ziyaretçilerin dikkatine sunacağız. Üretimimizin yüzde 53'ünü ihracat yapan, İspanya İngiltere, Arap Yarımadası, Avrupa'nın belli bir kısmı, minimal oranda olsa da Amerika'ya ürün gönderen bir firmayız. Toplamda 36 ülkeye ihracatımız var. Potansiyelimizin artması için ürünlerimizi doğru noktalarda profesyonel ziyaretçilere sunma gayreti içindeyiz. Hostech fuarı katılımcı ve



Uğur Çevik / Umbrella House / Koordinatör

ziyaretçi açısından her geçen gün kalitesini ve sayısını artırmakta, tabii bu süreci ne kadar hızlı geçirirsek kazancımız da o kadar artmaktadır. 2025 yılı için yurt içindeki operasyonumuzu en güçlü hale getirdik. Bundan sonraki adımlarımızın tamamının, yurt dışında pazarlama ve mağazalaşma olacağını düşünüyorum.





Samet Yiğit Duran / DRN Endüstriyel Mutfak San. Tic. Ltd. Şti. / DRN Mutfak Fabrika Müdürü

DRN Mutfak, endüstriyel mutfak ekipmanları üretimi alanında faaliyet göstermektedir. Ürün portföyümüzde yer ocakları, lokanta ocakları, kuzine ve konveksiyonlu fırınlar, döner makineleri, profesyonel pişirme serisi cihazlar vb. yer almaktadır. Özellikle otel ve restoran mutfaklarında tercih edilen dayanıklı ve yüksek performanslı ürünlerimiz, turizm sektörünün yoğun çalışma temposuna uygun olarak üretilmektedir. Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri haline gelen turizm hem ülke ekonomisine katkısı hem de yarattığı istihdam ile stratejik bir öneme sahiptir. DRN Mutfak olarak biz de bu gelişimi yakından takip ediyor, ürünlerimizi sektörün ihtiyaçlarına uygun şekilde geliştiriyoruz. Otel, tatil köyü ve restoran mutfakları gibi yüksek kapasiteli ve kesintisiz çalışması gereken alanlarda kullanılan pişirme ekipmanlarımız; dayanıklılığı, işlevselliği ve kullanım kolaylığıyla öne çıkıyor. Turizm sektörünün yoğun yapısı, işletmelerin kullandığı ekipmanlarda kalite ve süreklilik beklentisini beraberinde getiriyor. Biz de bu bilinçle, profesyonel pişirme cihazlarımızı hem kullanıcı dostu hem de uzun ömürlü olarak tasarlıyoruz. Ürünlerimizin önemli bir kısmı turizm sektöründe kullanılıyor ve bu alan firmamızın faaliyetleri içinde güçlü bir yer tutuyor. Özellikle yaz sezonu ile birlikte artan talepler, bizim için bu sektörü sürekli gelişen ve öncelikli bir müşteri grubu haline getiriyor.

Hostech by TUSİD fuarı, endüstriyel mutfak sektörünün hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada geldiği noktayı sergileyen en prestijli organizasyonlardan biridir. DRN Mutfak olarak, fuarda profesyonel pişirme ekipmanlarımızdan başta yer ocakları, lokanta ocakları, kuzine ve konveksiyonlu fırınlar olmak üzere, döner makineleri ve farklı kapasite ve özelliklere sahip pişirme serisi cihazlarımızı sergileyeceğiz. Fuara özel olarak geliştirdiğimiz bazı yeni modellerimizi de ilk kez bu organizasyonda tanıtacağız

DRN Mutfak olarak, Hostech by TUSİD fuarında

DRN Mutfak olarak, endüstriyel mutfak ekipmanları üretimi alanında, özellikle otel ve restoran mutfaklarında tercih edilen dayanıklı ve yüksek performanslı hem kullanıcı dostu hem de uzun ömürlü ürünler tasarlıyoruz

profesyonel pişirme ekipmanlarımızdan oluşan geniş ürün yelpazemizi ziyaretçilerle buluşturacağız. Başta yer ocakları, lokanta ocakları, kuzine ve konveksiyonlu fırınlar olmak üzere, döner makineleri ve farklı kapasite ve özelliklere sahip pişirme serisi cihazlarımız fuarda sergilenecek. Ürünlerimiz, yoğun kullanıma uygun, enerji verimliliği yüksek ve ergonomik yapılarıyla öne çıkmakta; özellikle turizm ve yeme-içme sektörünün beklentilerini karşılayacak niteliktedir. Fuara özel olarak geliştirdiğimiz bazı yeni modellerimizi de ilk kez bu organizasyonda tanıtacağız. Hem tasarım hem de teknik açıdan yenilenen bu ürünlerle kullanıcı deneyimini bir adım öteye taşımayı hedefliyoruz. Hostech by TUSİD, sektörle birebir temas kurma, yeni iş birlikleri geliştirme ve ürünlerimizi yerinde tanıtma açısından bizim için önemli bir platform. Katılımcılara yenilikçi çözümlerimizi sunmak için sabırsızlanıyoruz. Hostech by TUSİD fuarı, endüstriyel mutfak sektörünün hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada geldiği noktayı sergileyen en prestijli organizasyonlardan biridir. Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olması, biz üreticiler için ürünlerimizi küresel ölçekte tanıtma, yeni pazarlara ulaşma ve marka bilinirliğimizi artırma açısından büyük bir avantaj sunuyor. DRN Mutfak olarak bu fuarı yalnızca bir ürün sergileme alanı değil, aynı zamanda sektör profesyonelleriyle birebir iletişim kurma, ihtiyaçları doğrudan anlama ve iş birlikleri geliştirme fırsatı olarak görüyoruz. Gerek yerli gerekse yabancı ziyaretçilerden aldığımız geri bildirimler, ürün geliştirme süreçlerimize yön veriyor. Fuar süresince sağlanan görüşmeler ve bağlantılar, yıl boyunca sürecek ticari ilişkilerin temelini oluşturuyor. Bu açıdan Hostech by TUSİD, firmamız için yüksek iş potansiyeli taşıyan ve stratejik olarak önem verdiğimiz bir platformdur. Hostech by TUSİD, sektöre özel yapısı ve uluslararası niteliğiyle hem katılımcı hem de ziyaretçi profili açısından oldukça doyurucu bir organizasyon. Fuar kapsamında çok çeşitli ürün gruplarına sahip firmaların bir araya gelmesi, sektördeki gelişmeleri yakından takip etme ve karşılaştırma imkânı sunuyor. Ziyaretçi profili ise son derece nitelikli hem yurt içinden hem de yurt dışından gelen profesyonel yatırımcılar, satın almacılar ve karar vericilerle birebir temas kurma fırsatı yaratıyor. Bu da fuarı, sadece bir tanıtım etkinliği olmaktan çıkıp gerçek anlamda bir iş geliştirme ve pazar genişletme alanına dönüştürüyor. Genel katılımcı sayısı, firma çeşitliliği ve ziyaretçi ilgisi açısından fuarı oldukça başarılı

ve yeterli buluyoruz. Her geçen yıl artan ilgi, bu organizasyonun sektör açısından ne kadar değerli bir noktaya geldiğini gösteriyor. Hostech by TUSİD fuarından en büyük beklentimiz; yerli ve yabancı profesyonellerle bir araya gelerek ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş bağlantıları kurmak ve markamızı daha geniş kitlelere ulaştırmaktır. Özellikle turizm ve yeme-içme sektörüne yönelik faaliyet gösteren işletmelerle doğrudan temas kurmak, ihtiyaçlarını daha iyi anlamamıza ve doğru çözümler sunmamıza olanak sağlıyor. Aynı zamanda sektördeki yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri takip etmek açısından da fuarı oldukça verimli buluyoruz. Gelecek yıllarda fuarın daha da gelişmesi adına; uluslararası ziyaretçi sayısının artırılması, satın almacı ve yatırımcı odaklı özel buluşmaların düzenlenmesi, ayrıca dijital altyapının (mobil uygulama, eşleştirme sistemleri vb.) daha aktif kullanılması gibi adımların faydalı olacağını düşünüyoruz. 2025 yılı DRN Mutfak için büyüme, markalaşma ve ihracat odaklı stratejilerin ön planda olduğu bir yıl olacak. Üretim kapasitemizi artırarak daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı, ürün gamımızı geliştirmeyi ve teknolojik yenilikleri cihazlarımıza entegre etmeyi hedefliyoruz. Özellikle enerji verimliliği, dayanıklılık ve kullanıcı konforunu artırmaya yönelik Ar-Ge çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Yurt içindeki güçlü pozisyonumuzu daha da pekiştirirken, ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak da önceliklerimiz arasında yer alıyor. Yeni pazarlara açılmayı, aktif iş birlikleri kurarak DRN Mutfak markasını uluslararası ölçekte daha görünür hale getirmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca dijitalleşme ve müşteri memnuniyetine dayalı hizmet anlayışımızı geliştirerek, satış sonrası süreçlerde de daha hızlı ve etkili çözümler sunmayı planlıyoruz.





**Cem Gürbüz / Çamlıca Design /
Proje Müdürü**

Çamlıca Design, 30 yılı aşkın süredir mobilya sektöründe güvenilir bir isim olarak, endüstriyel tasarım ile zanaatkarlığı harmanlamada uzmanlaşmıştır. Geniş ürün yelpazemiz, Horeca sektörüne özel olarak tasarlanmış metal ve ahşap sandalyeler, masalar, sehpa, koltuklar ve pufları içerir. Her üründe kalite ve ergonomiye öncelik vererek, projeye özgü ihtiyaçları karşılamak için özel üretim sunuyoruz. Bizim için turizm sektörü, sadece ticari bir faaliyet alanı değil; aynı zamanda yenilikçi çözümlerimizi ve özel üretim anlayışımızı en iyi şekilde yansıtabildiğimiz stratejik bir iş koludur. Turizm sektörüne sunduğumuz ürün ve hizmetler, genel faaliyetlerimizin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Özellikle otel, tatil köyü ve konaklama tesislerine yönelik özel üretim çözümlerimiz, müşteri memnuniyetine ve sürdürülebilir kaliteye odaklanan anlayışımızla öne çıkıyor. Toplam faaliyet portföyümüz içerisinde turizm sektörüne yönelik çalışmalarımız yaklaşık yüzde 50 oranında bir paya sahiptir. Bu oran, sektörle olan güçlü bağımızı ve uzun vadeli iş birliklerimize verdiğimiz önemi yansıtmaktadır.

HOSTECH by TUSİD Fuarı, sektörün nabzını tutmak, yeni trendleri yakalamak ve iş birliklerini geliştirmek açısından bizim için büyük önem taşıyor. Fuarda sergileyeceğimiz ürün gruplarımız genel olarak iç mekan mobilyalar, dış mekan mobilyalar ve özel proje ürünleri kategorilerinden oluşmaktadır. Ayrıca fuara özel olarak ilk kez tanıtımını yapacağımız outdoor modeller, yenilikçi tasarımı ve üstün performans özellikleriyle dikkat çekiyor

HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda sergileyeceğimiz ürünler arasında, sektörde yeni geliştirdiğimiz ürün grupları yer alacak. Özellikle Ho-Re-Ca mobilyalarında sunduğumuz çözümler, ziyaretçilerimizin yoğun ilgisini çekeceğini düşündüğümüz ürünlerimiz arasında. Ürün gruplarımız genel olarak iç mekan mobilyalar, dış mekan mobilyalar ve özel proje ürünleri kategorilerinden oluşmaktadır. Ayrıca fuara özel olarak ilk kez tanıtımını yapacağımız outdoor

Çamlıca Design, mobilya sektöründe özellikle otel, tatil köyü ve konaklama tesislerine yönelik özel üretim çözümleri, müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilir kaliteye odaklanan anlayışıyla öne çıkıyor

modeller, yenilikçi tasarımı ve üstün performans özellikleriyle dikkat çekiyor. Bu ürünlerimiz, fiyat ve performans konularında sektöre farklı bir soluk getirecek. Hizmet tarafında ise, müşterilerimize sunduğumuz danışmanlık, özelleştirme, satış sonrası destek ve teknik servis hizmetlerimiz hakkında da detaylı bilgilendirme yapılacaktır. Amacımız yalnızca ürün sunmak değil, aynı zamanda iş ortaklarımızla sürdürülebilir ve uzun vadeli ilişkiler kurmaktır. Bu fuar, sektörün nabzını tutmak, yeni trendleri yakalamak ve iş birliklerini geliştirmek açısından bizim için büyük önem taşıyor. Hem yerli hem de yabancı profesyonellerin yoğun ilgisi, uluslararası pazarlara açılmak isteyen firmamız için önemli bir fırsat sunuyor. Firmamız özelinde baktığımızda, fuar süresince elde ettiğimiz iş bağlantıları ve geri dönüşler, yıl içindeki yeni iş potansiyelimizin ciddi bir bölümünü oluşturuyor. Özellikle farklı ülkelerden gelen satın almacılarla kurduğumuz temaslar sayesinde ihracat odaklı büyüme stratejimize doğrudan katkı sağlıyor. Ayrıca mevcut müşterilerimizle birebir temas kurma ve yeni koleksiyonlarımızı doğrudan tanıtmaya şansı yakaladığımız bu platform, marka algımızı güçlendirmemize ve sektördeki konumumuzu pekiştirmemize olanak tanıyor. Fuarı genel anlamda oldukça başarılı ve yeterli buluyoruz. Katılımcı firma sayısı her yıl artarken, sektörün farklı alanlarında faaliyet gösteren firmaların çeşitliliği de dikkat çekici seviyede. Bu durum hem rekabeti hem de iş birliklerini teşvik eden sağlıklı bir ortam oluşturuyor. Ziyaretçi profiline baktığımızda ise; yerli ve yabancı sektör profesyonellerinden oluşan geniş bir yelpaze görüyoruz. Özellikle satın almacılar, proje yöneticileri, yatırımcılar ve mimari ofis temsilcilerinin yoğun ilgisi, fuarın kalitesini ve iş potansiyelini doğrudan etkiliyor. Ziyaretçi sayısının istikrarlı biçimde artması, fuarın uluslararası arenadaki bilinirliğini ve etkisini de pekiştiriyor. Genel olarak değerlendirdiğimizde hem organizasyonel açıdan hem de sağladığı iş bağlantıları açısından fuar, beklentilerimizi karşılayan ve firmamız için önemli bir platform olmayı sürdürüyor. Fuar özelinde en büyük beklentimiz; markamızı doğru hedef kitleyle buluşturmak, yeni iş birlikleri kurmak ve mevcut ilişkilerimizi daha da güçlendirmek. Özellikle uluslararası ziyaretçilerin ilgisi sayesinde ihracat odaklı büyüme hedeflerimize katkı sağlayacak bağlantılar kurmayı önemsiyoruz. Aynı zamanda sektördeki yenilikleri yakından gözlemlemek ve rakip analizleri yapmak açısından da fuarın sunduğu platform oldukça kıymetli. Bununla

birlikte, fuarın daha da etkin hale gelmesi adına bazı geliştirme önerilerimiz bulunuyor: Hedefli B2B Görüşmelerin Artırılması: Katılımcı firmalar ile profesyonel ziyaretçilerin önceden eşleştirildiği randevu sistemlerinin yaygınlaştırılması, verimliliği ciddi ölçüde artırabilir. Tematik Alanların Oluşturulması: Sektörün farklı alt segmentlerine (örneğin: lüks konaklama, sürdürülebilir turizm, butik otel çözümleri) özel alanlar ayrılması, katılımcıların daha odaklı bir deneyim yaşamasına olanak sağlayabilir. Uluslararası Tanıtımın Güçlendirilmesi: Yurt dışı tanıtım çalışmalarının artırılması, daha fazla nitelikli yabancı ziyaretçiyi fuara çekerek, küresel iş potansiyelini büyütebilir. 2025 yılı, firmamız için sürdürülebilir büyüme, dijital dönüşüm ve uluslararasılaşma stratejilerimizi daha da ileriye taşımayı hedeflediğimiz önemli bir yıl olacak. Hem ürün/hizmet kalitemizi artırmak hem de müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak adına çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Çamlıca Design olarak, 2025 yılı özelinde başlıca hedeflerimiz şunlardır: Yeni Pazarlara Açılmak: Özellikle Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında yeni iş birlikleri kurmak, distribütör ağıımızı genişletmek ve marka bilinirliğimizi uluslararası arenada artırmak önceliklerimiz arasında. Ürün/Hizmet Geliştirme: Müşteri ihtiyaçlarını ve sektör trendlerini yakından takip ederek, özel üretim kapasitemizi artırmak ve yenilikçi çözümler sunmak istiyoruz. Ar-Ge yatırımlarımızı bu doğrultuda artırmayı planlıyoruz. Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme: Çevre dostu üretim süreçleri, enerji verimliliği ve dijital altyapı geliştirmeleri ile sürdürülebilirlik odaklı projeleri hayata geçirmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. İnsan Kaynağını Güçlendirmek: Ekibimizi büyütmek ve yeteneklerini artırmak adına hem iç eğitim programlarına hem de yetenek kazanımına yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Fuar ve Etkinlik Katılımları: 2025 yılında, yurt içi ve yurt dışında sektörün önde gelen fuarlarında yer alarak markamızı daha geniş kitlelere tanıtmayı, yeni iş bağlantıları kurmayı ve global vizyonumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda hem mevcut müşterilerimize daha iyi hizmet sunmayı hem de potansiyel müşterilerimize ulaşarak büyümemizi sürdürülebilir bir zeminde devam ettirmeyi planlıyoruz.

PIOLI PORCELAIN

Gecenin puslu atmosferinden ilhamla tasarlanan Haze Koleksiyonu,
modern formları zarafetle buluşturuyor.



Standımıza davetlisiniz!

HOSTECH by TUSID, İstanbul
27-31 Mayıs 2025
Hall 8 - 823

Abdurrahman Gültekin / Loca Design Furniture / İhracat Müdürü

İhracat odaklı bir yapıya sahip olan Loca Design firmamızla, otel odaları mobilyaları, lobi ve ortak alan mobilyaları, restoran ve kafe mobilyaları grubunda yurt içi projelerle ve iş birliği teklifleriyle pazar payımızı da genişletiyoruz



Loca Design olarak, 2017'den günümüze kafe, restoran ve hotel mobilyaları üretimi ile ilgili olarak Kayseri Organize Sanayi'de faaliyetimizi sürdürüyoruz. Ürün gruplarımızdan olan otel odaları mobilyaları; çalışma masaları, sandalyeler ve berjerlerden oluşuyor. Bu grupta stil ve malzeme çeşitliliği ile hizmet verirken, dayanıklılık, hijyen ve estetik unsurları özellikle vurguluyoruz. Lobi ve ortak alan mobilyalarımız olan oturma grupları, sehpa, danışma bankalarında konfor, estetik ve marka imajını yansıtıyor. Restoran ve kafe mobilyaları grubunda masalar, sandalyeler, banklar, bar tabureleriyle

hem iç mekan hem de dış mekan çözümleri sunarken; yoğun kullanıma uygunluk ve tasarım çeşitliliğine önem veriyoruz. Mobilya firmamız, ihracat odaklı bir yapıya sahip olmakla birlikte, son dönemde yurt içi proje ve iş birliği teklifleriyle pazar payını genişletmeyi hedeflemektedir. Bu bağlamda, Türkiye'de yükselen bir trend gösteren ve "bacasız sanayi" olarak nitelendirilen turizm sektörü, firmamız açısından stratejik bir öneme sahiptir. Şu an itibarıyla turizm sektörü faaliyetlerimiz, toplam iş hacmimizin sınırlı bir bölümünü oluşturmaktadır ancak gelecekteki büyüme potansiyeli dikkate alınarak geliştirilmesi planlanmaktadır.

Hostech by Tusid Fuarı'nın, ihracat hacmimizi artırma ve yeni pazarlara açılma konusunda kayda değer bir potansiyel yarattığına ve en kısa süre içinde Avrupa'da 1. sıraya yerleşeceğine inanıyoruz. Kafe, restoran, hotel projeleri ve toptan HORECA mobilya firmaları için, masa, sandalye, koltuklar ve birçok alana uygun ürün gruplarımız ile Hostech By Tusid 2025 fuarında yerimizi almaya hazırız

Hostech by Tusid 2023 fuarı ve daha önceki fuar deneyimlerimizi de göz önünde bulundurarak, bu fuar ve devamı için, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla, elimizden gelen özveri ve



gayret ile kafe, restoran, hotel projeleri ve toptan HORECA mobilya firmaları için masa, sandalye, koltuklar ve birçok alana uygun ürün gruplarımız ile Hostech By Tusid 2025 fuarında yerimizi almaya hazırız. Heyecanla ve zevkle misafirlerimizi ağırlamak için sabırsızlanıyoruz, şimdiden herkese iyi fuarlar dileriz. HOSTECH by TUSİD fuarı, sektördeki güncel trendleri takip etmek ve potansiyel iş ortakları ile bir araya gelmek açısından firmamız için önemli bir platformdur. Fuarın, ihracat hacmimizi artırma ve yeni pazarlara açılma konusunda kayda değer bir potansiyel yarattığına ve en kısa süre içinde Avrupa'da 1. sıraya yerleşeceğine inanıyoruz. Fuar, genel anlamda katılımcılar olarak yeterli görünüyör, bu yıl Tüyap Fuar alanında düzenlenecek olması ile de katılan firma kapasitesi ve ziyaretçilerinin artarak devam edeceği kanısındayım. Her iki yılda bir olması güzel bir avantaj, fuarın büyüklüğünü ve profesyonelliğini gösteriyor. Bu süre zarfında hem firmalar hem de fuar yetkilileri ve organizasyon firmaları ile tanıtımına daha çok önem verilerek, düzenleneceği tarihe kadar ziyaretçileri ve katılımcıları daha da iletişimde tutacak, motive edecek, online veya B2B şeklinde veya konferans ile belki de ülke ziyaretleri ile bir iletişim ve etkileşim süreci daha da etkili olabilir, diye düşünüyorum. Loca Design Furniture olarak 2025 yılında, yurt içi ve Afrika pazar payını artırma, sürdürülebilir üretim uygulamalarını benimseme ve uluslararası alanda rekabet gücünü yükseltme üzerine odaklanmayı hedefliyoruz.



Kale

Asansör Kontrol Ünitesi

KD040/10-901



444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT

Arda Mutfak olarak, endüstriyel mutfak cihazlarının üretiminde 25 yıldan beri faaliyet göstermekteyiz

Arda Mutfak, endüstriyel mutfak cihazlarının üretiminde 2000 yılından bu yana faaliyet göstermektedir. Tasarım yönü çok güçlü olan firmamız sorunsuz çalışan kuru & yaş pasta reyonları, saladbar, servis reyonları, yaş pasta dolapları, et teşhir dolapları, şarküteri dolapları gibi birçok mutfak ekipmanını en kaliteli işçilik ile yapmaktadır. Turizm sektörüne yönelik olarak mutfak ürün portföyümüz oldukça geniş ve çeşitli ihtiyaçlara cevap verecek şekilde tasarlanmıştır. Otel, restoran, kafe, catering vb. alanlarda uygun çözümler sunuyoruz. Hostech by TUSİD fuarına en yeni ve teknolojik ürünlerimizle katılım sağlayacağız. Endüstriyel mutfak alanında kullanılabilen pasta teşhir dolapları, servis reyonları, şarküteri dolapları ve diğer birçok ürünü müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz. Hostech By TUSİD fuarına 2. katılımımızı bu yıl gerçekleştirmekle beraber ziyaretçilerin yüksek ilgisiyle karşılaşmaktayız. Aldığımız olumlu dönüşler ile birlikte uzun soluklu iş birlikleri yapabiliyoruz. Fuarı her açıdan yeterli bulmaktayız. Beklentimiz her katılımımızda olduğu gibi yeni iş ortakları ile tanışmak ve yeni iş birlikleri yapmaktır. Arda Endüstriyel Mutfak Ekipmanları olarak 2025 yılında başlıca hedefimiz, geliştirdiğimiz ve tasarladığımız yeni ürünleri müşterilerimize ulaştırmak ve sektördeki yerimizi en iyiye taşımak olacaktır



Ali Sadullahoğlu / Arda Endüstriyel Mutfak Ekipm. İmalat San. Tic. Ltd. Şti. / Store Manager

dormakaba'dan otellerde güvenli ve akıllı erişim çözümleri

Yapı güvenliği, kullanıcıların emniyetli bir şekilde iç mekanda dolaşımına imkan sağlayan erişim gerekliliğidir. Kullanıcıların kesintisiz bir şekilde yapıya erişimi, odalara hijyenik ve emniyetli girişi, tüm çözümlerde görsel bütünlüğün sağlanması hiç şüphesiz memnuniyeti artırarak, beklentilerin üzerine çıkacaktır. Bu perspektif doğrultusunda giriş sistemleri, konaklama yapılarına dair ilk izlenimi ziyaretçiye aktaracaktır. Dolayısıyla sorunsuz deneyimin ilk adımının atıldığı giriş sistemleri müşteri memnuniyeti için esastır. Yapı ana girişinin kullanıcı dostu ve emniyetli olmasının yanı sıra iç mekan sirkülasyonu ve odalarda da kesintisiz akışın sağlanması; erişim yönetimini kolaylaştırıp, marka sadakatini ve müşteri geri dönüş sayısını artırıyor. Bu doğrultuda dormakaba Türkiye, pansiyonlar, tatil köyleri ve lüks otel zincirlerine kadar güvenlik, estetik ve işlevselliği bir araya getiren akıllı, kullanımı kolay çözümler sunuyor.

ITS 96 gizli kapı kapatıcı

Gizli kapı kapatıcı ürünlerinden biri olan ITS 96, mühendislik dehasıyla estetik zarafeti bir araya getirerek yenilikçi bir çözüm sunuyor. Kapı mekanizmasını tamamen gizleyen yapısı sayesinde gizli montaj imkânı sağlıyor ve böylece mekânlarda kusursuz bir görünüm elde ediliyor. Herkes için tasarım standartlarıyla uyumlu olan ITS 96, tek ve çift kanatlı kapılarla kullanılabiliyor. Kapanma hızı ve güçlü kolaylıkla ayarlanabilen bu sistem, tam kontrollü ve emniyetli kapı kapanışı sunuyor. Farklı kullanım senaryolarına kolayca uyum sağlayıp yoğun sirkülasyon gerektiren alanlarda dahi yüksek performansla çalışıyor.

dormakaba PHA 2000 panik çıkış sistemi, hastane, okul, üniversite, konser salonu, alışveriş merkezi, otel ve idari binalar gibi yoğun yaya trafiğine sahip yapılarda ortaya çıkan güvenlik donanımı ihtiyaçlarını eksiksiz karşılıyor. Cam, metal ya da ahşap kapılarla uyumlu yapısı sayesinde farklı uygulama alanlarına kolayca entegre oluyor. Yatay ve dikey kilitleme, sağ-sol uyumlu kullanım, elektrikli fonksiyon seçenekleri ve kolay montaj imkânı sunan PHA 2000, hem mimarlar hem de uygulayıcılar için pratik ve güvenilir bir çözüm sunuyor. EN 1125 standardına uygunluğu test edilmiş olan ürün, uzun ömürlü kalite ve yüksek kullanıcı güvenliği ile öne çıkıyor.



Quantum pixel + elektronik kilit – mobil erişimde tam kontrol

Quantum pixel+, kapı iç yüzeyine gizlenen elektronik aksamı ve zarif kol tasarımıyla otel dekorlarına sorunsuz uyum sağlıyor; NFC, RFID, Bluetooth® Low Energy (BLE) ve dijital cüzdan desteği sayesinde misafirlere tek bir mobil anahtarla oda, havuz, bar ve otopark erişimi imkânı tanıyor. Kablosuz güncelleme özelliği ile oda değişimi, konaklama süresi uzatma ve yetki yönetimi işlemlerini resepsiyona uğratmadan gerçekleştirirken, eş zamanlı erişim raporlaması güvenlik ve operasyonel verimliliği artırıyor.

Advanced water treatment technology for sustainable buldings

Sürdürülebilir tesisler için ileri teknoloji ile su iyileştirme

Swiss Technology
İsviçre Teknolojisi

IP65 protection standards
IP65 koruma sınıfı

Unlimited flow rate
Limitsiz debi

No service, spare part and maintenance
Bakım, servis ve yedek parça ihtiyacı yoktur

No waste water
Atık su yoktur

Very low operation cost
Çok düşük işletme maliyeti

- Etkin su kullanımı ile su tasarrufu (~40%)
- Tuzlu ve acı sular ile sulama imkanı
- Suda ve toprakta tuzluluk yönetimi
- Toprakları rehabilite etmek
- Tıkanmaları önleme, şebekeyi koruma
- Biofilm ve kireç oluşumunda sistemlerin korunması
- Gübre Emilimini arttırma, gübreden tasarruf
- Bitki sağlığının iyileştirilmesi



www.aqua4d.com.tr

SWISS TECHNOLOGY 



AQUA4D®

Erdal Özkan – CEO, Senkron Tech

Flyby Yönetim Yazılımı ile tesislerin dijital dönüşümüne ilham verdik: FIBO 2025'te edindiğimiz ilham, sektöre yeni ufuklar açacak!



29 yılı aşkın tecrübesiyle teknoloji geliştiren Senkron Tech çatısı altında konumlanan Flyby markamızla, 20'den fazla ülkede 600'den fazla tesiste dijital dönüşümüne liderlik ediyoruz. Nisan ayında Köln'de düzenlenen dünyanın en büyük fitness ve sağlık fuarı FIBO 2025'te, Flyby yönetim yazılımı ve Flyby Tracker akıllı havlu takip sistemi ürünlerimiz ile yerimizi alarak bu vizyonumuzu uluslararası katılımcılarla paylaştık.

FIBO 2025'te tanıtılan çözümlerimiz, dijitalleşmenin sahadaki etkisini bir kez daha ortaya koydu

Fuar boyunca, interaktif demo alanlarımızda sunduğumuz çözümlerle tesis yönetiminin ne kadar kolaylaştırılabileceğini birebir gösterme fırsatı yakaladık. Standımızı ziyaret eden sektör

profesyonellerinden aldığımız geri bildirimler, yeni bağlantılar ve iş birlikleri, Flyby'nin global büyüme stratejisine ivme kazandırdı.

Flyby, otel içindeki operasyonel alanları otel yazılımlarıyla entegre çalıştırarak yönetimde bütünlük sağlıyor

Flyby, otellerdeki golf, spa, fitness ve restoran gibi alanların tüm operasyonlarını dijitalleştiren kapsamlı bir yönetim yazılımı olarak öne çıkıyor. Güçlü entegrasyon altyapımız sayesinde bu alanlar, Opera, Fidelio gibi otel yazılımlarıyla senkronize çalışabiliyor. Bu yapı, hem operasyonel verimlilik sağlıyor hem de misafir deneyimini daha tutarlı hale getiriyor.

Flyby ile misafir deneyimi sadeleşiyor, operasyonel yük azalıyor

Üyelik ve rezervasyon yönetiminden, POS ve kiosk çözümlerine; CRM modülünden mobil uygulama entegrasyonlarına kadar uzanan geniş ürün yelpazemiz FIBO'da büyük ilgi gördü. Avrupa başta olmak üzere birçok pazardan gelen geri bildirimler ve kurulan bağlantılar, bugüne kadar attığımız adımların doğruluğunu bir kez daha gösterdi. Bugün artık sadece teknolojik olmak yetmiyor; doğru yazılımı, tesisin ruhuna uygun bir yaklaşımla sunmak gerekiyor. İşte biz de bu anlayışla hareket ediyor, her tesisin kendine özgü dinamiklerine göre özelleştirilebilir çözümler geliştiriyoruz. Yalnızca bir yazılım değil, işletmelere özel kurgulanabilen yönetim altyapısı sunuyoruz.

Bu deneyim, yalnızca bizi değil, iş ortaklarımızı da geleceğe daha güçlü hazırlıyor. Her yeni temas, her yeni keşif, bizim için sadece bir başarı değil; sektörün genel dönüşümünde birlikte atılacak bir adım anlamı taşıyor. Flyby olarak, edindiğimiz ilhamı teknolojiyle birleştirerek; tesislerin yönetim süreçlerini daha akıllı, daha entegre ve daha verimli hale getirecek çözümler üretmeye devam edeceğiz.

Eskişehir Ticaret Odası, Mitsubishi Heavy Klima ile kesintisiz iklimlendirme konforuna hazır

Eskişehir'de yer alan Eskişehir Ticaret Odası Hizmet Binası, iklimlendirme çözümleri için Mitsubishi Heavy Industries (MHI) VRF sistemlerini tercih ederek hem yüksek enerji verimliliği hem de kesintisiz ısıtma konforunu bir araya getirdi. Toplamda 635 kW kapasiteye ulaşan sistemde; 14 grup dış ünite ve 95 adet dört yön kaset ve orta statik basınçlı kanal tipi iç ünite kullanılarak tüm alanlarda homojen bir iklimlendirme sağlandı. Standart sürekli ısıtma özelliği sayesinde Eskişehir gibi soğuk iklimlerde bile konforlu bir iç mekân sıcaklığı sunan bu sistem, draft panel özellikli iç üniteleri ile soğuk çarpmasını engelleyerek kullanıcı konforunu artırıyor. Eskişehir Ticaret Odası Hizmet Binası'nda kullanılan Mitsubishi Heavy Industries VRF sistemleri, dış ünitelerin yüksek verimliliği ve sürekli ısıtma özelliği ile dikkat çekiyor. Projeye özel olarak tercih edilen Heat Pump VRF dış üniteler, enerji tasarrufunu en üst seviyeye çıkarırken, sert kış koşullarında bile kesintisiz performans sunuyor. Draft panel özellikli iç üniteler sayesinde, havanın doğrudan kullanıcıya temas etmesi engellenerek konforlu ve dengeli bir iklimlendirme ortamı oluşturuluyor. Bu sistem, Eskişehir gibi soğuk bölgelerde dahi istikrarlı sıcaklık kontrolü sağlayarak ticari alanlar için ideal bir çözüm sunuyor.



Otellerde tasarım ve teknoloji birleşiyor

Otel projeniz için tek bir kaynaktan akıllı ve güvenli
geçiş çözümleri

T +90 212 332 00 00 | info.tr@dormakaba.com



Quantum Pixel+ - Elektronik otel kilidi



PHA 2000- Panik bar



ITS 96 - Gzli kapı kapatıcı

Yapay zeka ile oteller de değişiyor

Konaklama sektörü, yapay zekanın sağladığı olanaklarla yepyeni bir döneme adım atıyor. Konukların otele giriş anından çıkışına kadar her aşamada daha hızlı, daha kişiselleştirilmiş ve daha sürdürülebilir bir deneyim sunmak artık mümkün. Otelcilik sektörü için bu gelişmeler, yalnızca teknolojik bir sıçrama değil; aynı zamanda müşteri memnuniyetine dayalı rekabetin de yeni kurallarını yazıyor. Türkiye'nin önde gelen Otel Yönetim Sistemlerinden Elektraweb, bu dönüşümün öncülerinden biri olarak dikkat çekiyor. Oteller için geliştirilen yapay zeka destekli çözümler, klasik operasyonel süreçleri otomasyonla birleştirerek, sektör profesyonellerine zamandan ve maliyetten tasarruf ettiriyor. Rezervasyon sistemlerinden oda içi hizmetlere, itibar yönetiminden çevresel sürdürülebilirliğe kadar her alanda kullanılan yapay zeka, otelciliğin sınırlarını genişletiyor. Yapay zeka destekli rezervasyon asistanları, günün her saati soruları yanıtlayabiliyor, rezervasyon işlemlerini tamamlayabiliyor ve ödemeleri tahsil edebiliyor. Artık konuklar, yalnızca birkaç dokunuşla odalarına giriş yapabiliyor; hatta daha otele varmadan, geçmiş tercihlerine göre kişiselleştirilmiş bir konaklama deneyimiyle karşılaşılıyor. Elektraweb Teknoloji Geliştirme Grubu Başkanı Kemal Oral, bu dönüşümün arkasındaki vizyonu şu sözlerle özetledi: “Yapay zekayı otelcilik sektörüne entegre ederken temel amacımız, otellerin yalnızca dijitalleşmesini değil, aynı zamanda daha sürdürülebilir ve verimli bir hizmet anlayışı geliştirmesini sağlamaktır. Bugün geldiğimiz noktada, konukların beklentilerini önceden anlayan, çevresel etkileri minimuma indiren ve yöneticilere anlık içgörüler sunan bir yapıdan söz ediyoruz. Bu sadece bir teknolojik gelişme değil; otelciliğin geleceğini inşa eden bir anlayış değişimidir. Bugün birçok otel, resepsiyon ihtiyacını ortadan kaldıran yüz tanıma sistemleriyle misafirlerine temas etmeyen bir giriş deneyimi sunabiliyor. Aynı zamanda, geçmiş verilerden öğrenen yapay zeka sistemleri sayesinde konuklar, odaya adım attıkları andan itibaren kendi zevklerine göre hazırlanmış bir atmosferle karşılaşılıyor. Yalnızca konfor değil; yemek



tercihleri, günlük gezi önerileri ve kişisel hizmetler de tamamen kişiselleştiriliyor. Bu teknolojik yenilikler, otellerin sosyal medyadan gelen yorumlara anında yanıt vermesinden, enerji tüketimini optimize ederek sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasına kadar birçok alanda etkisini gösteriyor. Konuklar artık sadece konaklamıyor; kendi tercihlerine göre şekillenmiş, konforlu ve bilinçli bir yaşam deneyiminin parçası oluyor. Otellerin geleceği, yapay zeka ile sadece akıllı değil; aynı zamanda daha misafirperver, daha sürdürülebilir ve daha etkili hale geliyor. Yapay zekayı yalnızca bir otomasyon aracı olarak değil, aynı zamanda misafir deneyimini merkeze alan stratejik bir zihin yapısı olarak konumlandırıyoruz. Geleceğin otelciliğinde veri, duygu ve hizmet iç içe geçecek. Biz bu geleceği bugünden inşa ediyoruz. İtibar yönetiminde de önemli bir rol oynayan yapay zeka, sosyal medya ve yorum platformlarını sürekli tarayarak yöneticilere anlık analizler sunuyor. Böylece kurumlar, itibarlarını proaktif bir şekilde yönetebiliyor. Öte yandan enerji tüketimi, atık yönetimi ve karbon ayak izi gibi çevresel metrikler de artık yapay zeka yardımıyla anlık olarak izlenebiliyor. Yapay zekanın otelcilikte açtığı bu yeni dönem, yalnızca teknolojik değil; daha bilinçli, daha duyarlı ve daha insana odaklı bir hizmet anlayışının da habercisi olacak.”

