

İstanbul'da 67 yeni otel, 19 binin üzerinde yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye hazırlanıyor



Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 14
“Otellerde Kilit Teknolojileri”

Oteller Dosyası, Sayfa 44
“SPA ve Wellness Konseptli Oteller”



ZYXEL NETWORKS YÜKSEK PERFORMANSLI VE GÜVENİLİR NETWORK ÇÖZÜMLERİ İLE OTELLERDE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAYA DEVAM EDİYOR.

Marmaris'in Gözde Otellerinden **Prime Beach Hotel** Yüksek Müşteri Memnuniyeti için Ağ Altyapısında **Zyxel Networks**'ü Tercih Etti. Zyxel'in Uçtan Uca Ağ Çözümleri ile Kararlı ve Güçlü bir Ağ Altyapısına Kavuşan Oteller, Tüm Yaşam Alanlarında Üst Seviyede İnternet Hizmeti Sunabilir Hale Gelerek Müşterilerinden Tam Not Alıyor.



Sizler de Otelinizde Kusursuz bir Ağ Altyapısı
Oluşturmak İsterseniz Bize Ulaşabilirsiniz.





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

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

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

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

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

www.dossodossihotels.com

Yayın Merkezi

Turas Turizm Medya

Yayıncılık ve Ticaret

Ferah Mah. Taşlıbayır Sok. İlke 2 Sitesi

No:73 D.14 Üsküdar - İstanbul

0216 486 29 24 - 0542 412 07 16

www.turizmprojedergisi.com

Sahibi ve Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Tuğyan Büyükaras

Genel Müdür

Bülent Büyükaras

bulent@turizmprojedergisi.com

Editör

Tuğyan Büyükaras

tugyan@turizmprojedergisi.com

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, Haziran 2025

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 4 ayında 10 milyon 590 bin yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi

Turizm Proje Dergisi olarak haziran sayımızda İstanbul Yeni Otel Projeleri, Otellerde Kilit Teknolojileri, Spa & Wellness Konseptli Oteller konularını sizler için haberleştirdik. Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz.

“Projeler” dosyamızda son güncellemelerini yaptığımız yapıyı devam eden “İstanbul Yeni Otel Projeleri” ne yer verdik. Dünyanın sayılı metropollerinden olan, Avrupa ve Asya'yı birbirine bağlayan özel lokasyonu, eşsiz boğaz manzarasıyla, tarihi eserleriyle, kültürüyle ve doğasıyla en önemli turizm destinasyonlarından biri olan İstanbul, aynı zamanda sağlık turizmi, toplantı ve kongre turizmi, kültür turizmi gibi birçok alanda adından söz ettirirken, önemli fuar organizasyonlarına da ev sahipliği yapıyor. Yerli ve yabancı turistlerin yoğun ilgi gösterdiği İstanbul'u 2024 yılında 19 milyona yakın yabancı turist ziyaret etti. İstanbul'da 67 yeni otel, 19 binin üzerinde yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye hazırlanıyor.

“Tedarikçiler” dosyamızda “Otellerde Kilit Teknolojileri” konusunu işledik. Kilit sistemleri alanında faaliyet gösteren firmaların, otelcilik deneyimini hem işletmeci hem de misafir açısından yeniden şekillendirdiğini gördük. Otellere sadece bir kilit değil, bütünsel bir misafir deneyimi ve yönetim kolaylığı sunduklarını haberleştirdiğimiz sektörün sorunlarına ve çözüm önerilerine yer verdik.

“Oteller” dosyamızda “Spa & Wellness Konseptli Oteller” i haberleştirdik. Bu konseptteki resort ve şehir otellerinin, günlük stresten ve yorgunluktan uzaklaşmak, fiziksel ve zihinsel sağlığını desteklemek, bütünsel bir yenilenme deneyimi yaşayarak, sağlıklı yaşam kültürünü merkezine almak isteyen bilinçli misafirlerini üst segment hizmet anlayışıyla ağırladıklarını haberleştirdik. Spa & Wellness sektöründe birçok avantajı bulunan Türkiye'nin, global ölçekte istediği konuma gelmesi için tanıtım, markalaşma ve nitelikli eleman sorununu çözmesi gerektiğine ve sektör profesyonellerinin önerdiği çözüm yollarına dosyamızda yer verdik.

“İstatistikler” bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 4 ayında (ocak - nisan) 10 milyon 590 bin yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 1 milyon 143 bin 107 kişi ile Almanya, 977 bin 152 kişi ile Rusya, 946 bin 472 kişi ile İran yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 10 milyon 654 bin olmuştu. Buna göre 2025 yılının ilk 4 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,60 düşüş yaşandı.

“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.

Projeler Dosyası

İstanbul'da 67 yeni otel, 19 binin üzerinde yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye hazırlanıyor 4

Tedarikçiler Dosyası

Kilit sistemleri firmaları son teknoloji ürünleriyle misafir memnuniyetinde artış sağlarken, enerji maliyetlerinde düşüş sağlayarak otellere önemli bir çözüm ortağı oluyorlar 14

Oteller Dosyası

Spa & Wellness sektöründe birçok avantajı bulunan Türkiye'nin, global ölçekte istediği konuma gelmesi için tanıtım, markalaşma ve nitelikli eleman sorununu çözmesi gerekiyor 44

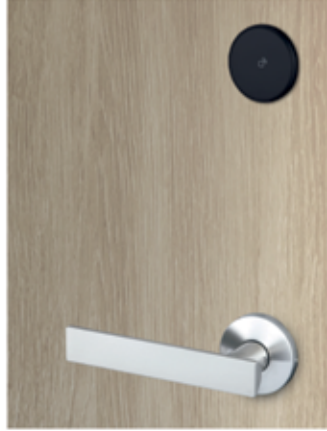
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ
EF TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ELEKTRONİK VE İNŞAAT
SAN. TİC. A.Ş.

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.

projeler



İstanbul'da 67 yeni otel, 19 binin üzerinde yatak kapasitesiyle misafirlerine hizmet vermeye hazırlanıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, Mayıs 2025 tarihi itibarıyla yeni bilgileri eklediğimiz ve mevcut bilgilerin son güncellemelerini yaptığımız yeni otel projeleri araştırmasına göre, İstanbul'da 2025 yılında, ilk 5 ayda açılanlarla birlikte toplam 43 yeni otel hizmet vermeye hazırlanıyor. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 9 bin 850 adete ulaşacak. 2026 yılı ve sonrasında ise 24 yeni otel, 9 bin 638 yatak kapasitesi ile sektöre katılacak. Böylece toplamda 19 bin 488 yatak sayısına sahip 67 otel daha İstanbul turizminde yerini alacak.

Dünyanın sayılı metropollerinden olan İstanbul, Avrupa ve Asya'yı birbirine bağlayan özel lokasyonu, eşsiz boğaz manzarasıyla, saraylarıyla, camileriyle, müzeleriyle, kaleleriyle vb. tarihi eserleriyle, kültürüyle ve doğasıyla en önemli turizm destinasyonlarından biridir. Turizmin ana merkezlerinden olan şehir aynı zamanda sağlık turizmi, toplantı ve kongre turizmi, kültür turizmi gibi birçok alanda adından söz ettirirken, önemli fuar organizasyonlarına da ev sahipliği

yapıyor. Yerli ve yabancı turistlerin yoğun ilgi gösterdiği İstanbul'u 2024 yılında 19 milyona yakın yabancı turist ziyaret etti. Yabancı turistlerin büyük çoğunluğunu Rusya, Almanya, İran, ABD, İngiltere, Orta Doğu ve Türkiye Cumhuriyetlerinden gelen ziyaretçiler oluşturdu. Tüm bu gelişmelerin geçtiğimiz yıllarda İstanbul'da yeni otel projelerine olumlu yansıdığı görülse de maalesef bu yıl yeni otel yatırımlarında birçok nedenlerle yüzde 20'lik bir gerileme söz konusu. Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre İstanbul'da Nisan 2025 itibarıyla

2025'TE AÇILAN / AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	19	6941
4	14	2170
3	8	611
Butik	2	128
Toplam	43	9.850

Bakanlık Belgeli 3.177 otel bulunuyor. Bu tesislerin toplam yatak sayısı ise 272 bin 249'a ulaşıyor. Turizm Proje Dergisi



olarak yaptığımız son araştırmaya göre, 67 yeni otel projesi daha İstanbul turizmde yerini almaya hazırlanıyor. Beş yıldızlı tesislerin ağırlıkta olduğu bu otellerin toplam yatak kapasitesinin ise 19 bin 488'e ulaşması bekleniyor. Yeni otel yatırımlarının özellikle İstanbul Havaalanı'nın bulunduğu Arnavutköy ve son yıllarda Galataport Limanı ile yıldızı parlayan Karaköy'de yoğunlaştığı görülüyor.

İstanbul'da 2025 yılında toplam 43 yeni otel 9 bin 850 yatak sayısı ile misafirlerini karşılamaya hazırlanıyor

Turizm Proje Dergisi olarak Mayıs ayında son güncellemelerini yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre, İstanbul'da 2025 yılı içerisinde 43 yeni otel 9 bin 850 yatak sayısı ile misafirlerini karşılamaya hazırlanıyor. Bu tesislerin 6 adeti yılın ilk beş ayında hizmet vermeye başladı. Bu yıl hizmete girecek toplam 43 otelin; 19 adeti 5 yıldızlı 6.941 yatak kapasiteli, 14 adeti 4 yıldızlı 2.170 yatak kapasiteli, 8 adeti 3 yıldızlı 611 yatak kapasiteli ve 2 adeti butik sınıfında 128 yatak kapasitesine sahip bulunuyor.

2026 yılı ve sonrasında 24 yeni otel 9 bin 638 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak

Mayıs ayı itibarıyla yaptığımız son araştırmaya göre, 2026 yılı ve sonrasında, 24 yeni otel daha İstanbul'da yerini almaya hazırlanıyor. Toplamda 9 bin 638 yatak kapasitesine sahip bu otellerin; 17 adeti 5 yıldızlı 6 bin 358 yatak, 5 adeti 4 yıldızlı 1.962 yatak, 2 adeti 3 yıldızlı 1.318 yataktan oluşuyor. Son yıllarda turizmde yaşanan canlılığa rağmen; ekonomideki belirsizliklerin, yatırım maliyetlerinin

artması, faizlerin yüksekliği, krediye ulaşımdaki zorluklar vb. nedenlerle İstanbul'da yeni otel yatırımların da geçen yıla göre yüzde 20'nin üzerinde bir düşüş olduğu görülüyor. Geçen sene yine bu dönemde yaptığımız araştırmaya göre yeni otel sayısı 87 iken bu sayı bu yıl 67'ye geriledi. Aynı şekilde yatak sayısı geçen yıl 24 binin üzerinde iken bu sayı 19 bine geriledi.

Beklemeye alınan veya iptal edilen 10 yeni otel projesi bulunuyor

İstanbul'da hayata geçirilmeye çalışılan yeni projelerle ilgili çalışmalar devam ederken diğer taraftan iptal edilen ya da beklemeye alınan



2026 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	17	6358
4	5	1962
3	2	1318
Toplam	24	9.638

İPTAL YADA BEKLEMeye ALINAN PROJELER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	8	2714
4	1	150
Butik	1	48
Toplam	10	2.912

yeni otel projeleri de bulunuyor. Ekonomide yaşanan sıkıntılar, inşaat maliyetlerinin artması ve faizlerin yüksek olması nedeniyle beklemeye alınan veya iptal edilen 10 yeni otel projesi bulunuyor. Bu projelerin toplam yatak kapasitesi ise 2.912'ye ulaşıyor.



TTYD Genel Kurulu'nda Başkanlığa Oya Narin yeniden seçildi



TTYD 22. Olağan Genel Kurulu, 23 Mayıs 2025 Cuma günü Radisson Collection Hotel Vadistanbul'da gerçekleştirildi. Türkiye turizm sektörünün önemli isimlerinin katıldığı toplantıda, Başkanlık, Yönetim Kurulu, Denetim ve Disiplin Kurulları belirlendi. Seçim sonucunda Oya Narin, oy birliğiyle yeniden başkanlığa seçildi. 14 kişilik yeni Yönetim Kurulu ise şu isimlerden oluştu: Ali Güreli, Naile Göçen Çukurova, Şerife Ercantürk, Mehmet Tefvîk Nane, Hediye Güral Gür, Kaan Kavaloğlu, Banu Dedeman, Pelin Akın Özalp, Saim Emre Doruk, Ahmet Mete Vardar, Ömer Tosun, Mehmet Erdoğan, Mehmet Göçen ve Ayla Heyfeğil. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerine Hediye Güral Gür, Ali Güreli, Naile Göçen Çukurova ve Mehmet Tefvîk Nane getirildi. 9 kişilik Yedek Yönetim Kurulu ise Aslı Çetinceviz, Ece Gürçay, Leyla Öner Günçavdı, Alper Aksoy, Ziya Alper Önder, Kasım Zoto, Erdem Tavas, Zeynep Silahtaroglu ve Koza Yazgan'dan oluştu.

"Turizmin 'stratejik sektör' olarak tanımlanması önemli bir dönüm noktası"

TTYD Başkanı Oya Narin, Genel Kurul konuşmasında derneğin geçmiş dönemdeki faaliyetlerini değerlendirerek, sektörün ülke ekonomisine sağladığı katkıya dikkat çekti. Türkiye turizminin küresel ölçekte güçlü bir konuma ulaştığını belirten Narin, sektörün istihdam, döviz girdisi ve yerel kalkınmadaki rolünün altını çizdi. "2024 yılı, Türkiye turizmi açısından son derece önemli bir yıl oldu. Ülkemiz 62,2 milyon ziyaretçi ağırlayarak 60,5 milyar dolar gelir elde etti. Bu performansla, dünyada turist sayısında 5'inci, turizm gelirlerinde ise 7'nci sıradaki yerimizi koruduk. Küresel ölçekte artan rekabet ortamında bu tabloyu, sektörümüzün dayanıklılığı ve dinamizminin bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Bugün turizm, doğrudan ve dolaylı olarak yaklaşık 2 milyon kişiye istihdam sağlıyor. Cari açığın kapatılmasına ise net 56,3 milyar dolarlık katkı sunuyor. Orta Vadeli Program'da önümüzdeki üç yıl için sırasıyla 64, 69 ve 74 milyar dolarlık turizm geliri hedeflenmiş durumda. Bu hedefler, sektörümüzün makroekonomik rolünün altını bir kez daha çiziyor" dedi. "Cumhurbaşkanımızın turizmi

'stratejik sektör' olarak tanımlaması turizm vizyonun en güçlü dayanak noktasıdır" diyerek sektör adına şükranlarını sunan Oya Narin, TTYD'nin 2033 yılında yıllık 135 milyar dolar turizm geliri hedefine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Türkiye'nin dünya turizmindeki başarısını kalıcı kılmak ve yeni küresel dinamiklere uyum sağlayabilmek için artık yeni bir sıçramaya ihtiyacımız var. Biz, TTYD olarak bu yeni dönemi turizmde 'üçüncü kalkınma hamlesi' olarak tanımlıyor ve buna uygun bir vizyonla yolumuza devam ediyoruz. Bu vizyonun hayata geçebilmesi için dönüşümün, güçlü finansal enstrümanlar, yenilikçi yatırım modelleri ve uzun vadeli bir stratejiyle yürütülmesi gerektiğine inanıyoruz. Özellikle krediye erişim alanında yaşanan daralma, sektörde büyüme ve dönüşümü zorlaştırıyor. Turizmin rekabetçi konumunu koruyabilmek için işletme sermayesinin desteklenmesi ve yatırımlar için finansal olanakların güçlendirilmesinin büyük önem taşıdığını düşünüyoruz. Bugün, Suudi Arabistan'ın turizm sektörü için 800 milyar dolarlık bütçe ayırması, 460 kilometrelik sahil şeridine yönelik dev projeleri ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin Mısır gibi ülkelere yönelen sermayesi, küresel ölçekte turizmde rekabetin ne denli sertleştiğini ortaya koyuyor. Turizmin devlet ölçeğinde kalkınma stratejilerinin merkezine yerleştirildiği bu yeni denklemede, Türkiye'nin mevcut konumunu koruyabilmesi ve daha da ileri taşıyabilmesi için yeni bir vizyonun şart olduğuna inanıyoruz. 2020'de yayımladığımız Turizmde Dönüşüm Senaryoları raporunda çizdiğimiz yol haritası, bugün hâlâ geçerliliğini ve önemini koruyor. Türkiye'nin 135 milyar dolarlık gelir hedefine ulaşabilmesi; turizmin 12 aya ve ülke geneline yayılması, uzun süreli konaklamaya uygun rezidans modelleriyle fiziki dönüşüm sağlanması, markalaşma temelli yatırımların teşvik edilmesi ve sağlık ile üçüncü yaş gibi özel ilgi alanlarına stratejik yönelimle mümkün olabilir. Bu dönüşüm sayesinde, Türkiye hem turizm gelirlerinde hem de yatırım çekme kapasitesinde yeni bir eşige ulaşacaktır.

Turizmde önümüzdeki dönem öncelikli alanlar

Bugün ülkemizin toplam yatak kapasitesi 2 milyonun üzerindedir. Ancak bu kapasitenin yalnızca 157 bini markalı tesislerden oluşmakta; bunun 89 bini yerli, 68 bini ise yabancı markalara aittir. Bu tablo, markalaşma açısından halen önemli bir gelişim alanı bulunduğunu ortaya koyuyor. Markalaşma, hizmet kalitesinden küresel rekabet gücüne kadar pek çok başlıkta turizmin katma değerini artıran en önemli

unsurlardan biri. Bu alanda, uluslararası markaların sektöre kazandırdığı deneyim ve standartlar elbette değerli. Aynı zamanda, Türkiye'nin turizmdeki birikimini yansıtan ve özgün hizmet anlayışıyla öne çıkan yerli markalarımızın da güçlenerek büyümesi büyük önem taşıyor. Türkiye gibi turizmde öncü bir ülkede, bu iki yapının birbirini tamamlayacak şekilde gelişmesi gerektiğine inanıyoruz. Yerli markalarımızın hem içeride güçlenmesini hem de küresel ölçekte daha görünür hale gelmesini destekleyecek politika ve teşvik mekanizmalarının, sektörümüzün uzun vadeli rekabetçiliği açısından kritik olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda, turizm sektörüne de üretim ve sanayi alanlarında uygulanan ihracat odaklı destek modellerine benzer yapısal mekanizmaların hayata geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda, yatırım alanlarını çeşitlendirerek turizmin tüm yıla yayılmasını sağlamak da önümüzdeki dönemin öncelikli gündem başlıkları arasında yer alıyor. Yüksek katma değerli segmentlerin — özellikle sağlık, wellness ve tematik turizm alanlarının — daha güçlü biçimde desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Ülkemizin güçlü sağlık altyapısı, termal kaynakları ve coğrafi avantajları bu alanda önemli bir potansiyel sunmaktadır.

Yerli turist hareketliliği sektörün ana damarlarından biri olmaya adaydır

Turizmde sürdürülebilirliği güçlendiren bir diğer unsur da iç turizmdir. Yerli turist hareketliliği, bugün artık yalnızca bir yan unsur değil; sektörün ana damarlarından biri olmaya adaydır. 2023'te 61,5 milyon seyahat ve 8,8 milyar Euro harcamayla ulaşılan hacim, 2024'ün ilk 9 ayında daha da artmış; seyahat sayısı %9 oranında artarak 67 milyona, harcamalar da 12,8 milyar Euro'ya ulaşmıştır. Özellikle termal ve jeotermal bölgeler, kültürel festivaller ve doğa odaklı destinasyonlar iç pazar için güçlü bir potansiyel oluşturmaktadır. Biz de iç turizmi, sektörün dayanıklılığını artıran ve toplumsal faydayı büyüten bir alan olarak değerlendiriyoruz. TTYD, artık yalnızca bir temsil kuruluşu değil; aynı zamanda bir fikir üretim merkezi, bir düşünce platformu konumunda bulunuyor. TTYD olarak, kamu-özel sektör iş birliği kapsamında birlikte çalışmaya devam ederek, turizmde ileriye dönük nice başarılarla daha imza atacağımıza gönülden inanıyorum. TTYD 22. Olağan Genel Kurulu'na katılım gösteren tüm üyelerimize ve katkı sunan paydaşlarımıza gönülden teşekkür eder, yeni dönemin ülkemizi ve sektörümüzü için hayırlı olmasını dileriz."

Ardeniz Holding, Ceylan Splend'or ile Uludağ'ı dört mevsim turizme açıyor

Ardeniz Holding, 45 yıllık hizmet sektöründeki tecrübesini Uludağ'ın zirvesine taşıdı. Ceylan Splend'or adıyla 30 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirilen yeni otel, yalnızca lüks konaklama değil; doğa, sanat, gastronomi ve sağlıklı yaşam temalarıyla Uludağ'ı yılın 12 ayı turizm merkezi haline getirmeyi hedefliyor. Ardeniz Holding, turizmde yeni bir vizyon ortaya koyan yatırımıyla Uludağ'da dört mevsim hizmet verecek nitelikli bir dağ oteli hayata geçiriyor. Holdingin Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Ceylan, yaklaşık 30 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirilen Ceylan Splend'or Uludağ, Autograph Collection projesinin klasik kitle turizmi yerine kişiselleştirilmiş, anlamlı ve deneyim odaklı lüks konaklama anlayışını benimsediğini söyledi. Ceylan, "Dört mevsim boyunca eşsiz bir doğal güzellikle sahip yapısıyla Uludağ'ın benim için yeri çok özel. Bölge sadece kış mevsiminden ibaret değil. Baharı ayrı, kışı ayrı bir güzellikte. İstanbul için Boğaz ne ise, Bursa için de Uludağ odor. Bu bağlılık zamanla bir fikre, oradan da bu projeye dönüştü. Bu özel bölgeyi dört mevsim cazibe merkezi haline getirecek bir projeye ihtiyaç olduğunu fark ettik. Ceylan Splend'or Uludağ da bu düşüncenin bir ürünü" dedi. Marriott International iş birliğiyle hayata geçirilen otel, küresel standartlarda ama yerel değerlere saygılı

bir anlayışla tasarlandı. Proje, klasik kitle turizmi yerine kişiselleştirilmiş, anlamlı ve deneyim odaklı lüks konaklama anlayışını benimsiyor. Gastronomi, sanat, doğa sporları ve wellbeing temalı etkinliklerle yıl boyunca zengin bir içerik sunacak otelin "Discover Uludağ" adlı özel markası, misafirlere dört mevsim sürdürülebilir ve rejeneratif turizm deneyimi yaşatmayı hedefliyor. Otelin mimarisinde doğal taş ve ahşap gibi çevreye uyumlu malzemeler tercih edildi. Manzarayı içeri alan tasarımıyla dikkat çeken yapıda, sürdürülebilirlik odaklı güvenlik sistemleri, akıllı bina altyapıları, erken uyarı sensörleri ve çevre dostu yangın söndürme teknolojileri entegre edildi. İç mimaride ise doğal ve geri dönüştürülmüş ürünlere, kadın emeğini destekleyen dekoratif öğelere yer verildi. En az 140 kişilik bir uzman ekip ile hizmete girecek otelin, orta vadede bölge ekonomisine doğrudan katkı sağlaması hedefleniyor. Yerel üreticilerle iş birliği, STK'larla ortak projeler ve bölge halkına yönelik istihdam olanakları da yatırımın öncelikleri arasında yer alıyor. Çetin Ceylan, Ceylan Splend'or Uludağ'ın kayak ve snowboard aktivitelerinden yaz aylarında düzenlenecek elektrikli dağ bisikleti turlarına, yoga ve orman banyosu gibi ritüellere kadar yıl boyunca geniş bir yelpazede hizmet vereceğini anlattı. Otel aynı zamanda kurumsal etkinlikler, grup



organizasyonları ve doğa tutkunlarına özel konseptlerle geniş bir misafir kitlesine hitap edecek. Türkiye'nin turizm geleceğinin sürdürülebilirlik ekseninde yeniden şekillendiğine dikkat çeken Çetin Ceylan, "Artık sadece deniz, kum, güneş odaklı turizm yeterli değil. Uluslararası pazarda rekabet edebilmek için çevreye duyarlı, yerel kültürü sahiplenen projelere ihtiyaç var. Biz de bu doğrultuda hareket ediyoruz" diye konuştu. Ceylan, bu yatırımı holdingin dönüşüm projelerinin ilki olarak tanımlarken, yurt içi ve yurt dışında benzer konseptlerle yeni yatırımların da yolda olduğunu belirtti. Çetin Ceylan, 85 oda, 6 chalet olarak inşa edilen otelin bu yıl eylül ayında misafirlerini ağırlamaya başlayacağını duyurdu.

Ankara'da, Dolce By Wyndham Otel ve 16 bölümlü ticari alandan oluşan "Nexus Tower" projesi



Ankara İli, Çankaya İlçesi, Çayyolu Mahallesi, 44058 ada, 4 nolu parsel mevkiindeki Yusuf Yücel Ünsal İnş. San. Tic. Ltd. Şti. tarafından

yapılması planlanan Nexus Tower (178 Odalı Dolce By Wyndham Otel ve 16 Bölümlü Ticari Alan) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Dolce By Wyndham otel ve 16 bölümlü ticari alandan oluşan "Nexus Tower" projesi, 44058 ada, 4 nolu parsel üzerinde yer almakta olup, 8.639 metrekare tapu alanının tamamında faaliyet göstermesi

planlanıyor. Hali hazırda kurulu 126 bağımsız ofis yapısının içerisinde 178 odalı otel ve 16 bölümlü ticari alan için inşaat ve montaj faaliyetleri başlatıldı ve büyük bir coşgunluğu tamamlandı. Proje kapsamında ince işçilik harici herhangi bir kaba inşaat faaliyeti gerçekleştirilmeyecek. Proje bedeli ise 450.739.006 TL olarak belirlendi.

Kapadokya'nın ilk ve tek uluslararası zincir mağara oteli: Signature Cave Cappadocia Trademark Collection by Wyndham

Kapadokya'nın büyüleyici atmosferinde konumlanan Signature Cave Cappadocia Trademark Collection by Wyndham, bölgenin ilk ve tek uluslararası zincir mağara oteli olarak turizmde yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Mağara otel konseptini, Wyndham Hotels & Resorts'un küresel standartlarıyla buluşturan tesis, otantik yapısıyla fark yaratıyor. Bu dönüşüm, aynı zamanda otelin bağlı olduğu Honest Holding için de önemli bir adımı temsil ediyor. Holding, daha önce Ramada Resort by Wyndham Pamukkale Thermal yatırımıyla Wyndham çatısı

altındaki ilk markasını hayata geçirmişti. Signature Cave Cappadocia ile birlikte Wyndham bünyesindeki ikinci yatırımını da gerçekleştirmiş oldu. Wyndham'ın "Trademark Collection" markası altında konumlanan otel, Kapadokya'yı dünya turizm sahnesinde daha görünür kılmayı amaçlıyor. Yalnızca benzersiz bir konaklama deneyimi sunmakla kalmayan tesis, istihdama sağladığı katkı ve bölge ekonomisine yönelik etkisiyle de dikkat çekiyor. Turizm alanındaki yenilikçi yaklaşımıyla öne çıkan Honest Holding, bu yatırımıyla sadece Kapadokya'ya



değil, Türkiye'nin turizm markalaşmasına da katkı sunuyor. Otelin açılmasıyla birlikte artan istihdam ve sürdürülebilir turizm vizyonu, sosyal sorumluluk anlayışının da bir yansıması olarak öne çıkıyor.

Ali Can Aksu / Turizoom / Yönetim Kurulu Başkanı

Resort tesislerde rekabetçi aksiyonlar yeniden tasarlanmalı



Türkiye'nin sahil bandındaki oteller, global turizmde rekabeti artırmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak için markalaşma ve yeni trend adaptasyonu konusunda güçlü adımlar atmalı.

1- Bölgesel markalaşma

Her bölge (Belek, Bodrum, Alaçatı, Kaş, Fethiye vb.) kendi özgün hikayesini ve kimliğini oluşturmali. Yerel kültür, gastronomi, sanat ve doğa ile bütünleşik marka konumlandırmaları geliştirilmeli. Yani destinasyon odaklı markalaşma şart.

2-Deneyim odaklı konseptler

Sadece yatak satmak değil, yaşam tarzı deneyimi satmak gerekiyor. Wellness, sanat atölyeleri, gurme gastronomi deneyimleri, yavaş turizm, ekolojik yaşam köyleri gibi kavramlar öne çıkmalı.

3-Sürdürülebilirlik

Uluslararası çevre sertifikalarına sahip oteller daha çok tercih ediliyor. Organik tarım, sıfır atık politikası ve karbon ayak izi

azaltımı gibi başlıklarda gerçek adımlar şart.

4-Yeni nesil iletişim

Otel markalarının güçlü bir dijital kimliği (web sitesi, sosyal medya, içerik pazarlaması) olmalı. Özellikle Z Kuşağı ve Y Kuşağı için mobil odaklı rezervasyon sistemleri ve deneyim odaklı içerikler önemli. Uluslararası markalarla iş birliği veya yerel zincirleşme. Büyük zincir markalarla iş birliği yapmak veya yeni yerel butik zincir markaları yaratmak markalaşmada hız sağlar. Mesela, Ege bölgesinde sadece organik yaşam ve sağlıklı yaşam temalı bir yerli otel zinciri kurulabilir.

5-Yeni trendler: Wellness, health tourism, agroturizm

Termal, Spa Otelleri, Klinik ve Sağlık Turizmi Otelleri, Agroturizm (çiftlik otelleri) konseptleri büyük potansiyel taşıyor.

Rixos Hotels yerel markalar için iyi bir rol model

Rixos Hotels, Türkiye çıkışlı bir marka olarak uluslararası arenada gösterdiği markalaşma başarısıyla gerçekten diğer otel gruplarına ilham verecek bir model oluşturdu.

1-Güçlü ve net marka konumlandırması

- Rixos, başından beri kendini "luxury lifestyle" segmentine konumladı.
- "Her şey dahil" sistemini ultra lüks standartlara taşıyarak farklılaştı.
- Lüks, aile dostu, eğlence ve deneyim odaklı

bir konseptte net bir marka sözü verdi.

2-Stratejik uluslararası büyüme

- Önce kendi iç pazarında (Türkiye'de) marka değerini artırdı.
- Ardından BAE, Kazakistan, Hırvatistan, Mısır vb. seçilmiş, yüksek potansiyelli destinasyonlara açıldı.
- Yani "kontrollü globalleşme" stratejisi izledi.

3-Doğru iş ortaklıkları

- Accor Group ile stratejik ortaklık kurarak, global satış ve dağıtım ağlarına erişim sağladı.
- Bu sayede sadakat programlarından (Accor Live Limitless gibi) ve dev uluslararası bağlantılardan faydalandı.

4-Deneyim ve eğlenceyi ön plana çıkarma

- Sadece konaklama değil; spor akademileri, müzik festivalleri, çocuk kulüpleri, gourmet deneyimler gibi çoklu deneyim paketleri sundu.
- "Rixos World" gibi alt markalarla eğlenceyi markanın kalbine koydu.

5- Yerel kültürü sahiplenme ve global sunum

- Özellikle Türk misafirperverliğini, gastronomisini ve sıcak hizmet anlayışını koruyarak uluslararası misafirlere sundu.
- Böylece hem global hem de yerel değerleri bir araya getiren bir "hibrit marka kimliği" oluşturdu.

Balıkesir'e 2,3 milyar proje bedelli
"Solena Residence" geliyor

Balıkesir İli, Burhaniye İlçesi, Geriş Mahallesi, İçdeburnu Mevkii, 816 Ada, 2 ve 6 Parsel, 817 Ada, 1 Parsel mevkiindeki Biva Mimarlık Mühendislik İnş. Taah. San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Solena Residence (240 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje kapsamında planlanan turizm konaklama tesisi, 12 Bloktan (A1, A2, A3, B1, B2, B3, C1, C2, C3, D, E, F) oluşuyor. Proje konusu otelde 240 oda (235 Süit Oda, 1 Normal Oda, 4 Engelli Odası) bulunuyor. Otelde odalar dışında, dinlenme alanları, yemekhane, peyzaj alanları, satış ünitesi, oyun salonu, kamp alanı, restoran, olimpik havuz, gibi alanlar da mevcut bulunuyor. Proje konusu turizm konaklama tesisi kuş uçuşu yaklaşık mesafelerde, Balıkesir İl Merkezi'nin 82 km güneybatısında, Burhaniye İlçe Merkezi'nin 3,8 km kuzeybatısında, en yakın konuta 55 m mesafede yer alıyor. Proje bedeli 2.282.330.764 TL olarak belirlendi.

2025 yılının 4. çeyreğinde açılacak
Canopy by Hilton İzmir Bomonti'nin
genel müdürü belli oldu

Aslı Özcan, Canopy by Hilton İzmir Bomonti'nin yeni genel müdürü olarak seçildi. Mahal Bomonti İzmir kompleksinde yer alan 191 odalı otel, 2025 yılının 4. çeyreğinde açılacak. Otel, Türkerler Şirketler Grubu'na ait olup danışmanlığı

Dora Otel Yönetim ve Danışmanlık tarafından sağlanıyor. Aslı Özcan, pazarlama ve otel yönetiminden misafir hizmetleri ve memnuniyetine kadar otel operasyonlarının her alanında ekibe liderlik edecek. Özcan, "Bu yeni fırsatı dört gözle bekliyordum ve Canopy by Hilton İzmir Bomonti'deki olağanüstü ekibe liderlik etmekten gurur duyacağım. Nihai hedefim, olağanüstü müşteri hizmetleri ve olanaklar sunarak bu otelin bölgeyi ziyaret eden hem tatil hem de iş amaçlı seyahat edenler için en iyi seçenek olmasını sağlamaktır" dedi. Özcan, Canopy by Hilton İzmir Bomonti'ye katılmadan önce Hilton Garden Inn İzmir Bayraklı'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı.

**Yeni Karel CRM ile
iřinizin kontrolü
elinizde!**

Yeni
ürün



**Türkiye'nin
dört bir yanındaki işletmelerin
dijital dönüşüm yolculuğu
hız kazanıyor!**

Sade arayüzü, güçlü entegrasyonları ve modüler yapısıyla sadece bugünün değil, geleceğin de iletişim çözümlerini uçtan uca sunan **Karel CRM**, satıştan muhasebeye, müşteri yönetiminden operasyona kadar her alanda işletmelerin yanında!

KAREL CRM®

BİZE ULAŞIN

satis@karel.com.tr
karel.com.tr

%100 YERLİ
TEKNOLOJİ
— İLE —
UÇTAN UCA
HİZMET

Wyndham ve Le Park Concord, Suudi Arabistan'da 10 yılda 100 Super 8® oteli açmak için anlaşma imzaladı

95'ten fazla ülkedeki yaklaşık 9 bin 300 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, Super 8® by Wyndham markasını Suudi Arabistan ile buluşturmak için Le Park Concord Company ile münhasır geliştirme anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında Suudi Arabistan'da önümüzdeki 10 yıl içinde 100 otel açılması planlanıyor. Suudi Arabistan'ın ulusal turizm hedefleriyle de örtüşen anlaşma, Suudi Arabistan Turizm Bakanlığı'nın desteğiyle imzalandı. Suudi Arabistan'ın önde gelen otel işletme ve geliştirme şirketlerinden Le Park Concord, şu anda toplamda 900'den fazla odaya sahip 13 otelin yönetimini üstleniyor ve geliştirme aşamasındaki 13 otelin daha açılmasıyla birlikte şirketin giderek büyüyen portföyüne 2 binden fazla odanın da eklenmesi bekleniyor. Dimitris Manikis, Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı: "Super 8'i Suudi Arabistan ile buluşturarak kaliteli ve hesaplı bir şekilde seyahat etmeyi daha erişilebilir kılmak için stratejik bir adım atıyoruz. Suudi Arabistan'da turizm ivme kazanırken ve ülke her yıl milyonlarca ziyaretçi ağırlarken hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenlerin güvenilir ve bütçe dostu konaklama seçeneklerine yönelik talebi de artıyor. Le Park Concord ile iş birliğimiz sayesinde güvenilir bir markayı önemli şehirlere ve başlıca kara yolları üzerindeki noktalara getirerek bu ihtiyacı karşılıyoruz. Super 8'in karakteristik özellikleri olan hesaplılık, şıklık, konfor, sürdürülebilir ve modern bir tasarımı bölgenin en dinamik pazarlarından biriyle buluşturmak heyecan duyuyoruz." paylaşımında bulundu. Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu kapsamında hızlı bir dönüşümden geçtiği bir dönemde, Wyndham ve Le Park Concord, hem yurt içinden hem de yurt dışından ziyaretçiler için kaliteli ve hesaplı konaklamaya yönelik artan talebi karşılamak amacıyla yola çıkıyor. Suudi Arabistan Turizm Bakanlığı verilerine göre 2024 yılında yüzde 9.5 artışla 30 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan ülke, bu sayıyı 2030 yılı sonuna kadar 150 milyona çıkarmayı hedefliyor. Anlaşma kapsamındaki ilk Super 8® otelinin 2026 yılı içinde açılması bekleniyor. Suudi Arabistan'daki başlıca karayolları ve ulaşım noktaları, Riyad, Cidde, Mekke, Medine, El-Huber/Dammam ve çevresi gibi şehir bölgelerinde de açılışlar planlanıyor. Otellerin pek çoğunda akıllı modüller inşaat teknikleri ve çevre dostu tasarımlar kullanılacak ve böylece markanın odağındaki



verimlilik, sürdürülebilirlik ve misafir konforu öne çıkarılacak. Suudi Arabistan'ın stratejik konumu, artan nüfusu ve dini, tatil ve iş amaçlı seyahat edenler açısından artan cazibesi, ülkeyi hızla büyüyen bir turizm destinasyonu haline getirdi. Ekonomi segmentindeki markalı konaklama seçeneklerinin ülkenin gelişen turizm sektörü içindeki payı ise halen sınırlı bir konuma sahip. Knight Frank'ın bir araştırmasına göre ekonomi segmenti ve orta segmentteki oteller, Suudi Arabistan'daki otel proje stokunun yalnızca yüzde 6'sını oluşturuyor ve Super 8® markası da arzadaki bu önemli açığı doldurmak amacıyla yola çıkıyor. - Fiaz Talal Alenezi, Le Park Concord Company CEO'su: "Suudi Arabistan turizminin 2030 Vizyonu kapsamında kaydettiği büyüme içerisinde ekonomi segmentinde daha fazla markalı otellere ihtiyaç bulunduğu net bir şekilde görülüyor. Wyndham Hotels & Resorts ile ortaklığımız sayesinde yerel düzeydeki birikimimizi güçlü ve güvenilir uluslararası standartlarla ve dünyanın en güvenilir sadakat programlarından Wyndham Rewards'un sağladığı güvenceyle buluşturuyoruz ve bu açığı kapatıyoruz. Birlikte, giderek büyüyen bir misafir kitlesinin ihtiyaçlarını karşılamak için hesaplı ve kaliteli konaklama imkanları sunacağız." dedi.

Antalya, Gazipaşa'ya 440 milyon proje bedelli otel geliyor



Antalya ili, Gazipaşa ilçesi, Kuru Mahallesi, 2128 Ada, 3 Parsel mevkiindeki Yeşilyurt İnş. ve Turizm San. Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Antalya ili, Gazipaşa ilçesinde, Yeşilyurt İnş. ve Turizm San. Tic. A.Ş. tarafından 89 oda 194 yatak kapasiteli Turizm Konaklama Tesisi yapılması

ve işletilmesi planlanıyor. Turizm konaklama tesisi inşaat çalışmalarının yaklaşık 1 yıl süreceği tahmin ediliyor. Proje alanı Antalya şehir merkezine kuş uçuşu yaklaşık 182 km, Gazipaşa İlçe merkezine kuş uçuşu yaklaşık 3,5 km, Kuru Mahallesi'ne kuş uçuşu yaklaşık 1,2 km mesafede bulunuyor. Proje bedeli 440.286.200 TL olarak belirlendi.

Mersin'e, ÖFA Turizm'den 126 odalı otel projesi

Mersin İli, Yenişehir İlçesi, Akkent Mahallesi, 23139 Sk. No: 3 mevkiindeki ÖFA Turizm A.Ş. tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi (126 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Yapı ruhsatında belirtilen 10.864 metrekaarelik inşaat alanında herhangi bir değişiklik yapılmadan, nispeten tamamlanmış kaba

inşaatta bölmeler oluşturularak 126 otel odası ve diğer ünitelerin elde edilmesi planlanıyor. Otel bünyesinde 126 oda ile SPA (Türk hamamı), sauna, buhar odası, masaj odası, fitness, lobi, lobi bar, vitamin bar, havuz bar ofis/büro, iş yeri, açık teras ve havuz, pasta salonu restaurant, toplantı salonu gibi ünitelerin yer alması planlanıyor. Proje bedeli 60.841.200 TL olarak belirlendi.



BOSE EdgeMax Tavan Hoparlörleriyle Tanışın

MİMARİDE SESİN YÖNÜ DEĞİŞTİ

Bose EdgeMax hoparlörler, sesin sadece yayılmasını değil, aynı zamanda yönünü de değiştiriyor. Geleneksel tavan içi hoparlörlerden farklı olarak, EdgeMax serisi sesi “bükerek” 90° ve 180° açılarda yayabiliyor.

Bu sayede zorlu mimari koşullarda dahi etkili bir kapsama sağlıyor, sesin her noktaya net ve dengeli ulaşmasını mümkün kılıyor.

Yüksek performanslı, estetik ve yenilikçi çözümler arayan projeler için tasarlandı.



Asimetrik Ses Işık ve Görüntü Sistemleri

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

BOSE

PROFESSIONAL

Tarsus'ta 17 tarihi konak, 5 yıldızlı otele dönüştü



Mersin'in Tarsus İlçesi'nde Hristiyanlığın önemli figürlerinden Aziz Pavlus'un doğduğu evin bahçesinde yer alan ve inanç turizminin odak noktalarından biri sayılan Saint Paul Kuyusu yakınındaki 17 konağın restorasyonu ile turizme kazandırılan 5 yıldızlı Wyndham Tarsus St. Paul Hotel görkemli bir törenle açıldı. Kızılmurat Mahallesi'ndeki 61 odalı otelin açılışına Tarsus Kaymakamı Mehmet Ali Akyüz, Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç, AK Parti Adana İl Başkanı Tamer Dağlı, Wyndham Hotel Resort Türkiye Ülke İş Geliştirme Müdürü Murat Özel, Tarsus Yatırım ve Otelcilik A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı Vecihi Yamanyılmaz, Mersin ve Adana'dan iş dünyası temsilcileri, bürokratlar ve akademisyenler ile çok sayıda davetli katıldı. Törende konuşan Wyndham Tarsus St. Paul Hotel'in yatırımcısı Tarsus Yatırım ve Otelcilik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Vecihi Yamanyılmaz, toplam 21 parselde 17 konaktan oluşan ve aralarında eski Tarsus Adliyesi ve sinema salonunun da bulunduğu kültürel mirası 9 yıllık çalışmayla dünya turizme kazandırmaktan büyük gurur ve mutluluk duyduklarını belirtti. Vecihi Yamanyılmaz, "Otel projesinin hayata geçmesinin en önemli sebebi, hemen karşımızda yer alan Saint Paul Kuyusu'dur. Hristiyanlığın dünyaya yayılmasında büyük rol oynamış, Hz. İsa'dan sonraki en önemli figürlerden biri olan Aziz Paul'un doğduğu evin bahçesindeki bu kutsal kuyu, burayı bir hac merkezi ve önemli bir turizm destinasyonu

haline getiriyor." dedi. Yamanyılmaz, projelendirme sürecinin halen devam ettiği 4 tarihi yapının bulunduğunu, bunlarla birlikte otelin, toplantı salonları, kafe ve restoranlarıyla birlikte 80 odalı, 170 yatak kapasiteli bir turizm tesisine dönüşeceğini ifade etti. Wyndham Hotel Resort Türkiye Ülke İş Geliştirme Müdürü Murat Özel ise dünya genelinde 9 bin 300 adet, Türkiye'de ise 124 oteli işleten şirketin Tarsus'ta hikâyesi ve ruhu olan projenin paydaşı olmasından dolayı duygu dolu olduğunu vurguladı. Murat Özel, çok özel emek ve güçlü bir vizyon ile Tarsus'a kazandırılan 61 odalı tesisin bölge turizmine önemli katkılar sağlayacağını inandığını belirtti. Murat Özel, "Bu tesisin hem Tarsus'a hem de bölgedeki turizm sektörüne değer katması, gelişimine katkı sağlaması için elimizden gelen tüm gayreti göstereceğimize kimsenin şüphesi olmasın." diye konuştu.

Açık Holding'in yeni oteli "Hotel Komana Binbirdirek" misafirlerini ağırlamaya hazır

Açık Holding, turizm alanındaki yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Şirket, Tarihi Yarımada'da açtığı Hotel Komana Binbirdirek ile "Heritage Otel" zincirinin ilk halkasını oluşturdu. Otel, İstanbul'un tarihi atmosferini modern misafirperverlik anlayışıyla harmanlayarak, gelecekte farklı şehirlerde yeni otellerle kültürel mirasa duyarlı bir konaklama deneyimi sunmayı hedefliyor. Hotel Komana Binbirdirek, üstün hizmet anlayışıyla lüks bir konaklama imkanı sağlıyor. Hotel Komana Binbirdirek, bulunduğu bölgenin zengin mimari ve kültürel mirasını yansıtan, otantik bir konaklama deneyimi sunuyor. Değerli mimar Neslihan Zeynep Uysal tarafından restore edilen otel, Binbirdirek Sarnıcı'nın üzerine inşa edilmesiyle geçmişle bugünü birleştiren güçlü bir hikaye sunuyor. Otelde özel olarak tasarlanan Taş Oda, sarnıcın tarihini yansıtan eşsiz bir mekan olarak konuklarına ilham verici etkinlik ve toplantı alanı sağlıyor. Uluslararası standartlarda hizmet sunan bu özel otel, tarihi değerlere ilgi duyan seyahat severler için dikkat çekici bir tercih imkanı sunuyor. Hotel Komana Binbirdirek'in, tarihin dokusunu günümüze taşıyan Taş Oda, otelin özgün atmosferini taçlandırarak, konuklarının zihninde silinmeyecek özel bir hatıra bırakıyor. Binbirdirek Sarnıcı'nın hemen üzerinde yer alan bu eşsiz mekân, sarnıcın tarihi katmanlarıyla otelin mimarisinin iç içe geçtiği, adeta geçmişle günümüzün kesiştiği bir durak niteliğinde. Bu büyüleyici alan, otelin özgün dekorasyonu ile birleşerek konuklarına ilham verici bir etkinlik ve toplantı alanı sunuyor. İstanbul'un tarihi kalbinde konumlanan bu özel otel, uluslararası standartlarda seçkin hizmet anlayışını benimseyerek misafirlerine

sadece bir konaklama değil, beklentilerin ötesinde ayrıcalıklı bir deneyim vadediyor. Bu misyonu, tarihi ve kültürel değerlere ilgi duyan seyahatseverler için özgün bir tercih olarak öne çıkıyor. Hotel Komana Binbirdirek, Cistern, Oak ve Chinari Sütleri ile lüks ve tarihin zarif dokusunu bir araya getirirken, Linden, Pine, Cedar, Florentine, Fleur De Lys, Acanthus, Chestnut, Mulberry ve Maple odaları ferah bir atmosfer sunuyor. Otel, konforlu konaklamanın yanı sıra, özel restoranlarıyla da misafirlere ayrıcalıklı bir deneyim vaat ediyor. L'entr e, kafe, bar ve brasserie konseptlerini bir arada sunarak, Binbirdirek Sarnıcı'nın mistik atmosferini zarafetle harmanlayan eşsiz bir mekan. Zengin menüsüyle her damak zevkine hitap eden L'entr e, unutulmaz anlar için ideal bir adres sunuyor. Hotel Komana Binbirdirek'in Sentez Rooftop Restaurant, farklı tatların ve kültürlerin bir sentezini sunan özgün bir mutfak anlayışına sahip. Anadolu ve Akdeniz mutfağından ilham alan menüsü, yerel lezzetleri ustalıkla harmanlayarak misafirlere damaklarda iz bırakan bir gastronomi deneyimi sunmayı hedefliyor. Ayrıca, restoran Boğaziçi, Marmara Denizi, Ayasofya ve Sultanahmet Camii'nin büyüleyici manzaralarını misafirleriyle buluşturuyor. Otel, sanatsal zenginliğiyle de dikkat çekiyor. Hotel Komana Binbirdirek, sanatsal zenginliğiyle İstanbul'un kalbinde tarihi ve çağdaş sanatı bir araya getiriyor. Ekrem Yalçındağ'ın "Natures" ve "Infinity" gibi eserleri, Derya Geylani Vuruşan'ın cam çalışmaları ve Gözde Can Koroğlu'nun "Mirror" dizisi, otelin atmosferine derinlik katıyor. AA Mimarlık'ın liderliğindeki dekorasyon süreci, mekâna çağdaş bir zarafet sunarken,



Ebru Erke'nin çay seçkileri konuk deneyimini zenginleştiriyor. Assouline yayınları ve seçkin markaların katkılarıyla Hotel Komana Binbirdirek, sadece bir konaklama değil, kültür ve sanatla örülmüş ilham verici bir yaşam alanı sunuyor. Hotel Komana Binbirdirek, mimari ve tarihsel dokusunun yanı sıra alanında fark yaratan yaratıcı isimlerin katkılarıyla şekilleniyor. Ayşe Torfilli'nin yönettiği AA Mimarlık'ın dekorasyonu mekâna çağdaş zarafet sunarken, Ebru Erke'nin çay seçkileri konuk deneyimine sofistike bir dokunuş katıyor. Assouline yayınları ve seçkin markalar otelin estetik dünyasına özgü izler bırakıyor. Geçmiş modern inceliklerle harmanlayan otel, İstanbul'un kalbinde kültür, sanat ve misafirperverliğin bir araya getirilerek ilham verici bir yaşam alanı sunuyor. Nahide Büyükkaymakçı'nın çalışmaları; Nükhet Boz, Pırıl Güleşçi ve Esmâ Dereboy'un sanata ve tasarıma kattığı değer, Hotel Komana Binbirdirek'in her köşesinde hissedilen zarafetin ve karakterin önemli parçaları olarak öne çıkıyor. Hotel Komana Binbirdirek, geçmişin izlerini bugünün incelikleriyle harmanlayan yapıyla, İstanbul'un kalbinde kültür, sanat ve misafirperverliğin zarif bir bileşimini sunuyor. Açık Holding'in vizyoner yaklaşımıyla hayata geçirilen bu özgün otel, sadece bir konaklama noktası değil, aynı zamanda tarih ve estetikle örülmüş, ilham verici bir yaşam alanı olarak konuklarını ağırlamaya hazır.



İHTİYAÇ



Isıtma



Soğutma



Sıcak Su

TEK ÇÖZÜM

Hydrolution

ISI POMPASI

Mitsubishi Heavy Industries'in yeni nesil ısı pompası Hydrolution, ısıtma, soğutma ve kullanım sıcak suyu ihtiyacını tek cihazda, tek sistem üzerinden karşılarken, mevcut kalorifer sistemleri ve güneş enerjisi ekipmanlarıyla da uyumlu çalışıyor.

 myUplink
ile Uzaktan Erişim



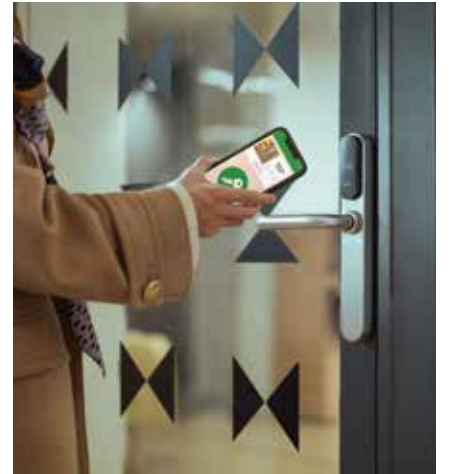
tedarikçiler

Kilit sistemleri firmaları son teknoloji ürünleriyle misafir memnuniyetinde artış sağlarken, enerji maliyetlerinde düşüş sağlayarak otellere önemli bir çözüm ortağı oluyorlar

Kilit sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalar gerek kendi fabrikalarında gerçekleştirdikleri üretimleriyle gerekse alanında uzman yabancı firmaların Türkiye distribütörü olarak otellere hizmet verirken; profesyonel ekipleriyle ücretsiz keşif, projelendirme ve tekliflendirme süreçlerini yönetiyor, doğru ürüne ulaşabilmeyi sağlıyor ve satış sonrası teknik destek veriyorlar.

Geniş ürün portföyleriyle konutlara, kurumsal yapılara, endüstriyel tesislere kadar farklı kullanım alanlarına hitap eden firmalar, turizm sektöründe ise otellerin teknoloji konusunda iş ortağı olarak, otelcilik deneyimini hem işletmeci hem de misafir açısından yeniden şekillendiriyor. Otelere sadece bir kilit değil, bütünsel bir misafir deneyimi ve yönetim kolaylığı sunduklarını belirten sektör profesyonelleri, kilit teknolojisinin geldiği son noktaya artık misafirlerin, kart, bileklik ya da cep telefonlarıyla kolayca odalarına ulaşabildiklerini; ayrıca yönetimsel olarak kullanıcı hareketlerini izleyebildiklerini, geçici ya da kalıcı yetkilendirme yapabildiklerini,

güvenlik ve hizmet süreçlerini merkezden yönetebildiklerini ifade ediyorlar. Konuk memnuniyetinin her ayrıntıda önem kazandığı turizm sektöründe, otel odası giriş sistemlerinin artık yalnızca bir güvenlik unsuru değil; aynı zamanda konforun, teknolojiyle entegre hizmet anlayışının ve mimari estetiğin ayrılmaz bir parçası haline geldiğini söylüyorlar. Sektör temsilcileri otellere verdikleri hizmetlerde mekanik anlamda en yüksek teknoloji ile çalıştıklarını, zorlu iklim koşullarına karşı üstün koruma sunacak şekilde tasarladıklarını, farklı konseptlere, tasarımlara ve işletme dinamiklerine uygun çözümler sunduklarını açıklıyorlar. Otellerle çalışmalarının, kapı



kilit mekanizması, dijital dolap, kasa kilit sistemleri, RFID Temassız Kart teknolojisi, Mobil Anahtar Sistemleri(Bluetooth) ile açılan olmak üzere elektronik kart sistemleri, yeni bir teknoloji olarak parmak izi, şifre ile açılan kilit sistemleri, doorbell sistemleri, enerji kontrol üniteleri, anahtar yönetim çözümü, elektronik kartlı geçiş sistemleri, asansör erişim kontrol sistemi, web tabanlı kilit erişim yönetim yazılımları gibi geniş bir alanı kapsadığını belirtiyorlar.