Air Montenegro artık Hitit ile uçuyor



Hitit'in yeni partneri Air Montenegro, yapılan anlaşma ve sistem geçişleri sonrasında Hitit'in Crane çözümleri ile operasyonlarını yürütmeye başladı. Avrupa'nın en büyük ikinci rezervasyon sistemleri sağlayıcısı olan Hitit'in rezervasyon ve yolcu hizmetleri çözümünü (Crane PAX) kullanan Air Montenegro, havayolu IT altyapısını geleceğe hazır teknolojilerle güçlendirdi ve rekabetçi bir pazarda konumunu sağlamlaştırdı. Satış ağını genişletmek amacıyla Hitit'in acenta dağıtım sistemleri ile bağlantılı önemli modüllerini kendi sistemlerine entegre eden Air Montenegro; internet rezervasyon motoru, acenta ve çağrı merkezi portalları ile e-bilet hubları gibi hizmetlerden yararlanırken, aynı zamanda yolcularına kesintisiz bir teknoloji deneyimi sunmayı

hedefliyor. Bunun yanı sıra, 850 havalimanında kullanılan Hitit'in kalkış kontrol sistemleri artık Air Montenegro tarafından da kullanılacak. Hitit CEO'su Nevra Onursal Karaağaç, beş yıl boyunca Air Montenegro'ya hizmet vereceklerini ve bu süre içinde mevcut yolcu sayısını artırma hedeflerine mümkün olan en iyi şekilde destek olacaklarını belirterek şunları söyledi: “Yolcu hizmetleri sistemimiz, loyalty alanındaki başarılarımız üzerine inşa ettiğimiz ve yeni teknolojilerle katman katman geliştirdiğimiz, çok değerli bir yazılım. Bu yazılımın sunduğu esneklik ve kapasite şu an hiçbir IT sağlayıcısında bulunmuyor. Son dönemde acenta dağıtım sistemleri ve havayolu perakendeciliği alanlarındaki yeniliklerimiz, Crane PSS çözümümüzün küresel çapta değerini artırdı. Her gün yaptığımız yatırımlar ve Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde, Air Montenegro'yu Avrupa'nın en önemli havayollarından biri olma yolculuğunda desteklemeye devam edeceğiz.” Air Montenegro CEO'su Vukadin Stojanović Hitit ile yaptıkları iş ortaklıkları hakkında şu ifadelerde bulundu: “Hitit ile bu yeni büyüme ve yenilik dönemine adım atmaktan heyecan duyuyoruz. Hitit'in çözümleri ve hizmetleri, operasyonel yetkinliklerimizi artırmada ve tüm yolcularımız için uçuş deneyimini geliştirmede kritik bir rol oynayacak. Avrupa pazarındaki varlığımızı genişletmeye devam ederken, bu iş birliği bize küresel ölçekte rekabet edebilmemiz için gerekli kabiliyetleri ve teknolojiyi sunuyor. Hitit ile başarılı bir ortaklık kurarak hizmet kalitemizi ve operasyonel verimliliğimizi daha da üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Hitit çözümlerine geçişimiz, Air Montenegro'yu bölgedeki lider havayollarından biri yapma hedefimizde önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor.”

Form'dan Gaziantep Üniversitesi Hastanesi'ne yüksek verimli iklimlendirme çözümleri

Gaziantep Üniversitesi'nin sağlık alanındaki en kritik yapı taşlarından biri olan Acil Travma ve Yanık Hastanesi'nde, Form Endüstri Ürünleri'nin yenilikçi ve hijyen odaklı iklimlendirme çözümleri tercih edildi.



Projede kullanılan rotorlu ve plakalı tip EC fanlı klima santralleri hem hasta konforunu artırıyor hem de hijyenik ortamların sürekliliğini sağlıyor. Özellikle sterilizasyonun hayati önem taşıdığı sağlık yapılarında bu santraller, gelişmiş hava kalitesi ve enerji tasarrufunu bir arada sunuyor. Hijyenik ihtiyaçların en üst düzeyde olduğu bu hastane projesinde tercih edilen klima santralleri, rotorlu ve plakalı eşanjör seçenekleriyle ısı geri kazanımı sağlarken, EC fan teknolojisi sayesinde enerji verimliliğini artırıyor. Ayrıca, düşük ses seviyesi ile hasta alanlarında sessiz çalışma avantajı sunuyor. Projede yer alan 3 adet hava soğutmalı inverter vidalı soğutma grubu, sistemin sürdürülebilir ve kesintisiz çalışmasına katkı sağlıyor. Sağlık hizmetlerinin devamlılığını destekleyen soğutma grupları, geniş çalışma aralıkları ve yüksek performansları ile hastane operasyonlarının güvenle sürdürülmesini mümkün kılıyor. 165 adet 4 yönüflemeoeli kaset tipi fancoil cihazı ise hasta odaları ve personel kullanım alanlarında homojen hava dağılımı sağlayarak maksimum konfor sunuyor. Şık tasarımlarıyla mimariye uyum sağlayan bu üniteler, sessiz ve etkili iklimlendirme imkanı tanıyor.

Geleceğin konuk ağırlama teknolojileri Protel Teknoloji Günleri'nde konuşuldu

Yapay zeka destekli çözümlerden akıllı otellere, bulut tabanlı sistemlerden sürdürülebilir dijital altyapılara kadar geleceğin konuk ağırlama teknolojilerini sektöre tanıtmak ve deneyimleme imkânı sunmak amacıyla düzenlenen Protel Teknoloji Günleri, 15 Nisan Salı günü İstanbul'da CVK Park Bosphorus Hotel'de gerçekleşti.



Türkiye'nin turizm profesyonellerini, konuk ağırlama teknolojilerinde dünyanın lider markalarıyla buluşturan etkinlikte, Oracle ve Interel gibi global teknoloji devlerinin temsilcileri ağırlandı. Etkinliğin açılış konuşmasını Protel Pazarlama Direktörü Mehmet Emin Çangal gerçekleştirdi. Protel Satış Direktörü Fatih Tenel ise Protel ile Konuk Ağırlama Sektörü Trendleri ve Geleceği sunumunu yaptı. Protel'in 36 yıllık tecrübesiyle geliştirdiği çözümleri ve sektöre yön veren vizyonunu paylaştan Fatih Tenel konuşmasında, Protel'in sektöre sağladığı katma değeri şu sözlerle vurguladı: "Protel olarak otelcilik sektörüne yalnızca teknoloji sunmuyor, dijital dönüşüm yolculuğunda gerçek bir çözüm ortağı oluyoruz. Protel'in, gerek Symphony Cloud gerekse OPERA Cloud ile sektöre sağladığı bulut çözümleri; otel ve restoranların dijital dönüşümünü hızlandırırken aynı zamanda daha düşük yatırım maliyeti, enerji tasarrufu ve bilgi işlem süreçlerinde sadeleşme gibi önemli avantajlar sunuyor. Çözümlerimizle müşterilerimizin operasyonel verimliliklerini artırıyor, misafir deneyimini en üst düzeye taşıyoruz." Etkinlik kapsamında Oracle Hospitality Stratejik Müşteri Yöneticisi Hasan Barakat, Oracle ile yapay zeka tabanlı çözümler ve bulut dönüşümünün yıldızı Opera Cloud sistemini anlattı. Etkinliğin bir diğer konuşmacısı Interel Bölge Satış Direktörü Mohammed Hamzeh, Interel ile Akıllı Oteller üzerine bir konuşma gerçekleştirdi. Etkinlik fuaye alanında kurulan demo alanlarında Interel, Symphony Cloud ve Opera Cloud teknolojileri katılımcıların incelemesine sunuldu. Katılımcılar, ürünleri deneyimleyerek teknik ekiplerle birebir görüşme imkânı da buldu.

Tepe Servis'in yeni genel müdürü Sertay Sargın oldu



Tepe Servis ve Yönetim AŞ'de genel müdürlük görevine Sertay Sargın getirildi. Bilkent Holding çatısı altında uzun yıllar üst düzey yöneticilik yapan Sargın, Nisan 2025 itibarıyla Tepe Servis'in yeni genel müdürü olarak görevine başladı. İş geliştirme, operasyon yönetimi ve dijital dönüşüm alanlarında geniş deneyime sahip olan Sargın, Tepe Servis'in büyüme hedeflerine liderlik edecek. Lisans eğitimini Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisat

Bölümü'nde tamamlayan Sertay Sargın, kariyerine Baker Tilly Güreli YMM şirketinin SPK denetim departmanında başladı. Sonrasında TAV Havalimanları Holding A.Ş. bütçe departmanında kariyerine devam eden Sargın, ilerleyen yıllarda İDO Sanayi ve Ticaret A.Ş. bütçe departmanında görevine devam etmiştir. Bilkent Holding'deki kariyerine bütçe ve satın alma süreçlerinden sorumlu yönetici olarak başlayan Sargın, Holding'in SAP S/4HANA dijital dönüşüm projesinde liderlik rolü üstlendi. Ardından Holding şirketlerinde çeşitli kademelerde yöneticilik yaptı. Bütçe ve finansal raporlama, stratejik yönetim, operasyonel verimlilik ve teknoloji tabanlı dönüşüm konularında uzmanlığı bulunmakta olan Sargın son olarak Adonis Endüstriyel Temizlik Ürünleri A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev aldı.

Protel'in İnsan ve Kültür Direktörü Selin Güzel oldu

35 yılı aşkın süredir otel, restoran, kafe, bar, pastane ve plaj işletmeleri için teknolojik çözümler sunan Protel'in İnsan ve Kültür Direktörlüğüne insan kaynakları alanında 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Selin Güzel atandı. Çanakkale Onsekiz Mart



Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü mezunu olan Selin Güzel İş hayatına Kom Ferry'de Proje Danışmanı olarak başladı. 2011-2016 yılları arasında Profera Danışmanlık'ta İşe Alım Danışmanı olarak çalışan Güzel, farklı sektörlerde işe alım süreçlerini yönetti; müşteri kurumların organizasyon yapısını analiz ederek, aday araştırma, mülakat ve raporlama süreçlerini yürüttü. 2016-2019 yıllarında Toksöz Grup'ta Yetenek Kazanımı Yöneticisi olarak görev aldı. Uçtan uca işe alım süreçlerini yönetti; MT programları, üniversite kariyer günleri gibi projeleri yönetti. 2019'dan 2021'e kadar Hepsiburada'da İnsan Kaynakları İş Ortağı olarak görev yapan Güzel, finans ve strateji birimlerinden sorumlu oldu. Performans yönetimi, işe alım, iç iletişim ve organizasyonel gelişim gibi birçok farklı insan kaynakları fonksiyonlarını yürüttü. 2021-2025 yıllarında ise iPara'da İnsan Kaynakları Müdürlüğü görevini üstlendi. iPara'da insan kaynaklarının yanı sıra idari işler ve satın alma departmanlarının da sorumluluğunda görev aldı. 2025 Nisan ayı itibarıyla Protel İnsan ve Kültür Direktörlüğü görevini yürütüyor.

oteller



Villa oteller, lüks, izole, kişiselleştirilmiş ve doğayla iç içe konseptleriyle misafirlerine, rafine zevkler ve dinginlik üzerine kurulu bir yaşam tarzı sunuyor

Sektör profesyonelleri, lüks turizmde artan mahremiyet, ayrıcalık ve kişiye özel hizmet talepleri doğrultusunda yükselen bir ivme gösteren villa konseptli otellerin, uzun süreli konaklamalara yönelik güçlü bir eğilim sergilediğini ve bu bağlamda son derece sürdürülebilir olduğunu belirtiyorlar.

Lokasyonlarıyla hem doğanın kucağında sakin ve huzurlu bir tatili içeren hem de şehir merkezine yakın konumlarıyla ulaşım ve alternatif gezi olanakları sunan bu konseptteki oteller, sadece villa veya hem villa tarzı hem de otel ana binalarıyla hizmet verirken, konuklarına her iki tesisin tüm olanaklarından yararlanma imkanı sunuyorlar. Farklı özelliklere sahip villa otelleri, deniz kıyısında özel plajları, özel pavilyonlarıyla, villalarının bünyesinde yer alan tatlı su veya deniz suyu özel havuzları, jakuzi, sauna, hamam gibi kişiye özel ayrıcalıklarla, geniş güneşlenme terasıyla, her türlü imkan ile donatılmış alternatifli villarda, konuklarına ev konforunda bir tatil yaşatırken, ana otelin açık büfe ve alakart

restoranlarına, spa & wellness alanlarına ve çocuk kulübü ve tüm sosyal alan ve etkinliklerine de erişim imkanı sağlıyorlar. Lüks segmente hitap eden bu turistler için tatilin anlamının sadece dinlenmek değil, kendilerini özel hissetmek, yüksek kaliteli hizmet almak ve ayrıcalıklı bir yaşam tarzını deneyimlemek olduğunu belirten sektör temsilcileri, daha ayrıcalıklı bir deneyim arayanlar için villalarda kişiye özel (tailor-made) hizmet anlayışını benimsediklerini ifade ediyorlar. Bu bağlamda alanında uzman ve yüksek donanıma sahip özel butler (kişisel asistan), özel aşçı, tesisdeki çeşitli alanlara buggy hizmeti, otel dışı taleplerine yönelik olarak da butler hizmeti gibi geniş bir perspektifte hizmet sunuyorlar.



Villa konseptli oteller hem iç pazarda hem de dış pazarda oldukça güçlü bir konuma sahip. Sektör profesyonelleri hem iç pazarda hem de dış pazarda oldukça güçlü bir konuma sahip olduklarını, dönemsel olarak değişiklik göstermekle birlikte, misafir profiline büyük bölümünü Türkiye'den ağırladıklarını belirtiyorlar. Dış pazar ülkeleri olarak, özellikle Fransa, İngiltere, Almanya, İsviçre, Hollanda, Belçika, Polonya başta olmak üzere Avrupa ülkeleri, Rusya, Baltık ülkeleri, Ortadoğu, BDT ve CIS ülkelerinden misafirler ağırladıklarını ifade ediyorlar. Bu uluslararası çeşitliliğin, tesislerinin global ölçekte tanınırlığını ve hizmet kalitesini net bir şekilde ortaya koyduğunu vurguluyorlar. Misafir portföylerinin ailelerden balayı çiftlerine, çok kuşaklı seyahat eden geniş gruplardan yalnız seyahat eden üst segment bireylere kadar oldukça çeşitli bir profilden oluştuğunu açıklıyorlar. Sektör profesyonelleri genel olarak, villa konseptinin, pandemiyle birlikte hız kazansa da aslında uzun vadede kalıcı bir lüks segment trendine dönüştüğünü belirterek, kişiselleştirilmiş hizmet, yüksek mahremiyet ve doğayla iç içe olma arzusunun, günümüz lüks tüketici anlayışının temel dinamikleri haline geldiğini açıklıyor. Özellikle uzaktan çalışma modelinin ve uzun süreli tatillerin artmaya devam etmesiyle, bu alanda istikrarlı bir büyüme beklediklerini, talebin artarak devam etmesinin, bu alandaki yatırımların da sürdürülebilir ve stratejik bir şekilde büyüyeceğini gösterdiğini; dolayısıyla, villa konseptli tatil anlayışının önümüzdeki dönemde trend olarak devam etmesini beklediklerini, tatili bir sezondan öteye taşıyarak, yaşam tarzına dönüştürdüklerini vurguluyorlar.

Kişiyi özel hizmet anlayışı sebebiyle daha deneyimli, çözüm odaklı ve çok yönlü personel ihtiyacı kendini gösteriyor fakat sektörde villa otel deneyimi olan personel bulmanın zor olduğu belirtiliyor

Villa konseptli otellerin karşılaştığı başlıca sektör sorunlarına ve çözüm önerilerine değinen sektör duayenleri:

Nitelikli personel temini: Özellikle kişiselleştirilmiş hizmet sunumu ve geniş yaşam alanları gerektiren bu konseptin, daha fazla özel eğitimli personel ihtiyacı ve operasyonel hassasiyet talep ettiğini ifade ediyorlar. Kişiyi özel hizmet anlayışı sebebiyle daha deneyimli, çözüm odaklı ve çok yönlü personel ihtiyacının kendini gösterdiğini fakat sektörde villa otel deneyimi olan personel bulmanın zor olduğunu belirten oteller, bu bağlamda, kendi bünyelerinde

personel kalitesini artırmak için sürekli eğitim programları düzenlediklerini ve eğitimli personel yetiştirilmesine yönelik iş birliklerinin artırılması gerektiğini açıklıyorlar.

Ekonomik dalgalanmalar ve maliyet artışları: Artan misafir beklentilerini karşılayabilmek ve daha fazla kişiselleştirilmiş hizmet verebilmek için hem iş gücü hem de kaliteyi arttırmaları gerektiğini ve bunların da doğal olarak fiyatlara yansıdığını açıklıyorlar.

Rekabet: Sektörün en genel sorunlarından birinin, bireysel müşterinin çok az geliyor olması olduğunu; yüzde 85 oranında turizm acentelerine bağlı kaldığından, pazarlık gücünün azaldığını, muadil otellerin yatak sayısında ciddi artışlar mevcut olduğunu bu nedenle rekabetin sürekli arttığını ifade ediyorlar.

Sürdürülebilirlik uygulamaları: Villa otellerin, potansiyeli yüksek ama sürdürülebilirlik açısından çok iyi planlama isteyen bir segment olduğunu vurgulayarak, sürdürülebilirlik uygulamalarının maliyetlerinin yüksek olduğunu ve artan bir rekabet olduğunu belirtiyorlar. Çözüm aşamasında sektör temsilcileri, çevresel, sosyal ve ekonomik yönden sürdürülebilirlik ilkelerine uygun düzenlemeler yaptıklarını, çevre dostu sistemler ve geri dönüşüm uygulamalarıyla sürdürülebilirliğe katkıda bulunduklarını açıklıyorlar.

Dijital altyapı: Villa konseptinde kişiselleştirme beklentisi oldukça yüksek olduğu için, dijital altyapının ve hizmet senaryolarının daha karmaşık hale geldiği bir yapıyla karşı karşıya olduklarını açıklayan profesyoneller, bu noktada teknolojik yatırımlar ve iç iletişim süreçlerinin yeniden yapılanması ve gelişen teknolojilere ayak uydurabilmek için her sene daha fazla yatırım yapmaları gerektiğini ifade ediyorlar.

Misafir memnuniyeti: Villa misafirlerinin, özel inzivalarının ayrıcalığını hissederken, aynı zamanda geniş tatil olanaklarının zenginliğinden de faydalanmalarını sağlamak gerektiğini açıklayarak, bunu, villa ve otel deneyimi arasında sorunsuz bir

bağlantı kurarak, önceden planlanmış özel düzenlemeler, ulaşım hizmetleri ve kişisel butler hizmetleri aracılığıyla kişiye özel iletişim sunarak sağladıklarını belirtiyorlar.

Yenilikçi ve yaratıcı aksiyonlar: Sektör profesyonelleri, değişime ve talep farklılıklarına açık olarak daha doğru ilerlenebileceğini belirtiyorlar. Bu bağlamda misafirlerin farklı taleplerine yönelik, misafir ihtiyaçlarının doğru analiz edilebilmesi, hizmet seçeneğini arttırabilmek adına, talepleri doğrultusunda yenilikçi ve yaratıcı aksiyonların alınabilmesinin önemine değiniyorlar.

Bütünlük şartı: Öncelikle villa misafirinin özel olduğunu hissetmesi gerektiğini ve misafirin tüm alanlarda takip edilip; özel hizmet sunulmasının şart olduğunu, otelin hizmet anlayışında üst segment grubunda bütünlük arz etmesi gerektiğini, yani toplam kalite hizmeti olmadan villa hizmetinin olamayacağını söylüyorlar.

Bölge turizmi: Bölgede 12 ay hizmet verecek şekilde işletmelerin yapılandırılmasının, sağlık turizmi ile ilgili çalışmaların arttırılmasının, villa konseptli turizm sektörüne önemli katkılar sağlayabileceğini ifade ediyorlar.

2024 yılının genel bir değerlendirmesini yapan sektör duayenleri, birtakım olumsuzluklara rağmen hem doluluk oranları hem de misafir memnuniyeti açısından güçlü bir yıl olduğunu, lüks segmentteki marka konumlarını güçlendirdiklerini açıklıyorlar. Özellikle üst segment misafir kitlesine hitap eden bu modelin, lüks turizm anlayışının bir parçası olarak konumunu daha da sağlamlaştırmasını beklediklerini belirterek; bu kapsamda, 2025 yılı hedefleri arasında; hizmet kalitesini arttırmaya yönelik yatırımlar, dijital altyapının güçlendirilmesi, sürdürülebilirlik odaklı uygulamaların yaygınlaştırılması ve müşteri deneyimini daha da kişiselleştirmeye yönelik adımların öncelik taşıdığını açıklıyorlar. 2025 için rezervasyon akışının hızlı başladığına değinerek, sektör için çok kazançlı ve keyifli bir yıl olmasını temenni ediyorlar.





Amit Sharma / Kempinski Hotel
The Dome Belek / Genel Müdür

Kempinski Hotel The Dome, zamansız lüksü, zarif Türk misafirperverliğini ve huzurlu Akdeniz atmosferini kusursuz bir şekilde bir araya getiriyor. Antalya, Belek'te doğrudan deniz kıyısında yer alan tesisimiz; ana binada 158 oda ve süit, 31 Lagoon süiti, 12 Lagoon Golf Süiti ve Antalya Golf Kulübü'nün yemyeşil manzarasına gizlenmiş 27 özel villa ile hizmet vermektedir. Villa misafirlerimiz, özel havuzların, kişiye özel butler hizmetinin ve göl kenarındaki özel restoranımız Sofra by The Lake'in ayrıcalıklarının yanı sıra, ana otelin sunduğu diğer hizmetlerden de faydalanabilmektedir. Misafirlerimiz ayrıca açık büfe ve alakart restoranlarımıza, spa & wellness alanlarımıza ve çocuk kulübüne erişim imkanına da sahiptir. Villalarımız, iki golf sahamız PGA Sultan ve Pasha'nın hemen yanında konumlanmıştır. Bu da otelimizi hem tatil hem de uzun konaklama yapan misafirler için kapsamlı bir lüks tesis haline getirmektedir. Villa konseptini dahil etme kararı, lüks turizmde artan mahremiyet, ayrıcalık ve kişiye özel hizmet talepleri doğrultusunda alındı. Villalar; gizliliğe, geniş yaşam alanlarına ve kişiselleştirilmiş deneyimlere değer veren bireyler ve aileler için cazip bir konaklama seçeneğidir. Villa misafirlerimiz genellikle yüksek harcama grubuna dahil olan ister villada yemek servisi ister özel wellness uygulamaları, isterse özenle planlanmış aile deneyimleri olsun, kendilerine özel lüks arayışında olan misafirlerdir. Ayrıca, özellikle Batı ve Doğu Avrupa, BDT ülkeleri ve dünyanın diğer bölgelerinden gelen misafirler arasında uzun süreli konaklamalara yönelik güçlü bir eğilim gözlemledik. Bu durum da villa modelini son derece sürdürülebilir kılmaktadır. Yerel ve uluslararası seyahatçiler arasında sağlıklı bir dengeyi keyifle sürdürüyoruz. Ana uluslararası pazarlarımız arasında Almanya, İsviçre, Birleşik Krallık, Rusya ve diğer BDT ülkeleri yer almaktadır. Yüksek sezon olan yaz aylarında Avrupa'dan gelen misafirler yoğunlukta olurken, ara sezonlarda Avrupa bölgesindeki profesyonel spor gruplarından ve golf için Belek'i tercih eden misafirlerimizden talep almaktayız. Yerel misafirlerimiz, özellikle bayram tatilleri ve okul tatillerinde villalarımıza büyük ilgi göstermektedir. Bu durum, Türkiye içinde lüks seyahate olan artan yerel ilgiyi yansıtmaktadır.

İki golf sahamızın hemen yanında konumlanan villalarımızdaki misafirlerimizin, özel inzivalarının ayrıcalığını ve özel hizmet anlayışını hissederken, geniş tatil olanaklarının zenginliğinden de faydalanmalarını sağladık

2025, bizim için özel bir yıl çünkü zamansız zarafet ve mirasıyla 20. yılımızı kutluyoruz. Villa otelleri lüks segmentin lideri olma yolunda güçlü bir konuma sahip. Villa konsepti otelleri, kendine özgü operasyonel dinamiklere sahip olsa da biz bunları, engeller yerine heyecan verici fırsatlar olarak görüyoruz.

Pandemi döneminde misafirler özel alan ve güvenliği öncelik haline getirerek villalara olan talebi artırdı, ancak bu eğilim pandemi sonrasında da güçlü bir şekilde devam etti. Lüks seyahatin geleceğinin, kişiye özel hizmet ve mahremiyet gibi villa konseptinin temel unsurlarında yattığına inanıyoruz. Seyahat edenlerin giderek daha fazla, kesintisiz ve derinlemesine deneyimler aramasıyla, villa otelleri lüks segmentin lideri olma yolunda güçlü bir konuma sahip. Uzaktan çalışma modelinin ve uzun süreli tatillerin artmaya devam etmesiyle, bu alanda düzenli bir büyüme bekliyoruz. Villa konsepti otelleri, kendine özgü operasyonel dinamiklere sahip olsa da biz bunları, engeller yerine heyecan verici fırsatlar olarak görüyoruz. Sürekli eğitim, güçlü ekip koordinasyonu, bağlılık ve iletişim sayesinde, ekibimiz en yüksek seviyede kişiselleştirilmiş hizmeti sunmayı garanti altına alıyor. Bir diğer önemli konu ise villa misafirlerinin, özel inzivalarının ayrıcalığını hissederken, aynı zamanda geniş tatil olanaklarının zenginliğinden de faydalanmalarını sağlamak. Bunu, villa ve otel deneyimi arasında sorunsuz bir bağlantı kurarak, önceden planlanmış özel düzenlemeler, ulaşım hizmetleri ve kişisel butler hizmetimiz aracılığıyla kişiye özel iletişim sunarak sağladık. Sonuç olarak, bu "zorluklar" bizi standartlarımızı sürekli olarak yükseltmeye teşvik ediyor ve işte lüks misafirperverliğinin özü de tam olarak budur. 2024, hem doluluk oranları hem de misafir memnuniyeti açısından bizim için güçlü bir yıl oldu. Villa doluluk oranlarımız, beklentilerin üzerinde gerçekleşti ve tekrar gelen misafir sayısında belirgin bir artış gözlemledik. Villa ve süit envanterimize yeni birimler ekledik, yeni yemek konseptleri sunduk, minibar seçkisini geliştirdik ve villada özel şef deneyimlerini tanıttık. Bu yenilikler büyük bir ilgiyle karşılandı. Ayrıca, ekibimiz dijital ve kişiselleştirilmiş misafir hizmetlerini geliştirmek için yoğun bir şekilde çalıştı, bu da villa misafirleri için deneyimi daha da kolaylaştırmamızı sağladı. Genel olarak, lüks segmentteki marka konumumuzu güçlendirdik. 2025 yılına büyük bir iyimserlikle giriyoruz.

2024 ve 2025'in başında birkaç yenileme ve iyileştirme projesi tamamlandı. Bunlar, aileler ve uzun süreli konaklama yapan misafirler için odalarımızın, spa ve açık spor olanaklarımızın iyileştirilmesidir. Bu girişimlerin, genel tatil köyü deneyimini ve misafir memnuniyetini artıracığına ve otelimizin başarısına katkı sağlayacağına inanıyorum. 2025, bizim için özel bir yıl çünkü zamansız zarafet ve mirasıyla 20. yılımızı kutluyoruz. Kempinski Hotel The Dome Belek, 20. yıl dönümünü kutlamaktan gurur duymaktadır; bu, tüm dünyadan gelen misafirlere olağanüstü hizmet ve unutulmaz deneyimler sunarak mükemmel hizmetin simgesi olmuştur. Antalya'nın Belek bölgesinin kalbinde yer alan otelimiz, Türk misafirperverliğini modern lüksle sürekli olarak harmanlayarak, seyahat edenler için önde gelen bir destinasyon haline gelmiştir. Eşsiz Hizmetin Mirası: 2005 yılında kapılarımızı açtığımızdan bu yana, Kempinski Hotel The Dome Belek, misafirlerine olağanüstü konaklama ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunma konusunda kendini adanmıştır. Mükemmeliyet konusundaki bağlılığımız, yıllar boyunca kazandığımız sayısız ödül ve takdirle ödüllendirilmiş, misafir memnuniyetine olan kararlı bağlılığımızı yansıtmıştır. Bu olağanüstü yolculuğu kutlarken, misafirlerimize, sadık ekip üyelerimize ve başarılarımızda önemli rol oynayan seyahat ve medya ortaklarımıza içten teşekkürlerimizi sunuyoruz. Kempinski Hotel The Dome Belek'i tanımlayan zengin gelenekleri koruyarak, zamanla gelişmeye devam edeceğimize olan inancımızı yineleyerek, gelecekteki misafirlerimizi ağırlamayı dört gözle bekliyoruz. Belek'in kalbinde unutulmaz anlar yaratırken, gerçek misafirperverliğimizi, eşsiz hizmetimizi, sıcaklığımızı ve zarafetimizi deneyimlemeleri için misafirlerimizi bekliyoruz.



Kempinski Hotel The Dome Belek 20 Years Anniversary

20TH



Kempinski Hotel
The Dome

BELEK ANTALYA

Zamansız Zarafetiyle SULTAN VILLAS

20. yılını gururla kutlayan **Kempinski Hotel The Dome Belek**'te,
eşsiz ihtişamı ve büyüleyici ambiyansıylayla **Sultan Villa**
zamanın ritmini yeniden tanımlıyor.

Kempinski

HOTELIERS SINCE 1897

Bilgi ve Rezervasyon:

0242 710 13 00

reservations.thedome@kempinski.com





**Caner Yılmaz / NG Phaselis Bay
LifeStyle Resort / Otel Genel Müdürü**

NG Phaselis Bay LifeStyle Resort olarak, Akdeniz'in, doğasıyla en cömert davrandığı koylardan birinde, Kemer'de konumlanıyoruz. Konseptimizin merkezinde; sade şıklık, rafine zevkler ve dinginlik üzerine kurulu bir yaşam tarzı bulunuyor. Toplamda yaklaşık 480 odadan oluşan tesisimizde; Akdeniz'in panoramik manzarasına sahip geniş balkonlu odalardan ultra lüks villalara kadar farklı beklentilere hitap eden konaklama alternatifleri sunuyoruz. Sosyal alanlarımız ise misafirlerimize sessizlikten eğlenceye kadar geniş bir yelpazede deneyim vad ediyor. Silence Pool gibi sadece yetişkinlere özel alanlarımızdan, canlı plaj etkinliklerine, sahil boyunca konumlanan bar ve restoranlardan, dünya mutfaklarından seçkiler sunan 6 A La Carte restoranına kadar her detay misafirlerimizin konforu düşünülerek tasarlandı. Doğayla bütünleşen ödüllü Aliva SPA & wellness alanlarımız ile misafirlerimize sessiz, dingin ama aynı zamanda zarif bir dünya kurduk. Çocuk misafirlerimiz içinse Beluga Kids Club çatısı altında, yaratıcılığı ve keşfetmeyi merkeze alan özel programlar sunuyoruz. Villa konsepti, misafirlere mahremiyet, konfor ve ayrıcalık sunan bir tatil biçimi olduğu için özellikle son yıllarda daha çok tercih edilmeye başlandı. NG Phaselis Bay'de yer alan villalarımız, geniş yaşam alanları, özel havuzları, kişiye özel hizmet anlayışı ve ihtiyaca göre şekillenen konfor düzeyiyle misafirlerimize adeta ikinci bir ev hissi veriyor. Portföyümüz ise ağırlıklı olarak üst segment gelir grubuna ait, deneyim odaklı düşünen, kalite algısı yüksek, uluslararası yaşam kültürüne sahip misafirlerden oluşuyor. Özel jetle gelen konuklardan sanat ve iş dünyasının isimlerine, ailelerden çiftlere kadar geniş bir misafir yelpazesine hitap ediyoruz. Bu misafirlerin en büyük ortak noktası; kalabalıklardan uzak, özgün ve kişisel bir tatil anlayışı arıyor olmaları. İç pazarda marka sadakati oldukça yüksek bir misafir kitlemiz bulunuyor. Türkiye'nin dört bir yanından gelen ve NG markasına uzun yıllardır güvenen misafirlerimiz, yaz aylarında rezervasyonların önemli bir kısmını oluşturuyor. Dış pazarda ise Almanya, İngiltere, Rusya, Kazakistan ve

Akdeniz'in, doğasıyla en cömert davrandığı koylardan birinde, Kemer'de konumlanan tesisimizin konseptinin merkezinde; sade şıklık, rafine zevkler ve dinginlik üzerine kurulu bir yaşam tarzı bulunuyor

Baltık ülkeleri başta olmak üzere çok uluslu bir misafir ağırlıyoruz. Özellikle Avrupa pazarı, sürdürülebilirlik anlayışımız ve doğaya saygılı mimarimiz nedeniyle ilgiyi artırıyor. CIS ülkeleri (Rusya, Kazakistan, Özbekistan, Azerbaycan) ve Ortadoğu ise villa konseptimize olan yüksek ilgisiyle öne çıkıyor. Misafir portföyümüzde ailelerden balayı çiftlerine, çok kuşaklı seyahat eden geniş gruplardan yalnız seyahat eden üst segment bireylere kadar oldukça çeşitli bir profil var.

Villa konseptli tesislerde hizmet seviyesi daha üst düzeyde olduğu için özel eğitimli personel ihtiyacı daha da kritik hale geliyor. Ayrıca villa konseptinde kişiselleştirme beklentisi oldukça yüksek olduğu için, dijital altyapının ve hizmet senaryolarının daha karmaşık hale geldiği bir yapıyla karşı karşıyayız. Bu noktada teknolojik yatırımlar ve iç iletişim süreçlerinin yeniden yapılanması gerekiyor. NG Hotels Grubu olarak bu dönüşümün farkındayız ve hem çalışan deneyimini hem de misafir memnuniyetini iyileştirmek adına sürekli geliştirme odaklı çalışıyoruz

Villa konsepti, pandemiyle birlikte hız kazansa da aslında uzun vadede kalıcı bir lüks segment trendine dönüşmüş durumda. Kişiselleştirilmiş hizmet, yüksek mahremiyet ve doğayla iç içe olma arzusu, günümüz lüks tüketici anlayışının temel dinamikleri haline geldi. Önümüzdeki yıllarda bu konseptte olan talebin yalnızca artacağını değil, aynı zamanda yeni ihtiyaçlara göre evrileceğini düşünüyoruz. Teknolojik entegrasyon, sürdürülebilir yapı malzemeleri, sağlıklı yaşam modülleri gibi unsurlar, villaları geleceğin tatil biçiminde ana aktör haline getiriyor. Biz de NG Phaselis Bay olarak bu dönüşüme öncülük eden bir yapıdayız. Sektörümüzün en büyük sorunlarından biri nitelikli insan kaynağı bulmak ve bu kaynağı sürdürülebilir bir sistemle eğitmek. Villa konseptli tesislerde hizmet seviyesi daha üst

düzeyde olduğu için özel eğitimli personel ihtiyacı daha da kritik hale geliyor. Ayrıca villa konseptinde kişiselleştirme beklentisi oldukça yüksek olduğu için, dijital altyapının ve hizmet senaryolarının daha karmaşık hale geldiği bir yapıyla karşı karşıyayız. Bu noktada teknolojik yatırımlar ve iç iletişim süreçlerinin yeniden yapılanması gerekiyor. NG Hotels Grubu olarak bu dönüşümün farkındayız ve hem çalışan deneyimini hem de misafir memnuniyetini iyileştirmek adına sürekli geliştirme odaklı çalışıyoruz. 2024, NG Phaselis Bay için birçok açıdan rekorlarla dolu bir yıl oldu. Sezon boyunca yüksek doluluk oranlarımızı korurken, sezonu yüzde 99 misafir memnuniyeti ile tamamlamak bizim için gurur vericiydi. Uluslararası iş birlikleri, marka ödülleri ve sürdürülebilirlik projelerimizle hem sektörde hem de kamuoyunda olumlu bir algı oluşturduk. Belirlediğimiz hedeflere büyük ölçüde ulaştık. Özellikle gastronomi, kişiselleştirilmiş hizmet ve sadakat programları konusundaki performansımız bizi bir adım öne taşıdı. Bununla birlikte, 2025 için daha da güçlü bir stratejiyle yola devam ediyoruz. 2025 yılı, NG Hotels markası için büyüme ve yeni hedefler yılı olacak. En önemli adımlarımızdan biri, NG Hotels'in yeni otel markası olan NG Sign Bodrum'un hayata geçiyor olması. Bu tesis, Bodrum'un doğal güzellikleriyle bütünleşen, sofistike ve zarif bir deneyim vadeden özel bir villa konseptine sahip olacak. NG Sign Bodrum ile villa konseptimizi daha da rafine hale getirerek, Ege kıyı şeridinde yeni bir lüks tanımı yaratmayı hedefliyoruz. Ayrıca Turquality programına dahil oluşumuzun ardından global pazarda marka değerimizi daha görünür kılmak, gastronomi alanında ödüllü şeflerle iş birlikleri yapmak ve dijital müşteri deneyimini uçtan uca yeniden tasarlamak 2025 stratejimizin ana başlıkları arasında yer alıyor. NG Phaselis Bay olarak, bu hedeflerin her birini gerçekleştirecek enerji ve vizyona sahibiz.



HOSPITALITY rediscovered

Become part of a brand family unlike
any other, inspired by your guests and
the authentic, innovative and
memorable experiences they crave.