Oda erişim sistemlerinin otel otomasyonuna entegre çalışması, split klima sistemlerini kullanan otellerde yüzde 30-35, VRF klima sistemini kullanan oteller ise yüzde 5-10 kadar enerji tasarrufu sağlıyor

Günümüzde otelciliğin sadece iyi hizmet sunmakla değil, aynı zamanda verimli, sürdürülebilir ve teknolojik olarak güncel olmakla da ölçüldüğünü ifade eden sektör profesyonelleri, akıllı teknolojilerinin kullanımının; enerji maliyetlerinin düşürülmesi, iş gören verimliliğinin artırılması, müşteri istek ve şikâyetlerine hızlı dönüş sağlanması, müşterilere kişiselleştirilmiş hizmet sağlayarak, rekabet gücünün ve satışların artması gibi avantajlar sağladığını açıklıyorlar. Günümüzde otelciliğin sadece iyi hizmet sunmakla değil, aynı zamanda verimli, sürdürülebilir ve teknolojik olarak güncel olmakla da ölçüldüğünü ifade eden sektör profesyonelleri, akıllı teknolojilerinin kullanımının; enerji maliyetlerinin düşürülmesi, iş gören verimliliğinin artırılması, müşteri istek ve şikâyetlerine hızlı dönüş sağlanması, müşterilere kişiselleştirilmiş hizmet sağlayarak, rekabet gücünün ve satışların artması gibi avantajlar sağladığını açıklıyorlar. Özellikle oda erişim sistemlerinin otel otomasyonuna entegre çalışmasının, enerji verimliliği açısından önemli fırsatlar yarattığını, misafir odaya girdiğinde elektrik, klima ya da aydınlatma sistemleri devreye girmesinin; oda boşaldığında ise otomatik olarak kapanmasının, split klima sistemlerini kullanan otellerde yüzde 30-35, VRF klima sistemini kullanan oteller ise yüzde 5-10 kadar tasarruf sağladığını belirtiyorlar.

Otellerin kilit sistemi tercih ederken yalnızca bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarını da gözötmeleri önemlidir

Sektör temsilcileri kilit sistemi seçimlerinde otellere şu kriterleri baz almalarını öneriyorlar: - Kilit sistemi seçiminden önce kartlı kilit satan firmayı seçmek çok önemli bir konu. Kendini kanıtlamış, geniş bir destek ağına sahip ve teknolojik gelişmeleri yakından takip eden markalarla çalışmaları önemlidir.

-Sistemin güvenlik düzeyi ve gerekli

sertifikasyonlara sahip olması çok önemli. Özellikle RFID tabanlı çözümler, klasik manyetik kartlara göre çok daha yüksek güvenlik sağlar. Ancak burada sadece teknolojik düzey değil, sistemin şifreleme altyapısı ve veri güvenliği politikaları da değerlendirilmelidir.

-Yazılım altyapısının otelin mevcut yönetim sistemleriyle entegre çalışabilmesi büyük avantaj sağlar. Sistem yalnızca misafirler için değil, otel çalışanları için de pratik ve hızlı yönetilebilir olmalıdır.

-Sistemin, binanın mimari yapısıyla uyumlu olması gerekiyor. Mevcut kapı altyapısı, yangın çıkışları, engelli erişim düzenlemeleri gibi fiziksel koşullar doğru analiz edilmeli; ürünlerin mutlaka yangın sertifikasına sahip olmasına önem verilmelidir

-Kolay bakım yapılabilmesi, teknik destek, eğitim ve bakım hizmetleri sunularak operasyonel süreklilik sağlanmalıdır.

-Satış sonrası destek hizmetleri 7/24 yapılabilmesi, Sarf malzemeleri her an temin edilebilmesi, siber güvenlik için, sistem ve kilit güncellemeleri online olarak güncellenebilmelidir.

-Tasarımın otelin estetik yapısıyla uyumlu olması, ürünün uzun ömürlü olması, pil ömrü uzun olan elektronik kilit sistemlerin tercih edilmesi ve yatırımın geri dönüş süresi de dikkate alınması gereken önemli faktörlerdir. Ayrıca işletme; kartlı kilitten beklentisini çok net belirlemeli ve buna göre model seçimine yönlüşmelidir. Müşteri portföyü ürün seçiminde de belirgin faktördür. Fiyat odaklı değil, hizmet ve fonksiyon özellikli ürün seçimi yapılmalıdır. Doğru seçim yapmayan otellerin bir sezon sonra bu ürünlerde revizyona girdiklerini ve ciddi maddi kayıplara uğradıkları belirtiliyor.

Sektör profesyonelleri, sektöründeki zorlukları inovasyon, kalite ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla aşabileceklerini ifade ediyorlar

Tüm bu kriterlere ilave olarak, sektörün yaşadığı sorunlara değinen sektör profesyonelleri, ithal edilen kalitesiz ürünlerden dolayı yaşanan mağduriyetlerin, turizm sektöründe hizmet veren otelleri olumsuz olarak etkilediğini belirtiyor. En önemli sorunlardan birini, yatırımcıların özellikle de bireysel (zincir marka olmayanların) otellerde kilit sistemi konusuna, yatırımlarında gereken önemi vermemesi, ucuzu olsun mantığıyla gidip, işletme açılınca doğal olarak çok sıkıntılar yaşamaları ve misafirlerine de yaşatmaları olarak gösteriyorlar. Teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte yazılım güvenliği ve sistem entegrasyonu konularında yeterli teknik donanımına sahip olmayan uygulayıcıların sorun yaratabilmesi nedeniyle doğan, sektör genelinde eğitimli teknik personel ihtiyacının



artması da önemli problemlerden biri olarak yerini alıyor. Ayrıca sektöre hızlı girip çıkan firmalar da işin farklı bir boyutunu oluşturuyor. Bu firmalar sektörden çıktıklarında yatırımcının yapabileceği bir şey kalmıyor ne hizmet alabiliyor ne de yedek parça. Bir diğer sorun ise kopya kartlar, kopya kart kullanımı bu işe yıllarını vermiş firmaları zor durumda bırakıyor. Ekonomik boyutta sorunlar ise tedarik zinciri sıkıntıları ve döviz kurundaki dalgalanmalarının, enerji maliyetlerinin artışının sektördeki işletmelerin üzerinde baskı oluşturmalarıdır. Gelişmiş sistemlerin maliyetinin yüksek olabilmesi otelleri zorlayan bir etken olarak güncelliğini koruyor. Bu sorunlara karşın alanda faaliyet gösteren firmalarımız, farklı bütçelere uygun ürünler sunarak otellerin ihtiyaçlarına göre en doğru çözümü bulmalarına yardımcı oluyorlar. Kilit sistemleri sektörünün geleceğe açık, büyüme potansiyeli yüksek bir alan olduğunu, ancak bu büyümenin, yalnızca teknolojiyi geliştirmekle değil; o teknolojiyi sahada doğru uygulamak ve desteklemekle mümkün olabileceğini belirten sektör profesyonelleri, sektöründeki zorlukları inovasyon, kalite ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla aşabileceklerini ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri enerji verimliliğini ve sürdürülebilirliği ön planda tutan ürün ve hizmetlerini otel projelerine daha fazla entegre etmek, mevcut ekonomik şartlar altında bu yıl için belirledikleri hedeflere ulaşmak, otelcilik sektöründeki kilit sistemleri pazarında daha fazla büyümek, global pazarlarda da daha fazla yer almak hedefinde olduklarını ifade ediyorlar.





Semih Teker / Kale Kilit / Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü

Kale Kilit, 1953 yılında Türkiye'nin ilk kilit fabrikası olarak kurulmuş ve 70 yılı aşan tecrübesiyle bugün yurt içi pazarın lideri konumunda olup, global pazarın da önemli oyuncularını arasında girmiştir. Geniş ürün yelpazemizle, konutlardan otellere, kurumsal yapılardan endüstriyel tesislere kadar farklı kullanım alanlarına hitap ediyoruz. Ürün portföyümüzde silindirli gömme kilitler, bareller, elektronik ve akıllı kilit sistemleri, kapı aksesuarları, yangın kapısı kilitleri, kasa sistemleri, sürme kapı sistemleri ve daha pek çok güvenlik çözümü yer alıyor. Çerkezköy'deki entegre üretim tesisimizde yıllık yaklaşık 20 milyon ürün üretim kapasitesine sahibiz. Bu güçlü üretim altyapısıyla hem iç pazarda liderliğimizi sürdürüyor hem de 100'ü aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Oteller için geliştirdiğimiz kilit sistemleri hem güvenlik hem de konfor ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanmıştır. Kale Kartlı Kilit Sistemleri bu alandaki öne çıkan ürünlerimizdir. Kartlı kilit sistemlerimiz; manyetik kart, RFID

Türkiye'nin ilk kilit fabrikası olarak kurulan ve 100'ü aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiren Kale Kilit olarak, oteller için geliştirdiğimiz kilit sistemlerimiz hem güvenlik hem de konfor ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlandı

ve Mifare teknolojilerini destekleyerek farklı otel yapılarına entegrasyon kolaylığı sunar. Yazılım tabanlı yönetim sistemleri sayesinde odalara giriş çıkışlar detaylı olarak izlenebilir. Yeni nesil kilit sistemleri sadece güvenliği değil, aynı zamanda enerji yönetimini ve müşteri memnuniyetini de desteklemektedir. Özellikle akıllı oda kartları ve sensör destekli sistemlerle, oda boşken enerji sarfıyatı minimuma indirilir. Klima, aydınlatma ve televizyon gibi sistemler otomatik olarak devre dışı bırakılır. Bu da hem çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlar hem de otel işletmeleri için ciddi enerji tasarrufu demektir. Ayrıca, mobil uygulama destekli sistemlerde check-in öncesi dijital anahtar gönderimi veya self check-in opsiyonu gibi işlevler, konaklama sürecini daha sorunsuz ve çağdaş hale getirerek müşteri memnuniyetini artırır.

Oteller, sistem seçerken entegrasyon kolaylığı, güncelleme ve uzaktan yönetim kabiliyeti, dayanıklılık ve teknik servis ağı, enerji verimliliği ve kullanıcı kolaylığına önem vermelidir

Kilit sistemlerinde güvenlik kadar sistemin kullanıcı dostu ve sürdürülebilir olması da önemlidir. Oteller, sistem seçerken şu kriterleri göz önünde bulundurmalıdır:

Entegrasyon kolaylığı: Mevcut bina

otomasyon sistemleriyle uyumlu olmalı.

Güncelleme ve uzaktan yönetim kabiliyeti: Yeni teknolojilere kolayca adapte olabilmeli.

Dayanıklılık ve teknik servis ağı: Uzun ömürlü kullanım ve yaygın servis desteği sağlamalı.

Enerji verimliliği:

Oda boşken sistemin enerji tasarrufu sağlaması fark yaratır.

Kullanıcı deneyimi: Misafirlerin teknolojiyi zorlanmadan kullanabilmesi önemlidir. Bu anlamda Kale Kilit olarak, sadece ürün değil; satış sonrası destek, kurulum ve yazılım hizmetleriyle de otellere uçtan uca çözüm sunuyoruz. Sektörümüzde en sık karşılaşılan sorunların başında düşük kaliteli ithal ürünlerin piyasayı olumsuz etkilemesi geliyor. Bu durum hem müşteri güvenliğini riske atıyor hem de bu ürünleri kullanan tesislerin itibarına zarar veriyor. Diğer yandan, teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte yazılım güvenliği ve sistem entegrasyonu konularında yeterli teknik donanıma sahip olmayan uygulayıcılar sorun yaratabiliyor. Bu nedenle sektör genelinde eğitilmiş teknik personel ihtiyacı da artmakta. Bu problemlere çözüm olarak; yerli üretimin desteklenmesi, teknik eğitimlerin yaygınlaştırılması ve sektör standartlarının daha sıkı şekilde denetlenmesi gerektiğine inanıyoruz. Otelerde konaklayan müşterilerin can ve mal güvenliğinin sağlanmasında en önemli unsurlardan birinin kapı ve kilit sistemleri olduğunun unutulmaması gerekir. 2025 yılında hem ürün geliştirme hem de dijitalleşme odağında yatırımlarımıza devam etmeyi planlıyoruz. Özellikle turizm sektörü için temassız, mobil uyumlu ve enerji tasarruflu sistemlerde yeni ürün lansmanlarımız olacak. İhracat kanallarımızı genişleterek Türk mühendisliği ile geliştirdiğimiz ürünleri daha fazla ülkede konumlandırmak istiyoruz. Ayrıca, sürdürülebilirlik vizyonumuz doğrultusunda karbon ayak izimizi azaltan üretim yöntemlerine geçişi hızlandıracamız.



Kale Kilit

Güven Dolu Bir Tatil Sunar

KD050/50-130



**Parmak İzi ve
Şifre Belirleme
Özelliği**



**Kale Smart
Uygulaması
desteği**



**Kart ile Açma
Özelliği**



**Şifre Belirleme
Özelliği**



**Wifi
Opsiyonel Getaway
Ünitesiyle**



**Mekanik
Anahtar
İşlevi**

444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT



Kemal Çivicioğlu / Som Elektronik
Tic. İth. ve İhracat / CEO

2000 yılların başlarında Antalya merkezli olarak kurulan firmamızla ürün yelpazemizi geliştirerek ilerliyoruz. Som Elektronik markamızı patentli hale getirdik. Bu markamızla; Kartlı kilit sistemleri, DND sistemleri, klasik energy saver seti, offline ve online varlık sensörlü enerji kontrol sistemlerinin satışı, montaj ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini veriyoruz. Turizm sektörüne genelde Mifare teknoloji uzaktan okutmalı kartlı kilit sistemleri satışı yapıyoruz. Yılbaşından bu yana ise 68 dakika yangına dayanıklılık sertifikası olan kartlı kilit modelimizin satışı yoğunluk kazandı. Genellikle şehir içi otelcilğinde tercih edilen QR kodlu, Bluetooth/Wifi üzerinden çalışan kartlı kilit sistemlerimiz de mevcut, ancak daha gelişme aşamasında, çok da talep görmüyor. Özellikle kıyı şeridindeki otellerimize tatile gelen müşteri, elinde cep telefonu ile kartlı kilidi açmak için uğraşmak istemiyor. Yabancı misafirler tatilde cep telefonlarını yanlarında bile taşıyorlar. Kartla, oda kapı kilit sistemini çalıştırmak hala otellerin tercihidir. Gelişen teknoloji ve elektrik faturalarının yüksekliği oda enerji tüketiminde odada kişi varsa oda enerjisini aktif etme yönüne evrildi. Özellikle split klima sistemlerini kullanan oteller böylelikle yüzde 30-35, VRF klima sistemini kullanan oteller ise yüzde 5-10 kadar tasarruf etmeye



Som Elektronik patentli markamızla turizm sektörüne genelde Mifare teknoloji uzaktan okutmalı kartlı kilit sistemleri satışı yapıyoruz; yılbaşından bu yana ise 68 dakika yangına dayanıklılık sertifikası olan kartlı kilit modelimizin satışı yoğunluk kazandı

başladı. Böylelikle enerji kontrolünde oda kapı kartı aktif olmaktan çıktığından kartlı kilit bileklik ile açılır duruma geldi. Oda kapı kartı kullanımı gündemden düştüğü için enerji maliyetlerinin düşmesinin yanında kart maliyeti de ortadan kalkmış oldu. Özellikle sahil otelciliği yapan işletmelerde müşteri memnuniyeti de artmış oldu.

İşletme; kartlı kilitten beklentisini çok net belirlemeli ve buna göre model seçimine yoğunlaşmalıdır. Müşteri portföyü ürün seçiminde de belirgin faktördür.

Fiyat odaklı değil, hizmet ve fonksiyon özellikleriyle ürün seçimi yapılmalıdır. İşin en basit ve kolay yolu; ilk başta doğru firma ve doğru ürün tedariki yapmaktır

Otellerde, kilit sistemi seçiminden önce, kartlı kilit satan firmayı seçmelerinin çok çok önemli olduğuna, bu konuda hassas davranmaları gerektiğine dikkat çekmek isterim. Kartlı kilidi alacakları firmadan; minimum 5 sene hatta 10 sene teknik destek ve yedek parça tedariki konusunda destek alacaklarına emin olmalı. 9 gün gibi süren uzun tatillerde satın alma yaptıkları firmaya ulaşma konusunda sorun yaşamayacaklarına emin olmalı. Firmaların, uzun tatillerde çalışmadıkları ve personel nöbet sistemi uygulamadıkları için müşterilerini mağdur ettiklerine şahit oluyoruz. Biz bu konuda 7/24 telefonla destek vermenin yanında, gerekiyorsa otele giderek sorunu çözme konusunda da hizmet verebiliyoruz. Firma seçimi yapıldıktan sonra; Yangına dayanıklılık sertifikası olan kapı varsa mutlaka yangına dayanıklılık sertifikası olan kartlı kilit uygulanmalıdır. Gerçek olmayan sertifikalarla bu tip ürünlerin satışının yapıldığını gördüğümüzden, firmaların otel yönetimine sundukları sertifikaları sorgulamaları özellikle gerekmektedir. İşletme; kartlı kilitten beklentisini çok net belirlemeli ve buna göre model seçimine yoğunlaşmalıdır. Müşteri portföyü ürün seçiminde de belirgin faktördür. Fiyat odaklı değil, hizmet ve fonksiyon özellikleriyle ürün seçimi yapılmalıdır. Doğru seçim yapmayan otellerin bir sezon sonra bu ürünlerde revizyona girdiklerini ve ciddi maddi kayıplara uğradıklarına şahit oluyoruz. Kilit sistemlerinin tedarikinde otel yönetimleri fiyat odaklı hareket etmemeliler. Satış sonrası teknik



desteği olmayan sadece ve sadece ürün satan firmaların fiyat politikalarının birbirinden farklı olduğunu unutmamak gereklidir. Aynı kentte ve/veya aynı bölgedeki firmalarla çalışmaya özen gösterirlerse hizmet almada sorun yaşamazlar. Bu ürün grubunda satış sonrası destek almanın avantaj olduğunu unutmamak gerekir. Özellikle sadece ürün satan bir sonraki yıl artık bu ürünü satmayan firmaların yoğun olduğu ortamda mağdur olan otel müşterimiz bize ulaştığında mekanik sorunları yoksa elektronik sistem revizyonu yaparak çözüm oluşturabiliyoruz. Ancak hem elektronik hem de mekanik sıkıntıları olan mağdur otel müşterimize kartlı kilit sistemlerini yenilemek zorunda olduklarını belirtiyoruz. Otel yönetiminden eğer kilit yenileme kararı çıkarsa; bu sefer oda kapısı üzerindeki deliklere göre kilit modeli bulmak gibi konu karşılırlarına çıkacaktır. İşin en basit ve kolay yolu; ilk başta doğru firma ve doğru ürün tedariki yapmaktır. QR kodlu, Bluetooth/Wifi üzerinden çalışan kilit sistemini tercih eden oteller müşterilerinin bu kilit sistemini kullanacak yeterlilikte olup olmadığına mutlaka dikkat etmelidir. Bu sistemleri tercih edip ciddi ödemeler yapıp müşteri uyumsuzluğu nedeniyle kartla çalışır sisteme dönen otellerin olduğuna görüyoruz. Kilit Sistemleri konusunda 2025 yılı trendi; yangına dayanıklılık sertifikalı olan ürün konsepti olacağını gördüğümüzden farklı modellerde bu sertifikaları edinmeye çalışacağız. Bu sertifikalar her kilit ürünü için teknik nedenlerle oluşturulmuyor. Bunun yanında online/offline enerji kontrol sistemlerinde sıfır hata ile satış ve hizmet vermeye odaklanacağız.



DND SİSTEMLERİ



KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ



ENERGY SAVER VE VARLIK SENSÖRÜ SİSTEMLERİ

BİZE ULAŞIN
info@somelektronik.com.tr



Egemen Kılıç / infoMET Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş. / İş Geliştirme Müdürü

infoMET Teknoloji, 2006 yılında müşterilerinin elektronik güvenlik sistemleri ve otomasyon çözümleri ihtiyaçlarına yenilikçi ve güvenilir hizmetler sunmak amacıyla kurulmuştur. Geçiş kontrol sistemleri, CCTV sistemleri, yangın algılama sistemleri, acil anons sistemleri ve KNX otomasyon sistemleri gibi bina yönetim sistemlerinde sektörün önde gelen sistem entegratörlerinden biridir. Ayrıca, İspanya merkezli Salto Systems'in Türkiye distribütörlüğünü yaparak, otellerde kullanılan akıllı kilit sistemlerinde yenilikçi çözümler sunmaktayız. Konuk memnuniyetinin her ayrıntıda önem kazandığı turizm sektöründe, otel odası giriş sistemleri artık yalnızca bir güvenlik unsuru değil; aynı zamanda konforun, teknolojiyle entegre hizmet anlayışının ve mimari estetiğin ayrılmaz bir parçası haline geldi. Salto Systems olarak, dünya genelinde milyonlarca kullanıcının tercih ettiği akıllı geçiş sistemlerimizi, Türkiye'de de otellerin hizmetine sunuyoruz. Otelcilik sektöründe farklı konseptlere, tasarımlara ve işletme dinamiklerine uygun çözümler sunabilmek, Salto ürün geliştirme yaklaşımımızın temelinde yer alıyor. Butik otellerden büyük resort tesislere, şehir otellerinden dağ veya sahil konaklama alanlarına kadar her yapıya entegre olabilen kilit sistemlerimiz; hem estetik çeşitliliği hem de yüksek dayanıklılığıyla öne çıkıyor. Modern mimaride sıklıkla tercih edilen zarif hatlara sahip metalik yüzeyler, geleneksel yapılarla uyumlu sıcak dokular, sade ya da cesur renk seçenekleri gibi farklı tasarım alternatifleri sayesinde, kapı kilidi artık sadece işlevsel değil, aynı zamanda dekoratif bir unsur. Ancak Salto'yu farklı kılan yalnızca görünümü değil; zorlu koşullarda sunduğu dayanıklılık ve teknolojik yeteneklerdir. Özellikle yaz aylarında yüksek sıcaklık ve nemin hakim olduğu resort otellerde, dış cepheye yakın veya açık hava koşullarına maruz kalan oda kapılarında, sistemin güvenilirliğini uzun vadede koruması kritik bir ihtiyaçtır. Bu bağlamda Salto kilitleri, zorlu iklim koşullarına karşı üstün koruma sunacak şekilde tasarlanmıştır. Nem, tuzlu hava, ani ısı değişimleri gibi çevresel etkilere karşı yüksek direnç gösteren kaplamalar ve IP sertifikalı yapılar, sistemin uzun ömürlü kullanımını garanti altına alıyor. Misafirler,

İşletmelerin elektronik güvenlik sistemleri ve otomasyon çözümleri ihtiyaçlarına yenilikçi ve güvenilir hizmetler sunmak amacıyla kurulan infoMET Teknoloji olarak, Salto Systems'in Türkiye distribütörlüğünü yaparak, otellerde kullanılan akıllı kilit sistemlerinde yenilikçi çözümler sunmaktayız

kart, bileklik ya da cep telefonlarıyla kolayca odalarına ulaşabilirken; işletmeler de kullanıcı hareketlerini izleyebilir, geçici ya da kalıcı yetkilendirme yapabilir, güvenlik ve hizmet süreçlerini merkezden yönetebilir. Ayrıca otel yazılım sistemleriyle entegrasyon kolaylığı sayesinde, SPA, otopark, asansör, toplantı salonu gibi farklı alanlarda tek kart veya mobil anahtarla geçiş mümkün hale geliyor. Kilit sistemlerinde teknolojik yenilikler, otellerde enerji verimliliği ve müşteri deneyimi açısından büyük avantajlar sağlamaktadır. Mobil anahtar uygulamaları sayesinde otel misafirleri, fiziksel anahtara ihtiyaç duymadan akıllı telefonlarıyla odalarına erişebilirler. Bu sistem, aynı zamanda odanın enerji kullanımını optimize edecek şekilde programlanabilir. Örneğin, oda boşken enerji tüketimini minimize eden modüller aktif hale gelir. Buna ek olarak, Salto Systems'in PMS entegrasyonu sayesinde otel yönetimi, odalarda bulunan kilitlerin durumunu gerçek zamanlı olarak izleyebilir ve gerektiğinde uzaktan müdahale edebilir. Bu hem operasyonel verimliliği artırır hem de müşteri memnuniyetini maksimize eder.

Kilit sistemleri sektöründe öne çıkan sorunların başında tedarik zinciri sıkıntıları ve döviz kurundaki dalgalanmalar gelmektedir. infoMET Teknoloji olarak bu süreçte tedarikçi portföyümüzü genişleterek alternatif bileşen kaynakları oluşturduk ve lojistik süreçlerimizi daha etkin yönetmek adına dijital çözümler geliştirdik

Otel sektörü için kilit sistemi seçiminde dikkat edilmesi gereken en önemli kriterlerden biri, sistemin hem güvenilirlik hem de kullanıcı dostu olmasıdır. Güvenilirlik, otel misafirlerinin ve çalışanlarının güvenliğini sağlamak açısından kritik bir rol oynar. Bu noktada Salto Systems'in sunduğu yüksek güvenli elektronik ve mekanik kilit sistemleri, veri güvenliğinden fiziksel dayanıklılığa kadar geniş bir yelpazede çözüm sunmaktadır. Kilit sistemlerinin PMS entegrasyonuna uygunluğu da önemli bir seçim kriteridir. Salto Systems, farklı PMS sistemleri ile kolayca entegre olabilen ürünleriyle, otel yönetim süreçlerini optimize eder. Bu sayede, misafirlerin check-in ve check-out işlemleri daha hızlı ve sorunsuz gerçekleşir. Enerji verimliliği, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda öne çıkan bir diğer kriterdir. infoMET Teknoloji olarak otellerde enerji yönetimini optimize edecek sistem entegrasyonları sunuyoruz. Salto Systems'in enerji tasarrufu modülleri, odalar boşken enerji tüketimini minimize eder ve

otel işletmelerinin operasyonel maliyetlerini düşürür. Ayrıca, pil ömrü uzun olan elektronik kilit sistemleri, bakım maliyetlerini düşürmek açısından da önemlidir. Salto Systems'in pil ömrü uzun kilitleri, otellerin bakım operasyonlarını daha verimli hale getirir. Son olarak, teknik destek ve hizmet kalitesi de kilit sistemi seçiminde göz önünde bulundurulması gereken önemli bir faktördür. infoMET Teknoloji olarak müşterilerimize satış sonrası teknik destek, eğitim ve bakım hizmetleri sunarak operasyonel sürekliliği sağlamayı hedefliyoruz. Kilit sistemleri sektöründe öne çıkan sorunların başında tedarik zinciri sıkıntıları ve döviz kurundaki dalgalanmalar gelmektedir. infoMET Teknoloji olarak bu süreçte tedarikçi portföyümüzü genişleterek alternatif bileşen kaynakları oluşturduk ve lojistik süreçlerimizi daha etkin yönetmek adına dijital çözümler geliştirdik. Ayrıca, enerji maliyetlerinin artışı sektördeki işletmelerin üzerinde baskı oluşturuyor. Bu noktada, enerji verimliliği sağlayan akıllı kilit sistemlerimizin kullanımını teşvik ederek otellerin operasyonel maliyetlerini azaltmalarına destek olmayı hedefliyoruz. Hizmet kalitesinin sürdürülebilirliği de sektörün bir diğer önemli sorunu. Bu bağlamda, eğitim ve teknik destek süreçlerimizi güçlendirerek müşterilerimize daha proaktif hizmet sunmayı planlıyoruz. 2025 yılında infoMET Teknoloji olarak öncelikli hedefimiz, enerji verimliliğini ve sürdürülebilirliği ön planda tutan ürün ve hizmetlerimizi otel projelerine daha fazla entegre etmek olacaktır. Salto Systems ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, akıllı kilit sistemlerinin yanı sıra enerji yönetim sistemlerini de projelere dahil ederek otellerin karbon ayak izini azaltmaya yönelik çözümler sunmayı planlıyoruz. Ayrıca, müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik hizmet kalitemizi güçlendirmek adına teknik destek ve eğitim süreçlerimize yatırım yapacağız. Yurt içinde prestijli projelerde yer almak ve yeni pazarlara açılmak da 2025 yılı hedeflerimiz arasında yer almaktadır.





Ufuk Eldar / EF Teknoloji Sistemleri
Elektronik ve İnşaat San. Tic. A.Ş. /
Genel Müdür

EF Teknoloji Sistemleri A.Ş. 2009 yılında kurulmuş olup, otellere yönelik elektronik kilit sistemleri konusunda hizmet vermektedir. Elektronik kilit sistemlerini Miwa Lock Co., Ltd. Japonya firmasından ithal ederek otel projelerine satış, servis, yedek parça ve sarf malzemeleri konusunda hizmet vermektedir. Miwa Lock Co., Ltd.'nin elektronik kilit sistemleri, otellerin ihtiyaçlarına göre tasarlanmış modern, güvenilir ve estetik çözümler sunuyor. Temassız kart teknolojisi, mobil anahtar entegrasyonu, online çalışma kapasitesi ve yazılım destekli yönetim sistemleri sayesinde konukların güvenliği ve konforu ön planda tutulur. Elektronik kilitlerimiz bluetooth low energy, NFC, mifare plus AES, Legic, BLE online özelliklerine sahiptir. En son sistem RFID kilitlerimiz, şık ve dayanıklı çelik kilit setleriyle otellerin güvenliğini artırmaktadır. Otellerde, destekli yaşam alanlarında, apartmanlarda, sahil tatil köylerinde ve okullarda kullanılmakta olup çeşitli kaplamalarda ve kol stilleri bulunmaktadır. Hem iç hem de dış mekanlar için önerilir. Ürünümüz ANSI 156.25 1. sınıf testini geçmiştir. Güvенеbileceğiniz kalitede ve bir kartı dokundurmak kadar basit kullanım sunuyor. Ekstra işlevsellik / şifreleme isteyenler için şu yükseltmelerimiz



EF Teknoloji Sistemleri firmamızla, elektronik kilit sistemlerini Miwa Lock Co., Ltd. Japonya firmasından ithal ederek, otel projelerine satış, servis, yedek parça ve sarf malzemeleri konusunda hizmet vermekteyiz

var: BLE dijital anahtar, MIFARE Plus AES, online, mekanik anahtar geçersiz kılma, otomatik kilit ve konut modu işlevi. Bir kart bir kilidi açmak için kullanıldığında, üzerine yazılabilir ve okunabilir. Misafir kartları: Gerekğinde, resepsiyon kodlayıcısında bir misafir kartını okumak, oda numarası, giriş/çıkış tarihi ve kartın misafir odasında neden çalışmadığı gibi hata bilgileri gibi önemli bilgileri görüntüler. Personel kartları: Personel kartı her kullanıldığında çeşitli bilgiler eklenir. Bunlara oda, kilidin açıldığı saat ve kilidin pillerinin durumu dahildir. Online sistemimizde tüm bilgiler (pil durumları dahil) anlık olarak raporlanmaktadır. MIWA sistemi, hem PMS hem de POS çözümlerine arayüz sağlamak üzere tasarlanmıştır; RS232 veya TCP/IP anahtar verileri otomatik olarak MIWA sistemine gönderilebilir, bu da check-in prosedürünü daha verimli hale getirir ve tuş vuruşu hatalarını ortadan kaldırır. Tüm önceki MIWA sistemlerinde olduğu gibi yeni misafir kartları eski misafir kartlarını iptal eder ve her personel kartı kaybolması veya çalınması halinde iptal edilebilir. Miwa ALV3 serisi elektronik kilitleri online çalışabilme kapasitesine sahip olduğundan dolayı Enerji Yönetim Sistemleri (otel odası enerji tasarrufu) ile entegre olabilmekte ve misafir oda dışına çıktığında odanın enerji senaryosuna yardımcı olmaktadır. Bu sayede optimum enerji tasarrufu sağlanmaktadır.

Otel elektronik kilit sistemleri, otel güvenliği ve müşteri memnuniyeti açısından kritik öneme sahip teknolojilerdir. Ancak bu sistemler, teknolojik gelişmelere rağmen çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalabilmektedir. Elektronik kilit sistemleri, özellikle Wi-Fi veya Bluetooth bağlantılı modeller, siber saldırılara açık hale gelebilir. Donanım ve yazılımın düzenli olarak güncellenmesi ile şifreleme protokollerinin güçlü tutulması (AES 256-bit vb.) sayesinde güvenlik en üst düzeyde olmalıdır

Otellerin elektronik kilit sistemleri seçiminde dikkat edilmesi gereken özellikler şöyle sıralanabilir: AES-128/256 gibi güçlü şifreleme protokollerine sahip sistemler olmalı - Kartların kopyalanmasını zorlaştıran teknolojiler Mifare Plus AES, BLE, NFC vb. - Yetkisiz girişlerin engellenmesi için zaman sınırlı ya da belirli alanları açan anahtar tanımlama özelliği olmalı - BLE özellikli çep telefonları ile kapıların açılabilmesi olmalı -

Yüksek güvenli AES protokollü RFID kartlar ile çalışabilmeli - Yüksek güvenli BLE ağ yapısı ile kilitlerin PC'lere bağlanmalı ve kendi aralarında haberleşmeli - Mekanik yapısı ile uzun yıllar dayanıklı olmalı - Satış sonrası destek hizmetlerinin 7/24 yapılabilmesi - Sarf malzemeleri her an temin edilebilmesi - Siber güvenlik için sistem ve kilit güncellemeleri online olarak güncellenebilmesi - Çok istasyonlu olarak kartlar misafirler için hazırlanabilmelidir. Bu gereklilikler çok önemli ve tercih nedenlerinden bazıları olmalıdır. Otel elektronik kilit sistemleri, otel güvenliği ve müşteri memnuniyeti açısından kritik öneme sahip teknolojilerdir. Ancak bu sistemler, teknolojik gelişmelere rağmen çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalabilmektedir. Elektronik kilit sistemleri, özellikle Wi-Fi veya Bluetooth bağlantılı modeller, siber saldırılara açık hale gelebilir. Donanım ve yazılımın düzenli olarak güncellenmesi ile şifreleme protokollerinin güçlü tutulması (AES 256-bit vb.) sayesinde güvenlik en üst düzeyde olmalıdır. Satış sonrası teknik destek konusunda eksiklik olmaması gerekir. Düzenli kontrollerin yapılması, yazılımların güncel tutulması, sistemlerin sürekli ve en iyi durumda çalışması sağlanmalıdır. Şirketimizin bu yılki hedefleri başlamosunda; 2025 yılının turizm sektörü için 2024 yılına göre daha iyi olacağı düşüncesiyle firmamızın da iş potansiyelinin artacağını düşünüyorum. 2025 yılı için yeni otel projeleri ve renovasyon projelerinde yer almayı planlıyoruz.





Hilmi Uytun / Hafele / Türkiye ve Bölge
Ülkeler İcra Kurulu Başkanı

Häfele olarak köklerimiz 1923 yılına, Almanya'nın Nagold kentine uzanıyor. Kurulduğumuz günden bu yana, mobilya ve yapı donanımları alanında dünyaya yön veren bir marka olma vizyonu ile hareket ediyoruz. Bugün 150'den fazla ülkede aktifiz ve 7 üretim tesisimizle global ölçekte üretim yapıyoruz. Türkiye'de ise 1996 yılından bu yana varız. Burada sadece ürün satan bir yapı değil; mimari çözümler geliştiren, yaşam alanlarını dönüştüren ve yüksek katma değer sunan bir çözüm ortağıyız. Ürün yelpazemiz; mobilya ve kapı donanımlarından elektronik kilit sistemlerine, entegre aydınlatmadan mutfak, banyo ve giyinme alanlarına kadar uzanıyor. Ayrıca Häfele Concept iş modelimizle, tamamen kullanıcı deneyimine odaklanan sistem çözümlerimizle sektörde fark yaratıyoruz. Üretim kapasitemiz global merkezlerimizde konumlanmış durumda; ancak Türkiye'deki yapılanmamız, satıştan projelendirmeye, eğitimden lojistiğe kadar çok güçlü bir organizasyon yapısıyla destekleniyor. Turizm sektörü, bizim için sadece bir müşteri segmenti değil; güvenliğin, estetiğin ve dijitalleşmenin birlikte yaşadığı bir alan. Bu sektöre özel geliştirdiğimiz Dialock Elektronik Kilit Sistemimiz, otelcilik deneyimini hem işletmeci hem de misafir açısından yeniden tanımlıyor. Dialock; estetik tasarımı, dayanıklılığı ve yüksek güvenlik seviyesiyle otelin tüm erişim noktalarını yönetme imkânı sunuyor. Cep telefonu ile kullanım ve online sistem altyapımız üzerinde çalışmalarımız devam ediyor; bu özellikleri 2025'in son çeyreğinde kullanıma sunmayı planlıyoruz. Aynı zamanda otel yöneticileri için büyük bir operasyonel kolaylık sağlıyoruz. Dialock sistemi, offline olarak çalışırken; detaylı ve kişiye özel yetkilendirmeler yapılabilir. Donanım kalitemiz ise yüksek yoğunluklu otel trafiğine uygun, dayanıklı ve estetik çözümler sunuyor. Biz Häfele olarak otellere sadece bir kilit değil, bütünsel bir misafir deneyimi ve yönetim kolaylığı sunuyoruz. Bu da bizi sektörde farklı bir noktaya taşıyor. Bugün turizm sektörü yalnızca konaklama hizmeti sunmakla kalmıyor; aynı zamanda sürdürülebilirlik, verimlilik ve misafir deneyimi gibi çok boyutlu alanlarda kendini sürekli geliştirmek zorunda. Biz de Häfele olarak bu dönüşümün önemli bir ortağıyız. Elektronik kilit sistemlerinde geline son teknoloji, oteller için yalnızca bir güvenlik unsuru değil; aynı zamanda müşteri memnuniyetinin anahtarı haline geldi. Diğer yandan, günümüz misafirleri hız, kişiselleştirme ve teknoloji entegrasyonu bekliyor. Geleneksel anahtar sistemleri artık

Bugün 150'den fazla ülkede aktif ve 7 üretim tesisiyle global ölçekte üretim yapan Häfele olarak, geniş ürün yelpazemizle birlikte turizm sektörüne özel geliştirdiğimiz Dialock Elektronik Kilit Sistemimiz, otelcilik deneyimini hem işletmeci hem de misafir açısından yeniden tanımlıyor

bu beklentilere cevap veremiyor. Misafirlerin güvenliğini ve memnuniyetini önceliklendiren sistemimiz, yüksek güvenlik seviyesi ve merkezi yönetim altyapısıyla kullanıcı bazlı yetkilendirme ve izleme imkânı sunuyor. Mobil anahtar ve temassız check-in gibi gelişmiş kullanım seçeneklerinin devreye alınması için altyapı çalışmalarımız devam etmektedir. Bu sistemler sayesinde oteller hem operasyonel maliyetlerini düşürüyor hem de misafirlerine çağdaş, güvenli ve konforlu bir deneyim sunuyor. Kısacası, elektronik kilit sistemleri otellerin yalnızca kapılarını değil, geleceğe açılan vizyonlarını da yönetmelerini sağlıyor.

Häfele olarak, çözümlerimizi otel odasından, spa alanına, otoparktan ödeme sistemine kadar geniş alanlarda sunuyoruz. Tavsiyemiz, otellerin karar verirken yalnızca ürün değil, aynı zamanda güçlü bir teknoloji partneri seçtiklerinin bilincinde olmalarıdır

Kilit sistemleri, bir otelin güvenlik altyapısının çok ötesindedir. Doğru sistem seçimi; işletmenin sürdürülebilirliğini, operasyonel verimliliğini ve misafir memnuniyetini doğrudan etkiler. Bu nedenle otellerin kilit sistemi tercih ederken yalnızca bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarını da gözetmeleri büyük önem taşır. Öncelikle entegrasyon yeteneği en kritik kriterlerden biridir. Seçilecek sistemin; rezervasyon ve misafir ilişkileri sistemleriyle entegre çalışabilmesi gerekir. Bu, verimlilik açısından işletmeye büyük avantaj sağlar. İkinci olarak güvenlik seviyesi göz ardı edilmemelidir. Özellikle RFID tabanlı çözümler, klasik manyetik kartlara göre çok daha yüksek güvenlik sağlar. Ancak burada sadece teknolojik düzey değil, sistemin şifreleme altyapısı ve veri güvenliği politikaları da değerlendirilmelidir. Kullanım kolaylığı ve esneklik de bir diğer önemli kriterdir. Sistem yalnızca misafirler için değil, otel çalışanları için de pratik ve hızlı yönetilebilir olmalı. Online yönetim paneli, mobil erişim imkânı, kullanıcı bazlı yetkilendirme gibi özellikler, bu alanda ciddi fark yaratır ki biz de bu teknolojiyi en kısa sürede sunmak için hazırlanıyoruz. Son olarak; tasarım ve dayanıklılık. Kilit sistemleri estetik olarak mimariye uyum sağlamalı, aynı zamanda uzun yıllar yüksek sirkülasyona dayanacak kaliteye sahip olmalıdır. Biz Häfele olarak, bu kriterlerin tamamını karşılayan çözümleri otel odasından, spa alanına, otoparktan ödeme sistemine kadar geniş alanlarda sunuyoruz. Tavsiyemiz, otellerin bu kararı verirken yalnızca ürün değil, aynı zamanda güçlü bir teknoloji partneri seçtiklerinin bilincinde olmalarıdır. Çünkü bu sistemler, yalnızca kapıları değil; marka imajını ve müşteri deneyimini de şekillendirir. Kilit sistemleri sektörü, teknolojinin hızlı evrimiyle büyük bir dönüşüm geçiriyor. Ancak bu dönüşüm beraberinde bazı yapısal ve operasyonel zorlukları da getiriyor. Sektörün en temel

sorunlarını üç ana başlıkta değerlendirebiliriz: Uyum ve Entegrasyon Problemleri: Pek çok otel veya işletme, zaman içinde farklı sistemleri bir araya getirerek bir altyapı oluşturuyor. Ancak bu sistemlerin birbiriyle konuşamaması ya da veri aktarımında kopukluk yaşanması ciddi verim kayıplarına neden oluyor. Biz Häfele olarak bu sorunu, tüm sistemlerin entegre çalışabilmesi, açık mimariye sahip çözümler geliştirerek aşıyoruz. Teknolojiye Geçişteki Direnç: Özellikle daha geleneksel işletmelerde, mekanik sistemlerden dijital çözümlere geçişte bir tereddüt yaşanabiliyor. Bu, çoğunlukla teknolojiye karşı değil; yönetilebilirliğe, bakım süreçlerine veya güvenlik endişelerine karşı duyulan bir temkinlilik. Bu noktada bizim önerimiz, yalnızca ürün değil, aynı zamanda eğitim ve teknik destek sunan markalarla çalışmalarıdır. Biz müşterilerimize uçtan uca bir sistemin ötesinde bir iş ortaklığı sunuyoruz. Servis ve Teknik Destek Yetersizliği: Sistem ne kadar gelişmiş olursa olsun, doğru kurulum ve sürekli destek sunulmadığında işletme açısından sürdürülemez hale gelir. Türkiye'de bu alandaki en büyük eksikliklerden biri, satış sonrası hizmetlerin zayıf kalmasıdır. Häfele olarak biz, bu noktada kendi teknik ekiplerimiz ve yaygın servis ağımla sürekli destek veriyoruz. Sistemin ilk günden itibaren sorunsuz işlemesi, bizim en büyük taahhütlerimizden biridir. Kilit sistemleri sektörü geleceğe açık, büyüme potansiyeli yüksek bir alan. Ancak bu büyüme, yalnızca teknolojiyi geliştirmekle değil; o teknolojiyi sahada doğru uygulamak ve desteklemekle mümkün olabilir. 2025 yılı, bizim için yalnızca yeni bir takvim yılı değil; Häfele'nin Türkiye'deki yapılanmasında bir dönüşümün, bir sonraki evreye taşınmasının sembolü. Bu yılki hedeflerimizi iki ana eksenle şekillendiriyoruz: deneyim odaklılık ve sürdürülebilir büyüme. İlk odak noktamız, müşteri deneyimini yeniden tanımlamak. Häfele Concept çatısı altında sunduğumuz sistem çözümlerini, daha fazla son kullanıcıyla ve proje ortağıyla buluşturmak istiyoruz. Her temas noktasında kişiselleştirilmiş hizmet sunmak ve bu deneyimi uçtan uca yönetmek, 2025'teki en güçlü kaslarımızdan biri olacak. Bunun için bayileşme sürecimize de hız kazandırdık. İkinci olarak, büyümeyi sürdürülebilir kılmak istiyoruz. Bu hem ekonomik hem de çevresel açıdan sorumluluk almak anlamına geliyor. Enerji verimli ürün portföyümüzü genişletiyor, tedarik zincirimizde çevresel etkileri azaltacak projeleri devreye alıyoruz. Aynı zamanda insan kaynağına yatırım yapmaya devam ederek kurum içi dönüşümümüze hız kazandırıyoruz. Kısacası 2025 bizim için, teknolojiyi insan hayatına değer katacak şekilde kullandığımız, tasarımı işlevsellikle birleştirdiğimiz ve büyümemizi çok paydaşlı bir başarı hikayesine dönüştürdüğümüz bir yıl olacak.

OTEL ODALARINA DEĞER KATIYORUZ

Globalde 100 yılı aşkın deneyimimizle, butik otellerden 7 yıldızlı lüks otellere kadar her tür otelin ihtiyaçlarına yönelik binlerce çözüm sunuyoruz. Uluslararası standartlara uygun sertifikalara sahip yangın ve ses dayanımlı çözümlerimizle otel projelerine değer katıyoruz.

Sertifikasyon
ile
Destekli

Yangın koruma
pedleri

Yangın
dayanımlı
köpükler

Yangın
panelleri

Yangın ve
duman fitilleri

Kol ve kilit
setleri

Zemine monte
kapı kapatıcılar

Kapı altı
giyotinler



Emre Çolak / Neflock / Genel Müdür

Neflock Elektronik Kilit Sistemleri, sektörde 15. Yılıni doldurmuş ulusal bir firmadır. Otel, apart, rezidans gibi çeşitli konaklama tesislerine yönelik elektronik kilit çözümleri sunmaktadır. Neflock elektronik kilit sistemlerinde yenilikçi ve kullanıcı dostu teknolojilere odaklanarak, güvenli ve kolay entegre edilebilir ürünler geliştirmektedir. Turizm sektöründe otellere özel olarak geliştirdiğimiz kilit sistemleriyle misafir güvenliği, kullanıcı kolaylığı ve işletme verimliliğini ön planda tutuyoruz. RFID temassız kart teknolojisi ve mobil anahtar sistemlerimizin (Bluetooth) bir arada olduğu ürünlerimiz var. Kartlı kilit sistemlerimizin kayıt tutma özelliği sayesinde giriş kontrollerini sağlayabiliyoruz. Farklı otel konseptlerine uygun kilit kaplama ve renk seçeneklerimiz mevcut. Ayrıca kolay yönetim yazılımımız tam bir kullanıcı dostu özelliğine sahip. Enerji kontrol ünitelerimiz, elektronik kilit sistemleri ile birlikte kullanıldığında verimli bir

Mehmet Hayri Uysal /
MY Electronic / Firma Ortağı

Firmamız MY Electronic, 2000 yılı sonlarında Mehmet Hayri Uysal ve Yunus Ateşoğlu tarafından Manavgat / Antalya merkezli olarak kurulmuştur. Manavgat tercihinin ana nedeni, Türkiye turizminin başkentinde olma isteğidir. Bu sayede müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını hızlı ve güvenli olarak gidermeyi hedefliyoruz. Elektronik kartlı kilit ve güvenlik sistemleri konusunda faaliyet gösteren firma yöneticilerimiz, sektörde 2000 yılından bu yana birçok farklı proje de çalışma fırsatı bulmuşlardır. İthalat & ihracat ve profesyonel teknik destek hizmeti veren firmamız yüzde 100 öz sermayesi ile 6 ülkeye ihracat yapmaktadır. MY Electronic'in oteller, tatil köyleri, hastane, ev, ofis, yurt, rezidans, kreş, spor tesisleri, askeri tesisler ve diğer resmi kurum- kuruluşlar için 5 yıl gerçek garantili ve kullanıcı dostu ürünleri bulunmaktadır. Elektronik kartlı kilit, şifreli elektronik kilit, parmak izli kilit, elektronik dolap kilitleri, energy saver üniteleri, varlık sensörleri, özel tasarım elektronik kartlar ve devre elemanları (pano tipi klima kontrol üniteleri vb. gibi), asansör kontrol üniteleri, oda içi ve genel mekân safe box (kasa) çeşitleri, standart ve özel yapım dnd (oda uyarı sistemleri) üniteleri, saç kurutma makineleri ve

Sektörde 15. yılını doldurmuş olan Neflock Elektronik Kilit Sistemleri, turizm sektöründe otellere özel olarak geliştirdiği kilit sistemleriyle misafir güvenliği, kullanıcı kolaylığı ve işletme verimliliğini ön planda tutmaktadır

enerji tasarrufu sağlar, farklı bir kart takıldığında devreye girmeyen enerji kontrol ünitelerimiz sadece oda kartı takıldığında çalışır, bu sayede misafirin kredi kartı veya farklı kartlarla energy saver kontrolünü engeller. Bu sistem sayesinde otellerde yüzde 30'a varan enerji tasarrufu sağlanır.

Otellerin kartlı kilit sistemi tercihinde şifrelenmiş RFID teknolojisi ile kartların kolayca kopyalanamaz olması, geçiş kayıt takibinin yapılabilmesi, acil durum senaryosunun olması, dayanıklı paslanmaz çelikten üretilmesi, yangın dayanım testlerinden geçmiş olması ve kullanıcı dostu bir yazılıma sahip olması en önemli kriterlerdir

Kartlı kilit sistemi seçimi, sadece teknik bir karar değil; misafir memnuniyeti, güvenlik ve marka imajı açısından stratejik bir tercihtir. Otellerin kartlı kilit sistemi tercihinde doğru kararı vermesi hem operasyonel verimliliği hem de misafir memnuniyetini doğrudan etkiler.



Şifrelenmiş RFID teknolojisi ile kartların kolayca kopyalanamaz olması, geçiş kayıt takibinin yapılabilmesi, acil durum senaryosunun olması, dayanıklı paslanmaz çelikten üretilmesi, yangın dayanım testlerinden geçmiş olması ve kullanıcı dostu bir yazılıma sahip olması en önemli kriterlerdir. 2025 yılı, Neflock olarak inovasyon, müşteri memnuniyeti ve küresel açılım odaklı büyüme vizyonumuzu hızlandıracığımız bir dönem olacak. Sektördeki lider konumumuzu pekiştirirken, teknoloji ve hizmet kalitesinde standartları daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz.

Elektronik kartlı kilit ve güvenlik sistemleri konusunda faaliyet gösteren firmamız, yüzde 100 öz sermayesi ile 6 ülkeye ihracat yapmaktadır

benzeri diğer mimari donanım grupları alanında satış ve satış sonrası profesyonel teknik destek hizmeti sunmaktayız. Firmamız Adel, Ingersoll-Rand, Allegion, Cisa, Bricard, Briton, Schlage, Lcn, Von Duprin, Falcon, Kryptonite, Able gibi sektör lideri firmalarının gerek Türkiye gerekse Türkiye Cumhuriyetlerinde yetkili satış ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini sağlıyor. Kurulduğu ilk andan itibaren kaliteye verdiği önem ve yaratıcı fikirleri sayesinde kısa sürede turizm sektöründe tanınan firmamız, bu ilkelerinden asla vazgeçmeden 1200 'den fazla yerli ve yabancı projede yer alma fırsatı buldu. Tüm bu gelişmelere paralel, 2016 yılı itibarıyla Shenzhen, Çin'de bulunan fabrikamız ile ürünlerimizin üretimini ve yazılımını, konusunda uzman 60'tan fazla yetkili personel ile sürdürmekteyiz.

Standart Çin üretimi ya da düşük kaliteli ürünler ile mukayese edilmek maalesef ki sektörde yaşanan zorlukların başında gelmektedir. İlâveten yalnızca kart yaparak ticari faaliyetini sürdürmeyi amaçlayan firmalar da bulunmaktadır. Ürünlerimizde yapılan güncellemeler sonrasında bu durumu tamamen ortadan kaldırarak bu ve benzeri firmaların sektöre düşük kaliteli kartlarla dahil olmasını istemiyoruz

Otellerin kilit sistemi seçiminde öncelikle garanti süresi ve teknik destek konusu çok önemlidir. Maalesef ki ülkemizde yaşanan yangın felaketinde de gördüğümüz üzere hepimizin bu

konuda yüksek sorumlulukları bulunmaktadır. Yeterli sertifikaya ve teknik alt yapıya sahip firma & ürünler tercih edilmelidir. Standart Çin üretimi ya da düşük kaliteli ürünler ile mukayese edilmek maalesef ki sektörde yaşanan zorlukların başında gelmektedir. İlâveten yalnızca kart yaparak ticari faaliyetini sürdürmeyi amaçlayan firmalar da bulunmaktadır. Ürünlerimizde yapılan güncellemeler sonrasında bu durumu tamamen ortadan kaldırarak bu ve benzeri firmaların sektöre düşük kaliteli kartlarla dahil olmasını istemiyoruz. Havlu kartı ya da benzeri diğer teknik alt yapı gerektirmeyen kartlar yaparak faaliyetlerini devam ettirmelerinden yanayız. Bu yıl içerisinde işlerimizde hatırı sayılır düzeyde artış ve yoğunluk yaşamaktayız. Buna cevap vermek ve tüm müşterilerimize hizmet sunmak adına sistemimize yeni ekip arkadaşları dahil ederek yolumuza devam etmekteyiz. 2025'e dönük hedeflerimiz hakkında ise geçen yıl olduğu gibi ithalat bağımlılığımızı en aza indirmek adına 2025 yılı için de makine parkımıza ilâveler yapmayı ve üretimimizi her geçen yıl artırmayı hedefliyoruz. Çeşitli resmi kurumlar ve turizm tesislerinde türlü toplantılar düzenleyerek sektöre uygun çeşitli kolaylıklar ve farklılıkları araştırıyoruz. Bu toplantılar sonucundadır ki tamamen cep telefonu ile kontrol ve takip edilebilen elektronik kilit sistemlerimiz artık stoklarımızda yer almaktadır. Hali hazırda Ar-Ge çalışmaları devam eden birçok projemiz de bulunmaktadır.