CONTINENT
Worldwide

www.ContinentWorldwide.com



Korhan Kelebek / Bayou Villas / Lara Barut Collection & Bayou Villas Genel Müdürü

Bayou Villas, Antalya Lara'da yer alan ve tamamen villa konseptine göre tasarlanmış, lüks segmentte hizmet veren çok özel bir otel. 25.000 metrekarelik bir alan üzerinde konumlanan otelimizde, 250 metrekare ile 1.000 metrekare arasında değişen genişliklerde 24 özel villa bulunuyor. Villalarımız, 1 ila 4 yatak odalı seçeneklerle misafirlerimize farklı ihtiyaçlara uygun konaklama alternatifleri sunuyor. Her bir villa; özel bahçe hem tatlı su hem deniz suyu ile doldurulmuş ısıtılmalı açık havuzlar, jakuzi, sauna, hamam gibi kişiye özel ayrıcalıklarla donatıldı. Bayou Villas'ın konsepti, lüks, izole, kişiselleştirilmiş ve doğayla iç içe bir tatil deneyimi sunmak üzerine kuruldu. Daha ayrıcalıklı bir deneyim arayanlar için ise özel pavilyonlar, villalara özel aşçı ve butler hizmetleri, Bayou Lounge ve WEIK A La Carte Restoran ayrıcalıklarıyla tatil, adeta bir yaşam tarzına dönüşüyor. Antalya'nın eşsiz doğasının kalbinde yer alan Bayou Villas, şehir merkezine ve havalimanına oldukça yakın konumuyla ulaşım açısından da büyük kolaylık sağlıyor. Yılın 12 ayı boyunca açık olan Bayou Villas'da, misafirlerimize her mevsim konfor ve lüksü bir arada yaşatmayı hedefliyoruz. Villa konseptli oteller, özellikle kişisel alanına önem veren, tatilinde özgürlük ve özel deneyim arayan misafirler için oldukça cazip hale geldi. Bayou Villas olarak biz de bu beklentilere birebir karşılık veren bir yapı sunuyoruz. Konuklarımız, yalnızca kendilerine ait yaşam alanlarında, doğayla baş başa, tamamen özelleştirilmiş bir tatil deneyimi yaşıyor. Misafir portföyümüz yüksek gelir grubundan oluşuyor; bu kitle genellikle iş insanları, sanatçılar, üst düzey yöneticiler, çiftler ve ailelerden oluşmakta. Onlar için tatilin anlamı sadece dinlenmek değil, kendilerini özel hissetmek, yüksek kaliteli hizmet almak ve ayrıcalıklı bir yaşam tarzını deneyimlemek. Bu doğrultuda villalara özel şef, butler hizmeti, özel transfer seçenekleri gibi detaylara büyük önem veriyoruz. 2024'te kazandığımız Fun&Sun "Best Villa Concept Hotel" ve 2025 Condé Nast Johansens "Best for Families" ödülleri de sunduğumuz bu

Antalya Lara'da 25.000 metrekarelik bir alan üzerinde tamamen villa konseptine göre tasarlanmış bir otel olarak, misafirlerimize her mevsim konfor ve lüksü bir arada yaşatmayı hedefliyoruz

ayrıcalıklı hizmetin uluslararası alandaki başarısını ortaya koyuyor. Bayou Villas hem iç pazarda hem de dış pazarda oldukça güçlü bir konuma sahip. İç pazarda özellikle üst gelir grubuna mensup yerli misafirler tarafından tercih ediliyor. Dış pazarda ise başta Almanya, İngiltere, Hollanda, Belçika, İsviçre ve Rusya olmak üzere, Avrupa ülkelerinden yoğun ilgi görüyoruz. Aynı zamanda Körfez ülkelerinden gelen özel müşteri gruplarını da sıklıkla ağırlıyoruz. Bu uluslararası çeşitlilik, tesisimizin global ölçekte tanınırlığını ve hizmet kalitesini net bir şekilde ortaya koyuyor. Amacımız, bu güçlü yapıyı koruyarak yeni pazarlarda da yerimizi almak.

Sektörümüzde en sık karşılaşılan sorunlardan bazıları; nitelikli personel bulma güçlüğü, sürdürülebilirlik uygulamalarının maliyetleri ve artan rekabet. Bayou Villas olarak bu sorunlara karşı proaktif adımlar atıyoruz. Personel kalitesini artırmak için sürekli eğitim programları düzenliyoruz, çevre dostu sistemler ve geri dönüşüm uygulamalarıyla sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyoruz

Pandemiyle birlikte başlayan izole ve kişiselleştirilmiş tatil anlayışı, kısa süreli bir eğilim olmaktan çıkıp, kalıcı bir talep haline dönüştü. Bayou Villas olarak bu değişimi erken fark edip, misafirlerimize yalnızca konaklama değil, özgün ve ayrıcalıklı bir yaşam alanı sunarak fark yarattık. Artık insanlar yalnızca yazın değil, dört mevsim boyunca dinlenip yenilenebilecekleri bir deneyim arıyor. Bu nedenle yıl boyunca devam eden wellness aktivitelerimizle,

misafirlerimizin yoğun yaşam temposundan uzaklaşmalarını ve kendilerini yenilemelerini hedefliyoruz. Tatili bir sezondan öteye taşıyarak, yaşam tarzına dönüştürüyoruz. Sektörümüzde en sık karşılaşılan sorunlardan bazıları; nitelikli personel bulma güçlüğü, sürdürülebilirlik uygulamalarının maliyetleri ve artan rekabet. Bayou Villas olarak bu sorunlara karşı proaktif adımlar atıyoruz. Personel kalitesini artırmak için sürekli eğitim programları düzenliyoruz, çevre dostu sistemler ve geri dönüşüm uygulamalarıyla sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyoruz. 2024 yılı, Bayou Villas için son derece başarılı geçti. Misafir memnuniyetinde ve doluluk oranlarında belirttiğimiz hedeflerin üzerine çıktık. Uluslararası alanda aldığımız Fun&Sun "En İyi Villa Konseptli Otel" ve Condé Nast Johansens'in "Aileler İçin En İyi Otel" ödülleri, tesisimizin mükemmeliyet anlayışını bir kez daha tescilledi. Bu başarıda en büyük pay, misafirlerimize sunduğumuz dört mevsim tatil anlayışı, wellness hizmetleri ve kişiselleştirilmiş ayrıcalıklarda gizli. 2025 yılı için hedefimiz, Bayou Villas markasını daha da yukarı taşımak. Hizmet kalitemizi sürekli geliştirmek, sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarımızı artırmak ve yeni uluslararası pazarlarda görünürlüğümüzü artırmak istiyoruz. Aynı zamanda dijital altyapımızı güçlendirerek, sadakat programlarımızı devreye almayı ve özel etkinliklerle misafir deneyimini zenginleştirmeyi planlıyoruz. Wellness odaklı hizmetlerimizi dört mevsime yayarak, misafirlerimizin yıl boyunca kendilerini yenilenmiş hissetmelerini amaçlıyoruz.



PROJE AYDINLATMA



- 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





Hakan Aktaş / Vonresort Abant Hotel & Spa / Satış ve Pazarlama Müdürü

Vonresort Abant Hotel & Spa otelimiz 1992 yılında inşa edilmiş ve tabii yapıldığı yıla göre bölgenin en güçlü yatırımları arasında yer almış bir yapıdır. Burayı hayal eden kişiler oteli tatil köyü konseptinde planlamışlar. Ufak bir köyümüz olsun, bu köyün kahvesi olsun demişler ve yapmışlar, bu köyün bakkalı olsun demişler ve yapmışlar, bu köyün misafirleri olur renkli renkli konaklar yapmışlar, gelenlere yemek yiyebilecekleri bir alana ihtiyacımız olur restoran yapmışlar, sokaklar cadde araları derken cennetten bir köşe hazırlanmış burada. Lokasyon olarak Abant yolu üzeri desek yanlış olmayız. Abant kavşağından girdiğinizde 3 kilometre mesafe sonrası hemen sağınızda renkli renkli villalarımızı ve de futbol sahalarımızı görebilirsiniz. Zamanla günümüz taleplerini de göz önünde bulundurarak işletme büyümüş. Köyü biraz daha modern bir konaklama tesisine dönüştürmüşler. Kapasitesi şu anda 195 oda ile birlikte aynı anda 550 kişiye kadar konaklama hizmeti sunuyor. Konaklama seçenekleri olarak baktığınızda otel işletmesi her türlü talebe açık. Burada sadece oda, oda + kahvaltı, yarım pansiyon ve tam pansiyon seçenekler mevcut. Talebe bağlı fiyat veriliyor. İşletmemizde; konaklama hizmeti alabilirsiniz, restoranlarımızdan yararlanabilirsiniz, kurumsal konaklama ve şirket toplantılarına açığız: 3 adet toplantı salonumuzda var, 2000 metrekaare ıslak zemine sahibiz, yüzme havuzu-sauna-buhar odası-Türk hamamı ve masaj seçeneklerimiz mevcut, yazları futbol takımlarına kamp organizasyonları da yapıyoruz. 61 villa odamız var. Bunlar 1+1, 2+1 ve bunların dublex versiyonlarını da hesaba kattığımızda 4 farklı kategoride villamız olduğunu düşünebilirsiniz. Doğa ile iç içe olmak isteyenler için unutulmaz anlar sunmak üzere tasarlanmışlardır. Ailesi ile bir arada olabilmek, doğada huzur bulmak, sağlıklı bir yaşam adına dinlenmek bizi tercih sebeplerinden birkaçı. Örneğin bahçesinde mangal yaparak gitarınızı çalabilirsiniz, hemen yanı başında çoban barınağında ateş başında içkinizi veya çayınızı yudumlayabilir ve anın keyfini çıkarabilirsiniz, tertemiz fresh havası ile kısa zamanda uykunuzu tamamlayabilir ve güne zinde başlayabilirsiniz. Şunu çok

Abant yolu üzerinde, doğa ile iç içe olmak isteyenler için unutulmaz anlar sunmak üzere tasarlanmış 61 villamızla, çok geniş bir yelpazedeki misafirlerimize, fiyat-performans gözeterek hizmet veriyoruz

rahatlıkla ifade edebilirim ki orta yaş ve üzeri ailelerin çokça tercih ettiği bir işletmeyiz. Kalabalık ailelerin birlikte vakit geçirdiği bir yapımız var. Dairelerimiz neredeyse 6 kişiye kadar konaklama imkânı sunuyor çünkü. Yan yana 3-4 villa dairemizde 24-25 kişi çok rahatlıkla kalabiliyor. Misafirlerimizin gelir durumlarına çok girmek istemiyorum, ama işletmemizde uzun yıllardır fiyat-performans gözetilerek hizmet veriliyor. Bölgemizdeki fiyatları incelemeniz durumunda ne dediğimiz çok daha iyi anlayacaksınız. Çok değişik pazarlara hitap ettiğimizi söyleyebilirim. Konjonktür bu şekilde işliyor. Örneğin ülkemize Kapadokya ziyareti için gelen Uzakdoğulu gruplarının yol güzergahlarında olduğumuz için ağırlıyoruz. Baktığınızda Endonezya – Çin – Malezya – Singapur – Tayvan ve Japonya'yı bu ülkeler arasında gösterebiliriz. Bazen Latin Amerika grupları da uğrar. Güney Afrikalı misafirleri de ağırladığımız olur. Yazları futbol sahalarımız vasıtası ile yabancı takımlara da ev sahipliği yapıyoruz. Tertemiz bir orman havası ve ideal rakım yüksekliğinden dolayı Balkan ülkelerinden ve İran-Azerbaycan gibi Asya ülkelerinden de takımlara ev sahipliği yapıyoruz. Yaz aylarında yeşilin her tonunu görmek üzere ülkemize gelen Arap Birliği ülkelerinin tamamından misafir ağırladığımızı da söyleyebilirim. Ankara ve İstanbul'un tam ortasında yer aldığımızdan iç pazar misafirlerini burada söylemeye bile gerek duymuyorum. Kısacası yelpazemiz çok geniş.

Ülkemiz turizm cenneti olarak nitelendiriliyor. Ama ciddi bir planlama eksikliği var. Yan yana – aynı yol üzerinde – aynı lokasyonda bir hayli fazla işletme hizmete girdiğinden ticari kaygılar da yaşanmıyor değil. İşletme sayısı arttıkça pazardaki payınız da ister istemez küçülüyor. Çok işletme yanlış planlamaya bağlı olarak zamanla ya iflas ediyor ya da el değiştiriyor. Turizm bir ev sahipliği durumudur ve herkes ev sahibi olamaz

Pandemi dönemi ile birlikte villa konseptli otellere ister istemez bir talep artışı yaşandı. Kişiye özel hizmet veren işletmeler bir dönem bu furyadan oldukça iyi anlamda nasibini aldı diye düşünüyorum. Sektörde edindiğim tecrübeme istinaden şunu net olarak söyleyebilirim ki; villa konseptli yapılara olan talep ile ana bina yapılarına olan talepler neredeyse eşittir. Bugün doğa ile iç içe villa talep edenler ile hayır ana binada kalacağım her yere asansör ile gidip gelmek istiyorum

diyen kişilerin sayısı neredeyse eşittir. Kalabalık ve çocuklu aileler villa dairelere yönelirken, genç ve enerjik çiftler ve yürümeyi sevmeyenler ana bina odalarını tercih ediyorlar. Vonresort olarak biz villa dairelerimizde konaklamak üzere evcil hayvan dostlarımızı da (bazı kurallara uymaları durumunda) ağırlıyoruz. Pati dostları da villa konseptli otelleri tercih etmektedirler. Villa dairelerimizin bakımları bir hayli zor. Mutlaka 2 senede bir elden geçirilmeleri gerekiyor. Ayrıca temizlik süreçleri de bir hayli uzun ve maliyetli. Normal bir odayı 1 bayanımız bazen 2 bayanımız hızlıca temizleyebilir. Ama bir villanın temizliği diğerine göre en az 3 kişi ile ve en az 2 katı sürede gerçekleşiyor. Bu da çalışan sayılarının artması demek. Tabii bu durum her şeye etki ediyor. Kullanım alanı normal bir odaya göre fazla olduğundan ısıtma ve soğutma giderleri de diğerinin üzerinde. Ülkemiz turizm cenneti olarak nitelendiriliyor. Ama ciddi bir planlama eksikliği var. Yan yana – aynı yol üzerinde – aynı lokasyonda bir hayli fazla işletme hizmete girdiğinden ticari kaygılar da yaşanmıyor değil. İşletme sayısı arttıkça pazardaki payınız da ister istemez küçülüyor. Çok işletme yanlış planlamaya bağlı olarak zamanla ya iflas ediyor ya da el değiştiriyor. Büyükleminin konuya el atarak pazar araştırması yapmaksızın yatırım yapanları durdurması gerekiyor. Turizm bir ev sahipliği durumudur ve herkes ev sahibi olamaz. 2024 yılı içerisinde Vonresort Grubu olarak Türkiye içerisinde yatırımlarımıza devam ettik. Abant otelimizde de yatırımlarımızın bir kısmı bitti, bir kısmına henüz başlamadık bile. Biliyorsunuz biz tatil köyü konsepti ile bu sektöre giriş yaptık, şu an 4 yıldızlı bir işletmeyiz. Hedefimiz yakın zaman içerisinde 5. yıldızımızı almak. Bunun için önümüzde yapmamız gereken ev ödevlerimiz var. Bunlar üzerine çalışıyoruz. Başarabileceğimize inancımız tamdır. Dolayısı ile 2024 ve 2025'te önümüze bir hedef koymak yerine kendimizi nasıl geliştirebileceğimize odaklandık diyebilirim. Kartalkaya'da yaşadığımız elim yangın olayından dolayı çok üzüntülüüz. Nice canlarımızı burada kaybettik. Bolu'ya da yansımaları oldu. Şu an Bolu'da yer alan tüm işletmeler kontrolden geçiriliyor. Çok şükür bizim hem depreme hem de yangına karşı tedbirlerimiz ve ekipmanımız var. Çalışanlarımızı da sürekli eğitime tabii tutuyoruz. 2025/26 kış aylarında Bolu ilimizin bu karabulutları üzerinden atarak eski günlerine dönmesi tüm umudumuz.

Yenilenen yüzü ve eşsiz doğasıyla Vonresort Abant Hotel & Spa sizleri bekliyor




VONRESORT
ABANT HOTEL & SPA

Abant Sapağı 3.Km, Abant Sokak, 14100 Bolu
Tel: +90 374 225 28 70 **E-Posta:** abant@vonresort.com **Web:** abant.vonresort.com

Grand Yazıcı Otelleri bünyesinde; tabiatın tam ortasında, denize sıfır mesafede konumlanan iki otelimizle özel, izole, havuzlu, dubleks villalarımızda Vip hizmet anlayışıyla misafirlerimizi ağırlamaktayız

Grand Yazıcı Otelleri bünyesinde; Marmaris destinasyonunda iki otelimiz bulunmakta olup, her ikisi de tabiatın tam ortasında, denize sıfır mesafede konumlandırılmıştır. Grand Yazıcı Club Turban Termal yaz sezonunda ultra her şey dahil konsept ile aktif iken, kış sezonunda da tam pansiyon ve yarım pansiyon olarak hizmetine devam etmektedir. Grand Yazıcı Club Marmaris Palace ise yalnızca yaz sezonunda açık olup, ultra her şey dahil hizmet vermektedir. Her iki otelde de mevcut standart ve aile odalarımızın yanı sıra hem iç pazar hem de dış pazardan oldukça rağbet gören lux kategoride Vip hizmet ile değerlendirebileceğimiz deniz manzaralı suitlerimiz ve özel, izole, havuzlu, dubleks villalarımız bulunmaktadır. Turban'da bulunan Marine Suitelerimiz; 110 -115 metrekarelik suit villalar olup, geniş terasları deniz manzarasına sahiptir ve misafirlerine özel olarak güneşlenme imkanı sağlar. Ayrıca sadece marine misafirlerine özel, yüzme havuzumuz bulunmaktadır. Haricinde, özel sonsuzluk havuzlu President Villamız bulunmaktadır; genel alanı 240 metrekare dubleks yapıda olup, müstakil girişli, müstakil bahçeli, butler için

ayrı giriş ve müştemilatı olan, kendine ait özel havuzlu, deniz manzaralı, birçok ayrıcalıklarla vip hizmet kategorisindedir. Palace'da yer alan 200 metrekare büyüklükteki Villa Rose'lar ise dubleks olup müstakil bahçe ve girişe sahip oteldeki en büyük odalardır. Yanı sıra kendinizi evinizde gibi hissedebileceğiniz king suitlerimiz mevcuttur. Pazar çeşitliliğini önemseyen tesislerimiz, yaz-kış, iç ve dış pazardan tüm misafirlere hizmet vermektedir. Periyodik olarak iç pazar, İngiltere, Avrupa, Balkan, Ortadoğu ve BDT ülkelerinden misafir ağırlamaktayız.

Hali hazırda, izole villa, suit vb. odaları arttırarak, misafirlerin farklı taleplerine yönelik otelcilik sektörünü canlandırabiliriz. Her dönemde olduğu gibi partnerlerimizin görüşleri ile misafir ihtiyaçları doğru analiz edilebilir, hizmet seçeneğini arttırabilmek adına, talepleri doğrultusunda yenilikçi ve yaratıcı aksiyonlar alınabilmelidir

Pandemi süreci sonrası dünya genel anlamda değişim göstermekte ve turizm sektörü de bu durumdan payını almaktadır. Değişime ve talep farklılıklarına açık olarak daha doğru



Cihan Baykara / Grand Yazıcı Otelleri / Genel Müdür

ilerleyebiliriz. Hali hazırda, izole villa, suit vb. odaları arttırarak, misafirlerin farklı taleplerine yönelik otelcilik sektörünü canlandırabiliriz. Her dönemde olduğu gibi partnerlerimizin görüşleri ile misafir ihtiyaçları doğru analiz edilebilir, hizmet seçeneğini arttırabilmek adına, talepleri doğrultusunda yenilikçi ve yaratıcı aksiyonlar alınabilmelidir. Her yıl bir sonraki sene için beklentimiz tabi ki daha fazlası oluyor. 2024 yılı ekonomik olarak beklentimizi karşıladı. Hedeflenen rakamlara ulaşıldı. 2025 için de rezervasyon akışı hızlı başladı. Yaşanan tüm süreçlerde, kontrollü şekilde çalışmayı hedefliyor, turizmde faaliyet gösteren her işletmenin, sürdürülebilir başarı yolunda devam edebilmesini diliyoruz. Sağlığın, barışın, ekonominin çok iyiye gittiği bir gündem, akabinde de sektör için çok kazançlı ve keyifli bir yıl olmasını temenni ederiz.



İlker Şen / Swissotel Resort Bodrum Beach / Genel Müdür

Swissotel Resort Bodrum Beach olarak, toplam 74 oda ve 72 villadan oluşan tesisimizde, oda + kahvaltı konsepti ile hizmet veriyoruz. Aynı zamanda otelimizde İtalyan Restaurantımız Monachello, havuz başında bulunan Cafe Swiss, plaj bar ve restaurantımız ile beraber Swiss Gurme Cafe'miz ile misafirlerimize sezon boyunca nefis yiyecek ve içecek seçeneklerimiz bulunuyor. Villa konseptli otellerin tercih sebeplerini; öncelikle lüks ve konforun yanı sıra misafirlere özel alan sunmaları olarak açıklayabiliriz. Ayrıca villa misafirlerimize sunulan daha kişiselleştirilmiş servis hizmeti de bir ayrıcalık sağlamaktadır. Otelimiz hem yerli hem de yabancı misafirler ağırlamakta olup, yüksek sezonda yerli misafirlerimiz çoğunluktadır. Yabancı misafirlerimizin portföyüne bakacak olursak, Avrupa, Güney Amerika ve Asya'dan diğer bölgelere oranla daha fazla misafir ağırlıyoruz.

Swissotel Resort Bodrum Beach olarak, toplam 74 oda ve 72 villadan oluşan tesisimizde, villa misafirlerimize daha kişiselleştirilmiş servis hizmetiyle, lüks ve konforu bir arada sunmaktayız

Misafir beklentileri her geçen gün daha da arttığı için, kişiselleştirilmiş hizmetler daha ön plana çıkıyor ve villa konseptinin, bu taleplere daha uygun servis ve hizmetler sağlaması nedeniyle, önümüzdeki dönemlerde de popülerliğini koruması ve belki de daha da artmasını bekleyebiliriz. Bizler bu beklentilere hızlı ve etkili olarak adapte olmak için; aile, küçük gruplar ve uzaktan çalışan potansiyel tatilcilere yönelerek daha fazla tanıtım yapmaktayız

Uzaktan çalışma düzeninin daha yaygınlaşması ile birlikte, tatil yapmak isteyenlerin daha uzun süreli konaklama eğilimleri artabilir. Villa otelleri de bu taleplere daha uygun olacaktır. Ayrıca misafir beklentileri her geçen gün daha da arttığı için, kişiselleştirilmiş hizmetler daha ön plana çıkıyor ve villa konseptinin, bu taleplere daha uygun servis ve hizmetler sağlaması nedeniyle, önümüzdeki dönemlerde de popülerliğini koruması ve belki de daha da artmasını bekleyebiliriz. Bizler bu beklentilere hızlı ve etkili olarak adapte olmak için; aile, küçük gruplar ve uzaktan çalışan potansiyel tatilcilere yönelerek daha fazla tanıtım yapmaktayız. Sektör olarak en büyük sorunumuz elbette

nitelikli personel temini. Pandemi sürecinde birçok tesis kapandı ve turizmde çalışan birçok personel başka sektörlerde iş arayışına girdi, sonucunda nitelikli personel sayısında büyük bir boşluk oluştu. Diğer büyük sorun ekonomik dalgalanmalar ve maliyet artışları. Bunların karşısında artan misafir beklentilerini karşılayabilmek için, daha fazla kişiselleştirilmiş hizmet verebilmemiz için hem iş gücü hem de kaliteyi arttırmamız gerekiyor ve bunlar da doğal olarak fiyatlara yansıyor. Gelişen teknolojilere ayak uydurabilmemiz için her sene daha fazla yatırım yapmamız gerekiyor. Rusya -Ukrayna savaşının devam etmesi, Yunan adalarına vizesiz geçiş imkânı sağlanması, maliyetlerin çok fazla artması ve maalesef Bodrum'un aşırı derecede pahalı olduğu olgusu yaratılmasına rağmen 2024 otelimiz için iyi bir yıl olarak geçti. Elimize ulaşan bilgilere göre 2024 yılında Bodrum'da 1 milyondan biraz fazla yabancı turist ağırlanmış. Bu sene yapılan rezervasyon oranlarını geçen yılki dönem ile karşılaştırdığımızda daha iyi olduğunu söyleyebiliriz.

Ultra her şey dahil konseptli tesisimizde, villa ve mansionlarımıza ait özel plaj ve iskelelerimiz, her villamızda bulunan butler odalarımızla, misafirlerimize 7/24 hizmet vermekteyiz

Tesisimiz, ultra her şey dahil konseptte sahip olup, en büyük villamız olan Royal Mansion 14 yetişkin + 2 çocuk kapasiteye sahiptir. Ortak havuz alanlarında ve golf sahası alanında çeşitli villalarımız mevcuttur. Villalarımızda butler hizmeti bulunmakta olup, her villada butler odası bulunması nedeni ile misafirlerimiz 7/24 hizmet alabilmektedir. Villa ve mansionlarımıza ait özel plaj ve iskele bulunmakta olup, villa ve mansion misafirlerimize özel bir alan oluşturulmaktadır. Villa konseptinin tercih edilmesinin sebebi daha lüks ve kaliteli bir



hizmet almak, tatil sürecini verimli geçirmek ve dinlendiğini hissedebilmektir. Ayrıca villa oda tiplerinin sağladığı hizmetler misafirleri daha özel hissettirmektedir. Kaya Palazzo Golf Resort Belek villalarımız ağırlıklı olarak dış pazar tarafından tercih edilmektedir. Özellikle Rusya ve Ortadoğu bölgesinden yoğun talep görmektedir. Villa konaklamalı misafirlerin kendi özel alanlarının olması ve diğer misafirlerden ayrı olarak restoran, havuz, sahil, iskele kullanımına sahip olması, misafirlerin kendilerini daha özel hissetmelerine olanak sağlamaktadır. Sektörün en genel sorunlarından bazıları, bireysel müşterinin çok az geliyor olması; yüzde 85 oranında turizm acentelerine bağlı kalındığından pazarlık gücü azalıyor, muadil otellerin yatak sayısında ciddi artışlar mevcut, bu nedenle rekabet sürekli artıyor. Ayrıca yetişmiş, nitelikli personellerin olmaması da misafir memnuniyetini ve devamlılığını tehdit



ediyor. 2024 sezonu bir önceki sezona göre istikrarlı bir şekilde artış göstermiştir. Antalya bölgesi olarak çalıştığımız tüm pazarlarda hedeflediğimizi tutturduk. 2025 yılında lüks ve konforu bir arada sunan konseptimizi daha fazla geliştirerek, hedeflediğimiz pazarlara yönelik doğru reklam pazarlama ile markamızı tanıtmak ve hedef kitleye ulaşmak istiyoruz. Ayrıca misafirlerimize ayrıcalıklı hizmet vererek, hafızalarında yer etmeyi planlıyoruz. Hizmet ve yapılan reklamlar ile 2025 yılında doğru orantıda, sürekli misafir konaklamasını arttırarak büyümeyi planlıyoruz.

Tesisimiz, lüks otel ve rezidans odaları, kendisine ait özel bahçesi ve havuzu olan denize sıfır beach villaları ile birlikte 3 farklı kategoride misafirlerine en üst segmentte hizmet sunmaktadır

Kaya Palazzo Bodrum tesisimiz Bodrum'un kalbi olan Asarlık Mevkiinde yer alan lüks bir otel kategorisindedir. Tesisimiz lüks otel ve rezidans odaları, kendisine ait özel bahçesi ve havuzu olan denize sıfır Beach villaları ile birlikte 3 farklı kategoride kahvaltı dahil ve tam pansiyon plus olmak üzere 2 farklı konsept içeriği ile hizmet vermektedir. Tesisimiz üstün hizmet kalitesi ve lüks kategorisindeki rezidansları ve özel 7/24 butler servisinin bulunduğu denize en yakın beach villa konsepti ile Bodrum'un sayılı otelleri arasında yer alır. Ayrıca sunulan konsept içeriği nedeniyle de hem yerli hem de dış pazarda gelir durumu yüksek olan misafirlerimize hitap etmektedir. Misafirlerimizin yaklaşık

yüzde 30'u yerli pazar iken kalan payı ise büyük çoğunluğu BDT pazarları olmak üzere dış pazarlar oluşturmaktadır. Pandemi, tatil anlayışında köklü bir değişim yarattı ve bu değişim kalıcı hale geldi diyebiliriz. Misafirler artık daha fazla mahremiyet, kişiselleştirilmiş hizmet ve güvenli alan arıyor. Villa konsepti de tam olarak bu beklentilere yanıt veriyor. Bu trend önümüzdeki yıllarda da artarak devam edecek. Özellikle dijitalleşme ile birlikte, uzaktan çalışma ve esnek yaşam modellerinin, villa tipi konaklamalara olan ilgiyi daha da artıracaklarını öngörüyoruz. Sektörümüzde en büyük sorunlardan biri nitelikli iş gücü bulmak ve kadroların sürdürülebilir şekilde yönetebilmek oldu. Bu noktada sektör genelinde daha fazla eğitim ve profesyonelleşmeye ihtiyaç var. Bunun dışında bölgede 12 ay hizmet verecek şekilde işletmelerin yapılandırılması, sağlık turizmi ile ilgili çalışmaların artırılması sektöre önemli katkılar sağlayabilir. 2024 yılı sezonunda Bodrum'da 2023 yılına istinaden dolulukların daha iyi olduğu ve talebin pandemiden sonra tekrar artış dönemine girdiği gözlemlenmiştir. Sezon boyunca müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımızla olumlu geri dönüşler aldık. Hedeflediğimiz pazarlarda marka bilinirliğimizi artırdık ve tekrar tercih edilme



oranimiz yükseldi. Tüm bu göstergeler ve gerçekleşen doluluk oranları doğru yolda olduğumuzu teyit etti. 2025 yılında villa –rezidans konseptimizi daha fazla kitleye ulaştırmak, dijital platformlarda erişimimizi artırmak ve sürdürülebilir turizm politikaları doğrultusunda çevreye duyarlı adımlar atmak istiyoruz. Ayrıca gastronomi, wellness ve deneyim bazlı hizmetleri daha da çeşitlendirmeyi planlıyoruz. Sadece bir konaklama tesisi değil; unutulmaz bir yaşam deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Geceleme ve ciromuzun önceki sezona oranla artacağını öngörüyoruz.





**Akın Alsan / La Blanche Island Bodrum
Hotel / Villalar Müdürü**

Tesisimiz, ultra her şey dahil konseptiyle hizmet vermekte olup, misafirlerimize villa ve otel olmak üzere iki farklı konsept sunmaktayız. Toplam 1.413 kişi kapasitesine sahip olan tesisimizde, 2 adet büyük yüzme havuzu, 1 adet aquapark, kapalı yüzme havuzu, çocuk kulübü, çeşitli A'la Carte restoranlar ve iskele üzerinde konumlanmış geniş bir etkinlik alanı bulunmaktadır. Otelimiz, Bodrum şehir merkezine 25 km, en yakın havalimanına ise 18 km mesafede yer almakta olup, misafirlerimize ulaşım açısından da avantajlı bir konum sunmaktadır. Günümüzde misafirler, kendilerini özel hissedebilecekleri, ayrıcalıklı ve sadece kendilerine ait alanlarda zaman geçirebilecekleri tatil anlayışını tercih etmektedir. Bu doğrultuda, turizm sektöründe üst düzey hizmet kalitesine ulaşmanın anahtarı, kişiselleştirilmiş hizmet anlayışının ön planda tutulmasıdır. Misafir beklentilerinin hızla değiştiği günümüzde, bu tür hizmet konseptleri her zaman ilgi görmektedir ve öne çıkmaktadır. La Blanche Island Bodrum olarak, villalarımızda konaklayan misafir portföyümüzün yüzde 80'i, üst gelir grubuna mensup seçkin bireylerden oluşmaktadır. Bu özel misafir kitlesi, tatil planlamalarında zihinsel ve fiziksel olarak dinlenmeye, üst düzey konfora ve zahmetsiz bir deneyime öncelik vermektedir. Bu beklentileri en üst düzeyde karşılamak amacıyla villa konseptimizde kişiye özel (tailor-made) hizmet anlayışını benimsemekteyiz. Bu kapsamda, alanında uzman ve yüksek donanıma sahip özel butler (kişisel asistan) ekibimiz ile misafirlerimize ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunmaktayız. A'la carte restoran rezervasyonları, tesisdeki çeşitli alanlara buggy hizmeti, kişiselleştirilmiş crm e göre hizmetler gibi ihtiyaçlarını yalnızca bir butler üzerinden karşılayarak, doğrudan ve zahmetsiz bir şekilde hizmet alabilmektedir. Ayrıca, misafirlerimizin otel dışı taleplerine yönelik olarak da butler hizmeti sunulmaktadır. (Havalimanı transferleri, bölgedeki öne çıkan lokasyonlar, restoranlar ve sosyal alanlarla ilgili tüm organizasyonlar) yine butler aracılığıyla tek bir temas

Villa ve otel olmak üzere iki farklı konsept sunan tesisimiz, ultra her şey dahil konseptiyle, lokasyonu, fiyat-performansı ile tercih sebebi olmakta, villa konseptinde kişiye özel (tailor-made) hizmet anlayışını benimsemektedir

noktasından kolaylıkla sağlanmaktadır. Bu da misafirin konforunu en üst düzeyde tutuyor. Tesisimizin misafir portföyü, iç ve dış pazarlar arasında dengeli bir yapı sergilemektedir. Dönemsel olarak değişiklik göstermekle birlikte, misafir profilimizin büyük bölümünü Türkiye ve Birleşik Krallık'tan gelen ziyaretçiler oluşturmaktadır. Geriye kalan misafir dağılımı ise ağırlıklı olarak Polonya, Almanya, Azerbaycan ve Rusya gibi ülkelerden gelen misafirlerden oluşmaktadır.

Özellikle kişiselleştirilmiş hizmet sunumu ve geniş yaşam alanları gerektiren villa konsepti, daha fazla insan kaynağı ve operasyonel hassasiyet talep etmektedir. Çözüm noktasında, sektörde sürdürülebilirliği sağlamak adına eğitimli personel yetiştirilmesine yönelik iş birlikleri artırılmalıdır

Pandemi süreciyle birlikte tatil anlayışında köklü değişiklikler yaşanmış, misafirlerin izole, güvenli ve kişiselleştirilmiş alanlara olan talebi belirgin şekilde artmıştır. Bu değişim, villa konseptli otellere olan ilgiyi önemli ölçüde artırmış ve bu konsept, kısa vadeli bir eğilimden kalıcı bir tatil anlayışına dönüşmüştür. Özellikle mahremiyet, özel kullanım alanları ve kişiye özel hizmetler gibi beklentiler doğrultusunda villa konseptli tatiller, lüks ve konfor arayışı içinde olan misafirler için öncelikli tercih haline gelmiştir. Talebin artarak devam etmesi, bu alandaki yatırımların da sürdürülebilir ve stratejik bir şekilde büyüyeceğini göstermektedir. Dolayısıyla, villa konseptli tatil anlayışının önümüzdeki dönemde trend olarak devam etmesini beklemekteyiz. Villa konseptli

otellerin karşılaştığı başlıca sektör sorunları arasında, nitelikli personel temini, yüksek işletme maliyetleri öncelikli sorunlardır. Özellikle kişiselleştirilmiş hizmet sunumu ve geniş yaşam alanları gerektiren bu konsept, daha fazla insan kaynağı ve operasyonel hassasiyet talep etmektedir. Çözüm noktasında, sektörde sürdürülebilirliği sağlamak adına eğitimli personel yetiştirilmesine yönelik iş birlikleri artırılmalı. 2024 yılını hedeflerimiz ve beklentilerimiz doğrultusunda başarılı bir şekilde tamamlamış durumdayız. Bodrum genelinde bakıldığında, fiyat-performans açısından öne çıkan tesislerden biri olarak konumlanıyoruz. Bu doğrultuda otelimiz, lokasyonu, sunduğu hizmet kalitesi ve talep ettiği ücret dengesi ile bölgede ayrılmakta ve misafirlerimiz için önemli bir cazibe merkezi haline gelmektedir. 2025 yılında, villa konseptli otellerin konaklama sektöründeki öneminin daha da artacağını öngörüyoruz. Misafirlerin mahremiyet, konfor, kişiye özel hizmet ve izole tatil deneyimi beklentileri, bu konsepti cazip kılmaya devam etmektedir. Özellikle üst segment misafir kitlesine hitap eden bu modelin, lüks turizm anlayışının bir parçası olarak konumunu daha da sağlamlaştırması beklenmektedir. Bu kapsamda, 2025 yılı hedeflerimiz arasında; hizmet kalitesini artırmaya yönelik yatırımlar, dijital altyapının güçlendirilmesi, sürdürülebilirlik odaklı uygulamaların yaygınlaştırılması ve müşteri deneyimini daha da kişiselleştirmeye yönelik adımlar öncelik taşımaktadır. 2025 yılında dış pazar anlamında da bölgesel etkinliklerin olumlu gitmesi aşamasında yüksek bir katılım beklemekteyiz.



Teknolojiye Check-In

Tasarım teknolojisi ve yenilik, Neflock ile Bluetooth teknolojisi yeni nesil yüksek performanslı bir elektronik kilit sağlamak için birleşiyor.

Neflock Bluetooth Serisi Elektronik Kilit Sistemleri, yenilikçi bir erişim kontrol teknolojisine sahiptir ve otelleri benzeri görülmemiş düzeyde güvenlik ve kontrol uygulamalarına olanak tanır.



İnovasyon

Minimalist ve özelleştirilebilir tasarım, aynı zamanda APP üzerinden yönetim.

Sınırsız Denetim

Açılış kayıtlarını, açılış denemelerini, yapılan tüm işlemleri bilgisayarınızdan ya da cep telefonunuzdan kontrol edin.

Bluetooth

Artık RFID karta gerek yok, misafirinize giriş şifresini gönderin ve cep telefonundan oda kapısını açmasını sağlayın.

Online

Açılış kayıtlarından oda kilidinin pil durumuna kadar tüm bilgileri anlık görüntüleyin.

Kontrol

Elektronik Kilidi ve Oda Çelik Kasasını tek bir merkezden kontrol edin.



Hakan İzgi / Batihan Vadi Hotel /
Operasyon Müdürü

Batihan Vadi Hotel, Kuşadası Bahçecik Boğazı'nda bulunmaktadır. 140.000 metrekare genişliğindeki arazide yer alan Batihan Vadi Hotel, 17 adet premium villa (2+1), 20 adet superior villa (1+1), 4 adet family pool suite ve 4 adet family suite oda ile hizmet vermektedir. Tesisimiz, plaja 2 km., Kuşadası Şehir Merkezi'ne 7 km., Dilek Yarımadası Milli Parkı'na 14 km., Efes Antik Kenti ve Meryem Ana Evi'ne 17 km., İzmir Adnan Menderes Havalimanı'na 64 km., Milas-Bodrum Havaalanı'na 150 km. mesafededir. Tesisimizin özel plajı olup, shuttle hizmeti bulunmaktadır. Tesisimizin açık alanları tekerlekli sandalye kullanımına uygundur. 0-12 yaş arası çocuklar tesisimizde ücretsiz konaklayabilirler. Balayı konaklamalarında spa ve masaj hizmeti yüzde 25 indirimlidir. 101 metrekare genişliğinde, 6 kişi kapasiteli premium villa 2+1'de; tercihe göre devreye alınan ısıtma sistemine sahip özel havuz, ısıtmalı jakuzi küveti ve güneşlenme terası, yerden ısıtma sistemi, ücretsiz Wi-Fi, Ultra HD TV, IP TV yayını, telefon, şömine, split klima, kabana, şarj üniteli kasa, mini mutfak, Nespresso kahve makinesi, su ısıtıcısı ve mini buzdolabı bulunmaktadır. 55 metrekare genişliğinde, 4 kişi kapasiteli superior villa 1+1'de; tercihe göre devreye alınan ısıtma sistemine sahip özel havuz, ısıtmalı jakuzi küveti ve güneşlenme terası, yerden ısıtma sistemi, ücretsiz Wi-Fi, ultra HD TV, IP TV yayını, telefon, şömine, split klima, kabana, şarj üniteli kasa, mini mutfak, Nespresso kahve makinesi, su ısıtıcısı ve mini buzdolabı bulunmaktadır. 40 metrekare genişliğinde, 4 kişi kapasiteli aile odası'nda; ortak havuz ve güneşlenme terası, yerden ısıtma sistemi, ücretsiz Wi-Fi, ultra HD TV, IPTV yayını, telefon, split klima, şarj üniteli kasa, Nespresso kahve makinesi, su ısıtıcısı ve mini buzdolabı bulunmaktadır.

Kuşadası Bahçecik Boğazı'nda, 140.000 metrekare genişliğindeki arazide, doğayla iç içe, kendine özel havuzu bulunan villalarda konaklanabilen otelimiz, doğaya dönüşü merkezine alan bambaşka bir tatil anlayışını benimsiyor

Tesisimiz, oda + kahvaltılı konseptinin yanı sıra, ultra her şey dâhil konseptinde hizmet vermektedir. Otelimizde 7/24 oda servisi hizmeti bulunmaktadır. Batihan Vadi Hotel içerisinde; O'Garden Restaurant, Radika Vadi Restaurant, Leora Şarap Evi, Rodolfo Bar, Rolling Hills Pastane, Vadi Goods Market, fast food restoranı Buckroo Burgers, spor salonu Gymzone ve spor salonu içinde kapalı havuz ve spa, kids club çocuk kulübü bulunmaktadır. Vadi'de yaşayan yeşilbaş ördekleri, suna ördekleri, angutlar, elmabaş patka ördekleri, kara karınlı ıslıkçı ördekler, anas penelope ördekleri, macar ördekleri, kazlar, tavus kuşları, flamingoların doğal yaşam alanını koruyor, deve kuşu ve ceylanlara ev sahipliği yapıyoruz. Batihan Vadi'de aynı zamanda 1250 zeytin ağacı, 1000 portakal ağacı, 80 dut ağacı, 70 limon ağacı, 10 gırmantin cinsi mandalina ağacı, 10 ata armut ağacı, 7 bardacık cinsi siyah incir ağacı, 7 ceviz ağacı, greyfurt, sığla, badem ağaçları ve asmalar bulunuyor. Villalarımızın kişiye özel konfor alanı sunması, her villanın kendine ait bahçesinin korunaklı olması ve tesisimizde yüksek standartlarda konaklama deneyimi yaşanabilmesi sebebi ile otelimiz seçkin hizmetlere talep eden kitlelere hizmet vermektedir ve çeşitli davetlere ev sahipliği yapmaktadır. Bununla birlikte sadece konaklama misafirleri değil, Kuşadası ve bölge halkına da çeşitli hizmetler vermekteyiz. Tesisimizde çoğunlukla Türk vatandaşları olmak üzere, yurt dışından özellikle Fransa, İngiltere, Almanya, İsviçre ve Ortadoğu ülkelerinden misafirler ağırlamaktayız.

Villa oteller, potansiyeli yüksek ama sürdürülebilirlik açısından çok iyi planlama isteyen bir segment. Özellikle mevsimsellik, personel yönetimi ve dijitalleşme alanlarında yapılacak yeniliklerle hem müşteri memnuniyeti hem de kârlılık artırılabilir

Tesisimiz 19 Mayıs 2023 yılında açılmıştır. 2020 yılında yaşadığımız pandemi sırasında, "kişiyi özel tatil ve villa konsepti" ile ayrıcalıklı hizmet verecek, üretim odaklı bir otel projesini hayata geçirmek üzerine planlanan Batihan Vadi Hotel, en ufak ayrıntısına kadar düşünülmüş tasarlandı. Bahçecik Boğazı'nda doğayla iç içe, kendine özel havuzu bulunan villalarda konaklanabilen otelimiz, doğaya dönüşü merkezine alan bambaşka bir tatil anlayışını benimsiyor. Henüz iki senelik yepyeni bir otel olan Batihan Vadi Otel sadece

özel konsepti ile değil, hizmet biçimiyle de iz bırakmayı hedefliyor. Misafirlerimizin geri dönüşleriyle, hizmet biçimlerimizi şekillendiriyoruz. Villa konseptli oteller, özellikle son yıllarda hem lüks tatil anlayışı hem de mahremiyet ve kişiyi özel hizmet talebinin artmasıyla popülerleşti. Fakat bu segmentin kendine has bazı sektör sorunları ve çözüm önerileri var. Özetleyecek olursak; iş gücü verimliliğinin düşmesi ve kârlılığın zor dengelenmesi yüksek operasyonel maliyetleri de beraberinde getiriyor. Kişiyi özel hizmet anlayışı sebebiyle daha deneyimli, çözüm odaklı ve çok yönlü personel ihtiyacı var. Ancak sektörde villa otel deneyimi olan personel bulmak zor. Villa oteller, potansiyeli yüksek ama sürdürülebilirlik açısından çok iyi planlama isteyen bir segment. Özellikle mevsimsellik, personel yönetimi ve dijitalleşme alanlarında yapılacak yeniliklerle hem müşteri memnuniyeti hem de kârlılık artırılabilir. Biz Batihan Vadi Hotel olarak, Kuşadası'nda bu maddeler üzerine eğilerek hem verimliliğimizi artırdık hem sürdürülebilir Turizm Sertifikası alarak çevresel, sosyal ve ekonomik yönden sürdürülebilirlik ilkelerine uygun düzenlemeler yaptık hem de 35 yıldır Batı Turizm bünyesinde çalışan personellerimiz de dahil olmak üzere tüm personellerimize gerek dijital gerek geleneksel yaklaşımlar konusunda eğitimler düzenledik. Henüz iki yıllık bir tesis olmamıza rağmen hem yaz hem de kış sezonunu oldukça verimli geçirdik. Kış sezonunda Kuşadası'nda, kış tatili yapma alışkanlığı oturtmak anlamında önemli adımlar attık. Özellikle yılbaşı arifesinde, dini ve ulusal bayram tatillerinde, hafta sonlarında, tesis içinde gerçekleştirdiğimiz etkinliklerimize, O'Garden Restaurant'ta sabah kahvaltısı ve akşam yemeklerinde sunduğumuz hizmete yoğun talep görmekteyiz. Bu anlamda hem konaklayan misafirlerimiz hem de Kuşadası ve çevre il ve ilçelerde yaşayan ziyaretçilerimiz, Batihan Vadi Hotel'in restoran ve barlarında sunduğu hizmetten faydalanabiliyor. Sunduğumuz ayrıcalıklı hizmet, farklı konsept ve doğa içindeki yerleşkemiz sayesinde hem yerli hem yabancı misafirlerimizin ilgisini çektik. Bu bağlamda yaptığımız satış, pazarlama ve hizmet geliştirme faaliyetleri ile 2025 sezonunun da tıpkı 2024 yılında olduğu gibi konaklama ve ağırlama açısından beklentilerimizin ötesinde olacağını umuyoruz.



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

Ela markamız Excellence kurgusu ile konsept ve hizmet standartlarında üst seviyeye çekilirken, villarımız da A dan Z ye yüksek bir zevk ve zarafetle yenilenerek, çağımızın konuk beklentileriyle tam uyumlu hizmet veriyor

Ela Excellence Resort Belek, 2022 yılında tamamı ile yeni trendlere uygun olarak yenilenmiş fiziksel yapısı ile 583 lüks odası ve özel hizmet alanları ile misafirlerini ağırlıyor. Bu büyük dönüşüm ile beraber Ela markasının Excellence kurgusu ile konsept ve hizmet standartlarında da üst seviyeye çekildiğini belirtmek isteriz. Doğası, muhteşem bir bahçe tasarımı, sürdürülebilirlik faaliyetleri, rafine gastronomi, Everland çocuk dünyası, nitelikli ve eğitimli çalışanlardan oluşan bütünsel yapı, markanın DNA' sında fark yaratan unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Ela Excellence Resort Belek, 7 özel villası ile tam bir mahremiyet içinde, çok özel bir hizmet ve servis konsepti ile konuklarını ağırlıyor. Ela Villaları A dan Z ye büyük dönüşüm sürecinde tamamen yüksek bir zevk ve zarafetle yenilendi. Villaların denize çok yakın konumda olması, tesisin içinde aynı zamanda tesisten izole bir alanda bulunması da Ela villalarının çağımızın konuk beklentileri ile tam uyumlu olmasını sağlamıştır. Özellikle ELA Villa deneyimini yaşayan üst gelir grubuna dair misafirlerimizde yüksek bir tekrar tercih oranı

görmemiz, markamız adına çok memnuniyet vericidir. Misafir portföyümüzün yüzde 85'e yakın oranını yabancı misafirlerimiz oluşturmaktadır. Bu oranda ağırlıklı olarak Batı Avrupa, BDT ve Doğu Avrupa ülkeleri başı çekiyor. İngiliz konuklarda son yıllarda yaşanan artış dikkat çekici bir durum arz ediyor. Ulaşılabilir lüks kavramı, doğal bir ortam içinde sakin ve dingin bir tatil anlayışı, çok hızlı şekilde ilerlemekte. Yeni nesil misafir profillerinin beklentileri dahi bu yönde gelişiyor. Bu mesajı doğru okumak ve buna doğru bir ürün geliştirme faaliyetleri önem arz ediyor. Biz de gelecek projelerimizde bu hususları dikkatle irdeleyerek yeni ürünlerimize, projelerimize, konseptlerimize yön veriyoruz. Kopya kültürü bizler için tehdit. Her ürün kendi kuvvetli alanlarını, özgün değerlerini ön plana çıkarmalıdır. Ürün yapısını çeşitlendirmemiz gerekiyor. Metrik değerlerden ziyade deneyime odaklı bir mimari ve konsept tasarımı önem arz ediyor. Sürdürülebilirlik rafine yaşam öne çıkıyor. Lüks aşırı tüketimle asla anılmıyor, bilinçli farkında olarak yaşamayı barındıran, kişiyi



Korhan Alşan / Ela Excellence Resort Belek / Ela Hospitality Turizm Koordinatörü

özel tasarımlar çok ama çok önemli. 2024 yılı maliyet / kur makasının yüksek etkisi ile karlılıklarda beklentilerin karşılanmamasına neden oldu. Bu önemli bir faktör. Arz talep dengesinde, maliyet artışının misafir fiyatlarına aynen yansıtılması da mümkün olamıyor. Gelir, doluluk genel veriler anlamında pozitif bir seyir izlese de karlılık beklenen seviyelerin altında kalmıştır. Ela Excellence olarak gelecek stratejilerimizde verimlilik çok önemli bir yer teşkil etmektedir. 2025 yılına dair ihtiyatlı iyimserlik doğru bir ifade olabilir. Ela Excellence Resort Belek olarak, ciro hedeflerimizde önemli bir ilerleme hedefledik. Markamızın gelişimi ve yeni gelecek markalarımızın yaratacağı sinerji ile Ela Hospitality çatı markamızla çok özel işlere, başarılarla imza atacağız.



İsmail Kasımi / Xanadu Island Hotel / Genel Müdür

Xanadu Island otelimiz High Class all inclusive olarak hizmet vermekte ve 222 oda 617 yataktan oluşmaktadır. 52 metrekaleden başlayan oda ölçüleri ile 11 ayrı oda tipinde hizmet sunuyoruz. 9 adet villa ve tüm odalarımızda "all day dining" "tüm gün yiyecek içecek hizmetimizi ala carte olarak ayrıca misafirlerin bulunduğu tüm alanlarda, sahil, güneşlenme platformları, havuzlarda QR hizmetimiz ile içecek servisimizi servis saatlerinde misafirlerimize vermekteyiz. Villa konsepti özellikle CIS pazarı olarak adlandırdığımız bölgeden yoğunlaşmakla birlikte son dönemlerde iç pazar ve Avrupa pazarından da misafir almaktayız, yüksek bütçeli konaklama olarak adlandırabiliriz ancak tabii ki sadece villa olarak çok güzel üniteler yapmakla, villa misafirinde bir kitle ve devamlılık oluşturamazsınız, mutlaka

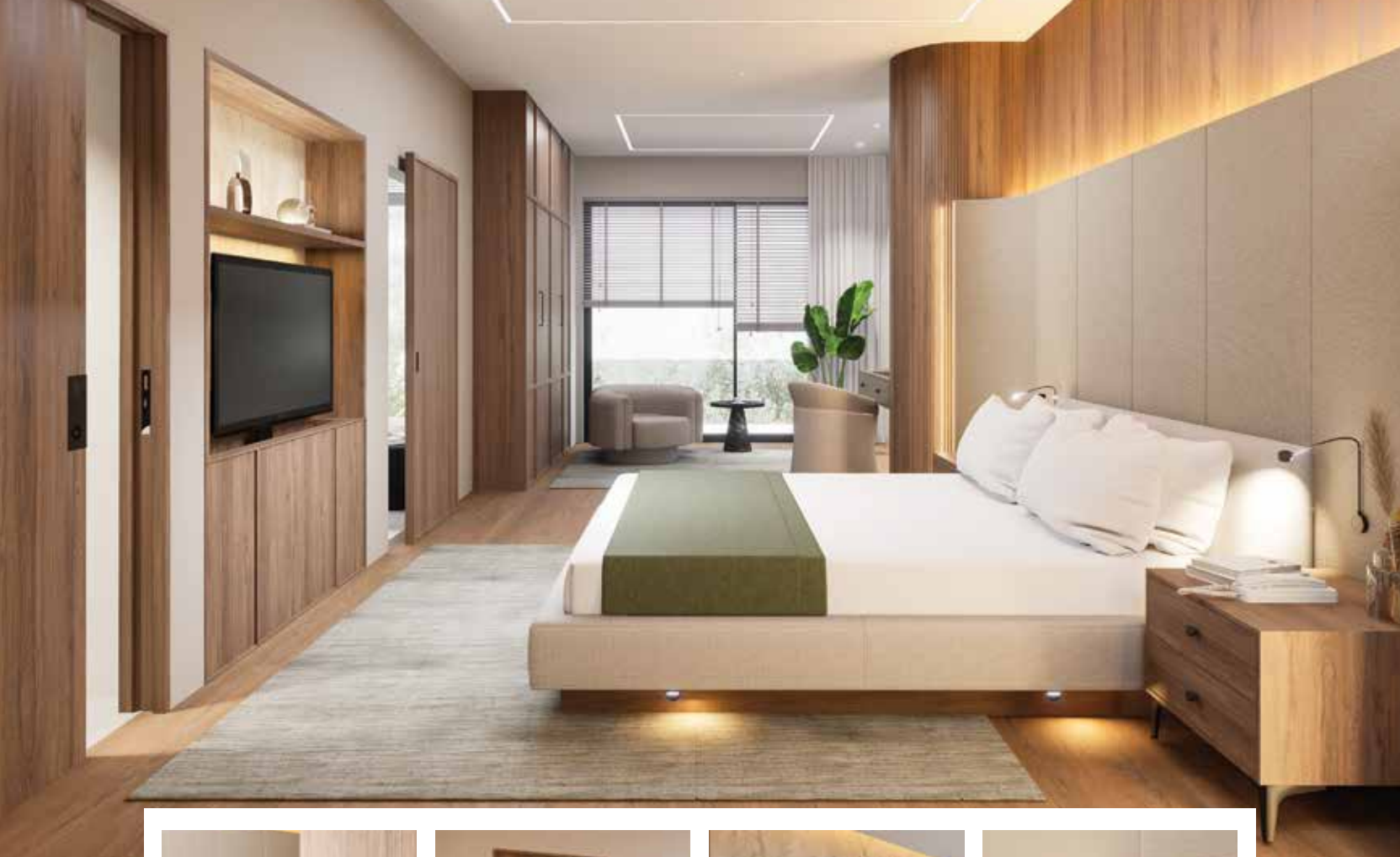
Xanadu Island otelimiz high class all inclusive olarak hizmet vermekte ve farklı metrekarelerdeki odalarımız ve 9 adet villamızda üstün hizmet anlayışıyla konuklarımızı ağırlamaktayız

işletmenin genel hizmet kalitesi ve misafir profilinin villa misafirleri ile de uyumlu olması gerekir. Dört ana pazardan eşit oranlarda misafir almaktayız, elbette siyasi veya dönemsel konjonktür gereği değişiklik olabilir ancak Avrupa, Britanya Adası CİS ve iç pazardan eşit oranda misafir almaktayız. Özellikle pandemi süresince özel ünitelere olan talep artmakla birlikte özellikle pandemi sona erdiğinde villa talebi eski düzeyine döndüğünü düşünüyoruz. Sonuçta pandemi sürecinde villa olarak aşırı harcama yapabilen misafirler de tekrar eski alışkanlıklarına ve diğer misafirlerle birlikte tatillerini yapma alışkanlığına geri döndüler. Villa misafiri çok özel durumlar haricinde genelde diğer misafirlerin oldukları alanlarda birlikte olmayı tercih ediyorlar, yani aslında tatil diğer tatilcilerle güzel, izole iletişim olmadan sadece villa odası ve havuzu etrafında tatilin çok eğlenceli olacağını düşünmüyor ve tercih etmiyorlar. Villa konseptinde misafirimize

öncelikle villa misafiri olarak özel olduğunu hissettirmelisiniz, misafiri tüm alanlarda takip edemiyor ve özel hizmet sunamıyorsanız, bu sistemi yürütemezsiniz, repeat profili oluşturamazsınız. Oteliniz hizmet anlayışında üst segment grubunda değil ise villa hizmeti sunamazsınız; yani toplam kalite hizmeti olmadan villa hizmeti çok kolay olmayacaktır. 2024 yılı, tüm olumsuzluklara rağmen yine de doluluk ve ciro hedeflerimize ulaştığımız, bununla birlikte bütün otellerde olduğu gibi enflasyon, kur etkisi ve maliyet sebebiyle bazı alanlarda zorlandığımız bir yıl oldu. 2025 yılının şimdilik 2024 yılına yakın bir yıl olacağı tahmin ediyoruz, maliyetler ve enflasyon hala ciddi bir tehdit ancak daha da önemlisi maliyetleri karşılayabilmek için yarattığımız fiyat artışları özellikle turizm pazarında bizleri zorlamaya başladı ve misafirlerimiz alternatif destinasyonlara da göz atmaya başladılar, şu anda en ciddi tehlikenin bu olduğunu düşünüyorum.

OTEL ODALARINA DEĞER KATIYORUZ

Globalde 100 yılı aşkın deneyimimizle, butik otellerden 7 yıldızlı lüks otellere kadar her tür otelin ihtiyaçlarına yönelik binlerce çözüm sunuyoruz. Kapı donanımlarından banyo aksesuarlarına, çalışma alanlarından aydınlatma çözümlerine kadar geniş yelpazedeki ürünlerimizle mekanlarınıza değer katıyoruz.



Dialock
elektronik kapı kilidi



Banyo ahşap
kayar kapı donanımı



Banyo vitrifiye
ve aksesuarları



Aydınlatma ve
ses sistemi

Caja by Maxx Royal, denize sıfır konumu, modern tasarımıyla öne çıkan farklı seçeneklerdeki toplam 22 residence ile misafirlerini, Bed & Breakfast ve Full Board konseptiyle ağırlıyor

Bodrum'un en ayrıcalıklı lokasyonlarından biri olan Hebil Koyu'nda konumlanan Caja by Maxx Royal, denize sıfır konumu, doğal kumlu plajı ve modern tasarımıyla öne çıkıyor. Misafirlerine izole, kişiselleştirilmiş ve konforlu bir tatil deneyimi sunan tesis, 1+1, 2+1 ve 3+1 seçeneklerinden oluşan toplam 22 residence ile belirli tarih aralıklarına göre değişen Bed & Breakfast ve Full Board konseptinde hizmet veriyor. Her biri özel teras ve bahçeye sahip olan bu yaşam alanları, günlük ihtiyaçları karşılayacak mutfak ve elektronik donanımlarıyla eksiksiz bir şekilde dizayn edildi. Tesisin içinde yer alan Roda Restoran, dünya mutfağından seçkin tatlar sunarken, deniz kenarındaki Roda Bar zengin içecek menüsüyle dikkat çekiyor. Tüm bu hizmetlerin yanında, misafirlere özel fitness ve SPA olanakları da sağlanıyor. Caja by Maxx Royal'de konaklayan misafirler, genellikle uzun süreli, hatta aylık tatilleri tercih ediyor. Otelin sunduğu konsiyerj ve Caja Asistan hizmetleri sayesinde, özel uçak ve helikopter organizasyonlarından, restoran rezervasyonlarına kadar tüm ihtiyaçlar profesyonelce karşılanıyor.

Gelen rezervasyon talepleri, yaz sezonu için yine yoğun bir dönemin habercisi. Caja by Maxx Royal hem sahil alanını hem de restoran menüsünü misafir geri bildirimlerine göre yenileyerek 2025 sezonuna hazırlandı. Amaç, her geçen yıl bu özel deneyimi daha da ileriye taşıyarak misafirleri bir önceki yıldan daha mutlu bir şekilde uğurlamak

Residence konsepti, son yıllarda özellikle gizlilik ve mahremiyet arayışı içinde olan lüks segment misafirler için ideal bir tercih haline geldi. Caja by Maxx Royal'ın misafir portföyü, çoğunluğu yerli ve yabancı üst gelir grubundan oluşan, genellikle firma sahipleri veya uluslararası şirketlerin üst düzey yöneticilerinden oluşuyor. Bu seçkin kitle, kalabalıktan uzak, sakin ve kişiye özel bir tatil anlayışını tercih ediyor. Caja by Maxx Royal de bu beklentileri karşılayan konseptiyle sadık misafir kitlesi tarafından her yıl tekrar tekrar tercih edilmenin mutluluğunu yaşıyor. Pandemi sonrası dönemde izole tatil arayışının



artmasıyla birlikte residence konseptli tatiller, geçici bir trendin ötesine geçerek kalıcı bir tercih halini aldı. Caja by Maxx Royal'ın sunduğu az sayıda konaklama birimi, özel hizmet anlayışı ve sosyal alanlarda sağlanan butik deneyimler, misafirlerin bu konsepti benimsemesini sağladı. Tesis, yalnızca lüks değil; aynı zamanda kendine özel, kişisel alanlar ve sosyalleşme imkânları da sunuyor. Sektörde residence otelciliği hâlâ gelişme aşamasında olduğu için, bu alanda hizmet veren tesislerin tanıtım konusunda yoğun çaba sarf etmesi gerekiyor. Ayrıca kişiselleştirilmiş hizmet beklentisi, daha donanımlı ve eğitilmiş bir kadro ihtiyacını doğuruyor. Caja by Maxx Royal, bu ihtiyacı karşılamak için çalışanlarını "iç misafir" olarak görüyor ve onların gelişimini destekleyen bir çalışma ortamı sunuyor. Bu yaklaşım, sadık ve yetkin bir ekip yapısının temelini oluşturuyor. 2025 yılına ilişkin beklentiler ise oldukça yüksek. Gelen rezervasyon talepleri, yaz sezonu için yine yoğun bir dönemin habercisi. Caja by Maxx Royal hem sahil alanını hem de restoran menüsünü misafir geri bildirimlerine göre yenileyerek 2025 sezonuna hazırlandı. Amaç, her geçen yıl bu özel deneyimi daha da ileriye taşıyarak misafirleri bir önceki yıldan daha mutlu bir şekilde uğurlamak.

Sunset Hospitality Group'ta üst düzey atama



Arslan Çolak

Sunset Hospitality Group, Türkiye'deki büyüme stratejileri kapsamında önemli bir atama gerçekleştirdi. Sunset Hospitality markasının Türkiye'deki ilk oteli olan METT Hotel & Beach Resort Bodrum'un 3 yıldır Genel Müdürlük görevini başarıyla yürüten Arslan Çolak, grubun Türkiye Operasyonları Genel Müdürü görevine getirildi. Bu atama, grubun Türkiye pazarına duyduğu güvenin yanı sıra, yerli bir

profesyonelin küresel bir markada üst düzey sorumluluk üstlenmesi açısından gurur verici bir başarıyı simgeliyor. Turizm yolculuğuna Etiler Turizm ve Otelcilik Meslek Lisesi'nde başlayan ve ardından Cornell Üniversitesi'nde Turizm ve Otelcilik eğitimi alan Arslan Çolak, kariyerinde hem deniz aşırı cruise operasyonlarında hem de Türkiye'nin önde gelen otellerinde görev aldı. Yerelden globale uzanan bu yolculuk, azim, vizyon ve liderlikle şekillenen bir başarı hikâyesi niteliğinde. 5'inci sezonunu kutlayan METT Hotel & Beach Resort Bodrum'un 3 yıldır tüm operasyonlarını yöneten Çolak, markayı kısa sürede Türkiye'nin en gözde yaşam tarzı destinasyonlarından biri haline getirdi. METT Bodrum, Condé Nast Traveller tarafından "Yılın En İyi Yeni Uluslararası Oteli" seçildi ve gastronomi alanında elde edilen başarılar, uluslararası etkinlikler ve iş birlikleri, onun liderliğindeki vizyonun birer sonucu olarak öne çıktı. Yeni görevinde Arslan Çolak, Sunset Hospitality Group'un Türkiye'deki tüm otel, restoran ve yaşam tarzı markalarının operasyonlarını yönetecek. Bu atama ile birlikte grup, Türkiye'deki varlığını daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Sunset Hospitality, Çolak liderliğinde lüks konaklama, gastronomi ve eğlencede fark yaratan projelerle Türkiye turizm sahnesine yön vermeyi sürdürecektir.

Kaya Palazzo Golf Resort Belek'ten lüksün yeni tanımı: Palazzo Mansions

Türkiye'nin en prestijli tatil destinasyonlarından biri olan Kaya Palazzo Golf Resort Belek, Palazzo Mansions ile misafirlerine ultra lüks konaklama deneyimi sunuyor. Kaya Palazzo Golf Sahası ve göl manzarasına konumlanan bu özel malikaneler, Palazzo Mansions, Palazzo Grand Mansions ve Palazzo Royal Mansions olmak üzere 3 farklı kategoride hizmet veriyor. Toplam 8 adet olan Mansionslardan; **Palazzo Mansions:** 1.000 m2, 4 Misafir suiti + 2 butler odası, 10 Yetişkin + 2 çocuk kapasitesi,

Palazzo Grand Mansions: 1.500 m2, 5 misafir suit + 2 butler odası, 12 yetişkin + 2 çocuk kapasitesi

Palazzo Royal Mansions: 2.000 m2, 6 misafir suit + 2 butler odası, 14 yetişkin + 2 çocuk kapasitesine sahip bulunuyor.

Geniş ve zarif mimarisiyle büyüleyen Palazzo Royal Mansions, modern mimarisiyle, en ince detayları düşünülmüş özel hizmetleriyle fark yaratıyor. Zemin katta, özenle tasarlanmış salon, özel ses sistemi, modern mutfak, çamaşır & ütö odası, geniş bir çalışma odası ve toplantı alanı bulunuyor. Ayrıca, fitness salonu, sauna, buhar odası, geleneksel Türk



hamamı ile misafirlerine tam anlamıyla bir wellness deneyimi sunuyor. Malikanelerin dış alanlarında özel ısıtmalı tatlı su havuzu, çocuk havuzu, özel kumsal sahil, teras alanı, fire pit ve oturma alanı yer alıyor.

Palazzo Mansions, her misafirine özel butler hizmeti sunarak, ihtiyaç duydukları her an yanlarında profesyonel bir ekibin bulunmasını sağlıyor. Bunun yanı sıra, isteğe

özel şef deneyimi, kişisel spa terapileri ve VIP transfer hizmetleri gibi seçenekler ile tatil anlayışını başka bir boyuta taşıyor. Kaya Palazzo Golf Resort Belek'in sunduğu Palazzo Mansions, lüksten ödün vermeyen misafirler için benzersiz bir cennet. Konfor, ihtişam ve kişisel hizmetin bütünleştiği bu özel konaklamalar, Belek'in doğal güzellikleri ve özel hizmet anlayışı ile buluşuyor.

Afif Salibi, The Grand Tarabya'ya genel müdür olarak atandı



İstanbul'un en prestijli otellerinden biri olan The Grand Tarabya, global otelcilik şirketi Accor'un deneyimli yönetimiyle yepyeni bir döneme adım atıyor. Otel, kapsamlı bir yenilenme süreci boyunca Accor tarafından işletilecek ve misafir ağırlamaya devam edecek. Yenilenme tamamlandığında, The Grand Tarabya, Accor bünyesinde Fairmont Hotels markası altında hizmet vermeye başlayacak. Bu dönüşüm, Fairmont'un kendine has özellikleriyle uyum içinde gerçekleşirken, otelin tarihi mirası ve köklü kültürünü vurgulayan özel dokunuşlarla zenginleşecek. The Grand Tarabya, bu dönüşüm sürecini yönetecek yeni Genel Müdürü olarak Afif Salibi'yi atadığını duyurdu. Lüks otelcilik sektöründe 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Salibi, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya ve Orta Doğu'da The Grand Hyatt, Fairmont ve Raffles gibi prestijli otel markalarında önemli görevlerde bulundu. Salibi, lüks otelcilik tecrübesi ve küresel vizyonuyla, The Grand Tarabya'yı yeni başarılarına taşımaya hazırlanıyor. Salibi'nin liderliği The Grand Tarabya'nın lüks otel konumunu güçlendirirken otelin köklü tarihine iz bırakacak önemli bir rol üstleniyor. Onun rehberliğinde The Grand Tarabya'nın klasik zarafeti çağdaş konuk severlik ile birleştirilerek lüks

ve hizmet anlamında yeni seviyelere ulaşması bekleniyor. Önde gelen otelcilik okullarından César Ritz College'dan otel yönetimi diploması olarak sektöre adım atan Salibi, Washington State Üniversitesi'nden Otel İşletmeciliği lisansına ve Cornell Üniversitesi'nden de sertifikaya sahiptir. Salibi, son 17 yılını Fairmont ve Raffles otellerinde üst düzey yönetim pozisyonlarında geçirerek misafir memnuniyeti ve hizmette mükemmelliği ön plana çıkaran yenilikler gerçekleştirdi. 2017 yılında Fairmont Royal Palm Marrakech'te Genel Müdürlük görevini üstlenen Salibi, 2021'de Raffles Dubai'nin Genel Müdürü olarak görev yaparak başarılarına bir yenisini eklemiştir. Şimdi ise The Grand Tarabya'da liderlik yapacak. The Grand Tarabya, Boğaz manzaralı, modern tasarımlarla dekore edilmiş 278 geniş odası ve özel balkonlarıyla misafirlerine unutulmaz bir konfor sunuyor. Uzun süreli konaklamalar için tasarlanmış 29 özel rezidans ise, bir ev rahatlığı arayan misafirlere farklı seçeneklerdeki 1, 2 ve 3 yatak odalı ünitelerle hizmet veriyor. Otelin restoranları, barları ve kafeleri, misafirlere farklı atmosferlerde gastronomik deneyimler sunuyor. Lobi katındaki T-Lounge'un şıklığından, R.E.A.D Bistro & Café'nin canlı atmosferine, The Brasserie'deki rafine deneyime kadar her zevke hitap eden seçenekler bulunuyor. Günü en güzel şekilde sonlandırmak için de Diba Bar, ikinci katında misafirlerini keyifli bir ortamda ağırlıyor. Toplantı ve etkinlikler için 13 toplantı odası ve Boğaz manzaralı ikonik The Grand Ballroom, geniş kapasitesi ve modern olanaklarıyla misafirleri bekliyor. 1.000 kişilik etkinlik kapasitesiyle, otel her tür organizasyonu kusursuz şekilde düzenleyebiliyor. Ayrıca, 4.500 metrekairelik Therapia Spa, fitness merkezi ve yüzme havuzlarının yanı sıra benzersiz terapi odalarında misafirlere tam anlamıyla bir rahatlama deneyimi sunuyor. Hamam kültürüne ilgi duyanlar için ise, otelin geleneksel Türk Hamamı'nda özel ritüeller mevcut. The Grand Tarabya, Boğaz kıyısındaki bu özel konumuyla, İstanbul'un alışverişi ve yeme içme alanlarına sadece 15 dakika mesafede olup, aynı zamanda İstanbul Havalimanı'na kolay ulaşım imkânı sunuyor.

Radisson Otel Grubu, “Yenileyici Odalar” ile misafirlerinin uyku kalitesini artıracak

Uyku kalitesinin mükemmel bir misafir deneyimi için hayati önem taşıdığı bilinciyle hareket eden Radisson Otel Grubu, misafirleri için en önemli unsurları önceliklendirerek misafirperverliği yeniden tanımlamaya devam ediyor. Grubun ünlü “Radisson Brilliant Basics” hizmet anlayışının bir parçası olarak, özenle seçilmiş yataklar, yorganlar ve yastıklarla misafirlere üstün kalitede bir uyku deneyimi sunuluyor. Konfor ve kaliteyi bir araya getiren bu tercihler, misafirlere tercih ettikleri huzurlu geceleri sağlıyor. Bu taahhüdü bir adım daha ileriye taşıyan Radisson Otel Grubu, Biow ile işbirliği yaparak uyku kalitesini daha da artırmayı amaçlayan bilim temelli bir cihaz olan Yenileyici Odalar’ı sunuyor. Yaygın uyku problemlerine çözüm sunan bu yenilikçi uygulama, grubun misafirlerinin bütünsel sağlığına verdiği önemi ve “Unutulmaz Anlar” yaşatma konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koyuyor. Yapılan araştırmalar, konforlu bir yatak ve kaliteli bir uykunun her yaşta seyahatsever için en önemli öncelikler arasında yer aldığını gösteriyor. Hatta katılımcıların yüzde 75’inden fazlası, iyi bir gece uykusunu güçlü WiFi bağlantısının bile önüne koyuyor. Ancak Fribourg Üniversitesi tarafından yapılan bir araştırma, insanların alışık olmadıkları ortamlarda uyku düzenlerinin nasıl etkilendiğini inceleyerek “ilk gece etkisi”nin daha hafif ve huzursuz bir uykuya neden olduğunu ortaya koyuyor. Lüks yatak üreticisi DUX’un verilerine göre insanların yalnızca yüzde 34’ü otel odalarında daha iyi uyuyabiliyor. Öte yandan yatak üreticisi Simba,

insanların yüzde 40’ının kaliteli uyku eksikliği nedeniyle evlerinden uzakta kalmaktan endişe duyduğunu belirtiyor. Radisson Otel Grubu olarak bu durumu artık “uzakta uykusuzluk” olarak tanımlıyoruz ve bu sorunun üstesinden gelmek için Biow desteğiyle Yenileyici Odalar konseptini hayata geçiriyoruz. Radisson Otel Grubu ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında Biow, Avrupa Birliği’nde üretilen yenilikçi ve özgün teknolojisini Avrupa’daki dört Radisson otelinde uygulamaya koyuyor: Radisson Collection Royal Hotel, Copenhague; Radisson RED Liverpool; Radisson Blu Hotel, Madrid Prado; ve Radisson RED Madrid. Bu uygulama, grubun misafirlerinin iyi yaşamına verdiği önemi ve tüm portföyü genelinde en üst düzeyde konaklama deneyimi sunma kararlılığını bir kez daha gözler önüne seriyor. Misafirler bu cihazı bu dört otelden birinde konaklama öncesinde rezerve edilebiliyor. Bu da Radisson Otel Grubu’nun misafir deneyimini sürekli olarak yeniliklerle geliştirme vizyonunun önemli bir yansıması. Biow, yalnızca nefes alarak vücudu iyileştirmeye yardımcı olan bir cihazdır. Solunum yoluyla alınan biyotoksinleri ortadan kaldırırken, nefes ve cilt yoluyla vücut hücrelerine ulaşan bir enerji yayar. Bu teknoloji, hücrelerin daha verimli çalışabileceği bir ortam oluşturarak oksidatif stresin doğal ve yan etkisiz bir şekilde yönetilmesine yardımcı olur. Cihaz, 7/24 sessiz şekilde çalışır ve minimum düzeyde enerji tüketir. Plazma teknolojisiyle çalışan Biow E-OX cihazı, misafirlerin uyku sırasında enerjilerini yeniden kazanmalarını, sabahları zinde uyanmalarını sağlar. Cihazın



sunduğu plazma banyosu ve ışık terapisi, stresi azaltırken ciltteki kolajen üretimini de destekler. Bu cihazı kullanan misafirler; daha kaliteli uyku, azalmış stres seviyesi ve artan enerji gibi faydaları deneyimleyerek hem iş hem de tatil amaçlı seyahatlerinde yeni güne hazır bir şekilde başlayabilirler. Radisson Otel Grubu Global Marka ve Deneyim, Müşteri ve Pazarlama Stratejisi Kıdemli Başkan Yardımcısı Cristina Serra şöyle diyor: “İyi bir gece uykusu, her misafir için otel deneyiminin ayrılmaz bir parçasıdır. Birçok kişi için konaklamalarının kalitesini belirleyen en önemli unsur budur. Radisson Otel Grubu olarak, misafirlerimizin uyku deneyimini her zaman bir adım öteye taşımayı hedefledik. Biow ile birlikte, “uzakta uykusuzluk” sorununu ele almaya kararlıyız ve misafirlerimize yeni nesil bir iyi yaşam teknolojisini sunacak olan Yenileyici Odalar konseptini hayata geçirmekten büyük mutluluk duyuyoruz.” Biow Başkanı ve Kurucusu Pedro Llana şunları söylüyor: “Radisson Otel Grubu ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği ile, dinlenme kavramını bambaşka bir seviyeye taşıyor: her geceyi yenileyici bir deneyime dönüştürüyoruz. Biow sayesinde misafirler daha rahat nefes alıyor, daha derin uyuyor ve daha hızlı toparlanıyor. Uyurken dahi iyi yaşamlarını aktif olarak destekleyen bu özel odalarda konaklamanın ayrıcalığını yaşıyorlar.”