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.



Emin Cihan Anıl / dormakaba Kapı ve Güvenlik Sistemleri / Ürün Pazarlama Müdürü

dormakaba, kökeni 150 yılı aşkın iki güçlü markanın birleşimine dayanan global bir yapıdır. Alman geçiş kontrol sistemleri uzmanı Dorma ile İsviçreli güvenlik teknolojileri lideri Kaba'nın güçlerini birleştirmesiyle oluşan dormakaba, dünya çapında entegre erişim çözümleri sunan öncü markalardan biri haline gelmiştir. Türkiye operasyonlarımızı İstanbul'daki merkez ofisimizden yürütüyoruz. Ülke genelindeki yaygın bayi ağımız ve güçlü iş ortaklarımızla birlikte kapsamlı bir hizmet altyapısına sahibiz. Ayrıca Türkiye organizasyonu olarak Batı Asya, Kuzey ve Batı Afrika bölgelerinde de aktif şekilde faaliyet göstermekteyiz. Bu bölgelere yalnızca ürün tedariki değil, aynı zamanda satış öncesi danışmanlık ve satış sonrası destek hizmetleri de sunuyoruz. Ürün portföyümüz oldukça geniş. Kapı donanımları, elektronik geçiş kontrol sistemleri, cam sistemleri, otel kilit çözümleri, hareketli bölme duvarlar, mekanik anahtar sistemleri ve teknik servis hizmetleri gibi birçok başlık altında yenilikçi çözümler sunuyoruz. Özellikle turizm sektörüne yönelik geliştirdiğimiz ürünlerle hem misafir konforunu hem de işletme verimliliğini en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Otelere yönelik ürün portföyümüzde öncelikle elektronik otel kilitleri, akıllı erişim kartları, mobil anahtar çözümleri, asansör erişim kontrol sistemleri ve web tabanlı erişim kontrol yazılımı bulunmaktadır. Elektronik

Otelere yönelik elektronik otel kilitleri, akıllı erişim kartları, mobil anahtar çözümleri, asansör erişim kontrol sistemleri ve web tabanlı erişim kontrol yazılımıyla misafir konforunu ve işletme verimliliğini en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz

otel kilitlerimiz, NFC özelliği sayesinde kablosuz olarak güncellenebilmekte; yüksek güvenliklili RFID teknolojisi ile güvenli geçiş imkânı sunmaktadır. Ayrıca BLE (Bluetooth Low Energy) teknolojisini destekleyen sistemimiz sayesinde, misafirler mobil cihazlarını anahtar olarak kullanarak odaya temassız giriş yapabilir. Bu sayede check-in ve check-out sırasında zaman kaybı yaşanmadan, RFID kart kullanımına gerek kalmadan hızlı ve konforlu bir geçiş deneyimi sağlanır. Otelcilikte teknolojinin sunduğu olanaklar yalnızca güvenlikle sınırlı değil; aynı zamanda verimlilik ve konfor anlamında da önemli katkılar sağlıyor. BLE teknolojisiyle entegre çalışan elektronik kilit sistemleri, bu alanda önemli bir dönüşüm yaratıyor. Mobil geçiş imkânı sayesinde misafirler, resepsiyona uğramadan cep telefonları üzerinden oda anahtarlarını alabiliyor ve doğrudan odalarına geçiş yapabiliyorlar. Bu hem zaman kazandırıyor hem de check-in sürecinde yaşanan yoğunlukları azaltarak müşteri memnuniyetini artırıyor. Ayrıca bu sistemler, enerji yönetimi açısından da ciddi avantajlar sunuyor. Misafirlerin oda girişi mobil sistemle algılandığında, sistem buna göre enerji senaryolarını otomatik olarak devreye alıyor. Klima, ışıklandırma gibi sistemler sadece ihtiyaç duyulan zamanlarda çalıştırılıyor. Gereksiz enerji tüketimi engellenerek hem maliyetler düşürülüyor hem de çevre dostu bir işletme modeli desteklenmiş oluyor.

Kilit seçimlerinde otellere tavsiyemiz, global düzeyde kendini kanıtlamış, geniş bir destek ağına sahip ve teknolojik gelişmeleri yakından takip eden markalarla çalışmaları yönünde olur

Kilit sistemi seçiminde otellerin pek çok unsuru göz önünde bulundurması gerekiyor. Öncelikle sistemin güvenlik düzeyi ve gerekli sertifikasyonlara sahip olması çok önemli. Ayrıca yazılım altyapısının otelin mevcut yönetim sistemleriyle entegre çalışabilmesi büyük avantaj sağlar. Mobil anahtar desteği günümüzde giderek yaygınlaşıyor, bu nedenle sistemin bu teknolojiyi destekliyor olması fark yaratıyor. Kolay bakım yapılabilmesi, teknik destek altyapısının güçlü olması, tasarımın otelin estetik yapısıyla uyumlu olması, ürünün uzun ömürlü olması ve yatırımın geri dönüş süresi de dikkate alınması gereken önemli faktörler. Bu anlamda otellere tavsiyemiz, global düzeyde kendini kanıtlamış, geniş bir destek ağına

sahip ve teknolojik gelişmeleri yakından takip eden markalarla çalışmaları yönünde olur. Bu yaklaşım hem iş sürekliliği hem de misafir memnuniyeti açısından büyük avantaj sağlar. Elektronik kilit sistemleri sektörü, dijital dönüşümle birlikte büyük bir gelişim içinde. Ancak buna rağmen entegrasyon zorlukları, teknik destek eksiklikleri ve zaman zaman karşılaşılan güvenlik açıkları gibi sorunlar sektörün gündeminde yer alıyor. Bu sorunların önüne geçmenin yolu; otellerin uzun vadeli çözümler üreten, kaliteli ve entegre sistemler sunan markaları tercih etmelerinden geçiyor. Ayrıca sistemlerin düzenli olarak bakımının yapılması ve yazılım güncellemelerinin aksatılmaması kritik önem taşıyor. Biz dormakaba olarak sadece ürün temini değil, satış sonrası hizmet ve teknik destek anlamında da güçlü bir yapılanmaya sahibiz. Otellerle kurduğumuz iş birliklerinde, sadece ilk kurulum anını değil, sistemin uzun vadeli sürdürülebilirliğini de güvence altına alıyoruz. 2025 yılı bizim için hem dijitalleşmenin hem de sürdürülebilirliğin ön planda olduğu bir dönem olacak. Öncelikli hedeflerimiz arasında, otel sektörüne özel yeni ürün lansmanlarımızı gerçekleştirmek ve mobil anahtar teknolojilerimizin kullanım oranını artırmak bulunuyor. Bununla birlikte sürdürülebilir ürün çözümlerimizi daha fazla projeye hayata geçirerek çevre dostu uygulamaları desteklemeyi, Türkiye genelindeki satış sonrası hizmet ağımızı genişletmeyi ve dijital çözümlerimizi otel ERP ve PMS sistemleriyle entegre şekilde daha fazla projeye adapte etmeyi amaçlıyoruz. Müşteri memnuniyetini ve güvenliğini artırmaya yönelik yenilikçi çözümler sunma vizyonumuzu 2025 yılında da kararlılıkla sürdüreceğiz.



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



Osman Kütük / Burg Türkiye / Makine Mühendisi Satış ve Pazarlama Sorumlusu

Burg Lüling GmbH & Co. KG, 1890 yılında Almanya'nın Hagen şehrinde kurulmuş olan köklü bir firma olup, mekanik ve elektronik kilit sistemleri konusunda uzmanlaşmış ve 2 farklı ülkede 3 ayrı üretim tesisiyle kendisini geliştirmeye devam etmektedir. 2017 yılı aralık ayında Türkiye distribütörü olarak EBT Grup Dış Ticaret ile resmi olarak anlaşmıştır. Burg Türkiye (EBT Grup Dış Ticaret) ekibi olarak 2017'den beri Alman kalitesini ülkemizde sunmak için elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. Mobilya kilidi sektöründe her ihtiyaca uygun dolap kilidi, elektronik kilit, çekmece kilidi modellerini sizler için geliştiriyoruz ve en iyi hizmet kalitesini garanti ediyoruz. Turizm sektörü için otellerin hem müşterilerine hem de personellerine ithafen tasarlanan ve aynı zamanda tasarım ödülü de almış birçok kilidimizi hizmete sunmaktan gurur duyuyoruz. Oteller, müşterilerine sağladıkları üstün hizmete uygun ödüllü kilitlerimizi misafirleri için kullanabilirler. Personelleri için de ayrıca tasarlanan sağlam kaliteli kilitler ile personel dolabı krizini de ortadan kaldırılabirler. Otellerimizin her ihtiyacını karşılayabilmekten de ayrıca gurur duyuyoruz. Ürün çeşitliliğimiz sayesinde müşterilerin odalarında, emanet dolaplarında, personel dolaplarında, spor salonlarında, spa ve hamamlarda, havuzlarda ve plajlarda her alanda kullanıma uygun olarak tasarlanmış ürünlerimiz mevcuttur. Yıllık üretim kapasitemiz, dünya genelindeki geniş dağıtım ağıımız aracılığıyla 500.000'den fazla ürün sevkiyatını kapsamaktadır. Oteller için özel

Burg Türkiye ekibi olarak, turizm sektörü için otellerin hem müşterilerine hem de personellerine ithafen tasarlanan ve aynı zamanda tasarım ödülü de almış birçok kilidimizi hizmete sunmaktan gurur duyuyoruz

olarak tasarladığımız kilit sistemleri, misafirlerin güvenliği ve otel personelinin iş verimliliğini artırmayı amaçlayan son teknoloji çözümler sunmaktadır. Ürünlerimiz, RFID teknolojisiyle çalışan kartlı kilit sistemleri, mobil uygulama ile erişim sağlayan dijital kilitler ve şifreli erişim sistemlerinden oluşmaktadır. Bu kilitler, otellerde personel dolapları, emanet dolapları, spa merkezlerinde kullanılan dolaplar ve kasalar gibi çeşitli alanlarda güvenlik sağlamak amacıyla tercih edilmektedir. Kilitlerimiz, mekanik tasarımlarıyla güvenliği ön planda tutarken, pratik kullanım ve uzun kullanım ömrüne sahiptir. Bu ürünler, otel personelinin eşyalarını güvenli saklayabilmesi, misafirlerin değerli eşyalarını güvenli bir şekilde bırakabilmesi ve spa gibi alanlarda kullanılabilecek güvenli alanlar oluşturulması açısından önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, montajı son derece kolay olup, her tür ahşap veya metal dolapla uyumlu olarak tasarlanmıştır. Bu ürünler, otel müşterilerine yüksek güvenlik ve konfor sunarken, otel sahiplerine de yönetim kolaylığı sağlar.

Kilit sistemleri sektöründe en büyük zorluklar, güvenlik açıkları ve sistem uyumsuzluklarıdır. Özellikle mekanik sistemlerde kullanım hataları ve düzenli bakım eksiklikleri sorun yaratabilir. Burg olarak, bu tür sorunları önlemek adına, ürünlerimizin dayanıklılığını artırmak için sürekli olarak Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Ayrıca, sektördeki kilitlerin çeşitli dolap türleriyle uyumsuz olabilmemesi sorunu karşı, her tür ahşap ve metal dolaba uyum sağlayacak kilit çözümleri sunuyoruz

Kilit sistemlerindeki son teknolojik gelişmeler, oteller için büyük avantajlar sağlamaktadır. Özellikle dijital ve elektronik kilitler, güvenliği artırırken aynı zamanda enerji tasarrufu sağlamada da rol oynayabilir. Burg'un mekanik anahtarlı sistemlerden, yüksek teknolojiye dijital kilitlere kadar sunduğu geniş bir ürün yelpazesi, her ihtiyaca çözüm olmaktadır. Otellerde bu kilitlerin kullanılması, sadece müşterilerin güvenliğini ve konforunu sağlamakla kalmaz, aynı zamanda tasarım ödüllü ürünler ile misafirlerin deneyimini de önemli ölçüde iyileştirir. Müşteriler, güvenliklerinin sağlandığı ve tasarımlarıyla şaşırtıcı olan otellerde daha fazla keyif alır ve otelden daha memnun bir şekilde ayrılırlar. Bu da otelin hem müşteri memnuniyetini hem de itibarını artırır. Otellerin kilit sistemi seçiminde en önemli kriterler güvenlik, dayanıklılık, kullanım kolaylığı ve

estetik olmalıdır. Burg'un kilitleri, yüksek güvenlik sağlayan, uzun ömürlü ve kolayca kullanılabilen ürünlerdir. Ayrıca, tasarım odaklı kilitlerimizle otel müşterilerinin ilgisini çeker ve oteldeki genel deneyimi iyileştirir. Personel dolapları gibi güvenlik gereksinimlerinin olduğu alanlarda da sağlam ve güvenli sistemler sunarak otel sahiplerine ek avantajlar sağlıyoruz. Otellerin seçim yaparken, kilitlerin sağlam ve güvenilir olması, teknolojinin getirdiği avantajlardan faydalanmaları ve estetik açıdan otelin tasarımıyla uyumlu olmaları önemli faktörlerdir. Kilit sistemleri sektöründe en büyük zorluklar, güvenlik açıkları ve sistem uyumsuzluklarıdır. Özellikle mekanik sistemlerde kullanım hataları ve düzenli bakım eksiklikleri sorun yaratabilir. Burg olarak, bu tür sorunları önlemek adına, ürünlerimizin dayanıklılığını artırmak için sürekli olarak Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Ayrıca, sektördeki kilitlerin çeşitli dolap türleriyle uyumsuz olabilmemesi sorunu karşı, her tür ahşap ve metal dolaba uyum sağlayacak kilit çözümleri sunuyoruz. Düzenli eğitimler, kullanıcıların sistemleri doğru şekilde kullanmalarını sağlar ve güvenlik açıklarını azaltır. 2025 yılına yönelik hedefimiz, otelcilik sektöründeki kilit sistemleri pazarında daha fazla büyümek ve yeni teknolojilerle sektördeki liderliğimizi pekiştirmektir. Türkiye'deki güçlü varlığımızı sürdürerek, global pazarlarda da daha fazla yer almayı hedefliyoruz. Özellikle tasarım ödüllü, yüksek güvenli kilit sistemleri ile otellerin güvenliğini artırmaya ve estetik açıdan ilgi çekici çözümler sunmaya devam edeceğiz. Ayrıca, satış sonrası destek ekibimizle otellerin her zaman yanında olarak, onlara en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz.



Telcom A.Ş. kuruluşu olan, 5 merkez ofisi ile Türkiye ve tüm dünyaya teknik destek ve eğitim sunan General Otel Kartlı Kilit Sistemleri, kartlı otel kilidi, doorbell sistemleri, energy saver, şifreli ve kartlı dolap kilitleriyle çözüm ortağınız oluyor

1996 yılında kurulan şirketimiz, 29 yıldan bu yana Türkiye’de Bodrum, İstanbul, İzmir’de yurt dışında ise Gürcistan’ın Batum kentinde hizmet vermektedir. Her sektörden, her kesimden kişi ve kurumlara ürün, hizmet sunmuş ve Türkiye’nin saygın, teknoloji konusunda iş ortağı olarak ekonomideki yerini almaktadır. Müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek ilk önceliğimizdir. Ürünlerimize sahip çıkmak ve satış sonrasında da müşterilerimizin yanında olmak en önemli görevimizdir. Firmamız beş kıtada otel elektronik kapı kilidi, energy saver, doorbell ve şifreli dolap kilidi çeşitlerinin ithalat ve ihracatını yapmaktadır. Gereksinimleriniz ne olursa olsun, General Otel Kartlı Kilit Sistemleri ihtiyaçlarınızı karşılayacak bir elektronik kilitleme çözümüne sahiptir. Telcom A.Ş. kuruluşu olan General Otel Kartlı Kilit Sistemleri, yurt içi ve yurt dışındaki birçok otel ile proje, iş geliştirme ve satış sonrası desteği vermenin yanı sıra toplumun ve misafirlerinizin ihtiyaçlarının karşılanmasında, yeni taleplerin çözüme ulaşmasında önemli rol oynayan büyük bir yönetim merkezidir. Uygulama alanları arasında birçok otel, hastane, öğrenci pansiyonları, yurtlar, eğitim kurumları, tatil köyleri, apart oteller, rezidanslar bulunan General Otel Kartlı Kilit Sistemleri, misafirleriniz için, kartlı otel kilidi, doorbell sistemleri, energy (enerji) saver, şifreli ve kartlı dolap kilitlerini çözüm olarak sunmaktadır. General Otel Kartlı Kilit Sistemleri, 5 Merkez ofisi ile Türkiye ve tüm dünyaya teknik destek ve eğitim sunarak, sektörde öncü konumda faaliyetlerini devam ettirmektedir. Ücretsiz keşif, projelendirme ve tekliflendirme süreçlerini, profesyonel ekibi ile kısa sürede sizlere sunan firmamız, doğru ürüne ulaşabilmeniz için süreç içerisinde teknik destek danışmanlığını da üstlenmektedir. Otelere yönelik ürünlerimiz RFID, MF (13.56 Mhz ve 125 KHz) temassız kartlı kilit sistemi. Ürünümüz aşınma ve paslanmaya karşı kaplamalıdır. Seçilen kol modeline göre sarı veya paslanmaz metal aksam üzerine tercihe göre siyah kaplama ile kaplanmış olarak üretilmektedir. Uzun kilit ömrü sağlayan normalde kilit’den bağımsız duran kol çalışma sistemi. ANSI tipi içerden mekanik olarak kilitlenebilen, dışarıdan mekanik anahtarla kilitlenip açılabilen anti-panik fonksiyonlu, dışardan istem dışı açılımı engelleyen emniyetli 5 dilli kilit sistemi vardır. İçerden kilitlenme durumunda, kırmızı ışıkla dışarıya “rahatsız etmeyin”; mesajı verir. Her türlü kapı kalınlıklarına uygundur. 800 açılım hafızasına sahiptir. Telcom kartlı kilit yazılımlarının tüm versiyonlarıyla uyumludur. ID serisi ürünlerimizde akıllı telefon ile kontrol özelliği desteklenmektedir. Otel doorbell sistemleri, otel odalarının daha kullanışlı olmasını sağlayan, aynı zamanda görsel olarak

da katkı sağlayan oldukça özel bir çözüm. Telcom güvencesi ile sunulan otel doorbell çözümleri ile işletmenizin ihtiyaç duyduğu dokunuşu yapabilir, misafirlerinize çok daha keyifli bir konaklama deneyimi sunabilirsiniz. Touch Panel, Hotel Doorbell, dnd mur sistemi oda içi ve oda dışı olmak üzere iki parçadan oluşur ve sisteme zil bağlanır. DND tuşuna basıldığında üniteye rahatsız etmeyiniz ışığı yanar ve zil aktif halden pasif hale geçer. Temizlik tuşuna basıldığında üniteye temizlik ışığı yanar. Kolay kullanım ve istikrarlı DND/MUR özelliği sayesinde otelinize konfor ve kalite katar. Günümüz üretim teknolojisinde oda numarası ve otel logosu eklenebilen, alternatif çerçeve ve boyut seçeneklerine sahip, üretim malzemesi %100 cam olan, otel standartlarınıza uygun değiştirilebilir butonlara (gazete, kuru temizleme, ütü hizmeti isteme, vs.) sahip ürünlerdir. Enerji kontrol üniteleri, otel enerji tasarrufu için ideal ürünlerdir. 220V direkt bağlantı yolu ile çalışır. Ürünlerimiz, dahili röleye sahiptir, ekstra röleye ihtiyaç yoktur. Kapı kilitlerinizde bulunan IC, RF ve MF (13.56 Mhz - 125 KHz) otel kilidi kartlarına uyumludur. Elektronik kilit kullanmayan oteller için IR switch’li modellerimizde mevcuttur. Özellikler MF, RF (13.56 Mhz - 125 KHz) Kart seçenekleri 220V 16Amp. ve 40Amp. Seçenekleri 20 Saniye gecikmeli kapanma 220V direkt bağlantı kolay kablolama ve montaj mevcut kasalara uyum sağlayabilir. ID serisi enerji kontrol ünitelerimiz, standart enerji kontrol ünitelerimizden farklı olarak, programlanabilir yapıdadır. Yazılım ve kart kodlayıcı cihaz ile her oda için ayrı programlanabilir. Dayanıklı ve estetik yapısıyla, yenilikçi ve sportif tasarımlara sahip General dolap kilitleri, MF, RF (13.56 Mhz - 125 KHz) kartları ile çalışabilen, pratik montaj özelliği ve üst düzey güvenlik özelliği ile dolap kilitlerine yeni bir bakış açısı getiriyor. Şifre kullanımına alternatif olarak MF, RF (13.56 Mhz - 125 KHz) kartlarla birlikte kullanım olanağı sunan General dolap kilitleri, tadilat ya da restorasyon gibi dolapların değişimini gerektiren durumlarda yeni dolaplara uyum sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

Firmamız kalite fiyat performansı en uygun olan ürünleri tercih ederek piyasaya sürer. Bizim için asla en düşük maliyetli ürün en iyi ürün değildir, sizin için en uygun olanın en düşük maliyetli tercihimizdir

Otel işletmelerinde akıllı teknolojilerinin kullanımı; enerji maliyetlerinin düşürülmesi, iş gören verimliliğinin artırılması, müşteri istek ve şikâyetlerine hızlı dönüş sağlanması gibi avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca akıllı teknolojiler, müşterilere kişiselleştirilmiş



Osman Yücel / Telcom Teknoloji San. Tic. A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı

hizmet sağlayarak, işletmenin rekabet gücünün ve satışlarının artmasına da katkı sağlamaktadır. Akıllı teknolojilerin sağladığı bu avantajlara rağmen özellikle ülkemizdeki otel işletmelerinde bu teknolojilerin henüz yaygın olarak kullanılmadığı görülmüştür. Otel işletmelerinde akıllı otel uygulamalarının sınırlı sayıda otellerde ve temel düzeyde uygulandığı belirlenmiştir. Bu durumun nedenleri; akıllı teknolojilerin uygulanmasıyla ilgili yüksek maliyetler, yetersiz teknolojik altyapı ve fizibilite zorluğu olarak tespit edilmiştir. Otel yöneticileri, akıllı teknoloji uzmanları, seyahat acentesi yöneticileri, yerel yöneticiler, turizm akademisyenleri gibi tüm paydaşların bir araya gelerek bütünleşik teknolojik altyapının oluşturulması ve akıllı uygulamalara yönelik çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışma, akıllı teknoloji uygulamalarının avantajları hakkında otel yöneticilerine farkındalık oluşturmak, bu teknolojileri uygulama sürecinde karşılaşılan engellere çözüm üretebilmek ve bu çözüm sürecinde paydaşlardan beklentilerini öğrenmek açısından alana yönelik birçok teorik ve pratik katkı sağlamaktadır. Otellerin kilit seçiminde baz alması gereken kriterler: Üretilen materyal, çelik kalitesi, destek unsurları gibi sebepler kartlı kilit fiyatlarına doğrudan etki eder. Daha düşük maliyetli kilit sistemleri olsa da kısa vadede çıkaracağı beklenmedik masraflar sebebiyle normal fiyatlara mal olacaktır, üstelik alacağınız performans her zaman daha düşük kalacaktır. Firmamız kalite fiyat performansı en uygun olan ürünleri tercih ederek piyasaya sürer. Bizim için asla en düşük maliyetli ürün en iyi ürün değildir, sizin için en uygun olanın en düşük maliyetli tercihimizdir. Firma olarak zaten en uygun fiyatlara satış yapmayı hedefliyoruz, daha altında maliyet demek, kalite bakımından taviz verilen birtakım şeyler anlamını taşıyacaktır. Hizmet vermeye başladığımız 1996 yılından günümüze, teknolojiyi, sektörü, sektörün ihtiyaçlarını, her zaman dikkatli bir şekilde analiz ederek, firmamız ve ekibimizi teknolojinin hızlı bir şekilde sürdürdüğü değişime ortak ederek, ürünler ve çözümler üretmeye devam edeceğiz. Dünyanın birçok yerinde, otel, fabrika, hastane, kamu kuruluşları, öğrenci yurtları ve personel lojmanları gibi alanlarda gerçekleştirdiğimiz projeler ile sektörde öncü ve yenilikçi çalışmalarımızı sizlere sunmaya devam edeceğiz. Telcom ile değişim süreci.



Ayşegül Hatipoğlu / EMK Ltd. Şti. / Şirket Ortağı ve Genel Müdür

E.M.K. Ltd. Şti. olarak 2003 yılı başından beri, ASSA ABLOY VingCard Elsafe firmasının yetkili distribütörü olarak Türkiye iş ortağıyız. Bu yıl sektörde 22 yılımızı geride bıraktık. Turizm sektörü temel alanımız olmak üzere, gelişen teknolojiyle birlikte otel, rezidans ve ofis projelerinde; elektronik kartlı kilitler ve oda kasaları ile kapı aksesuarları, duvar üzeri ışıklı DND&MUR panelleri, banyo ve genel mekan kilitlerinin satış, pazarlama ve teknik desteği konularında faaliyet gösteriyoruz. Üretim, Şanghay'da bulunan Assa Abloy VingCard fabrikasında yapılmakta olup, dünyadaki 170 civarındaki ülkede bulunan ülke distribütörleri için çok ciddi bir üretim kapasitesine sahiptir. Otellere yönelik kartlı kilit ve sistemlerimiz tamamen temassız -RFID özellikli olup; Essence, Signature, Sigma, Classic, Alfa ve geçen yıl yurt dışındaki önemli fuarlarda lansmanı yapılmış ve dünyanın önde gelen tasarımcılarından oluşan uluslararası jüri tarafından en başarılı tasarım ödülü alan yeni nesil otel kilidi Novel model kartlı kilidimiz ürün portföyümüz içinde yer almaktadır. Vostio yazılımımız bulut tabanlı (Cloud based) database ile otellerin bilgi işlem maliyetlerini ve bakımlarını en aza indirmelerini sağlamaktadır. Kilit sisteminin full RF online özellikte olması ve oda otomasyon

Sektörde 22 yılını geride bırakan E.M.K. Ltd. Şti. olarak, dünyada 170 civarındaki ülkede bulunan, ASSA ABLOY VingCard Elsafe firmasının yetkili distribütörü konumunda Türkiye iş ortağıyız

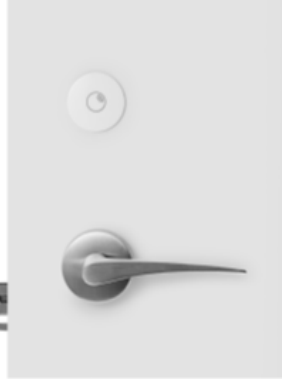
sistemleriyle RMS entegre çalışması hem otellere enerji tasarrufu sağlamakta, böylece misafirin de memnuniyetini ve güvenliğini arttırmaktadır. VingCard kilitlerimiz Ruckus, Hp Aruba Access pointler üzerinden de RF online olabilmektedir. Diğer global RMS firmalarının kullandığı RF termostatlari ile room level olarak haberleşmekte ve entegrasyonu sağlamaktadır.

Sektörümüzdeki en önemli sorun, ne yazık ki yatırımcıların özellikle de bireysel (zincir marka olmayanlar) otellerde kilit sistemi konusuna yatırımlarında gereken önemi vermemesi, “kilit mi kilit ne fark eder” ucuzu olsun mantığıyla gidip işletme açılınca doğal olarak çok sıkıntılar yaşamaları ve misafirlerine de yaşatmasıdır Yatırımcıların kilit sistemine karar verirken mutlaka kendi ayarlarında olduğunu düşündükleri otellerle görüşmelerini, fikir almalarını ve kendi işletmecilerinden de ihtiyaçlarına dönük görüş almaları gerekli ve önemlidir. Kilit sisteminin bir yatırım ürünü ve gerçekten “kilit” konu olduğunu anlamaları ve kabul etmeleri de ayrı bir öneme sahiptir. Aksi halde işletme ekibi çok ciddi sorunlarla karşılaşmaktadır. Sektörde pek çok marka ve arkasında da bu markaların satış ve desteğini vermesi gereken firma var ancak, genellikle satıştan sonra oteller bu firmaların bazılarından gereken desteği alamıyor. Bu nedenle soruyu bizim gibi global markalar için cevaplamayı daha doğru buluyorum. En önemli sorun, ne yazık ki yatırımcıların özellikle de bireysel (zincir marka olmayanlar) otellerde kilit sistemi konusuna yatırımlarında gereken önemi



vermemesi, “kilit mi kilit ne fark eder” ucuzu olsun mantığıyla gidip işletme açılınca doğal olarak çok sıkıntılar yaşamaları ve misafirlerine de yaşatmasıdır. İşletme hedeflerine göre en doğru ürünün, doğru ve iyi destek veren firmanın iyi araştırılması ve seçilmesi bence en önemli çözümdür. 2025 yılını neredeyse yarladığımız bu zamanda, ekonomistler de haklı olarak hiç de iyi bir tablo çizmemesine rağmen, sektör için hala pozitif beklenti içinde olmaya gayret etmekteyiz. Ancak, ülkemizdeki ekonomik şartlarda en acil şekilde düzelme olmazsa ve ciddi enflasyonist yapı giderilerek piyasalara güven gelmezse her şey beklentilerimizin tersine dönebilir endişesini de taşımaktayım. Zira, yatırım yapmak artık ciddi olarak çok zorlaştı çünkü hiç kimse bırakın orta vadeyi, kısa vadeli planlama yapamıyor. Bizler de elbette bu yılın geçen yıldan daha parlak geçmesini ve koyduğumuz hedeflere ulaşabilmeyi sadece dileyebiliriz.





'OUR STRENGTH, YOUR SECURITY'



ANKARA MERKEZ

- 46. Sokak No: 80/1
Bahçelievler - ANKARA
- +90 312 215 91 11-12
- +90 312 212 01 70

İSTANBUL OFİS

- Selvili Sokak 13.Blok No: 12-A/2
4. Levent - İSTANBUL
- +90 212 280 10 31-32
- +90 212 280 10 21



bilgi@emkltd.com.tr
satis@emkltd.com.tr



www.emkltd.com.tr



Facebook.com/VingCardTurkey



**Pelin Yelkencioğlu/ Securitas Technology /
Türkiye Genel Müdürü**

Securitas Technology olarak, dünya genelinde 90 yılı, Türkiye’de ise 30 yılı aşkın bir deneyime sahibiz. Marka bağımsız güvenlik teknolojileri ve iş zekâsı çözümleri sunan bir yapımız var. Türkiye genelinde 16 şehirde aktif olan teknik ekibimizle; Havacılık, kamu ve adalet alanları, bankacılık ve finans, ticari ve endüstriyel tesisler, enerji, sağlık, eğitim, lojistik, spor, turizm ve otelcilik gibi toplam 12 temel sektöre özel çözümler geliştiriyoruz. Bugün yaklaşık 5 bine yakın kurumsal müşteriye hizmet veriyoruz. Kurumsal yapılar için sadece güvenlik teknolojileri sunmuyoruz; güvenlik hizmetleri, kontrol hizmetleri, uzaktan izleme, itfaiye hizmetleri ve danışmanlık olmak üzere 6 ana hizmet kolumuzla uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Bütün bu hizmetleri tek çatı altında, entegre bir şekilde sunabilen tek şirketiz. Turizm ve otelcilik sektörüne ise yangın algılama, çevre güvenliği, geçiş kontrol, PDKS, video izleme, seslendirme ve anons sistemlerini entegre sunarak katkı sağlıyoruz. Turizm sektöründe faaliyet gösteren oteller ve konaklama tesisleri için, güvenliği misafir deneyiminin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Bu yaklaşımla; akıllı otel kilit sistemleri, akıllı geçiş sistemleri ve anahtar yönetim çözümleri sunuyoruz. Özellikle akıllı otel kilit sistemlerimiz hem kartlı hem de mobil uygulama destekli olarak çalışıyor. Bu sistemler sayesinde misafirler odalarına temassız, hızlı ve güvenli şekilde ulaşabiliyor. NFC ve Bluetooth destekli altyapı, kayıp kart riskini en aza indirirken, erişimi kullanıcı için son derece pratik hale getiriyor. Ayrıca sistemin bulut tabanlı olması, özellikle zincir oteller için büyük avantaj sağlıyor; çünkü erişim hakları uzaktan merkezi olarak yönetilebiliyor. Bu alanda tercih ettiğimiz markalardan biri Onity. Onity, teknoloji ile kullanıcı dostu tasarımı bir araya getiriyor. Gerek büyük ölçekli tatil köylerinde gerekse butik tesislerde kolayca uygulanabiliyor. Sistem hem tesis güvenliğini hem de misafir konforunu birlikte ele alıyor. Onity çözümleri, misafire kullanım kolaylığı sağlarken, otel yönetimi açısından da operasyonel verimliliği artırıyor. Diğer yandan, akıllı kilit sistemlerimiz yalnızca misafir odalarında değil, otelin SPA, spor salonu ya da business lounge gibi erişimi sınırlı alanlarında da aktif olarak kullanılıyor. QR kod, Bluetooth ya da mobil uygulama ile erişim gibi seçenekler sunuluyor. Böylece yalnızca yetkili kişilere geçiş hakkı tanımlanabiliyor. Bu da alan yönetiminde yüksek güvenlik ve misafir deneyiminde modernlik anlamına

Dünya genelinde 90 yılı, Türkiye’de ise 30 yılı aşkın bir deneyime sahip Securitas Technology, turizm sektöründe faaliyet gösteren oteller ve konaklama tesislerine akıllı otel kilit sistemleri, akıllı geçiş sistemleri ve anahtar yönetim çözümleri sunuyor

geliyor. Bunlara ek olarak, Keynetics-Sentrikey anahtar yönetim çözümümüz, özellikle geniş operasyon yürüten otellerde ciddi bir kolaylık sunuyor. Tüm anahtarlar dayanıklı, elektronik bir kutuda muhafaza ediliyor. Bu kutular mobil uygulama veya şifre ile açılıyor; sadece yetkilendirilmiş kişiler erişim sağlayabiliyor. Sistem aynı zamanda kişiye özel yetkilendirme yapılmasına olanak tanıyor. Örneğin temizlik personeli yalnızca belirli katlara erişebilirken, teknik ekip farklı alanlara ulaşabiliyor. Kutuların dış müdahalelere karşı dirençli yapısı, güvenlik seviyesini daha da yükseltiyor. Ayrıca, geleneksel anahtar yönetimiyle kıyaslandığında yüzde 40’a kadar tasarruf sağlıyor. Taşınabilir, yeniden konumlandırılabilir olması sayesinde sadece turizmde değil; otomotiv, emlak, bankacılık, kamu ve perakende gibi pek çok sektörde yaygın olarak kullanılıyor.

Bir otelin güvenlik sistemini planlarken, yalnızca kapı kilidinden ibaret düşünmemek gerekiyor. Kilit sistemleri, aslında otelin genel operasyon yapısına entegre çalışan bir bileşen

Günümüzde otelcilik sadece iyi hizmet sunmakla değil, aynı zamanda verimli, sürdürülebilir ve teknolojik olarak güncel olmakla da ölçülüyor. Bu noktada yeni nesil kilit sistemlerinin katkısı oldukça büyük. Özellikle oda erişim sistemlerinin otel otomasyonuna entegre çalışması, enerji verimliliği açısından önemli fırsatlar yaratıyor. Örneğin; misafir odaya girdiğinde elektrik, klima ya da aydınlatma sistemleri devreye giriyor; oda boşaldığında ise otomatik olarak kapanıyor. Bu otomasyon sayesinde gereksiz enerji tüketimi engelleniyor. Bu da hem doğaya hem işletmenin bütçesine katkı sağlıyor. Ayrıca mobil erişim ya da kartlı geçiş sistemleri gibi teknolojiler, yalnızca enerji değil, aynı zamanda operasyonel verimlilik ve misafir deneyimi açısından da avantaj sunuyor. Temassız erişim, hızlı check-in, resepsiyona uğramadan odaya geçiş gibi pratikler, misafirin otele ilk adımından itibaren olumlu bir izlenim edinmesini sağlıyor. Özellikle kurumsal müşteriler ya da çok seyahat eden misafirler için bu konfor büyük bir fark yaratıyor. Çünkü otel konaklamalarında, yaşanan her küçük kolaylık ya da aksama, deneyimi doğrudan etkileyen unsurlar. Bizim yaklaşımımız, güvenliği merkeze alırken misafir deneyimini de asla arka planda bırakmamak yönünde. Teknoloji sayesinde bu dengeyi çok daha iyi kurabiliyoruz. Bir otelin güvenlik sistemini planlarken, yalnızca kapı kilidinden ibaret düşünmemek gerekiyor. Kilit sistemleri, aslında otelin genel operasyon yapısına entegre çalışan bir bileşen. Bu yüzden seçim sürecinde hem misafir hem de personel tarafındaki kullanım senaryolarını bütüncül şekilde değerlendirmek çok önemli.

Öncelikle sistemin, binanın mimari yapıyla uyumlu olması gerekiyor. Mevcut kapı altyapısı, yangın çıkışları, engelli erişim düzenlemeleri gibi fiziksel koşullar doğru analiz edilmeli. Aynı zamanda resepsiyon, temizlik, teknik hizmetler gibi personel gruplarının erişim ihtiyaçları da dikkate alınmalı. Erişim izinlerinin detaylı tanımlanabildiği, denetim izinlerinin kaydedilebildiği çözümler, günümüzde artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldi. Çünkü bu sadece güvenlik değil, aynı zamanda şeffaflık ve sorumluluk paylaşımı açısından da kritik. Bununla birlikte, kilit sisteminin teknik servise erişimi, uzaktan yönetilebilirliği, otel otomasyon sistemleriyle entegre çalışabilirliği gibi konular da dikkate alınmalı. Yani sadece bugünkü ihtiyaca değil, ileride doğabilecek senaryolara da hazır bir çözüm tercih edilmeli. Özetle bizim tavsiyemiz şu olur: Sistem seçimi yapılırken sadece ürünün teknik özelliklerine değil, sağlayacağı kullanımı kolaylığı, operasyonel verim ve misafir deneyimi gibi faktörlere de eşit ağırlık verilmesi gerekir. Çünkü teknoloji ancak doğru entegre edildiğinde değer yaratır. Kilit sistemleri pazarı teknolojik olarak ciddi bir dönüşümden geçiyor. Ancak bu dönüşüm her segmentte aynı hızla yaşanmıyor. Özellikle geleneksel sistem üreticilerinin dijitalleşme konusunda yeterince hızlı adım atamaması, sektörün genel ilerleyişini yavaşlatıyor. Akıllı kilitler, biyometrik çözümler ve bulut tabanlı sistemler artık standart haline gelirken, bazı üreticilerin hâlâ bu alana mesafeli yaklaştığını görüyoruz. Ayrıca sektörde teknik uzmanlık konusunda da gelişime açık bir alan var. Montaj ve bakım gibi kritik aşamalarda yetkin personel eksikliği, bazen iyi bir teknolojinin sahada doğru uygulanamamasına yol açabiliyor. Bize göre bu tabloyu iyileştirmenin birkaç yolu var. Öncelikle üretici ve hizmet sağlayıcıların Ar-Ge yatırımlarını artırması, yeni nesil teknolojilere daha hızlı adapte olmaları gerekiyor. Bu sadece ürün geliştirmek için değil, kullanıcı deneyimini iyileştirmek için de kritik. Securitas Technology Türkiye olarak; sağlık finansal yapımız, ileri teknolojiye dayalı çözümlerimiz ve yetkin insan kaynağımızla 2025 yılında da istikrarlı büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz. Güvenlik sektörünün dönüşümünde belirleyici olan bulut tabanlı teknolojiler ve akıllı güvenlik çözümleri, bizim de öncelikli yatırım alanlarımız arasında yer alıyor. Bu yenilikleri müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun şekilde sunmak için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Yapay zeka ve veri analitiği konularında sunduğumuz hizmetleri daha da geliştirerek, teknoloji odaklı güvenlik çözümlerimizi bir üst seviyeye taşımayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda, müşteri memnuniyetini merkeze alan, alanında uzman profesyonellerle ekibimizi daha da güçlendirmeyi sürdüreceğiz.

Tatil deneyimini iyileştiren akıllı teknolojiler

Teknolojik çözümlerimizle insan müdahalesini azaltıyor, daha konforlu ve güvenli bir konaklama hizmeti sunmanıza yardımcı oluyoruz.



Akıllı Kilit Sistemleri

Misafirler ister kendi mobil cihazlarıyla ister kartla odalara giriş yapabiliyor

Anahtar Yönetim Çözümü

Özel ve dayanıklı bir kutuda muhafaza edilen anahtarlara sadece yetkisi olan kişiler erişebiliyor.

Kablosuz Ağ İletişim Teknolojileri

Çok sayıda kişinin aynı anda kablosuz ağ kullandığı tesislerde kesintisiz ve hızlı bağlantı sunuyor.

Uzaktan İzleme Çözümü

Akıllı analiz yeteneğine sahip görüntüleme sistemleri insan gözünden kaçabilecek tüm detayları yakalıyor, proaktif olarak erken müdahale şansı tanıyor.

Plaka Tanıma Sistemi

Sisteme tanımlanan misafir araçları otomatik geçiş yapabiliyor, uyarı gereken durumlarda uzaktan anons yapılabilir.



Gökhan Cömertoğlu / Locca Otel Ekipmanları Tur. San. Tic. A.Ş. / Şirket Müdürü

Firmamız 2002 yılında kurulmuş olup otel konaklama, hastane ve yurt sektöründe faaliyet göstermektedir. Ürün gruplarımız içerisinde online ve offline kapı kilit sistemleri, GRMS otomasyon ürünleri, enerji tasarruf sistemleri, hotel doorbell sistemleri bulunmaktadır. Yan ürünler olarak da check-in kioskları, şifreli oda kasaları, otel tipi fön ve kettle karşılama setleri ile en yeni teknolojileri 23 yıldır sektöre kazandırıp, Türkiye ve başta Almanya olmak üzere Ortadoğu ve Afrika ülkelerine hizmet vermekteyiz. Kilit sistemleri offline ve resepsiyon kontrollü online sistemler olarak iki gruba ayrılmıştır. Mekanik olarak en yüksek kalitede malzemeler ile çalışmaktayız. Paslanmaz 304 malzeme ve alüminyum malzemeler tercih ediyoruz; bu malzemeler sayesinde ürünlerimiz çok uzun ömürlü ve dayanıklı oluyor. Teknoloji olarak Mifare devam ediyor ama

23 yıldır sektöre hizmet veren firmamızın ürün grupları içerisinde online ve offline kapı kilit sistemleri, GRMS otomasyon ürünleri, enerji tasarruf sistemleri, hotel doorbell sistemleri ve yan ürünlerimiz bulunmaktadır

online sistemlerimizde kendi yazılımımız sayesinde internet gerektirmeden ve tüm dataları otellerin kendi server'larında tutan yüksek güvenli bluetooth, şifre, parmak izi ile çalışan programımız var. Bu da bizi Ortadoğu ve Avrupa'da ön sıralara taşıyor. Web üzerinden kurulu, server'ı Çin'de olan yazılımlar kullanmıyoruz, bu yazılımlar güvensiz ve sanal saldırılara çok açık, özellikle Ortadoğu'da hiç tercih edilmiyor.

Yeni piyasaya sunduğumuz wifi enerji saver sistemiyle, herhangi bir kablolama olmadan kartsız smart saver sunuyoruz müşterilerimize, kablolama yapılmaması, hali hazırda çalışan otellerin zaman kaybetmeden bu sisteme geçip tasarruf etmelerini hızlandırıyor ve kurulum maliyetini düşürüyor

Kilitlerde kullanılan son teknoloji şu anda mobil App ile çalışan kilitler; otel buna kartsız kullanılan smart saver'da ekliyorsam tam bir enerji tasarrufu sağlamış oluyor. Yeni piyasaya sunduğumuz wifi enerji saver sistemi tam da bu konuda otel yatırımcısının imdadına yetişiyor. Herhangi bir kablolama olmadan kartsız smart saver sunuyoruz müşterilerimize, kablolama yapılmaması hali hazırda çalışan otellerin



zaman kaybetmeden bu sisteme geçip tasarruf etmelerini hızlandırıyor ve kurulum maliyetini düşürüyor. Mobil App ile zaman kaybetmeden web'den satın alınan odalara müşteriler telefonları sayesinde resepsiyona uğramadan geçebiliyorlar bu da hem müşteri tarafında hızlı giriş sağlıyor hem de otel tarafında çalışan maliyetlerini düşürüyor. Mobil App kullanmayan müşteriler için Kiosk kullanıldığında da benzer etkiyi yakalamak mümkün, özellikle grup girişlerinde tüm resepsiyon yükünü hafifletmiş oluyoruz. Sektörde birçok firma var bunlar uzun süredir sektörde olanlar ve yeni sektöre girenler. Otellerin tercihi en başta tecrübe ve referans olmalı, ardından kalite. Kullanılan malzemenin kalitesi uzun süreli kullanımlar için önemli, ardından fiyat gelmeli. Son 5-6 yıldır yaşanan yegane sorun sektöre hızlı girip çıkan firmalar. Bu firmalar sektörden çıktıklarında yatırımcının yapabileceği bir şey kalmıyor ne hizmet alabiliyor ne de yedek parça. Bir diğer sorun ise kopya kartlar, kopya kart kullanımı bu işe yıllarını vermiş firmaları zor durumda bırakıyor. 2025 yılı ile birlikte Ortadoğu'da daha da büyümeyi hedefliyoruz, geçen yıl açtığımız Dubai ofisimiz bu yıl daha da büyüdü. Ürünlerimizin üzerine kablo gerektirmeyen Wifi ile kullanılan GRMS oda otomasyon sistemi ekledik. Tüm yazılımı bize ait kullanıcı dostu, tak çalıştır ürünler kullanıyoruz, hızlı ve net oda kontrolü, AI sayesinde müşteri tanıma özelliği, düşük maliyeti cezbedici özellikleri, otele özgü mobil App sayesinde müşterilere her an ulaşma gibi birçok özelliği içerisinde barındırıyor. Yeni sistemi daha geniş alanlarda pazarlamayı hedefliyoruz.





Şimdi tam enerji tasarrufu
Sadece 149 USD



WiFi Online Enerji Tasarruf Sistemleri

Kablo yok, kurulum yok.

Tak çalıştır kolay kurulum.

App sayesinde anlık oda doluluk görüntüleme.

Hızlı kurulum, hemen tasarruf.

Kartsız harekete duyarlı enerji tasarruf üniteleri.



LOCCA Otel Ekipmanları Tur.San.Tic.A.Ş.
www.otelsistem.com



Afşin Küçükoğlu / Makfa /
Firma sahibi

Makfa, 2004 yılında Afşin Küçükoğlu tarafından Ankara'da kuruldu. Faaliyet alanımız; otel, rezidans ve konut projeleri için elektronik kartlı kilit sistemleri, enerji tasarruf cihazları, otel tipi çelik kasalar ve oda içi zil sistemleri üretimidir. Ayrıca, konut projelerine yönelik kart, şifre, parmak izi ve mobil uygulama ile çalışan akıllı kilit sistemleri de ürün portföyümüzde yer almaktadır. Makfa, yıllık 20.000 adet üzeri elektronik kilit üretim kapasitesine sahiptir. Üretimimizde Philips NXP Mifare RFID çipler ve Texas Instruments mikrodenetleyiciler kullanılmakta olup, ürünlerimiz uluslararası kalite standartlarına uygundur. Makfa olarak, otellerin güvenliği ve misafir konforu bizim için çok önemli. Bu yüzden turizm sektörüne özel, kullanımı kolay ve güvenilir kilit sistemleri geliştiriyoruz. Elektronik kartlı kilitlerimiz sayesinde misafirleriniz odalarına kartla temassız ve hızlıca girebiliyor. Hem güvenlik üst düzeyde hem de işlemler çok pratik. Akıllı kilit sistemlerimiz, cep telefonlarıyla da açılabilir; yani teknolojiye ayak uydurmak isteyen oteller için ideal. Kayıp kart olursa hemen iptal edip yeni kart tanımlayabiliyorsunuz, bu da ekstra rahatlık sağlıyor. Ürünlerimiz sağlam malzemeden yapıldığı için uzun ömürlü ve dayanıklı. Acil durumlarda otomatik açılma özellikleri de var, böylece misafirlerin güvenliği her zaman

Makfa olarak, yıllık 20.000 adet üzeri elektronik kilit üretim kapasitesine sahibiz; otellerin güvenliği ve misafir konforu bizim için çok önemli, turizm sektörüne özel, kullanımı kolay ve güvenilir kilit sistemleri geliştiriyoruz

ön planda. Son teknoloji kilit sistemlerimiz, telefon, parmak izi, şifre ve kart ile açılabilir özellikte. Tabii bu teknolojinin yayılması, otellerin ve misafirlerin alışması biraz zaman alacak. Karttan bağımsız bu sistemin enerji tasarrufu ve güvenlik açısından da önemli avantajı var. Teknolojinin getirdiği bu yenilikler hem otellerin işleyişini kolaylaştırıyor hem de misafirin memnuniyetini artırıyor.

Oteller için kilit sistemlerinde sadece güvenlik değil, aynı zamanda yangın yönetmeliklerine uygunluk da çok önemli. Makfa olarak, ürünlerimizin mutlaka yangın sertifikasına sahip olmasına büyük önem veriyoruz. Bu sertifika, kilit sistemlerinin yangın anında doğru şekilde çalıştığını ve acil çıkışların engellenmediğini garanti ediyor

Geçtiğimiz aylarda, Kartalkaya'da yaşanan yangın hepimizi çok üzdü ve turizm sektöründe yangın güvenliğinin ne kadar hayati olduğunu bir kez daha gösterdi. Oteller için kilit sistemlerinde sadece güvenlik değil, aynı zamanda yangın yönetmeliklerine uygunluk da çok önemli. Makfa olarak, ürünlerimizin mutlaka yangın sertifikasına sahip olmasına büyük önem veriyoruz. Bu sertifika, kilit sistemlerinin yangın anında doğru şekilde çalıştığını ve acil çıkışların engellenmediğini garanti ediyor. Böylece hem misafirler hem de personel, acil durumlarda güvenle tahliye edilebiliyor. Hızla değişen teknoloji, eski sistemlerin kısa sürede modasının geçmesine neden olabiliyor. Bu yüzden ürünlerin güncellenebilir ve farklı sistemlerle uyumlu olması çok önemli. Biz, modüler ve esnek çözümler geliştirerek bu sorunu aşmaya çalışıyoruz. Elektronik kilitler, siber



saldırlara açık olabiliyor. Bu nedenle güçlü şifreleme ve düzenli yazılım güncellemeleri şart. Makfa olarak, güvenlik yazılımlarımızı sürekli güncelliyor ve siber saldırılara karşı koruma sağlıyoruz. Kilit sistemleri karmaşıklıkla teknik servis ihtiyacı artıyor. Müşterilerimize hızlı ve etkili destek vermek için geniş servis ağıımızı ve uzaktan destek çözümlerimizi güçlendiriyoruz. Gelişmiş sistemlerin maliyeti yüksek olabiliyor. Biz, farklı bütçelere uygun ürünler sunarak otellerin ihtiyaçlarına göre en doğru çözümü bulmalarına yardımcı oluyoruz. Sonuç olarak, kilit sistemleri sektöründeki zorlukları inovasyon, kalite ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla aşabileceğimize inanıyoruz. 2025 yılı bizim için hem yenilik hem de büyüme yılı olacak. Bu yılki en önemli hedeflerimizden biri, otel güvenlik sistemlerinde dünyaca tanınan iki güçlü markanın ürünlerini Türkiye pazarına kazandırmak. Yüksek teknolojiye sahip, uluslararası sertifikasyonları tamamlanmış Hong Kong merkezli SPlus ve İngiltere merkezli Lockus firmalarının Türkiye temsilciliğini almış bulunuyoruz. Bu iş birliği sayesinde, otellerimize sadece güvenlik değil, aynı zamanda global kalite standartlarında ürün ve çözümler sunma imkanı yakaladık. 2025'teki öncelikli hedefimiz, bu markaların akıllı kilit sistemlerini Türkiye genelinde yaygınlaştırmak ve otel sektörüne yepyeni bir kullanıcı deneyimi kazandırmak. Aynı zamanda teknik servis ağıımızı genişletmeyi, bayii yapımızı güçlendirmeyi ve otellere özel proje çözümleri sunarak sektördeki iş ortaklarımızla büyümeyi planlıyoruz. Kısacası, 2025'te daha güçlü, daha yenilikçi ve daha uluslararası bir Makfa ile yolumuza devam ediyoruz.