Address Istanbul’da, Lider Düzgün, genel müdürlük görevine getirildi

Emaar Hospitality Group’un uluslararası lüks otel zinciri Address Hotels + Resorts’un Türkiye’deki ilk yatırımı olan Address Istanbul’da üst düzey bir atama gerçekleşti. Ekim 2023’ten bu yana Otel Müdürü olarak görev yapan Lider Düzgün, 1 Nisan 2025 itibarıyla Address Istanbul’un Genel Müdürü olarak atandı. 2002 yılında Robinson Club Nobilis Otel’de başladığı kariyerine sektörün öncü markalarında çeşitli pozisyonlarla devam eden Lider Düzgün; Robinson Club Nobilis, Mardan Palace, Rixos Hotels, Pera Palace Jumeirah, Shangri-La Bosphorus Istanbul gibi Türkiye’nin seçkin otellerinde finans ve operasyon alanlarında önemli görevler üstlendi. 2013-2019 yılları arasında Shangri-La Bosphorus Istanbul’da Finans Direktör Yardımcılığı, ardından 2019-2021 yıllarında ise Finans Direktörlüğü görevlerini yürüten Düzgün, 2021 yılında Address Istanbul ailesine Finans Direktörü olarak katıldı. Edindiği güçlü operasyonel tecrübe ve liderlik yetkinlikleriyle dikkat çeken Lider Düzgün, Address Istanbul’un lüks konaklama alanındaki iddiasını daha da ileriye taşımayı hedefliyor. Yüksek müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, otelin hizmet kalitesini ve misafir deneyimini sürekli olarak iyileştirmeyi amaçlayan Düzgün, hem yerel hem de uluslararası misafirlere unutulmaz deneyimler sunarak, otelin sektördeki liderliğini pekiştirmeyi planlıyor.



Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & Spa’da Kırgız turizm profesyonellerine örnek uygulamalar sunuldu

Turizm sektöründe bölgesel iş birliklerini ve bilgi paylaşımını güçlendirmek amacıyla Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & Spa, önemli bir eğitim programına ev sahipliği yaptı. Güney Ege Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (GETOB) öncülüğünde düzenlenen eğitim ve gözlem programı kapsamında, Kırgızistan’dan gelen 26 kişilik turizm sektörü profesyoneli Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & Spa’da ağırlandı. Katılımcılar otelin operasyonel yapısını yerinde gözlemleme ve iyi uygulama örneklerini tanıma fırsatı buldu. Eğitim kapsamında, Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & Spa’nın deneyimli yöneticileri tarafından departman sunumları gerçekleştirildi. Kat Hizmetleri Müdürü Sn. Nuray Sarı ile Pazarlama Müdürü Sn. Pelin Bengüsu, departmanlarının işleyişine ilişkin kapsamlı sunumlar yaparak deneyimlerini aktardı. Eğitim süreci, katılımcıların yoğun ilgisi ve soruları doğrultusunda interaktif şekilde ilerledi. GETOB yetkilileri, bu tür programların turizmde iyi uygulama örneklerini yaygınlaştırmak, karşılıklı öğrenme ortamları yaratmak ve uluslararası ilişkileri güçlendirmek adına büyük değer taşıdığını belirtti.





Eğlencenin ve keyfin hiç bitmediği bu yolculukta
siz de yerinizi alın!

Kuşadası kalkışlı 3, 4 ve 7 Gece YUNAN ADALARI & ATİNA

Kuşadası - Patmos - Rodos - Girit - Santorini - Mikonos
Milos - Atina (Pire - Lavrion) - Selanik

339€

'dan itibaren



Macera Seni Bekliyor

Arap Yarımadası'na Keşif Yolculuğu

Doha - Dubai - Khasab - Sir Bani Yas Adası - Abu Dabi - Port Said
Sharm El Sheikh - Muskat - Air Sukhna (Suveyş)

Celestyal Journey ile

3- 4 ve 7 Gece Konaklama alternatifli
Arap Yarımadası

309€

'dan itibaren

Ege & Adriyatik 7 ve 14 Gece Cruise Turu

Kuşadası - Girit (Heraklion) - Santorini - Mikonos - Milos - Atina (Pire)
Kotor - Split - Venedik (Marghera) - Katakolo - Selanik - Kefalonya
Dubrovnik - Bari - Korfu

659€

'dan itibaren



projeler



Karadeniz bölge turizmine, 4 bine yakın yatak kapasitesiyle 26 yeni otel projesi daha katılıyor

Turizm Proje Dergisi'nin mayıs sayısında, yeni otel projeleri araştırma dosya konusu Karadeniz Bölgesi oldu. Nisan ayı itibarıyla son güncellemelerin yapıldığı araştırmaya göre, Karadeniz Bölgesi'nde, 2025 yılı ile 2026 ve sonrasında toplam 26 yeni otel projesi sektördeki yerini almaya hazırlanıyor. Bu otellerin 5'i 5 yıldız, 10'u 4 yıldız, 8'i 3 yıldız ve 3'ü butik otel kategorisinde olup bölge turizmine toplamda 3 bin 909 ilave yatak katkısı sağlayacak.

Karadeniz Bölgesi, bünyesinde barındırdığı Artvin, Rize, Bayburt, Trabzon, Gümüşhane, Giresun, Ordu, Tokat, Amasya, Samsun, Sinop, Çorum, Kastamonu, Bartın, Karabük, Zonguldak, Düzce ve Bolu ile Türkiye'nin coğrafi anlamda üçüncü büyük bölgesidir. Bölgenin en önemli turizm merkezleri olarak, Bolu Kartalkaya'da ve Ilgaz Dağları'nda kış turizmi, Abant gölü ile Yedigöller çevresindeki sayfiye yerleri, Ayder, Pokut, Karagöl, Anzer, Gito, İkizdere gibi pek çok güzel yayla ile yayla turizmi, Bolu, Düzce, Kızılcahamam kaplıcaları, Trabzon'da Sümela Manastırı, Uzungöl ve Amasya'da Kral mezarlarını, Pontus Kralları

Kaya Mezarlarını, Kızılırmak Deltası Kuş Cenneti, Atatürk Köşkü, Safranbolu Tarihi Çarşı, Boyabat Kalesi, Ladik Gölü, Bandırma Vapuru ve Müzesi, Yedigöller Milli Parkı, Fırtına Vadisi, Ayder Yaylasını sayabiliriz. Elbette ki Karadeniz Bölgesi denince akla Mustafa Kemal Atatürk'ün, Kurtuluş Savaşı'nı başlattığı Samsun gelmektedir. Samsun'un İlkadım ilçesindeki Atatürk Parkı'nda yer alan ve Samsun'un simgesi kabul edilen Onur Anıtı, Mustafa Kemal'in Samsun'a çıktığı noktaya dikilmiştir ve Kurtuluş Savaşı'nın başlangıcı sayılan bu anı temsil etmektedir. Anıt, turistlerin yoğun ilgisini çekmektedir. Bölge özellikle Ortadoğu ülkeleri olmak üzere, Rusya,

2025'TE AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	1	228
4	3	417
3	6	528
Butik	2	86
Toplam	12	1.259

Gürcistan ve Türkiye Cumhuriyetlerinden gelen turistleri ağırlamaktadır. Bölgede otel yatırımlarında geçen yıla göre bir düşüş söz konusu. 2024 yılında yapılan araştırmada Karadeniz Bölgesinde 39 yeni otel projesi bulunuyordu. Son araştırmamızda bu sayı

2025'TE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Bolu		1			1	160
Düzce	1	1			2	298
Giresun			1		1	200
Kastamonu				1	1	42
Ordu		1	2		3	315
Rize			1		1	74
Trabzon			2	1	3	170

2026 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Bolu	1	2			3	642
Düzce	1	1		1	3	520
Giresun			1		1	120
Karabük	1				1	180
Kastamonu		1			1	150
Rize		1	1		2	210
Trabzon	1	2			3	828



26'ya kadar gerilemiş bulunuyor. Bunda en büyük etkenin maliyetlerin çok artması, ekonomideki sıkıntıların ve öngörüsüzlüğün olduğu belirtiliyor.

Bölgede hizmet vermeye başlayacak olan 26 yeni otel ile sektöre 3 bin 909 yatak daha kazandırılmış olacak

Son güncellemelerinin yapıldığı Karadeniz Bölgesi yeni otel yatırımları araştırmasına göre, bölgede 2025 yılı ile 2026 ve sonrasında toplam 26 yeni otel projesi daha bölge turizmüne kazandırılıyor. Bu otellerin 12'si 2025 yılında, 14'ü ise 2026 ve sonrasında sektördeki yerini alacak. Bu tesislerin 5'i 5 yıldız, 10'u 4 yıldız, 8'i 3 yıldız ve 3'ü butik otel kategorisinde bulunuyor. Bölgede hizmet vermeye başlayacak olan 26 yeni otel ile sektöre 3 bin 909 yatak daha kazandırılmış olacak.

Otel sayılarına göre Trabzon ilimiz 6 tesis ile sıralamanın üstünde yer alıyor

Bölge genelinde yapılan araştırmaların sonucunda otel sayılarına göre Trabzon ilimiz 6 tesis ile sıralamanın üstünde yer alıyor. Düzce ilimiz ise 5 tesis ile ikinci

sırada bulunuyor. Bu iki ilimizi 4 otel ile Bolu takip ediyor. Ordu ve Rize 3'er tesis ile sıralamadaki yerlerini alıyorlar. Giresun ve Karabük illerimiz 2'şer otel, Kastamonu ilimiz ise 1 yeni otel projesi ile hizmet vermeye hazırlanıyor. Trabzon'da hizmet vermeye hazırlanan otellerden 1'i 5 yıldızlı, 2'si 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı, 1'i ise butik otel sınıfındadır. Diğer illerimizde sırasıyla; Düzce'de 2'si 5 yıldızlı, 2'si 4 yıldızlı, 1'i butik otel, Bolu'da 1'i 5 yıldızlı, 3'ü 4 yıldızlı tesis, Ordu'da 1'i 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı otel, Rize'de 1'i 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı otel, Giresun'da 2'si 3 yıldızlı tesis, Karabük'te 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı otel ve Kastamonu'da 1 butik otel kategorisinde bulunuyor.



2026 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	4	1110
4	7	1204
3	2	240
Butik	1	96
Toplam	14	2.650

Karadeniz Bölgesi'nde yatak sayıları bakımından yapılan yeni otel projeleri sıralamasında da Trabzon 998 yatak ile ilk sırada bulunuyor

Karadeniz Bölgesi'nde yatak sayıları bakımından yapılan yeni otel projeleri sıralamasında da Trabzon 998 yatak ile ilk sırada bulunuyor. Trabzon ilimizi, 818 yatak ile Düzce izliyor. Bu şehirlerimizi, Bolu 802 yatak, Karabük 330 yatak, Giresun 320 yatak, Ordu 315 yatak, Rize 284 yatak ve Kastamonu 42 yatak sayısı ile takip ediyor.

Continent Worldwide, Türk otelcilik markalarını Afrika ve Orta Doğu'da tanıtmaya devam ediyor

Türkiye menşeli franchise ve otel yönetim firması Continent Worldwide Hotels, bünyesindeki çok markalı yapısıyla yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip Türk otel grubu olarak dikkat çekiyor. Firma, 2025 yılı itibarıyla Orta Doğu ve Güney Afrika pazarlarında markalarını tanıtmak ve yeni yatırımcılarla buluşmak amacıyla üç büyük uluslararası fuar ve organizasyona katılacağını duyurdu. Continent Worldwide Hotels'in bölge yöneticileri, bu etkinliklerde bire bir görüşmeler gerçekleştirecek. İlk olarak, 28 Nisan-01 Mayıs 2025 tarihlerinde gerçekleşen ATM Dubai'de (Arabian Travel Market) yer aldı. Etkinlikte, MENA Bölge Direktörü Shady Boueiry, yatırımcılarla bir araya gelerek markaların sunduğu fırsatları tanıttı. Bu fuarı takiben, 12-15 Mayıs 2025 tarihlerinde Africa's Travel Indaba ve 11-12

Haziran 2025 tarihlerinde Hotel & Hospitality Expo Cape Town etkinliklerinde, Güney Afrika ve komşu ülkelerden sorumlu CEO Tania Langenhoven, firmayı ve markalarını temsil edecek. Bu organizasyonlarla birlikte Continent Worldwide Hotels, bu bölgelere katılım sağlayan ilk Türk otelcilik şirketi olma özelliğini taşıyor. Continent Worldwide Hotels'in Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zağıkıyan, özellikle Afrika kıtasında Türk otel markalarının görünürlüğünü artırmak istediklerini belirtti. Zağıkıyan, şu değerlendirmede bulundu: "Markalarımız bugün Suudi Arabistan, Lübnan, Nijerya ve Gambiya gibi ülkelere faaliyet gösteriyor ve her geçen gün yeni tesisler portföyümüze ekleniyor. Sadece Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde, önümüzdeki 5 yıl içinde 50'ye yakın faal otel hedefliyoruz. Bu, bir Türk şirketi



Ethem Zağıkıyan

için azımsanamayacak bir rakam." Zağıkıyan ayrıca, Türkiye'nin sadece konaklama sağlayan bir ülke değil, aynı zamanda marka ve franchise ihracatı yapan bir güç olması gerektiğine vurgu yaparak şunları ekledi: "Türkiye'de yabancı menşeli otel markalarına olan ilgi elbette daha fazla ve ülkedeki otel markası çeşitliliği açısından da önemli. Ancak bizim Türk markalarımız da yurt dışında ciddi bir değer görüyor. Bunu da imzaladığımız uluslararası anlaşmalarla kanıtıyoruz. Biz, Türkiye'nin franchise geliri elde eden bir ülke olmasını hedefliyoruz."

Elite World'ün yeni durağı Sivas oldu

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, franchise iş modeliyle yurt içi ve yurt dışında hızla büyümeye devam ediyor. Zincirin büyüme stratejisi kapsamındaki son durağı ise Sivas oldu. Yatırımcı firması Demirkaynaklar Orman Ürünleri Limited Şirketi ile imzalanan anlaşma ile otel, Elite World NEST Sivas adıyla hizmet verecek. Elite World NEST Sivas, 47 oda, spa, restoran, lobby bar ve 4 adet toplantı salonundan oluşuyor. Dış mimarisinde Selçuklu dönemi izleri taşıyan otel, iş ve kültür turizmine hitap ediyor. Sivas merkezde yer alan otel, havaalanına yaklaşık 20 km uzaklıkta bulunuyor. Elite World zinciri bünyesindeki 10 markadan biri olan Elite World NEST; hem esneklik üzerine kurulu modern yaklaşımı hem de yerel orijinalliğini koruyan atmosferiyle, misafirlerinin iş ve tatil amaçlı konaklama ihtiyaçlarını karşılıyor. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, "Franchise iş modeliyle büyüme stratejisinde, markamızı yatırımcılar aracılığıyla ülkemiz ve dünyanın dört bir yanına taşımak hedefiyle yola çıktık.

Bu strateji kapsamında yatırımcılardan gelen yoğun talep markamıza olan güveni göstermesi açısından büyük önem taşıyor. Markamızı Anadolu'nun gelişmiş şehirlerinden Sivas'a, bölge ekonomisine katkıları olan Demirkaynaklar Orman Ürünleri Limited Şirketi ile birlikte taşıyoruz. Elite World olarak turizm alanındaki deneyimimizi, yatırımcı firmamız Demirkaynaklar Orman Ürünleri Limited Şirketi'nin inşaat ve ticaret alanındaki tecrübesiyle de birleştirerek bölge turizmine birlikte canlılık getirmeyi hedefliyoruz" dedi. Zincirin CEO'su Orkun Petekçi ise 2025 yılındaki büyüme hedefleri kapsamında, yurt içinde Anadolu şehirlerinde büyüyerek turizmi çeşitlendirme vizyonuna vurgu yaparak, "Değişen seyahat ihtiyaçlarına paralel olarak geliştirdiğimiz markalarımızla Anadolu şehirlerini odağımıza alıyoruz. Bu kapsamda Elite World NEST markamızla ilk otelimizi Anadolu'nun gelişmiş şehirlerinden Sivas'a taşıyoruz. Bu yıl içerisinde seyahat ihtiyaçlarına uygun markalarımızla Anadolu'nun farklı şehirlerinde büyümeye ve ülke turizmini çeşitlendirmek için çalışmaya



devam edeceğiz." dedi. Demirkaynaklar Orman Ürünleri Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirkaynak ise, "Anadolu'nun en kozmopolit merkezlerinden Sivas, kültürel ve doğal güzellikleriyle de keşfedilmeyi bekleyen bir şehir. Selçuklu, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemine ait izler bulabileceğiniz, tarihi ve kültürel zenginlikleriyle beklentilerinizin üstüne çıkacak, doğasıyla kendine hayran bırakacak, insanı ve eşsiz lezzetleriyle yeniden gelmek isteyeceğiniz "Medeniyetler Şehri Sivas"ı Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanından gelecek misafirlerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz. Elite World'ün turizm alanındaki deneyiminin de yardımıyla şehir turizmine yeni bir dinamizm getirmeyi hedefliyoruz." diye konuştu.

Ankara, Pursaklar'a 347 milyona otel planlanıyor

Ankara İli, Pursaklar İlçesi, Fatih Saray Mahallesi, 98749 Ada, 10 numaralı parsel mevkiindeki İyi Gün Gıda İhtiyaç Maddeleri Lojistik San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan otel (176 oda)-2 blok projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Parselin tapu alanı 11.649 metrekare olup mülkiyeti faaliyet sahibine ait bulunuyor. Parselde A Blok ve B Blok olmak üzere 2 adet blok

yapılması planlanıyor. A Bloкта yer alacak market ile birlikte B Bloкта otel projesinin yapılmasına karar verildi. B Blok olarak adlandırılan bloкта otel inşaatına henüz başlanılmadı. Yapılacak otelin dört ya da beş yıldızlı olması planlanıyor. Tesis, Ankara şehir merkezine kuş uçuşu uzaklığı yaklaşık 15 km, Pursaklar İlçe merkezine kuş uçuşu uzaklığı yaklaşık 3 km. uzaklıkta bulunuyor. Tesisinin yaklaşık 20 metre doğusunda D140



(Özal Bulvarı) Karayolu bulunuyor. İnşaat aşamasının yaklaşık 2 yıl sürmesi planlanıyor. Proje bedeli: 347.200.000 TL olarak belirlendi.

600+ Tesis, 20+ Ülke, 29+ Yıl Tecrübe

Otellerde Akıllı Yazılım Çözümleri

Otel · Training Studio · Spa · Termal · Golf · Aqua Park · Restoran



Mehmet Yüce / MY Otel Yatırım Danışmanlık / Yönetim Kurulu Başkanı

“Her otel bir hikâyledir, biz o hikâyenin en başından yanınızdayız”



Firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Ben Mehmet Yüce. 1995 yılından bu yana turizm ve otelcilik sektörünün içindeyim. Bu süreçte farklı alanlarda edindiğim deneyimleri, yatırımcılara gerçek fayda sağlayacak şekilde aktarmak amacıyla, 2015 yılında MY Otel Danışmanlık firmasını kurdum. O günden bu yana, Türkiye'nin dört bir yanında ve yurt dışında birçok otel projesinde aktif rol aldık. Her otel projesi bir fikirle başlar; ancak o fikri doğru şekilde geliştirmek, zamanında doğru adımları atmak ve profesyonel bir yol haritası çizmek esastır. İşte biz burada devreye giriyoruz. MY Otel Danışmanlık olarak, yatırımcılarımızın sadece danışmanı değil, aynı zamanda yol arkadaşı oluyoruz. Ekibimiz, sektörde uzun yıllar görev almış, farklı pozisyonlarda ciddi deneyim kazanmış profesyonellerden oluşuyor. Her biri kendi alanında uzman olan ekip arkadaşlarımızla; markalaşmadan fizibiliteye, satış stratejilerinden açılış süreçlerine, operasyonel yönetimden gelir artırma modellerine kadar geniş bir yelpazede hizmet sunuyoruz. Bugüne kadar birçok önemli uluslararası markayla çalışma fırsatımız oldu: Holiday Inn (IHG Hotels & Resorts), Wyndham Hotels & Resorts bünyesindeki Ramada, Ramada Residences, Best Western Plus (BWH Hotel Group), Four Points Flex by Sheraton (Marriott International), Mövenpick Living (Accor), Hampton by Hilton, Radisson, Elite World gibi güçlü marka ve zincirlerle yatırımcılarımızı buluşturduk. Ancak bizim için en değerli olan, bir otelin sadece kapılarını açması değil; sürdürülebilir, kârlı ve misafir odaklı bir yapı kurmasıdır. Bu işi yaparken en çok inandığım şey şu: Başarı sadece iyi bir bina yapmakla değil; doğru ekip, doğru strateji ve samimi bir vizyonla mümkündür. Ben de her projeye bu bakış açısıyla yaklaşıyor, yatırımcının hayalini kendi hayalim gibi sahipleniyorum. MY Otel Danışmanlık olarak, sektörde uzun soluklu bir iz bırakmak ve birlikte daha çok başarı hikâyesi yazmak için buradayız.

Her biri kendi alanında uzman olan ekibiyle; markalaşmadan fizibiliteye, satış stratejilerinden açılış süreçlerine, operasyonel yönetimden gelir artırma modellerine kadar geniş bir yelpazede hizmet sunan MY Otel Danışmanlık firması kurucusu Mehmet Yüce, kendi otelinin de yatırımcısı ve işletmecisi olarak, yatırımcının gerçek ihtiyaçlarını, sahadaki zorlukları ve beklentileri birebir anlama yetisiyle, projelere yaklaşımının her zaman masa başından değil, sahanın içinden olduğunu vurguluyor. Yatırımcılarının fikirlerini profesyonel, sürdürülebilir ve kârlı birer işletmeye dönüştürdüklerini belirten Mehmet Yüce ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.

MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak sektöre nasıl bir bakış açısı getirdiniz?

Her otel bir hayaldir aslında. Kimisi bir vadide doğar, kimisi bir sahil kenarında. Bizim işimiz bu hayalleri gerçekleştirmek. MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak yatırımcılarımızın fikirlerini profesyonel, sürdürülebilir ve kârlı birer işletmeye dönüştürüyoruz. Sadece yol gösteren değil, birlikte yürüyen bir danışmanlık anlayışımız var. Ayrıca ben, sadece bir danışman değilim. Aynı zamanda kendi otelimin yatırımcısı ve işletmecisiyim. Bu deneyim bana, yatırımcının gerçek ihtiyaçlarını, sahadaki zorlukları ve beklentileri birebir anlama yetisi kazandırdı. Bu nedenle projelere yaklaşımım her zaman masa başından değil, sahanın içinden olur.

Bugün kaç proje üzerinde çalışıyorsunuz ve bu projelerin ortak yönü nedir?

Şu anda Türkiye ve yurt dışında toplam 13 aktif proje yürütüyoruz. Bu projelerin bazıları şehir oteli, bazıları termal turizm, bazıları ise tatil köyü ve rezidans modeliyle kurgulandı. Ortak yönleri ise hepsinin geleceğe yatırım yapıyor olması. Yürüttüğümüz 13 otel projesi, her biri farklı bir hikâye ve vizyon sunuyor. Öne çıkan projelerimizden bazıları, Bali'deki Wyndham Otel projesi, Van'daki Holiday Inn, Balıkesir Gönen'deki Termal Otel & Rezidans (henüz marka anlaşması gerçekleşmedi), Sapanca'da Best Western Plus Sapanca, Sakarya Erenler'deki Rest by Dedeman Otel, Antalya Altıntaş'ta yer alacak Executive Residence by BWH -Desire, Yalova Termal'deki Sonas Termal Otel & Rezidans (Trademark Collection by Wyndham, Ankara'nın tarihi Altındağ ilçesinde yer alan Hamamönü Butik Otel, Maldivler'deki ultra lüks otel & villa projemiz (Radisson RED), Konya Karatay'daki Mövenpick Living, İstanbul Arnavutköy'deki Four Points Flex by Sheraton ve İstanbul Esenyurt'ta yer alacak olan Ramada Residences by Wyndham.

Bizi diğerlerinden ayıran ne?

Biz sadece “rapor yazar” bir ekip değiliz. Her projeye yatırımcı zihniyetiyle yaklaşıyor, sürecin her aşamasında aktif olarak yer alıyoruz. Otelin finansal geri dönüşünden operasyonel detaylarına, satış stratejisinden personel eğitimine kadar her adımda bir adım önde olmayı hedefliyoruz. Projelerimize olan

tutkumuz, her birinin öne çıkmasını ve başarılı olmasını sağlıyor.

Makuliyet bizim en temel ilkemizdir.

Bizce başarılı bir otel projesi, sadece büyük bütçelerle değil, doğru yerde, doğru zamanda ve makul bir planlamayla hayata geçer. MY Otel Danışmanlık olarak tüm projelerde; Kaynakları doğru kullanmak, Gereksiz maliyetleri önlemek, Marka, mimari ve operasyon dengesini korumak ve yatırımcıya gerçekçi hedefler sunmak temel prensibimizdir. Çünkü biz biliyoruz ki; Büyüklük değil, makuliyet başarıyı getirir. İhtişam değil, denge sürdürülebilirliği sağlar.

Bu arada yeni projeler almayı düşünüyor musunuz?

Elbette düşünüyoruz. Ancak biz MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak yeni projelere nicelik değil, nitelik odaklı yaklaşıyoruz. Her işe başlamadan şunu sorarız: Bu proje sadece açılmak için mi planlanmış, yoksa gerçekten uzun vadeli bir değer yaratacak mı? Şu an gerek yurt içinde gerekse yurt dışında teklif verdiğimiz, süreçlerini yakından takip ettiğimiz ve sonuçlanmasını beklediğimiz yeni projeler var. Bu projelerin çoğu portföyümüze değer katacağına inandığımız, stratejik olarak konumlanmış işler. Bizim için yeni bir projeye başlamak, yalnızca danışmanlık sağlamak değil, o projeyi sahiplenmek ve her aşamasında aktif bir rol almak anlamına gelir. Bu nedenle, her projede önceliğimiz şunlardır: Ekonomik açıdan sürdürülebilirlik, güçlü ve etkileyici bir konsept tasarımı, yatırımcı ile aramızda güvene dayalı, karşılıklı bir iş birliği. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz projeler ve elde ettiğimiz referanslar, gelecekteki iş birliklerimizin sağlam temellerini atmaktadır. Bu yaklaşım hem bizim için hem de iş ortaklarımız için uzun vadeli başarı ve güvenilirlik sağlar. Biz, MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak yalnızca otel projeleri hayata geçirmiyoruz. Amacımız, sürdürülebilir, yaşayan ve bulunduğu bölgeye değer katan işletmeler inşa etmektir. Her yeni projede, sadece bir yapıyı değil, yeni bir yaşam alanının temellerini atıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, doğru ve titizlikle planlanmış her yatırım, yalnızca bugünü değil, gelecek 20 yılı da şekillendirir ve kalıcı bir etki yaratır.



Q-SYS

ile Konforu ve Kontrolü Baştan Tanımlayın

Q-SYS Network Amplifikatörler

Q-SYS Dokunmatik Kontrol Ekranları

Q-SYS Konferans Kameraları

QSC Hoparlörler



GELECEĞİN DENEYİM ODAKLI ALANLARI İÇİN GÖRÜNMEYEN BİR TEKNOLOJİ

Q-SYS Ekosistemi Nedir?

Q-SYS, Intel işlemciler, Linux işletim sistemi ve IEEE ağ standartları üzerine kurulu, açık ve IT dostu yazılım tabanlı bir platformdur. Katmanlı mimarisi, farklı Intel platformlarına ve üçüncü taraf donanımlara kolay entegrasyon sağlar.

Q-SYS Reflect sayesinde sistemlerinizi uzaktan izleyebilir, bakım süreçlerini kolaylaştırabilir ve operasyonel verimliliği artırabilirsiniz.

Tek odalı yapılardan çok katmanlı tesislere kadar tüm sistemler tek bir platform üzerinden kolayca yönetilebilir.

Misafirlerinizi etkilemek istiyorsanız, onları fark edilmeden yöneten bir sistemle tanışın.

Q-SYS, ses, video ve kontrol sistemlerini tek bir yazılım tabanlı platformda buluşturur. Alanınıza özel ihtiyaçlara göre ölçeklenebilir, her ortamda güvenle çalışır.

- Intel işlemcili güçlü altyapı
- Yazılım güncellemeleriyle sürekli gelişim
- Açık IT mimarisiyle kolay entegrasyon
- Ekstra donanıma gerek kalmadan tam çözüm

Teknoloji görünmez olabilir, etkisi asla.



Asimetrik Ses Işık ve Görüntü Sistemleri

info@asimetrik.com.tr • +90 (212) 212 80 75 • www.asimetrik.com.tr



Q-SYS

Ali Can Aksu / Turizoom / Yönetim Kurulu Başkanı

Otel yatırımlarında marka seçimi tek başına çözüm değildir

Turizm sektörünün giderek daha rekabetçi hale geldiği günümüzde, otel yatırımcıları için doğru stratejiyi belirlemek her zamankinden daha kritik bir hale geldi. Bu bağlamda, birçok yatırımcı uluslararası otel markalarıyla iş birliğini “başarı garantisi” olarak görmekte. Ancak sektörel gerçeklikler gösteriyor ki, sadece güçlü bir marka ismi taşımak, sürdürülebilir başarıyı garanti etmiyor.

Marka gücü önemlidir ama yeterli değildir

Elbette ki, global zincirlerle yapılan iş birlikleri; tanınırlık, güven, uluslararası satış kanallarına erişim ve operasyonel bilgi birikimi gibi önemli avantajlar sağlar. Ancak bu avantajlar, yerel pazar koşullarına uygun doğru stratejilerle desteklenmediğinde, yatırımcı için beklenen getiriye sağlayamayabilir.

Lokasyon, pazar uyumu ve işletme yetkinliği belirleyici unsurlar

Uluslararası bir marka çatısı altında faaliyet göstermek, yanlış lokasyon seçimi veya yetersiz fizibilite analizlerini telafi etmez. Hedef pazara uygun segmentasyon, rekabet analizi ve doğru fiyatlandırma stratejileri olmadan, marka etkisi sınırlı kalır. Ayrıca markanın belirlediği standartlar, yerel operasyonlara uymadığı takdirde, misafir memnuniyeti ve kârlılık hedeflerinin uzağında kalınabilir.

Yönetim modeli ve yatırımcı rolü de kritik

Marka seçiminden önce, otelin yönetim modeli iyi tanımlanmalıdır. Kimi yatırımcılar için franchise modeli daha esnek bir yapı sunarken, kimileri için yönetim anlaşmalarıyla marka tarafından işletilmek daha avantajlı olabilir. Ancak her iki durumda da yatırımcının profesyonel



yöneticileri için içinde aktif olarak yer alması, süreci doğru yönlendirmesi gerekir.

Sonuç: Marka değil, doğru strateji kazandırır

Otel yatırımlarında uzun vadeli başarı; sadece bir marka tercihiyle değil, pazar odaklı bir strateji, yerel dinamiklere hakimiyet, güçlü operasyonel yönetim ve finansal disiplinle mümkün olur. Uluslararası veya yerli bir markayla çalışmak, doğru stratejinin bir parçası olabilir; ancak tek başına başarıyı getirecek sihirli bir formül değildir.

IHG Hotels & Resorts Türkiye’deki ilk voco otelini duyurdu



Dünyanın önde gelen otel gruplarından biri olan IHG Hotels & Resorts (IHG), Türkiye’deki ilk voco markalı otelinin imzasını duyurdu. Pınarlar Kurumsal Hizmetler Turizm A.Ş. iş birliğiyle hayata geçecek olan voco Antalya Konyaaltı, 2025 yazında kapılarını açmaya hazırlanıyor. Bu yeni otel, IHG’nin Türkiye’nin büyüyen turizm sektöründeki varlığını güçlendirecek. IHG’nin en hızlı büyüyen premium markası olan voco hotels, misafirlerine özenli ve farklı bir konaklama deneyimi sunuyor. Her voco oteli kendine özgü bir ruha sahipken, global bir markanın sunduğu güvenilirlikten de ödün vermiyor. Türk Rivierası olarak anılan Antalya, tarihi mirası, büyüleyici Akdeniz sahilleri ve etkileyici Toros Dağları ile her yıl milyonlarca turisti ağırlıyor. Bu özellikleriyle şehir hem yerli hem de yabancı ziyaretçiler için oldukça

cazip bir destinasyon olmayı sürdürüyor. Antalya’nın merkezinde konumlanacak olan voco Antalya Konyaaltı, 120 odaya sahip olacak. Otel; şık bir restoran ve barın yanı sıra, iş amaçlı seyahat eden misafirler için toplantı salonları sunacak. Konuklar, otel bünyesindeki spa’da çeşitli bakım hizmetlerinden yararlanabilecek; ayrıca tam donanımlı spor salonu ve açık yüzme havuzu da misafirlerin hizmetinde olacak. voco Antalya Konyaaltı’nın imzalanması, IHG’nin Türkiye’deki marka portföyündeki diğer bir dizi stratejik duyurunun ardından geldi. Bunlara, İstanbul’da bulunan pazarın ilk Garner Oteline İstanbul Karaköy Vignette Collection’ın marka girişi dahil. Bu da IHG’nin Türkiye pazarındaki çeşitliliğini ve stratejik büyümesini gözler önüne seriyor. IHG Hotels & Resorts Avrupa Gelişim Başkan Yardımcısı Willemijn Geels, konuyla ilgili şunları söyledi: “Antalya, tertemiz plajları, turkuaz suları ve canlı gece hayatıyla turizmde yıldızı parlayan bir destinasyon haline geldi. Biz de seyahat edenlerin talep ettiği lokasyonlara doğru markaları getirerek bu büyümeyi fırsata çeviriyoruz. Türkiye’de premium markalarımıza yönelik artan yatırımcı ve misafir ilgisiyle, voco markasını pazara sunmaktan heyecan duyuyoruz. IHG’nin premium segmentteki dönüşüm markası olan voco, gerek yeni yapılar gerekse mevcut yapıların yeniden işlevlendirilmesi açısından esnek tasarımıyla Türk pazarına

yeni bir soluk getirecek. Pınarlar Kurumsal Hizmetler Turizm ile bu yolculuğa çıkmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Global deneyimimiz ve güçlü markamızla, Antalya’daki bu yeni otelin yüksek bir değer ve performans sunacağına inanıyoruz.” voco Antalya Konyaaltı otelinin sahibi Yusuf Yadoğlu ise şöyle konuştu: “Canlı ve özgün kişiliğiyle voco markasını Türkiye’ye kazandırmak için IHG Hotels & Resorts ile iş birliği yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. IHG’nin Türkiye pazarındaki deneyimi ve başarılı geçmişi, onları bu proje için ideal bir ortak yapıyor. voco Antalya Konyaaltı’nın, Antalya’nın hızla büyüyen turizm sektörüne önemli bir katkı sunacağına ve yerli-yabancı tüm misafirlere farklı bir konaklama deneyimi yaşatacağına eminiz. Bu anlaşma, bölgeye değer katma ve kalite standardını yükseltme vizyonumuzun bir yansımasıdır.” IHG Hotels & Resorts, Türkiye’de beş farklı markayla toplam 33 açık otele* sahiptir: Six Senses, InterContinental, Crowne Plaza, Holiday Inn Express ve Holiday Inn. voco Antalya Konyaaltı, Türkiye’deki ilk voco oteli olacak ve ülkedeki 12 yeni otel yatırımıyla* birlikte IHG’nin markalarını daha da çeşitlendirecek. Bu yatırımlar arasında InterContinental, Vignette Collection, Crowne Plaza, Holiday Inn Express, Holiday Inn ve Garner markaları da yer alıyor. Avrupa genelinde ise toplam 19 voco otel faaliyet göstermektedir.

Polgün

WATERPARKS ATTRACTIONS

Gece aydınlatması opsiyonu ile **Savana Slide** sadece bir kaydırak değil; karanlıkta parlayan bir tasarım manifestosu. Akşam saatlerinde su parkınıza benzersiz bir atmosfer kazandırırken, görünürlüğü artırır.

Savana ile artık oyun, gündüzle sınırlı değil.