İsmail Hakkı Unutmazcan / Can Kardeşler
İth. İhr. Ltd. Şti. / Genel Müdür

Can Kardeşler İth. İhr. Ltd. Şti. olarak, dormakaba firmasının Saflok Elk. Kartlı Kilit sistemlerinin satış ve servisini otel sektöründe gerçekleştiriyoruz. Turizm sektörü ile 1990'lı yıllarda mekanik kilitleri sunmaya başladığımızda tanıştık ve günümüzde dormakaba Saflok Elk.Kartlı Kilit sistemlerini sunmaya devam ediyoruz. Ürünlerimiz, dünya standartlarını belirlemede bir ölçüt alınması ile de farkındalık yaratmaktadır. Sektöre sunduğumuz elektronik kartlı kilitler, otellerin kapılarına görsel güzelliğin yanı sıra teknolojik olarak en üst düzeyde güvenlik ve kullanım kolaylığı sağlıyor. Temassız kart kullanımı ve mobilekey (cep telefonu) ile kullanım, hali hazırda zincir oteller tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Yerli otel zincirlerimiz ve büyük otellerimiz de cep telefonu ile kapı kilitlerinde kullanım için çalışmalara başlamışlardır. Önümüzdeki süreçte birçok örnek projede bunları görme

Can Kardeşler olarak, yüzde 100 ana faaliyet alanımızı teşkil eden turizm sektörüne, dormakaba firmasının Saflok Elk. Kartlı Kilit sistemlerinin satış ve servisini gerçekleştiriyoruz

fırsatı yakalayacağımızı umuyoruz. Bugüne kadar birçok prestijli otel projesinde yer aldık ve almaya da devam ediyoruz. Bu projeler arasında öne çıkanlar; Peninsula İstanbul, Four Seasons Bosphorus İstanbul, Four Seasons İstanbul Sultanahmet, Mandarin Oriental Kuruçeşme İstanbul, Mandarin Oriental Bodrum, Gloria Golf Resort Belek Antalya, Gloria Serenity Resort Belek Antalya gibi birçok projeyi sayabiliriz. Turizm sektörü yüzde 100 olarak ana faaliyet alanımızı teşkil etmektedir. Sektöre ilişkin olarak dormakaba Saflok Elk.Kartlı kilit ürünlerinin farkındalığını, ürünlerin en son teknoloji ile olan yapısının bilgilerini aktarmayı ve geleceğe yönelik bu ürünlerin nasıl kullanılabileceği gibi birçok bilgiyi sektördeki ilgili kişiler ile paylaşıyoruz. Sektörde profesyonel firmalar olarak az sayıda hizmet verilmesine karşın, Çin'den getirilen kalitesiz ürünlerden dolayı yaşanan mağduriyetler, turizm sektöründe hizmet veren otelleri olumsuz olarak etkilemektedir. 7/24 verilmesi gereken satış sonrası hizmetlerin aksadığını otellerden aldığımız geri dönüşlerden alıyor ve dikkatlice analiz ederek merkezimiz dormakaba ile değerlendiriyoruz. Yedek parça ve personel eğitimlerinde görülen eksiklikleri gidererek, kullanıcılarımıza en hızlı şekilde cevap vermeye çalışıyoruz. Sektörde ne yazık ki ürünlerin ilk satın almasından sonra teknik destek hizmeti için anlaşma yapılmaması,

en son teknoloji olan ürünlerin efektif olarak kullanımını zorlaştırıyor, birçok personel, yazılım bazlı bu ürünlerin kullanımında eksik bilgiler ve kulaktan dolma eğitimler ile yanlış kullanım yüzünden birçok sorun ile karşılaşarak mağduriyetler oluşturuyor. Buradan değerli yatırımcılarımıza seslenmek isterim: aldığınız en üst düzey teknolojik ürünlere aynı arabalarımız gibi her yıl servis hizmeti almanız, onları uzun yıllar boyunca sorunsuz kullanabilmenizi sağlar. Turizm sektörü diğer sektörlerle göre daha hızlı teknolojik gelişmeleri takip ediyor ve bu ürünleri kısa sürede kendine adapte edebiliyor, böylece ürünlerimizi sunmakta ve tanıtmakta sıkıntı yaşamıyoruz. Ancak tüm sektör tabii ki böyle değil zira ürünlerin satışında yatırımcılara fiyat – kalite dengesini anlatmakta zorluklar yaşıyoruz. Yatırımcıların birçoğu kalite – fiyat dengesinin farkında değil ve yalnızca fiyat odaklı yaklaştıkları için alınan düşük kalitedeki ürünler kısa süre içinde problemler çıkarmaya başlıyor. Ancak zincir oteller kaliteli ürünleri şartnamelerinde yer vererek, yatırımcıya bu ürünleri kullanmaları yönünde baskı yapıyor.



HABERLER tedarikçiler

Protel ve HRMIM iş birliğiyle oteller için stratejik İK çözümleri

35 yılı aşkın süredir otel, restoran, kafe, bar, pastane ve plaj işletmeleri için teknolojik çözümler sunan Protel, otellerin insan kaynakları süreçlerini daha verimli ve adil hale getirmek amacıyla HRMIM ile önemli bir iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında, Çalışan Değerleme Uzmanı ile İşe Alma ve Terfi Uzmanı adlı iki yeni ürün Protel'in portföyüne eklendi. Bu yenilikçi çözümler, otellerin işe alım, terfi ve performans değerlendirme süreçlerini sistematik, hızlı ve şeffaf bir şekilde yönetmesini sağlayarak hem çalışan mutluluğunu hem de misafir memnuniyetini artırmayı hedefliyor. Otelcilik sektöründe çalışan memnuniyeti, hizmet kalitesini doğrudan etkileyen en önemli unsurlardan biri. "Mutlu çalışan, mutlu misafir" anlayışıyla hareket eden Protel, otellere insan kaynakları süreçlerinde stratejik avantaj sağlayacak yeni çözümler sunuyor. HRMIM ile yapılan iş birliğiyle sunulan yeni ürünler sayesinde işe alım, yetenek değerlendirme ve terfi süreçleri artık daha öngörülebilir, ölçülebilir ve adil bir şekilde yürütülebilecek. Çalışan Değerleme Uzmanı ile İşe Alma ve Terfi Uzmanı ürünleri, otel işletmelerine personel seçiminde ve terfi süreçlerinde en uygun adayları belirleme konusunda kapsamlı analizler ve veri odaklı içgörüler sağlıyor. Yetkinlik, performans ve

kişilik uyumu gibi kriterler doğrultusunda yapılan değerlendirmeler, adayların ve çalışanların en uygun pozisyona yerleştirilmesine yardımcı oluyor. Turizm ve konaklama sektörü başta olmak üzere tüm hizmet sektörleri için uyarlanabilen bu çözümler, her işletmenin kendine özgü insan kaynakları hedeflerine uygun şekilde optimize edilebiliyor ve liyakate dayalı işe alım ve terfi süreçlerini şeffaflandırıyor. İş birliğiyle ilgili konuşan Protel Dijital Dönüşüm Direktörü Oya Türkmen, "Protel olarak turizm işletmelerinin spesifik ihtiyaçlarını karşılayacak ürünlere ve iş birliklerine önem veriyoruz. Bu doğrultuda HRMIM ile yaptığımız iş birliği oldukça değerli. Bu yeni ürünler sayesinde oteller, insan kaynakları süreçlerini daha verimli hale getirirken, çalışanlarını daha doğru kriterlerle değerlendirerek iş gücünün niteliğini artırma fırsatı yakalayacak. Önümüzdeki süreçte de sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler sunmaya ve iş birlikleri geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.



Oya Türkmen

Dijital dönüşüm yolculuğunda KOBİ'lerin yeni çözüm ortağı: Karel CRM

Türkiye'nin önde gelen teknoloji şirketlerinden Karel, küçük ve orta ölçekli işletmelerin dijitalleşme sürecine yönelik kapsamlı çözümlerine bir yenisini daha ekledi. Sağlık, eğitim ve turizm gibi farklı sektörlerin yanı sıra tedarik ve satış odaklı şirketlerin de müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) süreçlerine çözüm amaçlı geliştirilen Karel CRM, kullanıma sunuldu. Karel CRM, KOBİ'lerin dijital dönüşüm yolculuğunda ihtiyaç duyduğu bulut tabanlı, modüler ve entegre yapısı ile öne çıkıyor. İşletmelerin satış, pazarlama, finans ve operasyon süreçlerini tek bir platform üzerinden yönetmesini sağlayan Karel CRM, bulut santral ve sosyal medya entegrasyonlarıyla da işletmelerin, müşteri ilişkileri yönetimindeki en güvenilir çözüm ortağı olmaya aday. Farklı sektörlerdeki işletmelerin gündelik ihtiyaçlarına göre tasarlanan ve operasyonel verimliliği artıran önemli avantajlar sunan Karel CRM, sade ve kullanıcı dostu arayüzü ile fark yaratarak işletmelerin müşteri yolculuğunu adım adım takip edebilmelerini sağlıyor. İşletmelerin ilk iletişimden satış kapanışına, tekliften ödeme takibine kadar her aşamayı tek bir platform üzerinden kolayca yönetebilmelerini sağlayan Karel CRM, satış odaklı hazırlanan takvim ve etkinlikler modülü, toplantı planlama, hatırlatıcılar kurma, görev takibi ve ekip içi koordinasyonu kolaylaştırıyor. Platformun öne çıkan bir diğer özelliği de Karel Connect Bulut Santral ile tam entegre olması. Bu sayede işletmeler çağrı merkezlerini yönetebiliyor, satış ekipleri için müşteri aramaları yapabiliyor ve ses kayıtlarını saklayabiliyor. Karel CRM ayrıca,

sosyal medya platformlarıyla entegre olarak işletmelerin müşteri etkileşimlerini tek bir noktada toplamasına imkan veriyor. Böylece Whatsapp, Facebook, Instagram gibi Meta kanalları ile Google formlarından gelen aday mesajları ve talepleri doğrudan platform üzerinden takip edilebiliyor. Böylece işletmeler, dijital reklamlar aracılığıyla elde ettikleri adayları yönetirken, satış süreçlerini de hızlandırıyor. Karel CRM, farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek esnek yapısıyla öne çıkıyor. Modüler tasarımı ve entegrasyon seçenekleri sayesinde satıştan muhasebeye, müşteri ilişkilerinden iletişime kadar tüm süreçler şirketlerin iş modeline göre uyarlanabiliyor. Esnek fiyatlandırma modeliyle de işletmeler, ihtiyaçlarına uygun aylık veya yıllık ödeme seçeneklerinden yararlanabiliyor.

Burak Yağcıoğlu: "Karel CRM, dijital dönüşüm vizyonumuzun bir yansıması"

Karel İletişim Sistemleri Grup Başkanı Burak Yağcıoğlu, "Müşterilerimiz için başlattığımız dijitalleşme sürecindeki ilk büyük adımı, kurumlarda herhangi bir donanım ve yazılım kurulumu gerektirmeden internet üzerinden kullanılabilen bulut alt tabanlı iletişim çözümümüz Karel Connect ile atmıştık. Şimdi bu katkıyı, yerli teknoloji ile geliştirdiğimiz Karel CRM ile bir adım daha ileriye taşıyoruz; tüm iş süreçlerini yönetebilecekleri entegre ve kullanıcı dostu bir platform sunuyoruz" dedi. Türkiye ekonomisinin bel kemiği olan KOBİ'lerin dijitalleşme sürecine uzun süredir yön verdiklerini de aktaran Yağcıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "İşletmelerin dijitalleşmesini



Burak Yağcıoğlu

hızlandırmak, en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Geliştirdiğimiz iletişim çözümleri, IP santraller, bulut tabanlı sistemler ve akıllı otomasyon ürünleri sayesinde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin iş süreçlerini daha verimli hale getiriyor; hem yerel hem de küresel pazarlarda daha güçlü bir şekilde konumlanmalarına katkıda bulunuyoruz. Karel CRM de bu misyonumuzun en güncel ve somut örneği. Yeni ürünümüzle birlikte, santral ve bulut çözümlerimiz arasında uçtan uca entegrasyon sağlayarak, KOBİ'lerin dijital dönüşümünü 360 derece destekleyebilen, bütüncül bir ekosistem oluşturduk. Bu entegre yapı sayesinde Karel CRM, piyasadaki benzer çözümlerden net bir şekilde ayrışıyor. Önümüzdeki dönemde yeni modül ve entegrasyonlarla bu ekosistemi daha da genişleteceğiz."

Butik oteller, dijital dönüşümle rekabette öne geçiyor



Teoman İbili

Elektraweb, yazılım çözümleriyle butik otellerin verimliliğini artırırken; sürdürülebilirlik, müşteri deneyimi ve maliyet optimizasyonunda fark yaratmalarına destek oluyor. Turizm sektöründe dijitalleşmenin etkileri her geçen gün daha fazla hissedilirken, butik oteller bu dönüşümün en dikkat çeken aktörleri haline geliyor. Sınırlı kaynaklarını daha verimli kullanmak zorunda olan bu küçük ölçekli işletmeler, rekabet gücünü artırmak için veri temelli yazılım çözümlerine yöneliyor. Elektra Yazılım Grubu Başkanı Teoman İbili, butik otellerin teknolojiyle bütünleşerek çok daha büyük oyuncularla rekabet edebilir hale

geldiğini vurguladı. "Yapay zeka teknolojileri, misafirlerin tercihlerini ve alışkanlıklarını analiz ederek, onlara en uygun hizmeti sunma imkanı sağlıyor. Misafirlerin konaklama süresi boyunca, onların ihtiyaçlarını belirleyip, onlara özel hizmetler sunulabiliyor. Bu da müşteri memnuniyetini artırmak ve tekrar eden misafir kazanmak açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Bu dönüşümün başarılı olabilmesi için, tüm paydaşların birlikte hareket etmesi, veri paylaşımının sağlanması ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için gereken adımların atılması büyük önem taşıyor. Butik otellerde kişiselleştirilmiş hizmet anlayışı çok ön planda. Misafirin konaklama geçmişini, tercihlerini ve özel taleplerini bilmek, ona uygun öneriler sunmak butik segmentin en büyük avantajı. Bu noktada yazılım ve yapay zeka desteğiyle müşteri deneyimi daha anlamlı hale geliyor," diyen İbili, Elektraweb'in sunduğu çözümlerle bu dönüşümü desteklediklerini ifade etti. Son dönemde turizmde öne çıkan sürdürülebilirlik kriterleri, özellikle butik oteller için önemli bir farklılaşma alanı yaratıyor. Yerel üreticilerden tedarik yapmak, enerji tüketimini izlemek, atık yönetimini veriyle kontrol etmek gibi çevresel duyarlılık uygulamaları hem maliyet

hem de marka algısı açısından büyük avantaj sağlıyor. Bu süreçlerde yazılım çözümleri, butik otellerin "yeşil dönüşüm" yolculuğunu kolaylaştırıyor. İbili, butik otellerin sınırlı insan kaynağı ve kaynaklarla çalıştığını belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: "Ön bürodan restorana POS sistemlerine, stok yönetiminden misafir uygulamalarına kadar her alanda doğru veriyle çalışan yazılımlar, butik otellere büyük avantaj sağlıyor. Bu sistemleri doğru kullanan işletmeler, sadece operasyonel verimlilik sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda misafir sadakati ve tekrar rezervasyon oranlarını da artırıyor." Butik oteller, özellikle yüksek harcama potansiyeline sahip, deneyim odaklı turist kitlesinin ilgisini çekiyor. İbili, "Bu kitle, konakladığı yerin yalnızca temiz ve güvenli olmasını değil, kendini özel hissettirmesini bekliyor. Yazılım ve yapay zekayla bunu sağlamak artık mümkün. Türkiye, butik otellerde bu anlamda önemli bir potansiyele sahip," dedi. Elektraweb, butik otellere yönelik geliştirdiği entegre çözümlerle sektörde fark yaratmaya devam ederken, turizmde dijitalleşmenin her ölçekteki işletme için erişilebilir ve faydalı olabileceğini ortaya koyuyor.

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®

Legrand Türkiye Grubu'nun elektrik güvenliğinde geleceği şekillendiren yenilikçi çözümleri

Legrand Türkiye Grubu, elektrik güvenliği alanındaki küresel liderliğini, Türkiye pazarındaki yenilikçi çözümleriyle pekiştirmeye devam ediyor. Gebze'deki üretim tesisinde, yerli üretimle geliştirilen XS4, XG6, XD10 ve XC10 serisi yeni nesil modüler ürünlerle sektöre katkı sağlanıyor. Yeni nesil modüler ürünler ile güvenliği, dayanıklılığı ve çevre dostu yaklaşımı ön planda tutuyor. Sektördeki teknoloji odaklı yenilikçilik anlayışını, Türkiye'nin özel gereksinimlerine uygun çözümlerle birleştirerek, yüksek performanslı ve sürdürülebilir ürünler sunuyor. Legrand Türkiye Grubu'nun elektrik güvenliği alanındaki bu hamlesi hem sektöre katkı sağlarken hem de yerli üretimin güçlendirilmesine olanak tanıyor. Legrand Türkiye Grubu, XS4, XG6, XD10 ve XC10 serisi modüler sigortalar, yüksek güvenlikli tasarımlarıyla elektriksel hataların önüne geçerken, IP2X güvenlik seviyeleriyle kullanıcı güvenliğini artırıyor. Bu özellikler, montaj, bakım ve kullanım sırasında doğabilecek tüm tehlikeleri minimize ederken, elektrik tesisatlarının uzun vadede güvenliğini sağlıyor. XS4, XG6, XD10 ve XC10 serisi modüler sigortalar, sadece yüksek güvenlik

sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği de göz önünde bulundurarak enerji verimliliği sağlayan çözümler sunuyor. Bu ürünlerin tasarımı, modern mühendislik ve inovasyonun birleşimi olarak, kullanıcıların elektriksel altyapılarındaki güvenliği en üst düzeye çıkarıyor. Türkiye pazarındaki çeşitli sektörlerdeki talep ve ihtiyaçları göz önünde bulundurarak, Legrand Türkiye Grubu, her bir ürün serisinin özelleştirilmiş versiyonlarını geliştiriyor. Konutlardan ticari binalara, hatta endüstriyel tesislere kadar geniş bir kullanım alanına hitap eden bu ürünler, sadece yüksek performansla değil, aynı zamanda çevre dostu materyaller ve sürdürülebilir üretim süreçleriyle de sektördeki çevre bilincini artırıyor. Yeni 10kA otomatik sigorta ürünü ile Legrand Türkiye Grubu, özellikle büyük ölçekli projelerde elektrik güvenliğini sağlamak için önemli bir adım atıyor. Bu ürün, yalnızca yüksek güç gereksinimlerine sahip altyapılara uygun olmakla kalmayıp, aynı zamanda yerli üretimle pazara sunulması sayesinde Türk ekonomisine katkı sağlamayı sürdürüyor. Yüksek kaliteli malzemelerle üretilen ve titizlikle test edilen bu sigorta, dayanıklılığı ve güvenliğiyle zorlu

koşullarda bile maksimum performans



sağlıyor. Legrand Türkiye Grubu'nun çevreci üretim anlayışı, bu ürünü daha sürdürülebilir bir çözüm haline getirirken, gelecekteki projeler için güvenilir ve verimli bir altyapı oluşturma fırsatı sunuyor. Ayrıca, 10kA otomatik sigorta, sektördeki en son teknolojilerle uyumlu olarak, enerji verimliliğini artırmak ve elektrik güvenliğini en üst düzeye çıkarmak için gerekli tüm özellikleri barındırıyor. Legrand Türkiye'nin modüler sigorta çözümleri hem endüstriyel hem de ticari kullanımlar için yüksek düzeyde güvenlik sağlarken, aynı zamanda kullanıcıların enerji tüketimlerini optimize etmelerine olanak tanıyor. Legrand Türkiye Grubu'nun yeni nesil modüler ürünleri, enerji tasarrufu sağlarken, kullanıcıların enerji altyapılarındaki sürdürülebilirliği artırıyor. Ayrıca, geniş aksesuar seçenekleri ve esnek tasarımı sayesinde farklı ihtiyaçlara uyum sağlayarak, elektrik güvenliğini daha erişilebilir ve verimli bir hale getiriyor. Yüksek güvenlik seviyeleri ve kullanıcı dostu tasarımlarıyla, her türlü tesisat için pratik ve güvenli çözümler sunuyor.

Form duman tahliye kapakları, Mola İstanbul'da doğal havalandırmaya katkı sağlıyor

Silivri'de bulunan Mola İstanbul, Form Endüstri Tesisleri'nin yangın güvenliği ve doğal havalandırma konularındaki uzmanlığını yansıtan yenilikçi çözümleriyle projelendi. Projede kullanılan Form yerli duman tahliye kapakları, yapının kullanım amacına uygun olarak seçildi ve özellikle yoğun ziyaretçi sirkülasyonunun olduğu açık alanlarda güvenli hava tahliyesini sağlayacak şekilde tasarlandı. Günlük havalandırma

ihtiyacına da cevap veren bu sistem, mekanın doğal konfor koşullarını destekliyor. Projede tercih edilen Form Yerli Duman Tahliye Kapakları, yüksek aerodinamik açıklık değeri, 10.000 aç-kapa testinden geçmiş yapısı ve çeşitli çatı eğimlerine uyumlu tasarımı ile dikkat çekiyor. Geniş açıklık seçenekleriyle yangın anında hızlı tahliye imkânı sunan bu sistem, bakım gerektirmeyen yapısıyla da uzun ömürlü kullanım sağlıyor. Elektrostatik



toz boyalı alüminyum profillerle üretilen Form Duman Tahliye Kapakları, EPDM contalarla birleşerek yapının ısı kayıplarını minimuma indiriyor. Farklı çatı tiplerine kolayca entegre edilebilen bu sistem, istenirse düşme önleyici güvenlik ızgaralarıyla da donatılabilir. Karanlık kanat seçeneği sayesinde doğal ışık gereksinimine göre farklı çözümler sunuluyor.

Günsan Elektrik'ten teknolojiyle desteklenen enerji tasarrufu



Teknoloji odaklı ürünleriyle enerji tasarrufuna yönelik çalışmalarına hız kesmeden devam eden Günsan Elektrik, geliştirdiği Energy Saver, Dimmer, Hareket Sensörü ve Akıllı Priz ürünleriyle dikkat çekiyor. Bu yenilikçi çözümler, kullanıcıların enerjiji uzaktan yönetmesini sağlarken, aynı zamanda gereksiz tüketimin önüne geçerek enerji verimliliğini artırıyor. Artan ihtiyaçlar ve hızla tükenen doğal kaynaklar, enerji verimliliğini küresel ölçekte öncelikli bir gündem haline getiriyor. Bu doğrultuda, enerjinin israf edilmeden, sadece ihtiyaç duyulduğu kadar ve verimli şekilde kullanılmasını teşvik etmek

büyük önem taşıyor. Bütçelere katkı sağlayan yenilikçi çözümleriyle öne çıkan Günsan Elektrik hem konutlarda hem de endüstriyel tesislerde kullanılabilen Energy Saver, Dimmer, Hareket Sensörü ve Smart Priz ürünleriyle enerji tasarrufuna etkin şekilde katkıda bulunuyor. Çevre dostu ve enerji verimliliği yüksek ürünler geliştirmeye odaklanan Günsan Elektrik, özellikle plastik enjeksiyon süreçlerinde enerji tüketimini azaltmaya yönelik adımlar atarak çevresel etkilerini en aza indirmeyi hedefliyor. Günsan'ın Hareket Sensörü ürünü, ortamdaki insan hareketlerini algılayan dedektörü sayesinde, yalnızca ihtiyaç anlarında devreye girerek gereksiz enerji tüketimini engelliyor. Enerji tasarrufunu destekleyen bir diğer ürün olan Dimmer ise aydınlatma seviyesini kullanıcı tercihinin göre ayarlayarak elektrik tüketimini azaltıyor. Estetik

tasarımı ve farklı renk alternatifleriyle öne çıkan Günsan Dimmer, 800 Watt'a kadar kapasite sunarken, voltaj kontrolünü de tamamen kullanıcıya bırakıyor. Otel, okul gibi yoğun insan sirkülasyonuna sahip alanlarda ön plana çıkan Günsan Energy Saver, odadan çıkıldığında açık kalan aydınlatma ve elektrikli cihazları otomatik olarak devre dışı bırakarak önemli ölçüde enerji tasarrufu sağlıyor. Günsan'ın geliştirdiği bir diğer yenilik olan Smart Priz ise elektrikli cihazların kontrolünü akıllı hale getiriyor. Wi-Fi ağına bağlanabilen bu ürün, mobil uygulama veya sesli asistanlar aracılığıyla uzaktan yönetim imkanı sunuyor. Böylece kullanıcılar, evde ya da ofiste olmasalar bile prizlere bağlı cihazları akıllı telefon ya da tabletleri üzerinden kolaylıkla kontrol edebiliyor.

Geleceğe saygılı üretime uluslararası onay: Bonna'dan EPD ve LEED Başarısı



Sürdürülebilir üretim yaklaşımını iş süreçlerinin merkezine yerleştiren Bonna, çevresel sorumluluğa dair taahhüdünü uluslararası belgelerle bir kez daha kanıtladı. Üretimin her aşamasında doğaya duyarlı uygulamaları esas alan marka, EPD (Çevresel Ürün Beyanı) ve LEED (Enerji ve Çevresel Tasarımda Liderlik) sertifikaları ile küresel standartlara uygunluğunu belgeledi. Bonna, "İlk Sofra ve Mutfak Eşyaları Ürün Kategorisi" kapsamında EPD (Çevresel Ürün Beyanı) belgesini almaya hak kazanan ilk marka oldu. Bu

belgeyle Bonna, üretim süreçlerine ilişkin şeffaflık ve karşılaştırılabilirliği esas alan yaklaşımını, ISO 14025 ve EN 15804 standartları çerçevesinde uluslararası düzeyde raporladı. Prints, Ground ve Cras koleksiyonlarında karşılık bulan bu üretim anlayışı; hammadde kullanımından ürün ömrüne, enerji tüketiminden atık yönetimine kadar pek çok çevresel etkiyi detaylı biçimde içeriyor. Bonna'nın ürünlerinin yüksek dayanıklılık ve uzun ömür gibi performans özellikleri, bu sürdürülebilirlik stratejisinin birer çıktısı. Dünyanın en saygın yeşil bina sertifikasyon sistemlerinden biri olan LEED (Enerji ve Çevresel Tasarımda Liderlik) sertifikası ile belgelenen Bilecik Fabrikası Lojistik Merkezi, enerji ve su kontrolü, iç mekan hava kalitesi, sürdürülebilir malzeme kullanımı ve genel çevre dostu tasarım kriterlerine uygunluğun bir göstergesi. Bonna öncelikleri arasında yer alan çalışanların sağlığına ve konforuna gösterilen önemin de bir simgesi. EPD ve LEED belgeleri, Bonna'da sürdürülebilirliğinin kurumsal bir sorumluluk olarak benimsediğini gösteriyor.

Firma yetkilileri; "Ürünlerin yaşam sürecinden üretim üretimine kadar şiddet etkilerini ölçen bu sertifikalar, markanın gelecek nesillere karşılandığı sorumluluğun somut bir ifadesi. "EPD ve LEED sertifikalarıyla yalnızca bugünü değil, yarını da amacımız. Gezegene yönelik üretime devam ediyoruz. Bonna, sürdürülebilirlik anlayışını bütüncül bir, sürdürülebilirlik. Bonna, "Yarına da Kalsın" yaklaşımıyla hem üretim süreçlerinde hem de stratejik planlamada çevreyle uyumlu bir geleceğe yatırım yapıyor. EPD ve LEED belgeleri, Bonna'nın çevresel sorumluluğu bir tercih değil, "Yarına da Kalsın" vizyonu ile şekillenen temel bir kurumsal değer olarak sahiplendiğini ortaya koyuyor. Bu belgeler yalnızca bugünü değil, yarına atılan kararlı adımları da simgeliyor. Bonna, "EPD ve LEED sertifikaları yalnızca bugün için atılan kısa vadeli adımlar değil, Yarına da Kalsın vizyonumuzla yarınları uzanan kararlı bir yaklaşımı simgeliyor. Geleceği koruma sorumluluğunu üstleniyor ve gezegenle uyumlu üretim anlayışımızı sürdürüyoruz" diyor.