IŞIĞI AÇIN, FARK YARATIN.



www.polgunwaterparks.com



info@polgun.com



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

Elite World Homes İstanbul Bosphorus kapılarını açtı

Elite World Hotels & Resorts, kısa ve uzun dönem konaklama ihtiyacına ulaşılabilir bir alternatif sunan yeni markası Elite World Homes ile ilk otelini açtı. Beşiktaş - Çırağan Caddesi üzerindeki Boğaz manzaralı konumuyla dikkat çeken Elite World Homes İstanbul Bosphorus, misafirlerini ağırlamaya başladı. Elite World Hotels & Resorts ile yatırımcı ortağı Genel Avrupa Sağlık Turizm ve İnşaat tarafından hayata geçirilen Elite World Homes İstanbul Bosphorus büyüklükleri 50 ile 100 metrekare arasında değişen, Boğaz manzaralı odalardan oluşuyor. Odaların tamamında uzun dönem konaklama ihtiyaçları karşılamak için ankastreli mutfak, banyolarda çamaşır makinesi gibi detaylar bulunuyor. Bazı oda kategorilerinde oda veya teraslarda jakuziler yer alıyor. Merkezi konumuyla dikkat çeken otel, donanımlı odaları ve 40 kişi kapasiteli kafesiyle Türkiye ve dünyanın dört bir yanından gelecek misafirlerini bekliyor. Elite World Hotels & Resorts zincirinin yeni markası Elite World Homes, bulunduğu bölgenin en iyi lokasyonlarında, premium düzeyde oda dekorasyonu ile rezidans konseptine kaliteli ve erişilebilir bir alternatif sunuyor. Uzun ve kısa dönem konaklamalarda, otel hizmetlerini konforla birleştiren marka, çağdaş çizgiye sahip binalarıyla günümüz iş ve tatil amaçlı misafirlerin dinamik konaklama ihtiyaçlarına cevap veriyor. İçerisinde yer alan kafe ile misafirlerin gün içinde hafif yeme içme ihtiyaçlarına karşılmasına olanak tanıyor. Hem iş hem de tatil amaçlı seyahatlerde ev sıcaklığında konaklama imkânı sunan marka, geniş bir kitleye hitap ediyor. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, "Turizm sektöründe ihtiyaçlar ve beklentiler hızlı bir değişimden geçiyor. Son yıllarda kısa ve uzun dönem konaklama alanında artan talep karşısında, geçen yıl rezidans konseptindeki ilk markamız Elite World Residence'ı lanse etmiştik. Bu kategoride farklı hedef kitlelerden artan talep, bizi yeni bir marka daha oluşturmaya yöneltti. Elite World Homes markasıyla, rezidans konseptine ulaşılabilir bir alternatif sunmayı hedefliyoruz. Bu amaçla ilk otelimizi, bu projedeki yatırımcı ortağımız Genel Avrupa Sağlık Turizm ve İnşaat ile birlikte, İstanbul'un en güzel lokasyonlarından birinde açmaktan mutluluk duyuyoruz." dedi. Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi ise "2025 yılındaki ilk otel açılışımızı Elite World Homes markamız ile yapıyoruz. Rezidans konseptine ulaşılabilir bir alternatif sunan Elite World Homes, bulunduğu bölgenin en iyi lokasyonlarında, premium oda dekorasyonu ve yeme-içme ihtiyaçlarını



karşılacak kafesi ile ön plana çıkan markamız. Franchise iş modeli ile büyüme stratejimiz ile bu yıl içinde zincirimizi yeni markalarımız ve yatırımcılarımızla Türkiye'nin ve dünyanın farklı yerlerine taşımaya ve hedef kitemizi daha da genişletmeye devam edeceğiz. Franchise iş modeli ile büyüme stratejimizde 2030 yılına kadar 50 otele ulaşma hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz." dedi. Genel Avrupa Sağlık Turizm ve İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Çalış ise yatırım ile ilgili şunları kaydetti: "Elite World'ün uluslararası standartlardaki hizmet kalitesi ve marka gücüne güvenerek turizm alanındaki ilk yatırımımızı hayata geçirdik. Elite World Homes İstanbul Bosphorus, şehrin merkezi lokasyonlarından Beşiktaş - Çırağan Caddesi'nde, eşsiz Boğaz manzaralı konumuyla, İstanbul'u iş ve kültür amaçlı ziyaret edenler ile sağlık turizmi gibi kısa veya uzun dönemli konaklama talebi olan misafirler için büyük bir avantaj sunuyor. Merkezi konumumuz, manzaralı büyük odalarımız ve suitlerimiz, İstanbul turizmde artan rezidans talebini karşılamak için düşünüldü. Elite World'ün turizm alanındaki deneyiminin de yardımıyla şehir turizmine yeni bir dinamizm getirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Radisson Otel Grubu, Radisson Hotel İstanbul Merter'in açılışıyla Türkiye'deki stratejik büyümesini sürdürüyor



Radisson Otel Grubu, İstanbul'un en erişilebilir ve dinamik bölgelerinden biri olan Merter'deki yeni oteli Radisson Hotel İstanbul Merter'in açılışını duyurdu. Güçlü ulaşım bağlantılarına sahip, hareketli Merter bölgesinde yer alan otel, iş ve tatil amaçlı konaklamalar için köprü kurarak Tarihi

Yarımada'ya, ticaret merkezlerine ve kültürel cazibe noktalarına kolay erişim sunuyor. Bu açılış, Grubun 2030 yılına kadar Türkiye'de 100 otele ulaşma stratejisinde önemli bir dönüm noktası. Günümüz seyahatseverleri düşünülerek tasarlanan Radisson Hotel İstanbul Merter, her biri modern tasarımı özenli bir konforla buluşturan 267 geniş ve şık oda ve suite sunuyor. Radisson Hotel İstanbul, Merter Genel Müdürü Emir Yağcı, "Radisson Hotel İstanbul Merter'de konforun stil ile buluştuğu ve her detayın misafirlerimiz düşünülerek tasarlandığı bir alan yaratık. İster iş ister tatil amaçlı olsun, misafirlerimizi gerçek misafirperverlik ve İstanbul'un canlı ruhunu yansıtan bir deneyimle ağırlamak için sabırsızlanıyoruz." dedi. Radisson Hotel İstanbul Merter, iş toplantılarından özel kutlamalara kadar her

türlü etkinliğe ev sahipliği yapmak üzere tasarlanmış sekiz adet çok yönlü etkinlik alanına sahip. Gün ışığı alan ve 280 kişiye kadar misafir ağırlayabilen balo salonu, etkinlikler için şık bir ortam sağlıyor. Gelişmiş teknolojiyle donatılmış modern toplantı salonları, esnek yerleşim seçenekleri ve özel hizmet anlayışıyla ister kurumsal bir etkinlik, ister özel bir organizasyon olsun, her ayrıntının kusursuz ilerlemesini sağlıyor. 1.200 metrekarelik geniş bir alana yayılan otelin wellness merkezi, tam donanımlı bir fitness stüdyosu, özel masaj odaları ve sakin bir dinlenme alanı yer alıyor. İstanbul'un Merter semtinde ideal bir konumda yer alan otel, zengin kültürel mirasından dinamik kentsel enerjisine kadar şehrin çeşitli olanaklarına kesintisiz bir bağlantı sunuyor.

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



Kuşadası'na, 4 yeni 5 yıldızlı otel yapıyor

Ömer Günel

Türkiye'de kitle turizminin oluşmasına öncülük eden ilçelerden olan Kuşadası, marka değerini yeniden kazanıyor. İlçede 4 adet 5 yıldızlı otelin inşaat çalışmaları sürüyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye'deki zincir otellerinin 12'inci halkasını Kuşadası'nda açan Elite World Hotels & Resort, 250 nitelikli yatak kapasitesi ile kente önemli bir katma değer sağladı. Marriot ve Mövenpick gibi önemli global markaların yatırım planında yer alan kentte, 2 milyar lira yatırım bedeli ve 376 yatak kapasitesi ile Kısmet's Otel'in yapımı Türkmen Mahallesi'nde sürüyor. Kentte, Kuşadası Otel ve AVM adıyla yeni bir tesisin daha yapımı devam ediyor. 166 odası ile ziyaretçilerine uluslararası standartlarda konforlu konaklama imkanı sunacak olan otele entegre olan AVM projesi kapsamında ise farklı sektörlerden markalar yer alacak. Hacifeyzullah Mahallesi'nde 75 milyon euroluk yatırımla yapımına başlanan Kuşadası Doc's Nouva, 742 oda kapasiteli. Karaova Mahallesi'nde 50 milyon euroluk yatırım bedeli ile inşaatı devam eden Aegean Sea Otel ise 320 oda ve 780 yatak kapasitesi ile Kuşadası turizmine büyük bir katkı sunacak. Tüm bu yatırımlar tamamlandığında Kuşadası yaklaşık 2 bin yatak kapasiteli 4 yeni 5 yıldızlı turizm tesisine kavuşacak. Yeni yapılan tesisler ile 1 sezonda yaklaşık 300 bin yabancı turistin misafir olması bekleniyor. Yaptıkları çalışmalar sayesinde son dönemde ilçede değişim rüzgarlarının estiğini dile getiren Kuşadası Belediye Başkanı Ömer Günel, "İlçemiz ulusal ve uluslararası otel zincirleri ile global markalar için yeni bir cazibe merkezi olmaya başladı. 22 adet 5 yıldızlı otele ve 29 bin 437 nitelikli yatak kapasitesine sahip olan Kuşadası, 4 adet 5 yıldızlı turizm tesisine daha ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Milyarlarca liralık yatırımların tamamlanması ile 2 bin nitelikli yatak kapasitesine daha kavuşacağız" diye konuştu. 2019'da göreve geldiklerinde turizm ve sağlıklı kentleşme seferberliği başlatarak Kuşadası'nı Türkiye'nin ve dünyanın dikkat çeken destinasyonlarından birisi haline getirdiklerine dikkat çeken Günel, "Artan otel yatırımları, gastronomi ve eğlence sektöründeki çeşitlilik, uluslararası kruvaziyer turizminin canlanması ve sürdürülebilir turizm anlayışı, kentimizi yatırımcıların gözünde cazibe merkezi haline getiriyor" dedi. Pandeminin ardından geçen 3 turizm sezonunu kruvaziyer ve konaklama turizmi alanında rekor ziyaretçi sayısı ile tamamladıklarını hatırlatan Günel, "Bu performans yeni zincir ve marka otel yatırımlarını da çekti. Yaşanan siyasi gelişmelere ve ekonomik krizlere rağmen turizm sektöründe Akdeniz çanağının en hızlı büyüyen ülkesi olan Türkiye'nin yakaladığı bu ivmeden hak ettiğimiz payı almaya başladı ve hem global hem de ulusal zincir otel markalarının yatırım rotasına girdik. Gerek artan kaliteli yatak kapasitesi gerekse de doğanın içerisinde tatil yapma olanağı sunan kamp ve karavan alanları ile farklı kesimlerin tatil beklentilerini karşılayan Kuşadası'nın 'kaliteli kent, kaliteli turizm' imajı her geçen yıl yükseliyor. Prestijli yeni yatırımlar ile 12 ay turizm yapmaya hazırlanıyoruz" diye konuştu.



Bingöl Hesarek Kayak Merkezi'nde kapasite artışı ve yeni otel projesi



Bingöl İli, Merkez İlçesi, Dikme Köyü, Has Erek Mevkii (Bingöl Hesarek Kayak Merkezi) mevkiinde, Bingöl Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü tarafından yapılması planlanan Kayak Alanları ve Konaklama Tesisi Kapasite Artışı projesi ile ilgili

olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Yapılması planlanan kapasite artışı ile nihai durumda 2.289.694 m2'lik proje alanında 3 adet telesiyer hattı, 1 adet kayak pisti ve 2 adet konaklama tesisin de hizmet vermesi planlanıyor. Ayrıca proje alanı içerisinde seyir terası ve kafe alanı, köy çarşısı, idari bina ve paket arıtma tesisinin yer alması planlanıyor. Proje alanında mevcut durumda 40 oda ve 80 yatak kapasiteli bir adet konaklama tesisi mevcut bulunuyor. Kapasite artışı kapsamında bir adet 50 oda ve 100 yatak kapasiteli konaklama tesisi daha yapılması planlanıyor. Yapılması planlanan konaklama tesisi Zemin altı -2 kat, -1 kat, zemin katı, zemin +4 kat ve 3,85 hektarlık alanı kapsayacak şekilde tasarlanıyor. Proje Bedeli: 38.568.750 TL olarak belirlendi.

Zeynel Kılıç'tan İstanbul turizmine değer katan yatırım



İstanbul'un turizm vizyonuna katkı sağlayacak önemli bir yatırım, iş dünyasının saygın isimlerinden Zeynel Kılıç'tan geldi. Kılıç, şehrin turizm potansiyelini daha da ileri taşımak amacıyla, bünyesinde uluslararası otel zincirine bağlı DoubleTree by Hilton İstanbul - Tuzla ile tarihi önemiyle dikkat çeken Ata Köşkümü Otel'i'ni barındıran Köksu Turizm A.Ş.'yi satın alarak büyük bir girişime imza attı. Bu stratejik yatırım, İstanbul turizmine yeni bir soluk kazandırmayı ve bölgedeki otelcilik sektörünü güçlendirmeyi hedefliyor. Aynı zamanda geçmiş ile geleceği buluşturan bu proje, İstanbul'un kültürel ve turistik değerlerini çağdaş bir bakış açısıyla yeniden yorumluyor. Özellikle, Mustafa Kemal Atatürk'ün zaman zaman konakladığı ve dönemin önemli misafirlerini ağırladığı Ata Köşkümü Otel'i, bu yatırım sayesinde hem tarihî kimliğine sahip çıkacak hem de modern otelcilik anlayışıyla yeniden hayat bulacak. Yatırım kapsamında her iki otelin yapısal yenileme ve modernizasyon süreçleri hızla tamamlandı. Ata Köşkümü Otel'i, tarihi dokusunu koruyarak lüks ve nostaljik bir atmosferde hizmet vermeye devam ederken; DoubleTree by Hilton İstanbul - Tuzla ise misafirlerine modern, konforlu ve uluslararası standartlarda bir konaklama deneyimi sunacak. Zeynel Kılıç, bu yatırımı daha da ileri taşıyarak, otellerin bulunduğu araziye 4.500 metrekarelik ek bir alan daha kazandırdı. Yeni alan içerisinde; banket salonları, gurme restoranlar, spor alanları ve doğayla iç içe yürüyüş parkurları gibi çok sayıda sosyal ve sportif yaşam alanı yer alacak

Antalya, Manavgat'a yeni otel projesi

Antalya ili, Manavgat ilçesi, Evren Mahallesi, 135 ada 17 parsel 2.696 metrekare mevkiindeki Öz İnşaat Turizm Petrol Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Öz İnşaat Turizm tarafından 2.696 metrekare yüz ölçümlü alanda parselin tamamını kapsayacak şekilde toplam 110 oda 220 yatak kapasiteli turizm konaklama tesisi kurulup işletilmek isteniyor. 1-2 yıldızlı olarak yapılması planlanan turizm konaklama tesisinin, faaliyet alanı kuş uçuşu olarak; Antalya Merkeze 56 km, Manavgat ilçesine 10 km uzaklıkta bulunuyor. Faaliyetin inşaat aşaması 24 ayda tamamlanarak hizmete açılması planlanıyor. Proje Bedeli 85.785.340 TL olarak belirlendi.



Dedeman Hotels & Resorts International, KKTC’de güçlü bir yatırıma imza attı

Türkiye’nin en köklü otel zincirlerinden biri olan Dedeman Hotels & Resorts International, uluslararası büyüme stratejisi kapsamında önemli bir adım daha attı. 59 yıllık deneyimi ve güvenilirliğiyle, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde hayata geçirilen ve Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs rezidans projesinin lansmanı, İstanbul Büyük Kulüp’te görkemli bir etkinlik ile gerçekleştirildi. Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Banu Dedeman, Dedeman Hotels & Resorts International Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Demiray ve Başkan Vekili Murat Özmeştçi, projenin iş ortağı Evergreen Developments Group Kurucu Ortakları Eser Sonat ve Ayhan Erciyas yeni projenin vizyonunu ve Kıbrıs’ın turizmdeki potansiyelini vurguladı. Dedeman’ın KKTC’deki bu ilk yatırımı, bölgeye sadece yeni bir yaşam alanı değil, aynı zamanda yeni bir yaşam kültürü kazandırmayı hedeflerken, Dedeman tecrübe ve kalitesiyle işletilen konforlu bir yaşam alanı vad ediyor. Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs projesi, yatırımcılara güvenli ve avantajlı bir mülkiyet imkânı sunan Türk tapusu ile hayata geçirilirken, projede farklı yatırımcı profillerine hitap eden uygun kredi olanakları ve esnek ödeme planları da sağlanarak, erişilebilir ve sürdürülebilir bir yatırım fırsatı sunuluyor. KKTC’de doğrudan yaşamı ve yatırımı hedefleyen yeni nesil bir konsept sunacak olan Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs, lansmana katılan iş dünyası temsilcileri, yatırımcılar ve basın mensupları tarafından büyük ilgi gördü. Dedeman Hotels & Resorts International Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Demiray, lansmanda yaptığı etkili konuşmada markanın geldiği noktayı ve vizyonunu şu sözlerle özetledi: “Dedeman olarak 59 yıllık tecrübemizle yola çıktık. 3 yıl önce başladığımız dönüşüm yolculuğunda, iki markalı bir yapıdan bugün 11 markaya ve 78 otele ulaştık. Artık sadece otelcilik değil, yaşam alanları ve rezidans projeleriyle de misafirlerimizin yanında olmayı hedefliyoruz. KKTC’de hayata geçirdiğimiz Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs projesi, bu vizyonun ve cesur büyüme adımımızın çok önemli bir parçasıdır. Kıbrıs sadece kumar turizmiyle anılacak bir yer değildir; tarih, doğa, sağlık ve yaşam kalitesi açısından benzersiz bir potansiyele sahiptir. Biz, bu güzellikleri dünyanın gözleri önüne sermek istiyoruz.” Demiray, Kıbrıs’ın turizm algısını değiştirme hedeflerinin de altını çizdi: “Kıbrıs’ın gerçek kimliğini ortaya çıkarmak için, sağlıklı yaşam, doğa, tarih ve gastronomi gibi farklı turizm alanlarına yatırım yapıyoruz. Misyonumuz, misafirlerimize sadece konaklama değil, kaliteli bir yaşam deneyimi sunmaktır.” Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Banu Dedeman yaptığı konuşmada, markanın yeni dönem vizyonunu şu şekilde anlattı: “Dedeman olarak büyürken temel ilkimiz, doğru projelerde doğru iş



ortaklarıyla ilerlemektir. Bugün burada, KKTC’de gerçekleştirdiğimiz yepyeni bir konseptteki ilk rezidans projemizin heyecanını yaşıyoruz. Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs, sadece bir yatırım değil; bir yaşam konsepti. Dedeman misafirperverliğini ve kalite standartlarını, Kıbrıs’ın benzersiz doğasıyla buluşturmanın mutluluğunu yaşıyor ve tüm iş ortaklarımıza bu projede bizlerle birlikte oldukları için teşekkür ediyoruz.” Projenin yatırımcısı Evergreen Developments Group’un Kurucu Ortağı Eser Sonat ise konuşmasında, sağlıklı odaklı yaşam alanları vizyonlarını vurguladı: “Evergreen olarak Kıbrıs’ta sağlıklı yaşama odaklanan projeler üretmeyi hedefliyoruz. Dedeman gibi güçlü bir marka ile iş birliği yapmak, bu hedefimizi daha da ileriye taşıyor. Gaziveren’de hayata geçirdiğimiz Dedeman Suites & Residences projesi, sadece bir konut projesi değil, kullanıcılarına yılın 12 ayı konfor, sağlık ve kaliteli yaşam vaat eden bir konsepttir. Sağlıklı yaşama, kaliteli sosyal yaşam, güvenli ortam ve yatırım değeri gibi unsurlar bu projede bir araya geldi.” Sonat, şirketlerinin uluslararası başarı grafiğine de dikkat çekerek, “Bugün 28 ülkede operasyon yürüten, 54 şirketi bünyesinde barındıran ve yıllık binlerce konut teslimi yapan bir yapı haline geldik. Dedeman ile hayata geçirdiğimiz bu proje, Kıbrıs’ta ve bölgede ses getirecek.” dedi. Denize sıfır konumu, modern mimarisi, zengin sosyal alanları, wellness ve sağlık hizmetleri ile Dedeman Suites & Residences – Gaziveren Kıbrıs hem yaşam hem de yatırım için büyük bir fırsat sunuyor. Proje, KKTC’nin giderek yükselen cazibesine katkıda bulunarak, bölgedeki yeni yaşam ve yatırım anlayışını yeniden tanımlamayı hedefliyor.

Ruins Luxury Resort, kapılarını ilk defa bu yıl misafirlerine açıyor



Ruins Luxury Resort, Yalıkavak’ın etkileyici doğasında, antik şehirlerden ilham alan mimarisi ve duylulara hitap eden deneyimleriyle kapılarını ilk defa bu yıl misafirlerine açıyor. 11 uluslararası ödüllü sanat filmine sahip olan 108 odalı Ruins Luxury, yalnızca bir konaklama değil, bir yolculuk vaat ediyor. Her biri sanat eseri gibi tasarlanmış odaları,

özel villaları ve inceliklerle işlenmiş detaylarıyla Ruins, ünlü mimar Sinan Kafadar’ın dokunuşlarıyla yeniden şekillenen yapısıyla, antik geçmişle bugünü zarif bir çizgide buluşturuyor. Ruins’in açılışı, en büyüleyici antik kentlerden Stratonikeia’da, Türkiye’de ilk kez kutlanacak. Gastronomide ise Barcelona merkezli, “Dünyanın En İyi 50 Barı” arasında 3. sırada yer alan Sips Barcelona ile Sips Bodrum olarak yapılan iş birliği, Bodrum’daki ilk lüks bar iş birliğini temsil ediyor. Otelin imza restoranı Miraj, otantik Muğla mutfağını modern dokunuşlarla harmanlarken; Michelin yıldızlı şef Atilla Heilbronn sezon boyunca mutfağın yaratıcı ruhunu temsil edecek. Ruins, aynı zamanda sanatın, wellness’in ve seçkin eğlencenin de buluşma noktası. Tara De Vries ile hayata geçirilen özel wellness programları ve Mercedes-Benz iş birliğiyle sunulan seçkin deneyimler olacak. Denize uzanan özel plaj alanı, sezona yayılan sanatsal etkinlikler ve Bodrum’un en özel lokasyonlarında planlanan sürpriz deneyimlerle, Ruins Luxury Resort 2025 yazının duygusunu ve zarafetini taşıyan bir destinasyon merkezi olmaya hazır.

Yenilenen Antalya Havalimanı ilk yolcularını karşıladı



Antalya Havalimanı, genişletme çalışmaları tamamlanan T2 dış hat terminalinde ilk yolcularını karşıladı. SunExpress'in XQ301 sefer sayılı Ercan uçuşundan gelen yolcular çiçekler ve hediyelerle karşılandı. TAV Havalimanları ve Fraport ortak girişimi, Antalya'daki genişleme çalışmalarının ilk aşamasını üç yıldan kısa sürede tamamladı. Ortaklık imtiyaz süresi içinde havalimanının kapasitesini 80 milyon yolcunun üzerine çıkaracak. T2 dış hatlar ve iç hatlar terminallerinin toplam alanı yaklaşık iki katına çıkarak sırasıyla 225 bin metrekare ve 75 bin metrekare oldu. Toplam ticari alanlar yaklaşık üç katına çıktı ve T2'deki lounge, yiyecek ve içecek ve duty-free alanları tamamen yeniden tasarlandı. Ayrıca, apronda 1,4 milyon metrekare alan eklenerek, uçak park alanlarının sayısı önemli ölçüde artırıldı ve 202'ye ulaştı. Çok katlı otopark, yeni taksit yolları, bağlantı yolları, uçak bakım hangarları, genel havacılık terminali ve diğer tesisler birinci faz yatırım kapsamında tamamlandı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, "Antalya Havalimanı'ndaki genişleme projesini tamamlamaktan ve Türkiye'nin dış hat trafiği trafik açısından en yoğun ikinci merkezinde yolcularımızı ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Bu yatırım yolcu deneyimini önemli ölçüde yükseltecek ve daha fazla trafik büyümesi için kapasite sağlayacak. Stratejik önemi olan bu proje havayollarının Antalya'da daha fazla uçak konuşlandırılması için zemin hazırlarken bölgenin uzun vadeli

gelişimini desteklemek için gerekli altyapıyı sağlayacak" dedi. Fraport CEO'su Dr. Stefan Schulte, "Ek terminal alanlarının açılması, Antalya'nın Akdeniz bölgesindeki lider tatil havalimanı konumunu güçlendirmekte bizim için bir dönüm noktasıdır. Yeni altyapı, Türk Rivierası'na hava ulaşımına olan hızla artan talebi karşılamamızı sağlayacak. Bu yapım projesi olağanüstü bir başarı oldu. Karmaşık ve zorlu projeleri çok kısa sürede uygulama yeteneğimizi bir kez daha kanıtladık" dedi. Genişleme projesi kapsamında Antalya Havalimanı'ndaki özel yolcu salonları, yiyecek ve içecek alanları ve alışveriş deneyimi tamamen yeni bir seviyeye taşındı. Farklı kategorilerde üç özel yolcu salonu oluşturuldu. TAV Havalimanları'nın iştiraki BTA (yüzde 60) ve Fraport (yüzde 40) ortaklığı olan BFA, T2'de toplam 7 bin 500 metrekare alanda 28 farklı yiyecek-içecek noktası oluşturdu. Şef Ömür Akkor'la yapılan işbirliği çerçevesinde oluşturulan "Tadında Anadolu – Taste of Anatolia", Anadolu'nun mutfak mirasını yansıtmak şeklinde tasarlandı. BFA ayrıca özel yolcu salonlarının yiyecek-içecek çözümlerini de üstlendi. TAV Havalimanları ve Unifree Duty Free/Gebr. Heinemann ortaklığında havalimanı perakendesinde önde gelen bir marka olan ATÜ Duty-Free T2'deki ana mağazasını hizmete açtı. Buna ek olarak, farklı markaların yer aldığı bir moda ve aksesuar konsepti oluşturdu. ATÜ, yerel tasarımları ve ürünleri içeren "Old Bazaar" konseptini de geniş bir alanda Antalya'ya taşıdı. ATÜ ayrıca T2 gelen yolcu katında iki mağaza açtı ve önümüzdeki dönemde terminal içinde iki mağaza daha oluşturacak. Toplam duty-free alanı yaklaşık 12 bin metrekareye ulaşacak. T2'de genişleme projesiyle farklı konseptlerde planlanan üç özel yolcu salonu hizmete girdi: Comfort, Elite ve Premium. Comfort Lounge yaklaşık bin metrekarelik alanda ağırlıklı olarak sadakat programı üyelerine ve havayolu müşterilerine

hizmet vermeye devam edecek. Elite ve Premium özel yolcu salonları, sırasıyla 2 bin 500 ve 500 metrekare alanda ağırlıklı olarak tur operatörleri ve otellerle işbirlikleri aracılığıyla yolculara hizmet verecek. Tüm yolcu salonları ayrı bir duty-free mağazasına kolay erişime sahip. Yolcu salonları Türk ve dünya mutfağından lezzetler, oyun odası ve masaj odası gibi ekstra hizmetlerde yer alıyor. Elite ve Premium özel yolcu salonlarında teras erişimi bulunuyor ve yolcular terminal içindeki yiyecek-içecek noktalarından sipariş verebiliyor. Tüm kontrollerin kısa bir sürede yapılabildiği terminal dışında ayrı bir girişi bulunan Premium Lounge, özel şef tarafından hazırlanan alakart menüsü ve uçak altına lüks araçlarla transfer gibi ayrıcalıklı hizmetler sunuyor. Antalya Havalimanı'nın T2 Uluslararası Terminali ve T4 İç Hatlar Terminali genişleme projeleri, enerji verimli binalar için en yüksek uluslararası standartlardan biri olan LEED Gold akreditasyonu alacak. Havalimanı, halihazırda Havalimanı Karbon Akreditasyonu (ACA) programında Seviye 3+ Karbon Nötr akreditasyonuna sahip. Yatırımın ilk aşamasında 4 MW'lık bir güneş enerjisi santrali kuruldu. Antalya Havalimanı 2024'te 52 ülkede 229 destinasyona -214 uluslararası ve 15 iç hat- uçan toplam 105 havayoluna hizmet verdi. Havalimanı tarihindeki en yüksek trafiği olan 31,7 milyon dış hat ve 6,6 milyon iç hat yolcusuna hizmet sundu. TAV Havalimanları ve Fraport, 2018'den beri havalimanını ortak olarak işletiyor. Aralık 2021'de, ortaklık işletme süresini 2051 sonuna kadar uzattı. Aralık 2026'da başlayacak 25 yıllık dönem için toplam 7,25 milyar avro + KDV'dir kira ödenecek. Toplam imtiyaz ücretinin dörtte biri Devlet Hava Meydanları İşletmesi'ne (DHMİ) peşin olarak ödendi. Ortak girişim geçtiğimiz günlerde bankalar ve kredi kuruluşlarıyla uzun vadeli proje finansmanı tesisi için anlaşmayı imzaladı.

Bodrum Cruise Port, 2025 sezonunu açtı

Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding'in portföyünde yer alan Bodrum Cruise Port, kruvaziyer sezonunu Palau bayraklı Astoria Grande gemisi ile açtı. Gemi, Amasra limanından 756 yolcu, 432 mürettebat ile 3 Nisan'da Bodrum Cruise Port'a yanaştı ve Marmaris rotasına seyre devam etti. Astoria Grande 2025 yılında iki kez daha Bodrum'u ziyaret edecek. Ritz-Carlton Yacht Collection, Emerald Cruises, Silversea Cruises ve MSC Explora Journeys gibi dünyaca ünlü lüks kruvaziyer şirketlerinin de radarında olan Bodrum Cruise Port; kruvaziyer sezonunu kasım ayının ortasına kadar sürdürecektir.

Sezon boyunca Aroya Cruises'a ait Aroya'nın 13 seferi, Marella Cruises'a ait Marella Discovery-2'nin 13 seferi ve Virgin Voyages'a ait Resilient Lady'nin Bodrum'a 11 seferi olacak. Bodrum Cruise Port tüm bu gemi, feribot ve yolcu trafiğinin yanı sıra, gemilerle yaptığı sosyal sorumluluk projeleri ve öğrencilere yaptığı denizcilik tanıtımları ile de adından söz ettiriyor. 2025'te hem gemi hem de yolcu sayısı rekor kırılacağını öngördüğünü ifade eden Global Ports Holding Doğu Akdeniz Limanları Direktörü Aziz Güngör, "2025 kruvaziyer sezonunda hem gemi hem de yolcu sayılarında rekor bekliyoruz. Ayrıca Bodrum-Kos-Bodrum



feribot hattında yoğun bir yolcu hareketliliği öngörüyoruz. Bu yıl Bodrum'a ilk kez gelecek olan 14 yeni gemiyi ağırlayacak olmamız, destinasyonumuzun uluslararası arenada giderek daha fazla tercih edildiğini gösteriyor. Mega yat trafiğindeki istikrarlı artış da bunu destekliyor" dedi.

Yanmaz Laminat



Now also DIN EN 13501-1 A1 composite boards

deko FireSafe®

NON-COMBUSTIBLE LAMINATE

Certified according to: DIN

EN 13501-1 / A2-s1-d0

Patent-No: 10 2014 116 984



Modern tasarım anlayışı, estetiği ve güvenliği bir arada sunan TOP 100 INNOVATOR ödüllü Dekodur; deko FireSafe®, üstün yangın güvenliği ve zarif tasarım çözümleriyle inovasyon dünyasına öncülük ediyor. EN 13501-1 standartlarına göre A1 ve A2-s1-d0 yangın sınıflarında sertifikalandırılan deko FireSafe® yanmaz özelliği sayesinde yapılarda yangın riskini minimize ederek güvenli alanlar oluşturur.

Dekodur yüksek basınçlı dekoratif yüzey laminatları, otel oda mobilyalarında, televizyon ürünlerinde, 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, restoran açık ve kapalı mutfaklarında, kapı kanat ve pervazlarında, resepsiyon ve bar bankalarında, 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.



www.berklaminat.com.tr

Berk Laminat Limited - Kağıthane Caddesi No:19/A, Kağıthane - İstanbul 34403

Tel: +90 212 295 47 55 Whatsapp: +90 536 566 90 52 E-Posta: destek@berklaminat.com.tr

Galataport İstanbul, kruvaziyer sektörünün en yeni yatırımı Aroya Cruises'in ana limanı olacak

Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu çerçevesinde hayata geçirilen AROYA Cruises, bölge halkına gemi turizmini tanıtmayı ve Avrupa'da Kızıldeniz ile Doğu Akdeniz'de yeni tatil olanakları sunmayı amaçlıyor. Sektörde büyük heyecan yaratan AROYA, Akdeniz'deki ana limanı (kruvaziyer endüstrisinde bir yolculuğun başladığı ve bittiği liman) olarak Galataport İstanbul'u seçti. Galataport İstanbul; ayrıcalıklı yemek, alışveriş ve kültürel olanaklarının yanı sıra, son teknoloji terminali, sorunsuz liman operasyonları ve şehrin kalbindeki stratejik konumuyla da diğer Akdeniz limanlarından ayrılarak AROYA'nın ana limanı pozisyonunu güçlendiriyor. İlk Arap kruvaziyer firması olan AROYA Cruises, konuklarına "Arap stilinde dikkat çekici bir deneyim" vad ediyor. Gemideki olanaklar arasında; 29 restoran, her gece etkinliklerin gerçekleştirildiği büyük bir tiyatro da dahil olmak üzere, 20 eğlence mekanı, dünya standartlarında bir spa, iki yüzme havuzu ve kruvaziyer sektörünün, "zip line" ve mini golf aktivitelerini de içeren en büyük çocuk oyunu alanlarından biri yer alıyor. Son derece gelişmiş özellikleri ve olağanüstü imkanlarıyla AROYA, misafirlerin gemiye bindiği andan itibaren unutulmaz bir deneyim yaşamasını sağlayarak Galataport

İstanbul'un cazip fırsatlarını mükemmel bir biçimde tamamlıyor. Kruvaziyer yolcuları seyahatleri öncesi veya sonrasında İstanbul'u keşfetmeye zaman ayırdığından, ana liman kruvaziyer yolcusunun ülke ekonomisine katkısı standart bir turistinkinin yaklaşık 6 katına denk geliyor. AROYA yolcularının da ülke turizminin hedeflerini yukarı taşımada rol oynaması bekleniyor. 21 Haziran 2025'te Galataport İstanbul'a yanaşacağı açıklanan AROYA, eylül ortasına kadar her cumartesi seferlerine devam edecek. 2025 yılında AROYA'nın yaklaşık 90.000 kruvaziyer yolcusunu ağırlaması bekleniyor. Galataport İstanbul CEO'su İlhan Sipahi konuyla ilgili, "Ana liman konumunda bulunan Galataport İstanbul'un eşsiz özelliklerinden dolayı dünyanın en iyileri tarafından tercih edilmesi, bize büyük bir gurur ve mutluluk yaşıyor," diyor ve ekliyor: "Kruvaziyer sektörünün en yeni ve en büyük yatırımlarından AROYA Cruises'in Akdeniz çanağındaki limanlar arasından Galataport'u ana liman olarak seçmesi de başlı başına bir gurur kaynağı. Bu sayede sadece Galataport'un sunduğu olanakları, daha da önemlisi İstanbul'un tüm zenginliklerini Suudi Arabistan halkı, İstanbullular ve dünyanın dört bir yanından gelen yolcularla



buluşturacağımız için heyecan duyuyoruz." AROYA Cruises Başkanı Dr. Joerg Rudolph ise düşüncelerini şöyle aktarıyor: "AROYA Cruises'i Akdeniz'e getirmekten dolayı heyecanlıyız, Galataport İstanbul'un da gemimizin ana limanı pozisyonunu üstlenecek en uygun seçenek olduğunu düşünüyoruz. Türkiye, Suudi Arabistan ve dünyanın dört bir yanından gelecek yolcuları, sektörde eş benzeri bulunmayan AROYA'yı ve İstanbul'un güzelliklerini deneyimlemeye davet ediyoruz." Dünyada ilk kez kurgulanan özel kapak sistemi ve yer altına konumlandırılmış 29 bin metrekarelik Galataport İstanbul Kruvaziyer Terminali, kusursuz operasyon akışıyla kruvaziyer yolcuları ve mürettebatına maksimum konfor ve emniyet sunuyor. En yeni teknolojilerle donatılmış terminalin tüm yolcu ve bagaj operasyonları, yerin altında bulunan mükemmel bir sistemle çalışıyor. Pasaport kontrol ve gümrük prosedürleri ile araç trafiğinin yer altına yönlendirilmesi sayesinde işlemler sırasında deniz manzarası doyasıya görülebiliyor. Tüm bu avantajlar, Galataport İstanbul'u diğer ana limanlar arasında öne çıkarıyor.

Atlas International'ın turizmde birinci yıl gururu

Tur operatörü kimliğiyle "doğru ürün, doğru fiyat, iyi servis" mottosuyla yola çıkan Atlas International, seyahat acentelerine sunduğu tur paketleri ve müşteri memnuniyetini odağına alan yaklaşımıyla sektördeki ilk yılını başarıyla tamamladı. Genç yaşına rağmen hızla büyüyen marka, bir yıl içinde 25 farklı destinasyona ulaşarak geniş bir operasyon ağı oluşturdu. Atlas International'ın Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Şahin Ülgen, ilk yıl dönümü vesilesiyle yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "Nisan 2024'te çıktığımız bu heyecan dolu yolculukta, ilk yılımızı tamamlamanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Birçok hayali gerçeğe dönüştürmek için var gücümüzle çalıştığımız bu bir senede ekibimiz büyüdü, enerjimiz katlandı, vizyonumuz genişledi. Yola çıktığımız çekirdek kadromuz ve çok kıymetli partnerlerimizle

birlikte bugün aynı heyecanı ve tutkuyu paylaştık, birbirini tamamlayan büyük bir aileye dönüştük. Birinci yılımızda bu kadar hızlı büyüyecek, ürünlerimizin pazarda talep görmesi ve bizlere olan güvenin karşılık bulması en büyük gurur kaynağımız. Atlas International da bu güvene ve desteğe layık olabilmek için var gücüyle çalışmaya devam edecektir." İlk etapta 12 rota ve 5 bin misafirle yola çıkan Atlas International, bir yıl gibi kısa bir sürede 25 destinasyonda 25 binin üzerinde koltuk planlamasına ulaşarak büyük bir atılım gerçekleştirdi. Ülgen, bu büyümeyi şu sözlerle özetledi: "İlerlemenin ancak yenilikçi bir vizyonla mümkün olduğuna inanan bir ekibiz. Avrupa'dan Amerika'ya, Güney Afrika'dan Uzak Doğu'ya, Egzotik Adalar'dan Arap Yarımadası'na kadar uzanan geniş operasyon ağıımızda her programımıza

kendimize özgü dokunuşlar katarak onları daha görkemli ve unutulmaz hale getirdik." Atlas International, kurulduğu günden bu yana sektörde fark yaratan programları ve hizmet anlayışıyla adından söz ettiriyor. Şirketin geleceğe dönük vizyonu hakkında konuşan Şahin Ülgen, "İlk yılımızı geride bırakırken biliyoruz ki keşfedecek daha çok yerimiz, birlikte çıkacağımız nice görkemli rotamız var. İyi servis, doğru fiyat ve ürün politikamızdan taviz vermeden büyümeye devam edeceğiz. Bu güzel yolculukta bize inanan ve eşlik eden tüm iş ortaklarımıza yürekten teşekkür ederiz" dedi.



Pegasus, Cezayir'e uçmaya başlıyor

Pegasus Hava Yolları, Türkiye'yi dünyanın dört bir yanına bağlayan uçuş ağını genişletmeye devam ediyor. Şirket son olarak uçuş ağına, Kuzey Afrika'nın en büyük ülkesi Cezayir'in aynı adı taşıyan başkenti Cezayir'i de ekledi. Haftada 5 frekans olacak şekilde planlanan seferlerin ilki, 23 Mayıs'ta gerçekleştirilecek. Pegasus'un İstanbul'dan Cezayir kentine düzenleyeceği uçuşlar, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan Cezayir Havalimanı'na pazartesi, salı, çarşamba, cuma ve cumartesi günleri; Cezayir Havalimanı'ndan İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'na ise yine aynı günlerde düzenlenecek.



Navitas Spa & Sports standartların üstünde bir deneyim!

Edindiğimiz bilgi ve tecrübeyle,
başarılı bir Spa Merkezi kurmanın
sırlarını keşfetmenize yardımcı oluyoruz!



Uzman tasarım ve
inşa proje yönetimi



Yeni ve yenilikçi
başarı stratejilerinin
uygulanması



Üst düzey ilişki
yönetimi eğitimi



Pozitif müşteri
deneyimleri sunmak



Uygulamalı deneyim
yoluyla sorunsuz
bir spa işi yaratmak



Uzman terapist ve
müşteriyi elde
tutma sonuçları



Sağlık Merkezinizin operasyon
ihtiyaçlarına göre *özellendirilebilir!*



**SPA
DANIŞMANLIĞI**
İyi bedensel ve ruhsal sağlamanın
ve yatırım getirisi elde
etmenin için sistematik bir
çalışma.



**SPA
TASARIMI**
Uzman ekibimiz,
kayalınları spa tesislerini
hızca görmek için
sizinle birlikte çalışırız.



**SPA
GELİŞTİRME**
Spa tesisleri
kurulum ve işletim için
seçeriz, yatırım, işletme ve
inşa etme süreçleri için
etkili yöneticiler.



**SPA ÇÖZÜM
ORTAKLIĞI**
Yapılan işin üzerinden
kâr paylaşımı
yapılmaktadır.



**SPA KİRALAMA
İŞLETMECİLİĞİ**
Mevcut Spa'ya
kira bedeli
büyüktür.

Zamanı güzelleştirmek
için **Navitas Spa** hep
iyi bir fikirdir.



BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU NAVITAS SPA'YA DİNLENDİRİNİ



info@navitasspa.com

Navitasspa & sports

www.navitasspa.com
www.navitassports.net



Global Ports Holding, Seatrade Cruise Global'de geleceğin limanlarını tanıttı



Global Ports Holding bu yıl da küresel kruvaziyer sektörünün en önemli etkinliği olan Seatrade Cruise Global'e damga vurdu. Portföyündeki 4 kitadan 33 limanının temsil edildiği etkileyici standıyla fuarda yerini alan Global Ports Holding, fuarın ana sponsorlarından biri oldu. Ayrıca 9 Nisan'da gerçekleştirilen ve 500'ü aşkın katılımcının yer aldığı geleneksel Global Ports Holding Partisi'nde, San Juan'ın kültürel renkleri davetlilerle buluşturuldu. Global Ports Holding yetkilileri de 4 gün boyunca süren fuar kapsamındaki çeşitli konferanslarda konuşmacı olarak yer alarak, sektörün geleceğinde söz sahibi oldular. Etkinliğin ilk gününde düzenlenen "Geleceğin Limanlarını Şekillendirmek" başlıklı özel oturumda, Global Ports Holding'in kruvaziyer liman ağını geleceğe hazırlamak üzere başlattığı 250 milyon dolarlık global yatırım programı tanıtıldı. Tarragona, Alicante, Las Palmas, Nassau ve Antigua'daki yatırımların öne çıkarıldığı oturumda, Saint Lucia'daki dönüşüm projesi de sunuldu. Projeye dikkat çekmek amacıyla, ülkenin Olimpiyat şampiyonu

Julien Alfred etkinliğe özel konuk olarak katıldı. Etkinliğe katılan Saint Lucia Turizm Bakanlığı ile birlikte, kamu-özel sektör iş birliği modeliyle yürütülen yatırımların bölgesel kalkınmaya katkısı da vurgulandı. Etkinlikte konuşan Global Ports Holding CFO'su Jan Fomferra, "250 milyon dolarlık yatırım programımız yalnızca altyapı geliştirmeyi değil, hizmet verdiğimiz topluluklara değer katmayı ve sürdürülebilir büyümeyi desteklemeyi hedefliyor. Yeni yatırımlarımızla operasyonel verimliliği artırıyor, destinasyonlarla olan iş birliklerimizi güçlendiriyor ve portföyümüzdeki her limanı, büyüyen kruvaziyer endüstrisinin taleplerine uygun hale getiriyoruz" dedi. GPH Doğu Karayipler Direktörü ve Saint Lucia Cruise Port Genel Müdürü Lancelot Arnold ise, limana yapılacak 40 milyon dolarlık yatırım hakkında bilgi vererek, "2026 yılında tamamlanması planlanan proje kapsamında, rıhtım iyileştirmeleri, yeni sahil yolu ve Soufrière'de iskele tesisleri yer alacak. Bu yatırımla Saint Lucia'yı bölgesel bir kruvaziyer merkezi haline getirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu. Etkinliğin ikinci gününde, San Juan Cruise Port özelinde düzenlenen basın toplantısında, limandaki altyapı yatırımları ve operasyonel gelişmeler kamuoyu ile paylaşıldı. San Juan Cruise Port Genel Müdürü Clarivette Díaz, Panamerican Rıhtımları'nda

yürütülen modernizasyon çalışmalarının ilk fazının neredeyse tamamlandığını ve bugüne kadar 42 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildiğini açıkladı. Panamerican Rıhtımları'nın modernizasyonu ve 3 numaralı rıhtımın yenilenme çalışmalarının tüm hızıyla devam ettiğini kaydeden Díaz, "Bu yatırımlar sayesinde 2025 yılında yolcu sayısında %20'ye varan bir artış bekliyoruz. Limanımız, Doğu ve Güney Karayip güzergahlarındaki stratejik konumuyla bölgenin en önemli kruvaziyer merkezlerinden biri olmaya devam edecek" dedi. Limanda gerçekleşen yatırım, limanın daha yüksek güvenlik standartlarına ulaşmasını, operasyonel verimliliğinin artırılmasını ve yeni nesil kruvaziyer gemilerini karşılayacak altyapının oluşturulmasını hedefliyor. Seatrade Cruise Global kapsamında düzenlenen panellerde, Global Ports Holding yöneticileri de konuşmacı olarak yer aldı. GPH İşletme Direktörü Stephen Xuereb, Doğu Akdeniz Bölge Direktörü ve Ege Port Kuşadası Genel Müdürü Aziz Güngör, Amerika Bölgesi Direktörü ve Nassau Kruvaziyer Limanı CEO'su Mike Maura, Perakende ve Yan Gelirlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Andres Villalaver ve Pazarlama ve İletişim Müdürü Şizen E. Akçal katıldıkları oturumlarda hem sektörün geleceğine dair değerlendirmelerde bulundular hem de GPH'nin stratejik hedeflerini paylaştılar.

Ahmet Yazıcı: "Türkiye, kruvaziyerde sadece durak değil, rota merkezi olmalı"

Turizm Haftası kapsamında değerlendirmelerde bulunan Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı, Türkiye kruvaziyer pazarının güçlü bir ivme kazandığını belirtti. Yazıcı, 2025 yılının ilk çeyreğinde 72 kruvaziyer gemisiyle toplamda 101.650 yolcunun Türk limanlarına geldiğini ifade ederek, pazarın 90 bin kişilik potansiyelinin aşıldığını ve ciddi bir büyüme sürecine girildiğini vurguladı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun açıklamalarına göre, Şubat ayında Türkiye'ye gelen kruvaziyer yolcu sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %509,3 oranında artış göstererek 29.826'ya ulaştı. Aynı ayda Türkiye limanlarına yanaşan kruvaziyer gemi sayısı da %220 artışla 16'ya yükseldi. Bu rakamlar, tüm zamanların Şubat ayı rekoru olarak kayıtlara geçti. Ocak ayında da benzer şekilde bir artış yaşanmıştı. Böylece Türkiye, 2025'in ilk iki ayında üst üste rekor kırarak kruvaziyer turizmde küresel ölçekte dikkat çeken bir ivme yakalamış oldu. Mart ayında ise Türkiye limanlarına toplam 33 kruvaziyer gemisi uğradı ve 39.138 yolcu ağırlandı. Ocak ayı verileriyle birlikte toplam rakam, yılın ilk çeyreğinde 72 kruvaziyer seferi ve 101.650 turist olarak belirlendi. Bu performans, sektör temsilcileri tarafından "2025'in Türkiye için kruvaziyer

turizmi açısından parlak bir yıl olacağına" dair önemli bir göstergesi olarak yorumlandı. Verilere göre, Ocak-Şubat döneminde en çok gemi ve yolcu ağırlayan liman İstanbul oldu. 12 kruvaziyer gemisiyle 24.257 yolcuyla misafir eden İstanbul'u; 8'er gemi ile İzmir (16.485 yolcu) ve Kuşadası (11.559 yolcu) izledi. Şubat ayı özelinde ise Kuşadası 10.656, İstanbul 9.743, İzmir 8.484, Antalya ise 943 kruvaziyer yolcusu ağırladı. Bu gelişmelerin, liman kentlerinin yerel ekonomisine katkısı büyük oldu. Özellikle restoran, hediyeleşme, rehberlik ve ulaşım gibi hizmet sektörlerinde önemli canlanmalar gözlemlendi. Sektörün 25 yıla yakın deneyimli ismi, Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı, kruvaziyer turizminin Türkiye için stratejik bir değer taşıdığını belirterek şu ifadeleri kullandı: "Kruvaziyer pazarı pandeminin ardından yeniden yapılıyor. Bu yapılanma sürecinde Türkiye, sadece geçici bir liman değil, başlı başına bir rota merkezi olabilecek kapasiteye sahip. Altyapımız gelişiyor, liman yatırımlarımız artıyor. İstanbul Galataport, Kuşadası, İzmir Alsancak ve Antalya limanlarımız dünya standartlarını yakalamış durumda. 2025 yılına bu kadar güçlü bir giriş yapmış olmak, hem turizm gelirlerimizi artırmak hem de



uluslararası kruvaziyer firmalarının güvenliğini kazanmak açısından çok kıymetli." Ahmet Yazıcı ayrıca Türkiye'nin yıllık yaklaşık 90 bin kişilik bir kruvaziyer potansiyeline sahip olduğunu, ancak bu yolcuların %60'ının rotalarını Yunan Adaları'na çevirdiğini belirtti. Yazıcı, "Biz Sea Genesis olarak satış eğilimlerini ve yolcu tercihlerini yakından analiz ediyoruz. Yunan Adaları'ndaki jeolojik hareketlilikler, özellikle Santorini ve çevresindeki volkanik aktiviteler, bazı yolcuları alternatif destinasyon arayışına itiyor. Türkiye limanlarının bu noktada önemli bir avantajı var. Hem güvenli hem de kültürel zenginliklerle dolu bir destinasyon sunuyoruz" dedi. Türkiye kruvaziyer turizminin bir diğer dikkat çeken unsuru ise transit yolcu sayılarındaki artış oldu. 2025'in ilk çeyreğinde 89.275 transit yolcu Türkiye limanlarını ziyaret etti. Ahmet Yazıcı, "Transit yolcularda yakalanan bu oran, Türkiye'nin artık sadece kalkış ya da varış noktası değil, önemli bir geçiş merkezi haline geldiğini kanıtıyor. Doğu Akdeniz'in lojistik kalbi olabiliriz" diyerek değerlendirmede bulundu.

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

İçerik üreticileri için global iş birliği fırsatları sunan yeni girişim: StayLoop.co

Turizm sektörü ve influencerlar, buluşma noktasını buldu. Sık seyahat eden içerik üreticileri için geliştirilen StayLoop.co, ulaşım, konaklama ve restoran başta olmak üzere seyahat edilen noktalardaki hizmet markalarını ve influencerları aracılar şeklinde tek bir platformda buluşturuyor. 9 yıldır faaliyet gösteren global influencer pazarlaması ajansı Stay Influence'ın girişimi olan Stay Loop, 18 ülkede edindikleri deneyimlerle "barter" iş modeline yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor. Markalar ve influencerlar arasında iş birliği fırsatları yarattıklarını söyleyen StayLoop.co Kurucusu Orhan Beyazıt konuya ilişkin, "Dijital dünya, iş birlikleri için zaman ve maliyet açısından büyük bir avantaj barındırıyor. Ancak özellikle sık seyahat eden içerik üreticilerinin iş birliği yaparken kendi ülkelerindeki markalar ile kısıtlı kalması, dezavantaj yaratıyor. Biz de tam bu noktada devreye girerek seyahat edilen destinasyonlardaki markaları, hedef kitesinin bulunduğu ülkelerdeki influencerlarla buluşturuyoruz. Influencerların yolculuklarını iş birliği fırsatlarına dönüştürerek hizmetlerini ve hikayelerini potansiyel müşterilerine kendi dillerinde sunma şansı yaratıyoruz" diyerek platformları hakkında da detaylı bilgiler verdi. Buna göre Stay Loop'ta marka ve içerik üreticisi olarak iki farklı profil oluşturma seçeneği bulunuyor. İçerik üreticisi olarak kaydolun kullanıcılar, kendi profillerini oluşturarak yakın zamanlarda gerçekleştirmeyi planladıkları seyahatlerini profillerindeki planlayıcıya kaydediyor. Ardından gidilecek ülkede hizmet

veren markalar durumdan haberdar ediliyor. Bu fırsatı değerlendirmek isteyen marka profesyonelleri, içerik üreticilerinin profillerini inceleyerek onlara doğrudan ulaşabiliyor. Aynı zamanda içerik üreticileri de gidecekleri destinasyonlardaki markaları görüntüleyerek iletişime geçebiliyor. Platformlarının çıkış hikayesini paylaşan Orhan Beyazıt, "Stay Loop'un temelini, 9 yıldır faaliyet gösteren global influencer pazarlama ajansımız Stay Influence oluşturuyor. 18 ülkede edindiğimiz deneyim sayesinde, geniş bir uluslararası influencer ağımız var. Bu süreçte Türkiye'ye gelen yabancı influencerlar, konaklayabilecekleri otelleri, merkezimiz olan Dubai'den diğer ülkelere giden influencer da barter yapabilecekleri otelleri bizden talep ediyordu. Adeta bir döngüye dönüşen bu durumu çözmek için yazılım fikrimizi projelendirerek kısa sürede B2B bir platforma dönüştürdük" açıklamasını yaptı. Orhan Beyazıt, "Influencerlar artık seyahatlerinden önce hangi markaların iş birliği anlaşmalarına açık olduğunu kolayca görebilecek. Oteller, havayolları, restoranlar, araç kiralama şirketleri veya aktiviteler için markalarla tek tek görüşmek yerine, zaman ve efor kaybı yaşamadan iş birliklerini yönetebilecek. Aynı şekilde, turizm sektöründeki markalar da hangi influencerların hangi tarihlerde bölgelerine geleceğini izleyebilecek ve onların ihtiyaçlarına yönelik iş birliklerini platform üzerinden doğrudan gerçekleştirebilecek" dedi. Girişimlerinin tohum aşamasında olduğunun altını çizen Stay Loop

Kurucusu Orhan Beyazıt, "İki hafta gibi çok kısa bir sürede ilk kullanıcılarımızı platforma dahil



Orhan Beyazıt

etmeye başladık. Henüz tanıtım çalışmalarına başlamamamıza rağmen, yüzlerce global influencer, şimdiden bekleme listemize kaydoldu. Bu da platforma duyulan ihtiyacın ve ilginin büyük olduğunu gösteriyor" şeklinde konuşarak değerlendirmelerini şöyle sonlandırdı: "Stay Loop'u sektörün en büyük problemlerine çözüm sunan bir platform olarak her zaman daha ileriye taşımaya kararlıyız. Nitekim 27 Mart'ta 1 milyondan fazla takipçiye sahip ünlü İngiliz travel hesabı olan ve Voyage Provocateur adıyla bilinen Marta, StayLoop.co ile ilk seyahat deneyimini yaşadı. Uzun süredir Türkiye'yi seyahat etmek isteyen Marta, seyahat planını StayLoop.co profili üzerinden oluşturdu. İçeride bulunan markalarımız için de bir deneyim fırsatı sunan bu seyahat, uçak, VIP transfer, otel ve restoran hizmeti sunanların ilgisini çekti. Çok kısa sürede bu seyahatin her adımına entegre olmuş bir marka zinciri oluştu. Marta'ya ise sadece uçuş saatini beklemek kaldı. Seyahat boyunca da kendisini yalnız bırakmadık ve her adımı takip etmeye gayret gösterdik. Çünkü bu bizim için de bir test oldu. Her şey planladığımızdan çok daha iyi gerçekleşti. Hem markalarımızdan hem de Marta'dan aldığımız dönüşler, bize doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösterdi."

Türkiye kruvaziyer turizmi yılın ilk çeyreğinde hız kesmeden büyüdü



Emrah Yılmaz Çavuşoğlu

2025 yılının ilk çeyreği, Türkiye'nin kruvaziyer turizminde yeni rekorlara sahne oldu. Ocak ve şubat aylarında kruvaziyer yolcu ve gemi sayılarında üst üste rekorlar kırıldığını belirten Camelot Maritime Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, Şubat 2025'te kruvaziyer gemi sayısının geçen yılın aynı ayına göre yüzde 220 artışla 16'ya, kruvaziyer yolcu sayısının ise yüzde 509,3 artışla 29 bin 826'ya ulaştığını ifade etti. 2024 yılında Türkiye limanlarına toplam 1 milyon 889 bin 426 kruvaziyer yolcusu geldiğini hatırlatan Çavuşoğlu, 2025 yılında bu sayının 2.5 milyonun üzerine çıkmasını hedeflediklerini belirtti. Camelot Maritime olarak, mevcut müşteri taleplerini dikkate alarak kruvaziyer rotalarını genişletmeye devam ettiğini belirten Çavuşoğlu, 2025 itibarıyla Yunan Adaları ve Mısır'ı kapsayan yeni seferlerin programa eklendiğini duyurdu. Yolculara daha fazla seçenek sunarak, farklı kültürel ve tarihi destinasyonları keşfetme imkânı sağlamak

istediklerini belirten Çavuşoğlu, özellikle Doğu Akdeniz ve Ege Bölgesi'ne olan ilginin her geçen gün arttığını ifade etti. Bunun yanı sıra, Soçi çıkışlı seferlerin büyük bir ivme kazandığını vurgulayan Çavuşoğlu, bu rotanın yalnızca Rusya'dan değil, aynı zamanda Litvanya, Kazakistan, Özbekistan ve Türkmenistan gibi ülkelere gelen turistler için de önemli bir cazibe merkezi haline geldiğini belirtti. Türkiye kruvaziyer turizmi açısından büyük bir potansiyele sahip olsa da sektörün tam anlamıyla hak ettiği noktada olmadığını belirten Çavuşoğlu, sektörde sürdürülebilir büyüme için atılması gereken adımlara dikkat çekti. Özellikle kış aylarında seferlerin sürekliliğinin sağlanması, Karadeniz kruvaziyer rotalarının yeniden canlandırılması ve Türkiye'nin uluslararası pazarlarda daha etkin tanıtılması gerektiğini vurguladı. Çavuşoğlu, yeni ekonomik politikaların yatırım ortamına etkilerini yakından takip ettiklerini ifade ederek, faiz oranlarının düşmeye başlamasıyla birlikte 2025 ve 2026 yıllarında yatırımlarda bir hareketlilik beklendiğini belirtti. Bu süreçte Camelot Maritime olarak yeni rotalar ve müşteri deneyimini geliştiren yatırımlara öncelik vereceklerini söyledi. Türkiye, kruvaziyer

turizmi konusunda büyük bir potansiyele sahip ve bu alanda önemli adımlar atılmaya devam ediliyor. Ülkenin stratejik konumu, tarihi ve kültürel zenginlikleri ile kruvaziyer turizminin gelişimi için eşsiz fırsatlar sunuyor. İstanbul'daki Galataport gibi modern limanların sağladığı avantajlar ve Kuşadası gibi tarihi ve turistik zenginliklere sahip limanların sunduğu imkanlar, bu potansiyele daha da ileriye taşınmasını sağlıyor. Camelot Maritime, Türkiye'nin kruvaziyer turizmini geliştirmek için sektör paydaşlarıyla iş birliği içinde çalışmalarını sürdürüyor. Galataport İstanbul'un sağladığı avantajlar ve Kuşadası gibi önemli limanların sunduğu fırsatların değerlendirildiğini belirten Çavuşoğlu, liman şehirlerinde daha fazla etkinlik düzenlenerek turistlerin Türkiye'de daha uzun süre kalmalarının teşvik edilmesi gerektiğini ifade etti. Türkiye'nin Akdeniz'de kruvaziyer turizminin merkezi haline gelmesi için kararlılıkla çalıştıklarını belirten Çavuşoğlu, Camelot Maritime olarak müşteri memnuniyetine ve inovatif hizmetlere odaklanarak sektördeki konumlarını güçlendirmeye devam edeceklerini vurguladı.



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

KLEO
refrigeration

Bentour Reisen kadın liderliğini güçlendiriyor

Bentour Reisen, çeşitliliğe ve geleceğe dönük yönetim anlayışına verdiği önemi güçlü bir şekilde ortaya koyuyor: 1 Mart 2025 itibarıyla Zühal Ergun, Finans ve İnsan Kaynakları Genel Müdürlüklerini de üstlendi. Deniz Erdem ise Contracting Genel Müdürü olarak Melih Yetiş'in yerine atandı. Zühal Ergun, beş yıldır Bentour ekibinin bir parçası ve toplamda 25 yıllık sektör deneyimine sahip. Finans Departmanı'nın başındaki görevi süresince şirketin mali istikrarına ve sürdürülebilir büyümesine önemli katkılarda bulundu. Yeni görevinde finans stratejilerinin yanı sıra insan kaynakları süreçlerinden de sorumlu olacak; böylece çalışan ve kurum oryantasyonu gibi temel alanları birbirine entegre ederek geleceğe yön verecek. Deniz Erdem ise 20 yılı

aşkın sektörel tecrübesiyle otel sözleşmeleri, yield yönetimi ve stratejileri konularında derin bir uzmanlığa sahip. Bentour Reisen'in ürün çeşitliliğini daha da artırmak ve hem mevcut hem de yeni destinasyonlarda uzun vadeli ortaklıkları geliştirmek en önemli hedefleri arasında yer alıyor. Bentour Reisen, Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPS) imzalayarak toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda somut adımlar atan öncü tur operatörlerinden biri. Şirketin %70'i kadınlardan oluşması, şirketin çeşitlilik ve sürdürülebilirlik vizyonunu net bir şekilde yansıtıyor. Bentour Reisen'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Uğur, konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "Bentour olarak sektörün dinamik yapısına uyum sağlayan vizyoner bir yönetim stratejisi izliyoruz. Kadın



Deniz Erdem

Zühal Ergun

yöneticilerimizin kurum kültürümüze katkısı son derece değerlidir. Sayın Zühal Ergun'u yeni görevinden dolayı kutluyoruz, Sayın Deniz Erdem'e yönetim ekibimize hoş geldiniz demek istiyorum. Her iki yöneticimizin uzmanlığıyla pazardaki konumumuzu güçlendirmeye ve yenilikçi adımlar atmaya devam edeceğiz. Bentour, kadın liderliğinde kararlı ve net bir vizyonla yoluna devam edecek."

Türkiye'nin en büyük kruvaziyer limanı enerjisini güneşten elde ediyor



Aziz Güngör

Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding tarafından işletilen Türkiye'nin en fazla gemi ve yolcu ağırlayan kruvaziyer limanı Ege Port Kuşadası, tüm enerji ihtiyacını güneşten elde etmek için yatırımlarını sürdürüyor. Limanda gerçekleşen ilk faz yatırımı olan çatı üstü güneş enerjisi santrali kurulumunu tamamlayan Ege Port Kuşadası, bu santral ile yılda 312 bin 552 kWh elektrik üretecek. Toplam 300 bin dolarlık yatırım ile gerçekleştirilen çatı üstü güneş enerjisi santrali, 426 güneş paneli ve 5 invertör kurulumundan oluştu. Santral yıllık 223 ton karbon emisyonunun önüne geçecek. Limanda gerçekleşecek ve 2025 yılı içinde tamamlanacak ikinci faz yatırımı olan arazi tipi güneş enerjisi santrali ile de limanın tüm enerji ihtiyacı yenilenebilir kaynaklardan karşılanmış olacak. Kruvaziyer sektörünün 2050 yılına kadar Net Sıfır Karbon hedefi olduğunu hatırlatan Ege Port Kuşadası Genel Müdürü ve Global Ports Holding Doğu Akdeniz Bölge Direktörü Aziz Güngör, "Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding olarak bu hedefe biz de önemli katkılar sağlıyoruz. Portföyümüzdeki tüm limanlarda özellikle enerji ihtiyacımızın yenilenebilir kaynaklardan elde edilmesi için çalışmalar yürütürken, ilk limanımız olan Ege Port Kuşadası'nda da bunu sağlamak için yatırımlarımızı tamamlıyoruz. Ülkemizin en büyük kruvaziyer limanı olan Ege Port Kuşadası'nda bu yıl içinde tamamlayacağımız güneş enerjisi santrali yatırımlarımız ile tüm ihtiyacımızı yenilenebilir kaynaklardan elde ederek enerji konusunda net sıfır karbon emisyonunu yakalayacağız" dedi.

OTA pazarı 2031'de 670 milyar doları aşacak

Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin Allied Market Research raporundan derlediği bilgilere göre, Online Seyahat Acenteleri (OTA) pazarı 2031 yılında 670,6 milyar dolara ulaşacak. Seyahat hizmetlerinin dijitalleşmesi ve dünya çapında iç içe büyüme eğilimi nedeniyle seyahat pazarı son birkaç yılda önemli ölçüde gelişti. Mobil cihazların yaygınlaşması, bu pazarın büyümesini büyük ölçüde destekliyor. Pazarda, önde gelen online seyahat acentelerinin (OTA), yeni kurulan şirketleri ve diğer küçük oyuncuların satın almalarına tanık olunuyor. Bu durum, yerleşik doğrudan seyahat tedarikçileri ve seyahat acentelerine zorlu bir rekabet yaşıyor. Ulaştırma segmentinin, online uçuş rezervasyonlarındaki artış nedeniyle genel online seyahat hizmetleri pazarındaki liderliğini sürdüreceği tahmin ediliyor. Düşük maliyetli taşıyıcıların (Low-Cost) sayısındaki artış ve dünya genelinde I. ve II. kademe şehirler için aktarmalı uçuşların sayısındaki artış, uçuş rezervasyonlarının büyümesini sağlıyor. Akıllı telefon penetrasyonunun artması, insanların mobil ödemelerin güvenliği konusunda artan güveni de pazarın büyümesine olumlu katkı sunuyor. Dijital okuryazarlığın artması, reklam

için sosyal medya kullanımının artması da pazarı büyütüyor. OTA Pazarı, Hizmet Türüne Göre Konaklama Rezervasyonu, Uçuş Rezervasyonu, Araç Kiralama, Tatil Paketleri, Gemi Turu Rezervasyonu, Tren Seyahati, Etkinlikler-Turlar ve Seyahat Sigortası şeklinde sınıflandırılıyor. Rezervasyon şekli temelinde, OTA'lar segmenti küresel online seyahat pazarında önemli bir paya sahiptir ve pazar tahmini dönemde OTA'ların paylarını koruması bekleniyor. OTA'lar gezginlere seyahatlerini gerektiği gibi, gerektiği zaman planlama ve rezervasyon yapma esnekliği sağlıyorlar. OTA'lar, sundukları düşük maliyetli seyahat seçenekleri sayesinde pazarda popülerlik kazanıyor. OTA pazarı, tüketiciler için seyahat düzenlemelerini kolaylaştırmak ve basitleştirmek amacıyla dijital platformlardan yararlanan kapsamlı bir hizmet sektörüdür. Bu pazar, her biri gezginlerin farklı ihtiyaçlarına hitap eden, sunulan hizmet türlerine göre bölümlere ayrılabilir. Birincil hizmet segmenti, çeşitli bütçe aralıklarına ve tercihlere hitap eden oteller, pansiyonlar, tatil kiralama ve butik pansiyonlar için rezervasyonları içeren Konaklama Rezervasyonudur. Uçuş Rezervasyonu, kullanıcıların hem yurt içi hem



de yurt dışı uçuşları içeren uçak biletlerini karşılaştırmaları ve rezerve etmeleri için bir platform sunar. Araç Kiralama, varış noktasında müsaitlik ve kolaylık sağlamak için önceden rezervasyon yapılabilen araç kiralama seçenekleri sunar. Tatil Paketleri konaklama, ulaşım ve aktiviteler gibi birden fazla seyahat hizmetini bir araya getirerek bütünsel ve genellikle indirimli bir seyahat deneyimi sunuyor. Cruise Booking, lüks gemilerden bütçe dostu gemi yolculuklarına kadar çeşitli güzergahlar içeren deniz yolculuklarının rezervasyonunu kolaylaştırıyor. Tren Seyahati, özellikle geniş ve verimli demiryolu ağlarına sahip bölgelerde cazip olan demiryolu yolculukları için bilet ve pasoları kapsıyor. Aktiviteler ve Turlar, yerel deneyimlerin, turların ve gezilerin rezervasyonunu kapsar ve gezginlerin seyahat programlarını önceden planlamalarına olanak tanıyor.

Katar 2025'te 5,3 milyon turist hedefliyor

Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin Fitch Solutions'ın raporundan derlediği bilgilere göre, Katar 2025'te turist sayısını yüzde 3,5 arttırıp 5,3 milyon kişiyi çıkaracak. Raporda, Katar'ın geçen yılki turist sayısının 5,1 milyon olarak gerçekleştiği, turist sayısındaki artışın bu yıldan 2029 yılına kadar artarak devam edeceği öngörülüyor. Katar'ın turizmde yakaladığı ivmeyi anlamak için 2015 yılına bakmanın gerekli olduğu belirtiliyor. Katar 2015 yılında o yıl zirve olarak kabul edilen 2,94 milyon turist ağırlamıştı. 2022'de FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapmasından bu yana, ülkenin turizm sektöründeki büyüme ivme kazanıyor. Fitch Solutions analistleri, bu yılki turizm büyüme oranının Suudi Arabistan, Hindistan, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD gibi önemli kaynak pazarlardan gelen güçlü taleple yönlendirileceğine işaret ediyor. Katar'ın genel turizm cazibesini artırmayı amaçlayan devam eden hükümet ve özel sektör girişimleriyle daha da desteklendiği belirtiliyor. Fitch Solutions raporunda şu görüşlere yer veriliyor: "Katar'ın turist varışlarının orta vadeli tahmin dönemimizde (2025-2029) daha da artmasını bekliyoruz. 2029'a kadar varışların 5,7 milyona

ulaşmasını öngörüyoruz, bu da 2025-2029 arasında yıllık ortalama yüzde 2,4'lük bir artış anlamına geliyor." Araştırmalar, Orta Doğu'dan (Körfez İşbirliği Konseyi dahil), Asya-Pasifik'ten, Avrupa'dan ve Kuzey Amerika'dan gelen artan turist varışlarının, Katar'ın turizm sektörünün orta vadede büyüme beklentilerini destekleyeceğini gösteriyor. Ülkedeki önemli girişimler, kısa ve orta vadeli varış görünümünü güçlendirmeye yönelik devam eden turizm tanıtım çabalarını pekiştiriyor. Şubat 2025'te Web Zirvesi Katar sırasında Visit Qatar, turizm sektöründe dijital inovasyonu teşvik etmek için Microsoft ile bir mutabakat zaptı (MoU) imzaladı. Ortaklık, Visit Qatar'ın GenAI Seyahat Danışmanı'nın başarısı üzerine inşa edilecek. Ziyaretçi deneyimini geliştirip, iş operasyonlarını iyileştirmek için gelişmiş teknolojilerden yararlanmayı amaçlıyor. Aynı ay, Banana Island Resort Doha by Anantara, Doha silüetinin ve Arap Körfezi'nin panoramik manzaralarını sunan yeni bir aile dostu destinasyon olan Banana Island Adventure Park tanıtıldı. Özel bir adada bulunan ve katamaranla erişilebilen parkta Katar'ın en uzun zipline'i, tırmanma duvarları ve Dev Salıncak ve İnsan Sapını



gibi benzersiz cazibe merkezleri bulunuyor. Tüm bunlar da ziyaretçilere macera ve doğal güzelliğin heyecan verici bir karışımını sunuyor. Rusya'nın Moskova Şehir Turizm Komitesi, Katar ile turizm bağlarını güçlendirmek için aynı ayda Orta Doğu'da stratejik bir roadshow başlattı. Girişim, ziyaretçi akışını artırmayı ve iki pazar arasında daha derin bir iş birliğini teşvik etmeyi amaçlıyor. Günümüzde Moskova ve Doha arasında haftalık 14 direkt uçuş gerçekleştiriliyor. Bu da seyahati önemli ölçüde kolaylaştırıp, büyüyen turizm alışverişini destekliyor. Ayrıca vatandaşlar ve sakinler, 19-25 Ocak tarihleri arasında Sealine Plajı'nda düzenlenen Katar Uçurtma Festivali 2025'e tanıklık etti. Festival, 20 ülkeden 60'tan fazla profesyonel uçurtma uçurucusunu bir araya getirdi. Fransa, Belçika ve Çin Anakarası gibi önemli pazarlardan uluslararası ziyaretçileri çekmeyi amaçlayan festival, Sealine, Hotel Park ve Old Doha Port gibi simgesel yerleri kapsıyordu.

PATA: Bölgemiz 2027'de 813 milyon ziyaretçi ağırlayacak



Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin Pasifik Asya Seyahat Birliği'nin (PATA) 2025-2027 ziyaretçi tahminleri raporundan derlediği bilgilere göre, geçen yıl 648 milyon olarak gerçekleşen bölge ziyaretçi sayısının 2027'de 813,7 milyona ulaşması bekleniyor. Raporda, Asya Pasifik bölgesindeki 39 destinasyona yönelik hafif, orta ve şiddetli senaryolar altında tahminler yapılarak, seyahat ve turizm sektöründeki paydaşlara

kritik bilgiler sunuluyor. PATA CEO'su Noor Ahmad Hamid, "Küresel seyahat güçlü toparlanmasını sürdürürken, Asya Pasifik bölgesindeki büyüme ivme kazanıyor. Son tahminler, önümüzdeki üç yıl içinde bölgenin turizm manzarasını şekillendirecek ziyaretçi akışlarındaki dinamik değişimleri, politika müdahalelerini ve altyapı iyileştirmelerini vurguluyor. Destinasyonlar, bu gelişen eğilimleri anlayarak, sürdürülebilir büyüme ve dayanıklılık için kendilerini daha iyi konumlandırabilirler" diyor.

Bölgenin lideri Çin

Rapora göre, Asya Pasifik bölgesindeki 39 destinasyon içinde önümüzdeki üç yıl içinde Çin çekeceği ziyaretçi sayılarıyla bölgenin açık ara lideri olarak görünüyor. Çin basitleştirilmiş

vize süreçleri, genişletilmiş havayolu rotaları ve geliştirilmiş altyapısıyla öne çıkıyor. Çin'in vizesiz transitleri genişletmesi, Tayland'ın "Altı Ülke, Bir Destinasyon" projesi gibi girişimlerin ziyaretçi akışlarını olumlu etkilemesi bekleniyor. Anakara Çin'in 2027 yılında 154 milyon turist çekmesi beklenirken, anakaraya bağlı Hong Kong'un 103, Makao'nun 32 ve Tayvan'ın da 23 milyon ziyaretçi ağırlayacağı tahmin ediliyor. Böylece Çin toplamda 312 milyon turistle en fazla ziyaretçi ağırlayacak ülkeler sıralamasında ilk sıraya otururken, Kore Cumhuriyeti ve Hindistan onun ardından geliyor. Kaynak Pazar olarak da dikkat çeken Asya Pasifik bölgesinde Hindistan ve Güneydoğu Asya'daki yükselen orta sınıf ve dijital ödeme platformlarının artması aynı zamanda dış ülkelere seyahatleri de arttırıyor.

Rusya, elektronik vizeyle kalış süresini iki katına çıkardığını açıkladı

Türkiye dahil 64 ülkenin vatandaşları için geçerli olan elektronik vizelerde hem kalış süresi hem de geçerlilik süresi artırıldı. Rusya Başbakanı Mihail Mişustin'in açıklamasına göre, elektronik vizeyle Rusya'ya gelen yabancı vatandaşlar artık ülkede 16 gün yerine 30 gün kalabilecek. Ayrıca, elektronik vizenin genel geçerlilik süresi bir aydan dört aya çıkarıldı. Mişustin, bu düzenlemenin iş dünyası ve turizm açısından önemli bir adım olduğunu belirterek,

2024 yılı itibarıyla turistik seyahatlerde %10 oranında artış yaşandığını kaydetti. Rusya'da 1 Ağustos 2023'te başlatılan elektronik vize sistemi kapsamında bugüne kadar 1 milyondan fazla vize düzenlendi. Vize, sadece tek girişlik olup; turizm, iş, kültürel, bilimsel veya sportif etkinliklere katılım gibi amaçlarla kullanılabilir. 2024 yılında Rusya'ya gelen 1,5 milyon yabancı turist yaklaşık 850 bini Çinli olurken, Çin'i Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye,



Türkmenistan, Suudi Arabistan ve İran gibi ülkeler takip etti. Turizm sektörü temsilcileri, kalış süresinin uzatılmasının özellikle uzun yaz tatilleri için Orta Doğu'dan gelen turistlerin ilgisini artıracaklarını belirtiyor. Ancak sektörün daha fazla büyümesi için vizelerin çok girişli hale getirilmesi gerektiği de dile getiriliyor.

Wyndham ve Soliteight, Super 8 markasını 10 yılda 40 yeni otel ile Portekiz ve İspanya'ya taşıyor

Dünya genelindeki yaklaşık 9 bin 300 oteli ve 25 global markasıyla dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, Soliteight Hotel Projects SA ile Super 8® by Wyndham markasını İber yarımadasıyla buluşturmak için bir münhasır geliştirme anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında, Wyndham'ın mevcut franchise ortaklarından olan otel geliştirme ve yatırım şirketi Soliteight, önümüzdeki 10 yıl içinde İspanya ve Portekiz'de 40 adet Super 8 oteli geliştirecek ve açacak. Ekonomi segmentindeki Super 8 markası dünya genelinde misafirperverlik anlayışı, güvenilir kalitesi ve uygun fiyatlarıyla tanınıyor ve şimdi de İspanya ve Portekiz'de bütçe dostu konaklama seçeneklerini ziyaretçilerle buluşturacak. İki ülkede turizm sektörü rekor seviyelerde büyürken, ekonomi segmentinde güvenilir ve yüksek kaliteli konaklama hizmetlerine yönelik talep de artıyor. Wyndham'ın şu anda EMEA bölgesi genelinde, Almanya, Birleşik Krallık ve Suudi Arabistan'dakiler dahil olmak üzere 14 adet Super 8 oteli bulunuyor. Yeni anlaşma kapsamındaki otellerin ilki Potekiz'in Leiria kentinde, 2027 yılının dördüncü çeyreğinde açılacak. İlerleyen açılışların da birinci ve ikinci kademede şehirlerde, havalimanları,

gözde alışveriş merkezleri ve başlıca ulaşım yolları üzerindeki küçük şehirlerde açılması bekleniyor. Geliştirilen otellerin önemli bir kısmı verimlilik ve sürdürülebilirliği öne çıkaran akıllı modüler tasarıma sahip yeni inşaat projeleri olacak.

Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis: "Super 8 markamızı İspanya ve Portekiz'e getirerek kaliteli ve uygun fiyatlı seyahat seçeneklerini daha erişilebilir kılmaya yönelik stratejik bir adım atıyoruz. Güney Avrupa'da güvenilir ve bütçe dostu konaklama seçeneklerine yönelik talep artıyor ve Soliteight ile olan ortaklığımızla bu talebi karşılıyoruz. Güvenilir bir markayı önemli destinasyonlarla buluşturarak, seyahat edenlerin ödedikleri ücretin karşılığını kaliteden feragat etmeden alabilmesini sağlıyoruz. Super 8'in uygun fiyatlarını, modern olanaklarını ve sürdürülebilirliğini bu canlı pazarlarla buluşturmayı bekliyoruz." açıklamasını yaptı.

Pazarın ihtiyaçlarını karşılıyor

2024 yılında İspanya'yı ziyaret eden turist sayısı 94 milyon ile rekor kırarken, Portekiz'in turizm sektörü de güçlü büyüme kaydetti. Aynı yıl ekonomisi yüzde 3.2 oranında büyüyen



İspanya'da, özellikle ikincil kademede ve gelişmekte olan şehirlerde olmak üzere, iç turizm ve iş seyahatlerine yönelik talep de artıyor. Super 8 by Wyndham, güvenilir, yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı konaklama seçenekleriyle basit ekonomi segmenti ile maliyetleri giderek artan orta segment oteller arasındaki pazar boşluğunu doldurmayı hedefliyor.

Soliteight CEO'su Rui Alpalhão konu hakkında: "İspanya ve Portekiz'de ekonomi segmentindeki markalı oteller diğer Avrupa pazarlarını geriden takip ediyor. 2019 yılından bu yana oda başı gelirlerde %142 oranında artış olmasına rağmen bütçe sınıfı marka yayılımında %10'luk bir boşluk söz konusu. Super 8'i İber yarımadasında münhasır olarak geliştirmek için kurduğumuz bu ortaklıktan memnuniyet duyuyoruz ve hem yurt içinden hem de yurt dışından ziyaretçilere istikrarlı bir şekilde konfor ve ödedikleri ücretin karşılığını sunma gerekliliğini yerine getiriyoruz." dedi.

MSC World America ile kruvaziyer seyahatinde yeni bir dönem başlıyor

MSC Cruises, dünya çapında merakla beklenen yeni amiral gemisi MSC World America'yı, dünyanın en gelişmiş kruvaziyer terminali olan yeni MSC Miami Kruvaziyer Terminali'nde gerçekleştirilen görkemli bir törenle tanıttı. 9 Nisan'da gerçekleşen tören ünlü oyuncu Drew Barrymore'un, geleneksel bir denizcilik geleneği olan gemi burnunda şişe kırma töreniyle kurdeleyi keserek gemiyi adlandırmasıyla başlarken MSC Cruises'in "Let's Holiday" kampanyasında birlikte rol aldığı Orlando Bloom da eşlik etti. Sınıflandırma Kuruluşu Bureau Veritas tarafından, 20 yıllık sağlık, güvenlik ve çevre koruma taahhüdü nedeniyle MSC World America'ya resmi olarak Platin İnci Ödülü sundu bu prestijli ödül, MSC Cruises'in kruvaziyer sektöründe en yüksek uluslararası standartlara bağlılığının bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Son teknoloji ürünü yeni amiral gemi, MSC Cruises'in World Class prototipinin ikinci gemisi olarak yeniden tasarlanmış alanlar, eğlence ve yeme-içme konseptleriyle kruvaziyer deneyiminde yeni bir çağ başlatıyor. Gemide, MSC Cruises'in zarif Avrupa tasarımını Kuzey Amerika konforu ile harmanlayan yapısıyla,

dünya çapında macera arayan gezginlere hitap ediyor. MSC World America, ayrıca MSC Cruises filosunda yedi bölgeden oluşan ilk gemi olacak. Her biri farklı atmosfer, olanak ve deneyimler sunan bu bölgeler, misafirlerin kendi tatil deneyimlerini seçmelerini ve gemideki zamanlarını en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlayacak. MSC World America, 22 güverteye yayılan yapısı, 47 metreden geniş gövdesi, 2.614 kabini ve 40.000 metrekareyi aşan ortak alanlarıyla dikkat çekiyor. Gemide her yolcunun kendi tatil tarzını seçebileceği yedi farklı bölge bulunuyor. Denizlerdeki tek Eatly restoranı dahil 19 yeme içme alanı, All-Stars Sports Bar ve The Loft komedi kulübü gibi yeni konseptlerle birlikte 18 bar ve lounge misafirlere sunuluyor. Ailelere özel tasarlanan The Harbour alanı; su üstü salıncağı, ip parkuru, su parkı, oyun ve dinlenme alanlarıyla öne çıkarken, World Promenade alışveriş, yeme içme ve denizdeki en uzun kuru kaydıraklardan biriyle eğlenceyi zirveye taşıyor. Üç katlı hareketli World Galleria ve Karayipler'deki en büyük MSC Yacht Club ise gemiye lüks bir "gemi içinde gemi" deneyimi yaşıyor.



MSC World America, 1.000 m²'yi aşan geniş ve modern alışveriş alanında, dünya çapında markalar, butik konseptler ve özel alışveriş deneyimleri sunan 9 mağazayla misafirlerini karşılıyor. Gemide, denizde bir ilk olan ikinci el lüks aksesuar konsepti, Bulova pop-up mağazası ve moda ürünlerinden lüks saat ve mücevherlere, parfümlerden elektronik ürünlere kadar geniş bir yelpazede alışveriş imkânları bulunuyor. MSC World America, her misafir profiline hitap eden yenilikçi alışveriş seçenekleriyle benzersiz bir deneyim vadediyor. MSC World America, ilk seferine 12 Nisan 2025'te çıkan ve PortMiami kalkışlı seferlerinde Karayipler'de doğu ve batı rotalarını dönüşümlü olarak içeren 7 gecelik güzergahlar sunacak. Bu güzergahlar arasında Puerto Plata (Dominik Cumhuriyeti), San Juan (Porto Riko), Costa Maya ve Cozumel (Meksika), Isla de Roatan (Honduras) gibi limanlar yer alıyor ve tüm seferler Ocean Cay MSC Marine Reserve ziyaretini içeriyor.



Türkiye

HOSTECH

by **TUSİD** İSTANBUL

Otel, Restoran, Kafe, Pastane
Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı

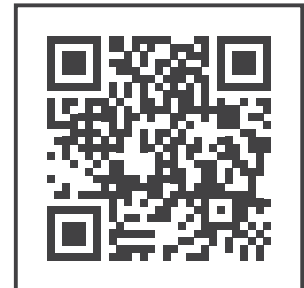
27 - 31 Mayıs 2025



www.hostechbytusid.com



**TÜYAP FUAR VE
KONGRE MERKEZİ** | **BÜYÜKÇEKMECE
İSTANBUL**



8.IMWF'2025'te bir araya gelen turizmciler rotalarını Hint düşünlerine çevirdi

Türkiye son yıllarda Hint düşünlerinin gözde ülkesi olmaya başladı. Turizmciler daha fazla pay alabilmek için tanıtımların hız kazanmasını istiyor. Hint düşünlerinin son yıllarda tercih edilen ülkeleri arasına giren Türkiye, milyon dolarlık bütçelere sahip olan düşünlerden daha fazla pay almak istiyor. Antalya'da gerçekleştirilen 8. Uluslararası Düşün, Kongre, Toplantı Turizm Forumu'nda ((International MICE & Wedding Forum-IMWF'2025) bir araya gelen turizmciler kendilerine bir yol haritası oluşturmak için çalışmalara hız kazandırırken, milyon dolarlık bütçeye sahip Hint düşünleri ile dünyada 1 trilyon dolar hacmi olan grup turizminden daha fazla pay almak gerektiğini söyledi. Hint düşünlerinin yükselen trend olduğuna dikkat çeken MICE&Wedding Forum Kurucu Ortağı Bünyat Özpak, Hint düşünlerinin her sene yüzde 8 civarında büyüyen bir pazar olduğunu ve çok fazla ülkenin Hindistan'a yöneldiğini söyledi. Türkiye olarak çok fazla rakipleri olduğunu anlatan Özpak, "Dünyada Hint düşününü yapacak olanlar, ülkelerin bütçelerine, vize kolaylıklarına ve teknik detaylara bakıyor. Tayland, Vietnam, Seyşeller'i çok tercih ediyorlar, bizim önemli rakiplerimiz. Hintliler dünyanın her yerinde düşün yapıyorlar. Japonya'dan Avrupa'nın herhangi bir yerine kadar hatta kruvaziyer kiralayıp, 3-4 gece seyrir rotası çizerek orada da düşünlerini yapıyorlar." diye konuştu. Özpak, Hint düşünleri için Türkiye'ye ilgi olduğuna değinerek, düşün yapacak olanların masasına uzun yıllar yürüttükleri çalışmalar sayesinde tanıtım ve teknik detayları koymayı başardıklarını vurguladı. Hindistan'a vize kolaylığı sağlanmasının önemine değinen Özpak, "Hindistan 35 milyon turist üreten bir ülke. Hindistan'da beş yıl içinde 75 havalimanı açılacak. 135 milyar dolarlık uçak satın alması yaptılar. Daha önce de 100 milyar dolarlık uçak satın alımı yapmışlardı." dedi. Hint düşünlerinin ulaşımdan konaklamaya, ses, ışık, dekorasyondan eğlenceye farklı bütçelerin olduğuna değinen Özpak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hint düşünlerinin bütçeleri milyon dolarları buluyor. Hindistan'da yapılan bir düşünde 800 milyon dolar harcadılar. Tabii ki en zenginlerin nadir düşünlerindendi. Beş sene sonra 1,5 milyar dolarlık Hint düşününü de duyacaksınız. Hint düşünleri yükselen bir trend. Günde küçükü büyüklü 10 bin düşün yapılıyor. Yurt dışında da çok fazla düşün yapıyorlar. Konferans grupları turizmi dünyada 1 trilyon dolarlık bir pazar. Hindistan bunda da ilk beşte."



Türkiye'nin ilk kruvaziyer eğitim kitabı yayınlandı

Kruvaziyer turizmi alanında Türkiye'de bir ilk gerçekleşti. Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı tarafından kaleme alınan "Kruvaziyer Endüstrisi" kitabı, kruvaziyer dünyasına ilgi duyan herkes için önemli bir başvuru kaynağı olarak raflardaki yerini aldı. Yaklaşık beş yıllık titiz bir çalışmanın ürünü olan bu kitap, Türkiye'nin ilk kruvaziyer eğitim kitabı olma özelliğiyle de dikkat çekiyor. Kitap, sektöre dair güncel verilerin yanı sıra turizmin doğuşundan bugüne kadarki kruvaziyer tarihini, küresel endüstri yapısını, operasyonel süreçleri, liman yönetimi, destinasyon planlaması, gemi içi hizmetler ve sektörün geleceğine dair konuları kapsamlı şekilde ele alıyor. Kruvaziyer endüstrisine dair tarihsel bir perspektifle yola çıkan kitap, denizlerdeki ilk yolculuklardan günümüzün lüks kruvaziyer tatillerine kadar sektörü detaylı bir şekilde inceliyor. RMS Titanic gibi ikonik gemilerden modern mega gemilere kadar birçok önemli gemi tipinin sektör üzerindeki etkileri, teknolojik gelişmeler ve lüks yaşam olanakları ile birlikte değerlendiriliyor. Kitap, yalnızca bir tarih anlatısı sunmakla kalmıyor; kruvaziyer şirketlerinin iş modelleri, operasyonel yapıları, pazarlama stratejileri ve müşteri memnuniyetine yönelik uygulamaları gibi sektörel analizleri de kapsıyor. Aynı zamanda kruvaziyer turizminin ekonomik etkileri, yerel ekonomilere katkıları, istihdam yaratma potansiyeli ve çevresel etkileri gibi başlıklar da detaylı bir şekilde ele alınıyor. Türkiye'de bu alanda hazırlanan ilk eğitim kitabı olma özelliğini taşıyan "Kruvaziyer Endüstrisi", yalnızca meraklı okuyucular için değil, sektörde kariyer hedefleyen gençler ve öğrenciler için de önemli bir kaynak. Ahmet Yazıcı, kitabın yayımlanmasıyla birlikte Türkiye'de kruvaziyer turizmine yönelik nitelikli insan kaynağını artırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda üniversitelerde 3 yıllık kruvaziyer odaklı MYO bölümleri açılması için çalışmalar yürütülüyor. Yazıcı, kitabın sektöre yön verecek projelerin de başlangıcı olduğunu belirterek, "Asıl amacımız kruvaziyer turizmine yönelik kalifiye personel sayısını artırmak. Özellikle üniversitelerde yeni bölümler açılması için girişimlerimiz sürüyor. Artan sektörel talepleri bu şekilde karşılayabileceğimize inanıyorum" dedi. Teknolojik gelişmeler, sürdürülebilirlik uygulamaları ve değişen tüketici beklentileri doğrultusunda şekillenen kruvaziyer sektörü, Türkiye için büyük bir potansiyel barındırıyor. "Kruvaziyer Endüstrisi" kitabı, bu büyüleyici dünyanın kapılarını aralayarak hem bugünü hem de geleceği anlamak isteyenler için eşsiz bir kaynak sunuyor.



İZDENİZ- Turyol iş birliği ile Çeşme-Sakız arasında gemi seferleri yapılacaktır



İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Deniz İşletmeciliği A.Ş. (İZDENİZ), Turyol iş birliğiyle Çeşme-Sakız arasında gemi seferleri yapacağı açıklamasında bulundu. İzmir-Midilli seferlerine bu yıl Çeşme-Sakız seferleri eklendi. Çeşme-Sakız arasında gemi seferleri 16 Nisan'da başladı ve yaz boyunca her gün yapılacak. İzmir-Midilli hattında düzenli seferler ise 20 Haziran'da başlayacak.

TUROYD'un yeni yönetim kurulu belli oldu

TUROYD Turizm Otel Yöneticileri Derneği'nin 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı 12 Nisan Cumartesi günü Dedeman Bostancı otelinde yapıldı. Tayfun Sancar'ın TUROYD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildiği Genel Kurul'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine Birol Yalçın getirildi. Sektörün önemli yöneticilerinin yer aldığı TUROYD, yeni dönemde de Türk Otel yöneticilerinin gelişmesi, bilgi ve iletişimin daha da güçlenmesi adına çalışmalarına devam edileceği belirtildi. 14.4.2017 tarihinde kurulan ve 10 Bölge Yürütme Kurulu, 81 il, 32 yabancı ülkede faaliyetlerine devam eden TUROYD Turizm Otel Yöneticileri Derneğinin, yapılan Genel Kurul Sonrası Yeni Yönetim ve Denetim Kurulları Asil ve Yedek Üyeleri seçildi. Yapılan seçim sonrasında; Yönetim Kurulu Başkanlığına Tayfun SANCAR, Başkan Yardımcılığına Birol YALÇIN, Genel Sekreterliğine Aydın TOKBAŞ, Dernek Saymanlığına Barış KAHRAMAN, Yönetim Kurulu Asil Üyeliklerine Halil DURU, Ergün DEMİRAY, Uğur ŞAHBAZ, Didem ERSOY, Mahir ÖZBEK, Ayhan HÜZMELİ, Aykut BAKAY, Ebru TUĞGAN, Tuncay BEYAZ, Murat TOKTAŞ, Mehmet YÜCE, Ahmet Güner GÜNEY, Murat BATIHAİN, Serdar KÜPELİ, Gökhan ESENGİL, Ali GÜNEY, Mehmet ALATAŞ seçildi.



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

Kadir Uğur / Bentour Reisen AG / Yönetim Kurulu Başkanı

Turizmde hayaller ve gerçekler: 2025 sezonuna bir bakış

Turizmciler için her yeni yıl, yeni umutlarla, büyük hedeflerle ve dikkatle hazırlanmış bütçelerle başlar. Bir çiftçi gibi, geleceğe yatırım yapılır ve başarı umuduyla hasat beklenir. 56 yıllık meslek hayatımda bu döngü hep böyle devam etti: Bazen hayaller gerçekleşti ve büyük bir sevinç yaşadık. Bazen de o beklenen “hasat” gelmedi ve hayal kırıklığıyla karşılaştık. Özellikle Türkiye’de, ne yaparsak yapalım, her 2–3 yılda bir bu tür hayal kırıklıkları yaşanıyor. 2025 sezonuna çok güzel bir rezervasyon akışıyla girdik, ancak bu süreç son günlerde duraklamaya başladı. Artık sektörde şu soru giderek daha fazla soruluyor: **“Acaba beklentilerimiz gerçekleşecek mi – yoksa yanıldık mı?”** Türkçede çok bilinen bir atasözümüz vardır: “Görünen köy kılavuz istemez.” Gelişmeler aslında göz önündeydi. Ancak çoğu zaman gerçekler dile getirildiğinde dinlenilmiyor – boşuna dememişler: “Doğru söyleyeni dokuz köyden kovarlar.” Her yıl olduğu gibi, Kasım ve Aralık aylarında analizlerimi yapar ve basınla paylaşıyorum. Geriye dönüp baktığımda, öngörülerimin yaklaşık %80’inin gerçekleştiğini görüyorum – bunun tecrübeyle mi, ticari sezgiyle mi ilgili olduğunu bilemiyorum. Geçtiğimiz yıl da yazmıştım: **Türkiye’yi seven misafirler tatillerini 14 gün yerine 10 gün olarak planlayacak ve erken rezervasyon indirimlerinden yararlanacaklar.**

Şimdi, erken rezervasyon dönemi sona eriyor ve rezervasyonlar düşmeye başladı. Erken rezervasyon süresini uzatan tesisler hala rezervasyon alıyor. Standart fiyatlardan vazgeçmeyen oteller ise beklemede. Gerçek şu: Türkiye turizmi, son dakika indirimleriyle sezonu toparlama umudunda. Tekrar ediyorum: Bu yüksek fiyatlarla kitle turizmine ulaşmak mümkün değil. Misafirlerimizin bütçeleri bu seviyeleri karşılamıyor. Denebilir ki: “O zaman insanlar 4–5 yıldızlı otel yerine 3 yıldızlı otelde kalsın.” Ancak Türkiye’deki yanlış turizm politikaları nedeniyle yeterli sayıda 2–3 yıldızlı otel kalmadı. 4–5 yıldızlı otellerin sayıca fazla olması, küçük otellerin yaşamasını giderek zorlaştırıyor. Bu büyük oteller fiyatlarını aşağı çektiğinde, küçük otellerin hayatta kalması neredeyse imkânsız hale geliyor. Geçtiğimiz yılki sözleşme döneminde savunduğumuz düşünce şuydu: **Fiyatlar baştan makul seviyeye çekilmeliydi.** Bu doğrultuda çeşitli öneriler sunduk: – **Her şey dahil sistemini gözden geçirelim.** Alkol tüketen ödesin; Alman aile, Rus misafirin votkasını finanse etmesin. – **İsraftan kaçınalım.** Her öğünde 100 çeşit yemek sunmak yerine 25 kaliteli yemek yeterli olur. Böylece hem malzeme gideri düşer hem de personel ihtiyacı azalır. Ama bu önerilere çok az kulak verildi. Türkiye’de otellerin ortalama kâr marjı yüzde 30 civarında. İspanya ve İtalya gibi



Akdeniz ülkelerinde bu oran sadece yüzde 15. Buradan da feragat edilmesi gerekebilir. Şunu da duyuyorum: “Sadece oteller mi fedakârlık yapacak? Tur operatörleri de elini taşın altına koymalı.” Ama ne yazık ki, tur operatörlerinin ortalama brüt marjı yüzde 3,8 seviyesinde ve zaten ciddi kâr edemiyorlar. Bu yüzden destek vermeleri neredeyse imkânsız. Zaten marjlarını biraz daha düşüren bir operatör çok kısa sürede iflasın eşiğine gelir. Rahmetli Süleyman Demirel’in meşhur sözü aklıma geliyor: “Demokrasilerde çareler tükenmez.” Bizler de bir araya gelip dertlerimizi paylaşır, hayallerimizi nasıl gerçekleştirebileceğimizi açık yüreklilikle konuşursak, mutlaka çözümler buluruz. Tüm zorluklara rağmen sektörümüz için verimli ve başarılı bir sezon diliyorum.



Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Turizm ve Çevre Bakanlığı, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB) ile Kıbrıs Türk Turizm ve Seyahat Acentaları Birliği (KITSAB) iş birliğiyle düzenlenen “Ada Kıbrıs Bilgilendirme Gezisi ve B2B Etkinliği” Türkiye’de faaliyet gösteren 250 aşkın seyahat acentasının katılımıyla yapıldı. Seyahat acentalarının yanı sıra 30’u aşkın gazeteci ve sosyal medya fenomeninin katıldığı üç günlük gezi kapsamında Kuzey Kıbrıs’ın Lefkoşa’dan Gazimağusa’ya, Karpaz’dan Girne’ye, Güzelyurt’tan Lefke’ye kadar tüm turizm destinasyonları tanıtıldı. Bu büyük organizasyona, Kıbrıs Türk Rehberler Birliği (KITREB) de destek verdi. Etkinlik sürecinde Kuzey Kıbrıslı meslektaşlarıyla da bir araya gelen seyahat acentaları ve TURSAB Heyeti, önemli ziyaretler gerçekleştirdi. TURSAB Heyeti etkinliğin ikinci gününde; KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, KKTC Başbakanı Ünal Üstel, KKTC Cumhuriyet Meclisi Başkanı Ziya Öztürkler ile KKTC Başbakan Yardımcısı, Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri

TÜRSAB, Ada’ya 250’yi aşkın seyahat acentasıyla geniş katılımlı ziyaret gerçekleştirdi

Ataöğlü’nu makamında ziyaret etti. Ziyaret esnasında KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Kuzey Kıbrıs’ın güzellikleri başta olmak üzere zengin kültürü ve tarihinden bahsederek, “Ada Kıbrıs Bilgilendirme Gezisi ve B2B Etkinliği”nin Kuzey Kıbrıs turizmi için son derece önemli olduğunu dile getirdi. Türkiye’den gelen seyahat acentalarının çalışmalarının Ada turizmine güç katacağını ifade eden Tatar, başta TÜRSAB ve KITSAB olmak üzere emeği geçenlere teşekkür etti. Daha sonra ziyaret edilen KKTC Cumhuriyet Meclisi Başkanı Ziya Öztürkler, ‘Ada Kıbrıs Bilgilendirme Gezisi ve B2B Etkinliği’nin önemine vurgu yaparak, 250’nin üzerinde seyahat acentası ile 30’un üzerinde medya mensubunu Ada’da ağırlamaktan son derece mutlu olduklarını ifade etti. Kuzey Kıbrıs’ın Doğu Akdeniz’in en güzel Adalarından biri olduğunu dile getiren Öztürkler, inceleme gezisinde Adanın az bilinen özelliklerinin öne çıkarılmasının memnuniyet verici olduğunu dile getirdi. KKTC’nin zengin kültürü ve gastronomisinden bahseden KKTC Başbakanı Ünal Üstel ise KKTC’nin birinci pazarı konumunda olan Türkiye’den daha çok turist beklediklerini kaydetti. KKTC Başbakan

Yardımcısı, Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataöğlü ise TÜRSAB’la KITSAB’ın kardeş kurum olduğunu vurgulayarak, TÜRSAB’a özverili çalışmalarından dolayı teşekkür etti. Etkinliğin Ada turizmine büyük katkı sağlayacağına inandıklarını ifade eden Ataöğlü, “Sahillerimizle dünyada sayılı adalardan biriyiz. Türkiye’deki herkesin Adamızı görmesini ve geri döndüğünde buraya anlatmasını istiyoruz. Türkiye’de en uçtaki vatandaşlarımıza çağırımızdır. Bugün baktığımızda 85 milyonun yüzde 15’i seyahat ediyor. Bu yüzde 15’in yüzde 1’inin Kıbrıs’a gelmesi bile burayı ihya eder” diye konuştu. TÜRSAB Başkan Yardımcısı Davut Günaydın, “Ada Kıbrıs Bilgilendirme Gezisi ve B2B Etkinliği”nin 1,5 yıldır planlanan bir proje olduğunu belirterek, sözlerine şöyle devam etti: “Bu proje ile Aday’a Türkiye’den gelen turist sayısını arttırmayı amaçladık. Bu, milli bir görev bizim için. Kalabalık bir kadroyla Ada’yı keşfe geldik. Projenin ilk aşamasında, Kıbrıs’taki bilinmeyenleri öne çıkarmayı hedefledik. Türkiye’den Kıbrıs’a direkt uçuş olan havalimanlarında tanıtım faaliyetleri olacak. Yurt dışına çıkış yapan vatandaşlarımızın bir kısmını Ada’ya getirmek için çalışacağız.”

FUARLAR

YURTIÇİ FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	01 - 04 Mayıs 2025	Hac Umre ve İslami Turizm Fuarı	Oteller, Turizm Acentaları Ve Diğer Hizmet Sektörleri	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Proaktif Fuarcılık Ltd. Şti.
	20 - 23 Mayıs 2025	Hometex 2025 Uluslararası Ev Tekstili Fuarı	Ev Tekstili Ve Aksesuarları	İstanbul Fuar Merkezi	Kfa Fuarcılık A.Ş.
	27 - 31 Mayıs 2025	Hostech By Tusid İstanbul Otel, Restoran, Gastronomi, Donanım Ve Teknolojileri Fuarı	Mutfak Ve Catering Donanımı, Masaüstü Ekipmanları, Oda Banyo Ekipmanları, Çamaşırhane Ekipmanları, Otel Tekstili, Mobilya Ve Dekorasyon End, Spor-Havuz-Spor Ve Rekreasyon Endüstrisi	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım Anonim Şirketi
	02 - 07 Temmuz 2025	17. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2025	Hac Ve Umre Turizmüne Yönelik Otel, Hava yolu, Acenta Vb. Sektörlerin Buluşması	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Ve Sergi Sarayı	Grup Medya Fuarcılık Limited Şirketi
	11 - 12 Temmuz 2025	Turizm ve Seyahat Fuarı	Turizm Acentaları, Hac Ve Umre Turizmüne Yönelik Seyahat Acentaları, Oteller, Hava Yolu Şirketleri, Pazarlama, Reklamcılık	Wow Hotel İstanbul Safir Hall	İstanbul Aşk Turizm Gayrimenkul Danışmanlığı Limited Şirketi
	29 Ağs. - 09 Eyl. 2025	94. İzmir Enternasyonal Fuarı	Sağlık, Gıda, Otomotiv, Ticari Araç, İş Makineleri, Genel Makine, Mobilya, Finans, İletişim Teknolojileri Ve Telekomünikasyon	İzmir Uluslararası Fuar Alanı Kültürpark	İzfaş İzmir Fuarcılık Hizmetleri Kültür Ve Sanat İşleri Ticaret Anonim Şirketi
	02 - 05 Eylül 2025	Worldfood İstanbul 2025 33.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri, Gıda Teknolojileri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	11 - 14 Eylül 2025	Zuchex 35. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Porselen, Seramik Ev Elektronik, Elektrikli Ev Eşyaları	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarcılık A.Ş.
	23 - 27 Eylül 2025	Karavan Show Eurasia 4. Uluslararası Kamp,Karavan ve Ekipmanları,Alternatif Turizm Fuarı	Kamp,Karavan ve Ekipmanları,Alternatif Turizm	İstanbul Fuar Merkezi	Birleşik Fuar Yapım Anonim Şirketi
	25 - 26 Eylül 2025	İstanbul Turizm Fuarı	Turizm ,Oteller, Seyahat Acentaları, Ülkeler, Tanıtım Büroları, Teknoloji, Servis Sağlayıcılar, Ulaşım Sağlayıcılar, Kongre, Toplantı, Etkinlik	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Dream Project Organizasyon Fuarcılık Ve Ticaret Anonim Şirketi
	08 - 11 Ekim 2025	İsaf International Fuarı - 29.Uluslararası Güvenlik, Ülke Güvenliği, Siber Güvenlik, Yangın, İsg Fuarı	Güvenlik, Ülke Güvenliği, Siber Güvenlik, Yangın, İsg	İstanbul Fuar Merkezi	Marmara Tanıtım Fuarcılık Organizasyon Reklam Ve Ticaret Anonim Şirketi
	15 - 16 Ekim 2025	3. Expo Health Tourism	Hastaneler, Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri	Pullman İstanbul Hotel And Convention Center	Turab Fuarcılık Reklam Organizasyon San.A.Ş.
	22 - 24 Ekim 2025	Antalya Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	GMT Fuarcılık
	26 - 29 Kasım 2025	3. ETHEXPO Avrasya Turizm Ve Sağlık Fuarı	Turizm, sağlık turizmi ve medikal alanındaki sektör profesyonellerini aynı çatı altında toplayan fuar	İstanbul Fuar Merkezi	Discover Events
	17 - 20 Aralık 2025	Anfaş Hotel Equipment - 36. Uluslararası Konaklama Ve Ajırılma Ekipmanları İhtisas Fuarı	Otel, Otel Ekipmanları, Temizlik, Endüstriyel, Restoran, Bakım Onarım	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	TT Global Turistik Servisler San. Tic. A.Ş.
	15 - 17 Ocak 2026	ATRAx Fuarı	13.Uluslararası Eğlence, park, spor & Rekreasyon alanları Endüstrisi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Turex Ulusl. Fuarcılık A.Ş.
	05 - 07 Şubat 2026	EMITT 29.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul Fuar Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	10 - 13 Şubat 2026	32. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve içecek tedarikçileri	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	ANFAŞ Antalya Fuarcılık A.Ş.
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	06 - 08 Mayıs 2025	HD Hospitality EXPO	Otel Ekipmanları Fuarı	USA - Las Vegas - Mandalay	HDExpo
	12 - 15 Mayıs 2025	Africa's Travel Indaba	Turizm Fuarı	G.Afrika - KwaZulu-Natal	İndaba Güney Afrika Turizmi
	19 - 20 Mayıs 2025	Afrika Turizm Fuarı 2025	Turizm Fuarı	Mısır - Kahire	GMT Afrika
	27 - 29 Mayıs 2025	The Hotel Show	25.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorsyon malzeme ve ekipmanları fuarı	Dubai - BAE	TG Expo
	11 - 12 Haziran 2025	Hotel & Hospitality Expo Cape Town	Otel Restoran Tedarikçileri	G.Afrika - Cape Town	DMG & Kaoun Ltd.
	12 - 15 Haziran 2025	ITE Hongkong : Hong Kong Uluslararası Turizm Fuarı	Uluslararası Seyahat Fuarı	Hong Kong - Çin	TKS Exhibition
	02 - 04 Eylül 2025	ITB India 2025	Hindistan Turizm pazarı	Hindistan - Mumbai	Messe Berlin
	13 - 15 Eylül 2025	International Food Hospitality Restaurant & Baking Expo 2025	Uluslararası Otel Ekipmanları Fuarı	Pakistan - Lahor	Ecommerce Gateway Pakistan (Pvt) Ltd.
	15 - 17 Ekim 2025	ITB Asia 2025	B2B ticaret fuarı ve kongresinde, MICE, Eğlence ve Kurumsal Seyahatçı kapsayan küresel çapta katılımcı şirketler yer alacak	Singapur	Messe Berlin
	17 - 21 Ekim 2025	Host Milano : Uluslararası Otel ve Catering, Mağaza Dizaynı Fuarı	Otel Ekipmanları	Milano - İtalya	Fiera Milano
	04 -06 Kasım 2025	WTM Londra	Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	İngiltere - Londra	Reed Exhibitions
	14 - 16 Kasım 2025	Philoxenia Hotelia 2025	40.Uluslararası Turizm ve Otel, Otel Ekipmanları Fuarı	Yunanistan - Selanik	Helexpo
	24 - 26 Kasım 2025	QTM 2025 - Qatar Travel Mart	DMC'ler, Oteller, Tur ve Gemi Seyahati Operatörleri, Seyahat Acenteleri, Seyahat Teknolojisi Şirketleri, Turizm Kurulları vb.	Doha - Katar	Next Fair
	15 - 17 Aralık 2025	14.Riyadh Saudi Horeca	Konaklama, Gıda Hizmetleri ve Yiyecek-İçecek Endüstrileri	Suudi Arabistan - Riyad	Expotim - Ladin
	08 - 11 Ocak 2026	VAKANTIEBEURS Turizm ve Rekreasyon Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	Hollanda - Utrecht	Jaarbeurs
	21 - 25 Ocak 2026	FİTUR 2026	Uluslararası Turizm Fuarı	İspanya - Madrid	IFEMA

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
5 Mayıs 2025	İSKİD İklimlendirme Zirvesi	İklim Değişiyor, Siz Değişime Hazır mısınız? Temasıyla iklimlendirme sektöründen 400'den fazla profesyonel bir araya gelecek	Hilton Bosphorus Convention Center, İstanbul	İSKİD
9 Mayıs 2025	Uluslararası Jeotermal Yatırım Zirvesi - IGIS	Turizm için de fırsatlar sunan jeotermal enerji ve kaynakların etkin kullanımı ve bu alanda yapılacak yatırımlar ele alınacak	Nevşehir Cappadocia Marriott Hotel	JEMYAD - Jeotermal Yatırımcıları Derneği
11 - 12 Eylül 2025	GlobeMeets	Seyahat acenteleri ve hizmet sağlayıcılarını bir araya getiren etkinlik	Rixos Tersane İstanbul	GlobeMeets
05 - 08 Kasım 2025	Club of the Best	Seyahat Endüstrisinin seçkin iş ortaklarının katılacağı bir etkinlik	İzmir Sunis Efes Royal Palace Resort & Spa	Bentour Reisen

2025 yılının ilk üç ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 5 düşerek 6 milyon 689 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 3 ayında (ocak - mart) 6 milyon 689 bin 463 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Bu süre zarfında yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarından 2 milyon 154 bin 75'i ülkemize geldi. Böylece 2025 yılının ilk 3 ayında ülkemize gelen toplam ziyaretçi sayısı 8 milyon 843 bin 538 oldu.Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 732 bin 885 kişi ile İran, 601 bin 332 kişi ile Rusya, 572 bin 65 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 7 milyon 42 bin 850 olmuştu. Buna göre 2025 yılının ilk 3 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 5,02 düşüş yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2023 - 2024 - 2025)					
MİLLİYET	2023	2024	2025	Değişim %	
				2024 / 2023	2025 / 2024
İran	471 790	747 559	732 885	58,45	-1,96
Rusya Fed.	772 681	682 139	601 332	-11,72	-11,85
Almanya	504 847	688 067	572 065	36,29	-16,86
Bulgaristan	523 150	575 233	506 413	9,96	-11,96
İngiltere (Birleşik Krallık)	249 809	328 887	303 890	31,66	-7,60
Gürcistan	348 409	329 485	266 106	-5,43	-19,24
Irak	207 161	172 593	186 377	-16,69	7,99
Azerbaycan	143 594	192 513	183 073	34,07	-4,90
Amerika Birleşik Devletleri	148 715	169 086	179 673	13,70	6,26
Fransa	131 424	168 724	149 616	28,38	-11,33
Romanya	102 953	130 340	147 948	26,60	13,51
Yunanistan	130 034	145 802	147 783	12,13	1,36
Suudi Arabistan	71 201	96 046	130 189	34,89	35,55
Hollanda	126 039	135 150	126 612	7,23	-6,32
Özbekistan	87 138	101 806	120 144	16,83	18,01
İtalya	103 813	121 917	117 992	17,44	-3,22
Ukrayna	80 876	95 646	103 984	18,26	8,72
Kazakistan	91 580	100 869	88 479	10,14	-12,28
Endonezya	31 211	77 451	78 119	148,15	0,86
Çin Halk Cumhuriyeti	50 518	69 302	77 820	37,18	12,29
Cezayir	46 182	63 116	68 539	36,67	8,59
Polonya	35 382	51 428	63 937	45,35	24,32
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	59 853	54 236	63 156	-9,38	16,45
İspanya	55 402	66 696	63 095	20,39	-5,40
Belçika	57 553	68 404	60 834	18,85	-11,07
Avusturya	50 288	60 331	57 043	19,97	-5,45
Libya	42 148	52 588	53 137	24,77	1,04
Güney Kore	34 708	42 744	46 811	23,15	9,51
Hindistan	40 261	48 739	43 262	21,06	-11,24
Lübnan	36 595	45 765	42 566	25,06	-6,99
Kuveyt	40 513	48 625	42 441	20,02	-12,72
Diğer	1 336 281	1 311 563	1 264 142	-1,85	-3,62
YABANCI TOPLAMI	6 212 109	7 042 850	6 689 463	13,37	-5,02

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2023	2024	2025	2024 / 2023	2025 / 2024
OCAK	2 005 967	2 047 027	2 171 118	2,05	6,06
ŞUBAT	1 870 414	2 294 579	2 171 942	22,68	-5,34
MART	2 335 728	2 701 244	2 346 403	15,65	-13,14
NİSAN	3 321 824	3 611 244		8,71	
MAYIS	4 500 242	5 130 119		14,00	
HAZİRAN	5 584 021	5 860 446		4,95	
TEMMUZ	7 148 044	7 333 812		2,60	
AĞUSTOS	6 660 700	6 825 403		2,47	
EYLÜL	5 786 027	6 054 431		4,64	
EKİM	4 987 112	5 448 459		9,25	
KASIM	2 525 345	2 733 663		8,25	
ARALIK	2 483 756	2 588 856		4,23	
TOPLAM	49 209 180	52 629 283		6,95	
3 AYLIK TOPLAM	6 212 109	7 042 850	6 689 463	13,37	-5,02

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.



XO Cape Arinna Hotel'de

37 Farklı Havuz

Projesi ve Filtrasyonu



**Fethiye'deki En Büyük Havuz Projesi:
XO Cape Arinna Hotel Fethiye'de, 37 Farklı Havuz Projesi
ve Filtrasyonu **Günsu A.Ş.** Tarafından Gerçekleştirildi!**

Türkiye'nin en büyük havuz proje taahhüt firması GÜNSU A.Ş., XO Cape Arinna Hotel Fethiye'de toplamda 6484 m³ su kapasitesine sahip, şık ve modern havuzlarla misafirlerine eşsiz bir havuz deneyimi sundu. 37 farklı havuz projesinde elde edilen başarıyla sektör liderliğini pekiştiren firmamız, mühendislik ve estetiği bir arada sunarak her bir projeye farklı bir değer katıyor. 5 kapalı havuz ve 32 eşsiz açık havuz tasarımıyla, XO Cape Arinna Hotel bölgesinde fark yaratıyor.

Bugün Çok Şey Başardın,
Şimdi Biraz Dinlenme Zamanı



yatsan®

LONG Live THE Lazy™

L A Z B O Y®

LaZBoy koltuklar sadece Yatsan'da!