Bonna, üst üste ikinci kez ihracat şampiyonu

Kar Porselen çatısı altında, %100 Türk sermayesiyle kurulan ve yalnızca 11 yıl içinde 6 kıtada 100'den fazla ülkeye ihracat yapan Bonna, ihracattaki yükselişini 2024 yılında da sürdürdü. Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları tarafından düzenlenen "İhracatın Şampiyonları Ödülleri"nde, 2024 Yılı Porselen Sofra-Mutfak Eşyası Kategorisi'nde bir kez daha birincilik ödülünün sahibi olan Bonna, üst üste ikinci kez sektörünün ihracat şampiyonu olmayı başardı. Bonna Genel Müdürü Erbil Aşkan, bu başarıyı şöyle değerlendirdi: "İhracatın Şampiyonu unvanını

üst üste ikinci kez kazanmak bizim için büyük bir gurur. Bu başarı yalnızca Bonna'nın değil, Türk tasarımı ve üretiminin küresel ölçekte kabul gördüğünün en somut göstergesi. 11. yılımızda ulaştığımız bu ikinci ihracat şampiyonluğu, doğru stratejiyle sürdürülebilir büyümenin mümkün olduğunu kanıtlıyor. Artık yalnızca bir ihracatçı değil; dünyanın farklı noktalarında üretim altyapısı kuran, global bir oyuncuyuz. Özbekistan ve Mısır'daki yeni tesis yatırımlarımız, bu vizyonun güçlü bir yansıması. Geleceğe yatırım yapıyor, yerelden globale yayılan, her zaman kalite

ve işlevsellikten ödün vermeyen bir üretim anlayışıyla ilerliyoruz. Bonna, sadece ihracatta değil, üretim altyapısında da küresel ölçekli bir dönüşüm içinde. Markanın büyüme stratejisi doğrultusunda 2024 yılında Özbekistan ve Mısır'da yeni üretim tesislerinin yatırım kararları alındı. Bu yatırımlar, hem bölgesel pazarlara daha hızlı erişim hem de global tedarik zinciri esnekliği sağlama hedefiyle hayata geçiriliyor. Yeni fabrikalar, Bonna'nın yerleşen üretim modeli ile daha sürdürülebilir, rekabetçi ve çevik bir yapıya kavuşmasını sağlayacak.

NG Kütahya Seramik'ten Türkiye'de bir ilk: Gıda temas sertifikalı porselen Slabs

Türk seramik sektörünün lider markası NG Kütahya Seramik, bugüne kadar aldığı sertifika ve ödüllere bir yenisini daha ekledi. NG Kütahya Seramik, NG Stone markalı porselen slab ürünleriyle; tasarım, hijyen, sağlık, güvenilirlik ve yüksek kalite standartlarını karşılayan ürün ve markalara verilen uluslararası NSF (National Sanitation Foundation) Gıda Temas Sertifikası almaya hak kazandı. Dünyada yalnızca birkaç ülkede üretilen, 160x320 cm ebatlarındaki dünyanın en büyük seramiklerinden oluşan NG Stone serisi ürünleriyle NG Kütahya Seramik, Türkiye'de bu ölçekte gıda temas sertifikası alan ilk seramik markası oldu. Aynı zamanda bu belgeyi dünya genelinde almaya hak kazanan yalnızca 12 markadan biri olarak da dikkat çekiyor. Bu ölçekte hijyen sertifikalı ve gıda temasına uygun yüzey üretimi yapabilen firma sayısı ise dünyada yok denecek kadar az. NG Stone ürünleri; hijyen ve sağlığın öncelikli olduğu ev mutfakları, kafe ve restoranlar, oteller, hastaneler ve gıda üretim tesisleri gibi pek çok alanda, gıda ile

doğrudan temasa uygunluğu tescillenmiş ürünler olarak güvenle kullanılabilir. Gıda temas sertifikası, bir ürünün yiyecek ve içeceklerle temas ettiğinde insan sağlığına zarar vermediğini, mikroorganizma barındırmadığını, toksik madde içermediğini ve kolay temizlenebilir olduğunu belgeliyor. Merkezi ABD'de bulunan NSF International, 75 yılı aşkın süredir dünya genelinde gıda ile temas eden ürünleri; hijyen, kimyasal uygunluk ve yapısal dayanıklılık gibi kriterler doğrultusunda detaylı testlerden geçirerek sertifikalandırıyor. NG Stone Serisinin Öne Çıkan Özellikleri: Bakım ve Temizlik Kolaylığı: Gözeneksiz yapısı sayesinde bakteri ve mikroorganizma barındırmaz. Temizlik için kimyasal kullanmaya gerek kalmadan, nemli bir bezle silmek yeterlidir. Gıda Temasına Uygun: Yüzeyi tamamen hijyeniktir. Kesme tahtasına ihtiyaç duymadan doğrudan slab yüzeyde sebze doğranabilir, hamur açılabilir, meyve dilimlenebilir. Bakteri riski oluşturmaz. Leke Tutmaz: Çay, kahve, zeytinyağı, limon suyu gibi asidik veya yağlı maddeler yüzeye



işlemez. Su emme oranı sıfırdır, bu da kalıcı leke oluşumunu engeller. Yüksek Isıya Dayanıklı: Fırından çıkan tepsi, kızgın tava ya da doğrudan ateş (örneğin pürmüz) slab yüzeye zarar vermez. Deformasyon, çatılma veya yanma oluşturmaz. Kimyasallara Dayanıklı: Yoğun temizlik maddeleri ve asitli yüzey temizleyiciler slab yüzeye zarar vermez. Endüstriyel mutfaklar için uygundur. Çizilmeye Dayanıklı: Sert ve yoğun yapısı sayesinde bıçak darbeleri veya sürtünmelere karşı çizilmez. Bu sayede uzun yıllar boyunca estetik görünümünü korur.

Hitit, 2025'in ilk çeyreğini dolar bazında yüzde 36 büyümeye ve 9,5 milyon dolar ciro ile kapadı

Türkiye'nin ilk yazılım şirketlerinden biri olarak 30 yılı geride bırakan Hitit (HTTBT), büyümeye devam ediyor. Havayolu ve seyahat teknolojileri alanında Türkiye'nin tek teknoloji ihracatçısı olan şirket, 2025 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 büyüyerek 9,5 milyon dolar satış geliri elde etti. Satışlarının yüzde 75'ini döviz, yüzde 25'ini TL bazında kazanan şirketin yurt dışı / yurt içi porsiyonu ise, sırasıyla yüzde 59 ve yüzde 41 olarak gerçekleşti. Şirketten Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) gönderilen açıklamada, bu yılın ilk üç ayında faiz, amortisman ve vergi öncesi karın (FAVÖK) 3,2 milyon dolar, FAVÖK marjının ise yüzde 34 olduğu belirtildi. Havayolu ve seyahat teknolojileri alanında dünyanın üçüncü büyük şirketi olarak sağlam bir yere sahip olduklarını vurgulayan Hitit Genel Müdürü Nevra Onursal Karaağaç, "Altı kıtada 73 partnerimiz sayesinde 850'nin üzerinde havalimanında Hitit teknolojileri kullanılıyor. Geçtiğimiz dönemlerde imzalanmış olan sözleşmeler ve yapılmış olan satışlar sonucunda, 2025 birinci çeyrek itibarıyla yedi kurulum projesini tamamlayarak gelir üretir duruma getirdik. 12 partnerin kurulum ve yeni ürün ek geliştirme çalışmalarına da devam ediliyor. Böylece, ilk çeyrek sonu itibarıyla SaaS gelirlerinin temeli olan yolcu sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 75 artış gösterdi" dedi. Hitit'in, pek çok konuda sektörün geleceğine yön verdiğini kaydeden Karaağaç, şirketin IATA Havayolu Perakendecilik Olgunluğu (ARM) Endeksi'nde dünya liderliğini koruduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Geçtiğimiz dönem içerisinde Cenevre'deki IATA genel merkezinde düzenlenen çalıştayların yanı sıra çeşitli konsorsiyum toplantılarında aktif rol aldık. İkinci çeyrek içerisinde gerçekleştirilmesi planlanan hedefler arasında IATA tarafından yayınlanacak bir webinar ile Hitit Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) çözümlerinin tüm global havacılık endüstrisine tanıtılması yer alıyor. Ayrıca Haziran 2025'te Cenevre'de düzenlenmesi planlanan Havayolu Perakendeciliği Konferansı'nda Hitit ve Partner havayollarının beraber sahne alarak, sektörde canlıya geçen ilk OOMS projelerinden birinin lansmanının gerçekleştirilmesi hedefte... PSS ve ADS başta olmak üzere Hitit ekosistemi üzerinden gerçekleşen ve yıllık 8,5 milyar doları aşan ödeme işlemlerine katma değerli ek hizmetler sunmayı amaçlayan ödeme hizmetleri platformu projesini ise, hem yazılım olarak hem



de iş ortaklıklarıyla geliştirilerek 2025 yılı içerisinde canlı kullanıma almayı hedefliyoruz" dedi. Şirket için önemli projelerden biri olan Acenta Dağıtım Sistemi (ADS) hakkında da konuşan Karaağaç, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "ADS dahilinde devam eden yazılım ve içerik geliştirme çalışmalarına paralel olarak, ilk çeyrekte Pegasus Havayolları ve Karayip bölgesindeki ilk ADS Partneri olan Sunrise Airways ile dağıtım anlaşmalarını imzaladık. Bu alandaki büyümemizi kararlılıkla sürdürmek istiyoruz." Hitit'in sektördeki öncü rolünün devam etmesi için yenilikçi yatırımlarını sürdürdüklerini kaydeden Mali İşler ve Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Tuğ Özmutlu ise, 2025 yılında 4,5 milyon dolar Ar-Ge yatırımı ile 1,6 milyon dolar lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yaptıkları bilgisini verdi. Özmutlu, "Maliyetlerde azalma, gelirlerde ise artış etkisi yaratan yatırımlar yapmaya önem veriyor ve bu yatırımların olumlu etkilerini gün geçtikçe daha iyi görüyoruz. Sadece teknoloji alanında değil, pazarlama alanında da yatırımlarımız sürüyor. Hitit CS Netherlands ve VU Amsterdam Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi iş birliğiyle yeni bir saha araştırması projesine başladık. Proje sayesinde, Endonezya bölgesinde hem mevcut Hitit Partner havayollarının pazardaki konumları ve operasyonları hem de bölgedeki seyahat acentelerinin ADS açısından olası ihtiyaç ve fırsatları tespit edeceğiz" şeklinde konuştu. Bu yatırımlar sayesinde 2025 yılı sonu itibarıyla ciroda yüzde 33-38 aralığında büyüme, FAVÖK'te yüzde 43-48 aralığında, net karda yüzde 25-30 aralığında marj öngördüklerini belirten Özmutlu, "Yatırımların ciroya oranının ise, yüzde 30-35 bandında gerçekleşmesini hedefliyoruz" dedi.

Tersane İstanbul'un iklimlendirme haritasını Form Endüstri çizdi



İstanbul Kasımpaşa'da konumlanan prestijli karma kullanım projelerinden biri olan Tersane İstanbul'da, Form Endüstri Ürünleri'nin yüksek verimli ve çevre dostu iklimlendirme çözümleri tercih edildi. Proje kapsamında alışveriş merkezi, otel, kültür ve kongre merkezi gibi farklı kullanım alanlarının iklimlendirme ihtiyaçları için

1076 Kw soğutma kapasitesine sahip 2 adet Dunham-Bush marka su soğutmalı frekans invertörlü vidalı kompresörlü soğutma grubu, 4 borulu orta statik basınçlı gizli tavan tipi FORM fan-coil cihazları, Mitsubishi-heavy dış üniteleri ile DX bataryalı FORM klima santralleri, FORM ekolojik cihazlar ve toplam 125 adet su kaynaklı ısı pompası kullanıldı. Farklı ihtiyaçlara göre 3 kw ile 30 kw arasında değişen kapasitelere sahip cihazlar, tüm yapılar için ideal iç ortam konforu sağlıyor. Dış ünitesi olmayan ve iç ortama montajı yapılan bu kompakt sistemler, izolasyon gerektirmeyen 2 borulu yapısıyla hem kurulum sürecini sadeleştiriyor hem de mimari bütünlüğe zarar vermeden uygulanabiliyor. Enerji verimliliği, düşük işletme maliyetleri ve karbon emisyonunu azaltan teknolojisiyle bu sistemler, Tersane İstanbul'un sürdürülebilir şehir yaşamı

vizyonuna güçlü bir katkı sunuyor. Form Endüstri Ürünleri tarafından sunulan su kaynaklı ısı pompaları, suyun yüksek ısı iletkenliği sayesinde yüksek verimlilik sağlarken, aynı anda bağımsız ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Düşük gaz basınçlarında çalışan bu sistemler, uzun ömürlü ve güvenli bir kullanım avantajı sunuyor. Öte yandan, mimariye kolayca entegre olabilen kompakt yapılarıyla tasarım esnekliği de sağlıyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarını değerlendirme potansiyeliyle öne çıkan bu sistemler, Türkiye'nin iklim koşulları ve doğal kaynak yapısına da son derece uygun bir çözüm sunuyor. Karbon emisyonlarını azaltarak sürdürülebilir bir gelecek hedefini destekleyen ısı pompası teknolojisi, Tersane İstanbul'da çevreyle uyumlu yapılaşmanın somut bir örneği olarak konumlanıyor.



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



Kefalonya



Korfu



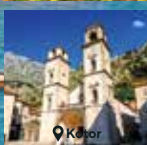
Split



Atina



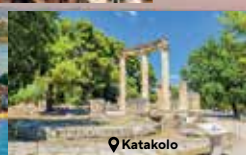
Dubrovnik



Kotor



Bari



Katakolo



oteller



Spa & Wellness sektöründe birçok avantajı bulunan Türkiye'nin, global ölçekte istediği konuma gelmesi için tanıtım, markalaşma ve nitelikli eleman sorununu çözmesi gerekiyor

Spa & Wellness konseptli gerek doğa içindeki eşsiz konumlarıyla resort otellerimiz gerekse hem iş hem de turistik seyahatler için oldukça avantajlı lokasyonlarıyla şehir otellerimiz, günlük stresten ve yorgunluktan uzaklaşmak, fiziksel ve zihinsel sağlığını desteklemek, yaşam kalitesini yükseltmek, bütünsel bir yenilenme deneyimi yaşayarak, sağlıklı yaşam kültürünü merkezine almak isteyen bilinçli misafirlerini üst segment hizmet anlayışıyla ağırlıyorlar.

Lüks segment otellerimizin, farklı metrekarelerdeki Spa & Wellness alanları, bünyelerinde barındırdıkları, kadın - erkekler için ayrı ayrı ve çiftler için özel tasarlanan termal havuzları, açık ve kapalı yüzme havuzları, çocuk havuzları, Türk hamamı, sauna, buhar odası, masaj ve cilt bakım odaları, buz odası, yağmur duşları, VIP odaları, dinlenme alanları, Vitamin bar ve modern fitness salonları gibi pek çok alanlarıyla zengin bir donanıma sahipler. Misafirlerine sadece klasik hizmetleri değil, aynı zamanda benzersiz Uzakdoğulu uzman terapistleri eşliğinde klasik, aromaterapi, derin doku gibi çeşitli masaj terapileri, sıcak taş masajları, güzellik sektörünün en seçkin ve prestijli markalarıyla uygulanan özel cilt

bakımlarıyla ve otantik hamam ritüelleriyle bütünsel bir deneyim yaşatırken, yoga ve pilates gibi kişiye özel egzersiz ve ders seçenekleri de sunuyorlar. İleri seviye fitness cihazları ile donatılan spor salonlarında spor imkanı sunarken ayrıca tenis, futbol, basketbol gibi spor tesisleriyle de spor deneyimini en üst seviyede yaşıyorlar.

Sektör profesyonelleri misafirlerinin sadece bir hizmet almış olmadıklarını; kendilerine ayırdıkları zamanı anlamlı bir yenilenmeye dönüştürüklerini belirtiyorlar

Son yıllarda Spa & Wellness hizmetlerinin havuz, sauna, masaj hizmetlerinden bağımsız birçok alanı da bünyesine alan bir sentez oluşturduğunu





belirten sektör profesyonelleri, alanında profesyonel ekipleriyle her yeniliği titizlikle takip edip ve hizmet içeriklerine entegre ettiklerini ifade ediyorlar. En çok talep gören hizmetlerinin arasında aromaterapi, sıcak taş ve derin doku masajlarının stresi azaltma, enerji dengeleme ve derin gevşeme açısından sıkça tercih edildiğini, zihinsel ve fiziksel rahatlama arayan misafirlerinin, özellikle anti-stres masajlarını ve cilt bakımı uygulamalarını sıklıkla tercih ettiğini, VIP bakım odalarında sunulan çiftlere özel ritüellerin hem yerli hem yabancı misafirler tarafından yoğun ilgi görmekte olduğunu belirtiyorlar. Özellikle Türk hamamı ve geleneksel kese-köpük ritüellerinin, yabancı misafirlerimizin ilgisini çeken kültürel deneyimler arasında olduğunu vurguluyorlar. Misafirlerinin sadece bir hizmet almış olmadıklarını; kendilerine ayırdıkları zamanı anlamlı bir yenilenmeye dönüştürdüklerini belirtiyorlar. Herkesin “iyi oluş” tanımının farklı olduğunu belirten sektör temsilcileri, yalnızca tek bir hizmete değil, farklı beklentilere hitap eden çok yönlü bir deneyim sunmaya odaklandıklarını ve uzun dönemli üyelik programlarının da özellikle şehirde yaşayan misafirleri tarafından tercih edildiğini açıklıyorlar. Sektör temsilcileri misafirlerinin yaş aralığında geniş bir skala olduğunu, genel itibarıyla 30 – 60 yaş ağırlıklı bir tablo görülmekle birlikte zamanla kendine yatırım yapmayı önemseyen 25–35 yaş arası misafirlerin oranında belirgin şekilde artış olduğunu ifade ediyorlar. Bu yeni nesil misafir profilinin, ritüel temelli bakımlara, sürdürülebilir ürünlere ve deneyim odaklı hizmetlere büyük önem verdiğini belirtiyorlar. Genel olarak kadın misafirlerin büyük bir oranı temsil etse de zaman içinde profilin daha dengeli ve çeşitlenmiş bir yapıya dönüştüğünün; bugün hem kadın hem de erkek misafirlerin oranının büyük ölçüde eşitlenmiş durumda olduğunu ve bu değişimin, bakımların sadece estetik değil aynı zamanda zihinsel ve ruhsal rahatlama aracı olarak görülmeye başlanmasının bir yansıması olduğunu vurguluyorlar. Yerli misafir profilinde hafta içi genellikle iş yaşantılarındaki streslerini atabilmek için üst düzey yönetici ve iş insanı misafirlerini, hafta sonu ve resmi tatillerde ise ağırlıklı olarak aileleri ile gelen misafirlerini ağırladıklarını açıklıyorlar. Yurt dışından ise Ortadoğu ve Almanya, İsviçre, Belçika, İngiltere, Hollanda

olmak üzere Avrupa’dan gelen konuklarından talep aldıklarını belirtiyorlar.

Spa & Wellness sektörü, ülkemizde gelişmekte olan bir sektör olmakla birlikte aslında zengin doğal termal kaynaklar, coğrafi özellikler, geleneksel Türk hamam konsepti ve modern tesisleri açısından bakılırsa henüz potansiyeline ulaşabilmiş değildir

Sektör temsilcileri, ülkemizin doğal kaynakları, termal zenginliği ve kültürel hamam geleneği ile Spa & Wellness turizmi açısından büyük bir potansiyele sahip olduğunu, uygun fiyat politikası, kültürel çeşitliliği ve zengin içerik sunumu sayesinde özellikle belirli pazarlarda dikkat çekici bir rekabet avantajı yakaladığını, son yıllarda sektörde ciddi bir gelişme olduğunu belirtiyorlar. Tesislerinde doğayla uyumlu tasarım, sürdürülebilir uygulamalar ve kişiselleştirilmiş sağlık & Spa deneyimleri sunarak, sadece bir tatil değil, bütünsel bir yenilenme alanı yarattıklarını açıklıyorlar. Bununla birlikte tüm bu artılara rağmen sektörün istenilen konumda bulunmadığını vurgulayarak yapılması gerekenleri paylaşıyorlar:

-Global anlamda daha fazla görünürlük kazanmak ve bu potansiyeli daha da ileriye taşımak adına; sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve hizmet kalitesi gibi alanlarda yapılacak yatırımlar büyük fırsatlar sunabilir. Türkiye’nin bu alanda global ölçekte daha güçlü bir konum elde etmesi için çok sağlam bir zemini var.

-Sahip olduğumuz potansiyelin daha sürdürülebilir ve markalaşmış hizmetler ile desteklenmesi gerekir. Global pazarda Tayland, Bali gibi destinasyonlarla yarışabilmek için kalite, hizmet standardı ve uzman insan kaynağına yatırım şarttır.

-Türkiye’nin wellness turizmindeki konumunu daha da güçlendirmesi için uluslararası tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve kültürel mirasımızın modern yaklaşımlarla harmanlanması gerekir.

-Tesisleşme ve altyapı yatırımlarının artırılması, bölgenin turizm potansiyelini önemli ölçüde yükseltebilir. İnsanlar bu bölgeleri keşfetmeye başladıkça, ilgi ve talep de artacaktır. Ayrıca, bu sürecin teknolojiyle entegre bir şekilde yürütülmesi, yatırımların daha verimli ve sürdürülebilir olmasını sağlayabilir. Süreçte gerek devletin turizm politikasında durduğu nokta gerekse işletmecilerin konuya hassasiyetle yaklaşımları sektörün gelişimine katkı sağlayabilir.

“Bu sektörde gerçek çözüm ‘insan’ odaklı yaklaşımdır hem çalışan memnuniyeti hem de misafir deneyimi aynı öncelikte ele alınmalıdır”

Spa ve wellness sektörü olarak en çok

karşılaştıkları sorunların başında nitelikli personel bulma zorluğunun geldiğini ifade eden sektör profesyonelleri, bununla birlikte, sektörün yeterince markalaşamamış olması ve ulusal ya da uluslararası alanda tanıtım eksiklikleri ve hizmet standartlarının oluşmamış olmasının da önemli birer başlık olduğunu anlatıyorlar. Eğitimli ve kalifiye terapist bulmakta yaşanan zorluk konusunda özellikle yerli terapist sayısının az olmasının işletmeler için rekabetçi ortamda ücret artışı gibi maliyetler yaratabildiğini; aynı şekilde yabancı personel temininin de bir o kadar zorlu ve maliyetli olabildiğini açıklıyorlar. Eğitimli terapist sayısı sınırlı, sektördeki sirkülasyonun ise oldukça yüksek olduğuna vurgu yaparak, bu durumun, hizmette standartlaşma baskısı yarattığını; oysa Spa deneyiminin kişiye özel olması gerektiğini belirtiyorlar. Sorununun çözümü bağlamında mesleki eğitim ve sertifikasyon programlarının desteklenmesi ve turizm okullarında Spa & Wellness programlarının artırılması, yurt dışı akademilerle iş birlikleri yapılması, akreditasyon sistemlerinin güçlendirilmesi gerektiğini belirtiyorlar. Bununla birlikte işletmelerin de eğitim ve gelişim programları düzenleyerek, çalışanlarını motive etmesi ve kariyer fırsatları sunarak, çalışan sadakatini arttırmaya yönelik planlamalar yapmasının önemine vurgu yapıyorlar. Ayrıca sektörde kalite standartlarının regülasyona kavuşması gerektiğini belirten sektör temsilcileri enflasyonun yüksek olması nedeniyle rekabet ettikleri ülkelere göre hizmet-fiyat kalitesinin düşük seyrettiğini ifade ediyorlar. 2025’te, birinci önceliklerinin misafir memnuniyeti olduğunu belirten sektör profesyonelleri, terapist eğitimlerine yatırım yaparak hizmet kalitelerini artırmayı, yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını genişletmeyi, ulusal ve uluslararası platformlarda marka bilinirliklerini artırmayı, sürdürülebilir ürün kullanımı konusunda daha bilinçli bir yapı kurmayı ve Spa operasyonlarını çevre dostu uygulamalarla desteklemeyi, sürdürülebilir turizm çerçevesinde doğal kaynaklarımızı koruyarak gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakmayı hedeflediklerini belirtiyorlar.





Müge Büyüköztekin / Hyatt Regency İzmir İstinyePark / Odalar Bölümü Direktörü

Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak 3.hizmet yılımızın içerisindeyiz. Geçen bu sürede; İzmir otelcilikindeki bir oyuncu olarak şehrin tartışmasız en yüksek oda fiyatı olan oteli koltuğunda oturuyoruz. Otelimiz; 160 adet tamamı deniz manzaralı oda ve süitlerden oluşuyor. Tasarım ve kalite açısından da şehrin göz bebeği niteliğinde. İzmir'deki şehir merkezi Alsancak'tır inancına rağmen, kardeş kuruluşumuz İstinyePark AVM de verdiği sinerji ile, lokasyonumuzu 2.şehir merkezi yapmayı başardık. Gerçekleştirdiğimiz etkinlikler ve ev sahipliği yaptığımız organizasyonlar ile otel olarak kendimize yatırım yaparken, destinasyonun da tanıtımına ciddi katkılar yapıyoruz. Bu iki yıl içinde İzmir'in sosyal ve kültürel hayatına dokunan birçok etkinlik gerçekleştirdik. Uluslararası kongrelerden, uluslarda ses getiren konserlere, gastronomi festivallerine, moda haftalarından iş dünyasına yönelik konferanslara kadar çok çeşitli organizasyonlara ev sahipliği yaptık. Örneğin, yerel üreticilerle iş birliği içinde düzenlediğimiz gastronomi etkinlikleri hem Ege mutfağını tanıtmaya fırsatı sundu hem de misafirlerimize eşsiz bir tat deneyimi yaşattı. Sanatı, otelimizin bir parçası haline getiren misafirlerimize adeta bir galeri atmosferi sunduk. İzmir Devlet Senfoni Orkestrası'nın hizmete girdiğimiz ilk sene itibarıyla konaklama sponsoruyuz. Bu etkinlikler hem İzmir'in uluslararası arenada tanıtımına katkıda bulundu hem de şehrin turizm potansiyelini daha ileri taşıdı. Otelimiz Nisan 2024'te Mainz'daki Hyatt konferansında EMAE bölgesindeki 160 otel içinde "En İyi Otel" seçildi. Bu değerlendirmede sahip olduğumuz ürünün kalitesi kadar, değerli personelimizin çabaları ve verdiğimiz üst düzey hizmet büyük rol oynadı. Bu başarı bizim kadar İzmir şehrinin de başarısıdır. Otelimiz içinde yer alan Spa Soul, geniş ve ferah bir alanda misafirlerimize hizmet veriyor. Şehrin merkezinde ama yoğunluktan uzak, dingin bir atmosferde bedeninizi ve ruhunuzu dinlendirebileceğiniz özel bir alan. Spa Soul'da, hem otel misafirlerimiz hem de dışarıdan gelen konuklarımız için birçok farklı seçenek yer alıyor. Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak amacımız, bünyemizdeki seçkin Spa Soul

Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak amacımız, bünyemizdeki seçkin Spa Soul markası ile misafirlerimize sadece bir hizmet sunmak değil; bu özel zamanı en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlamak

markası ile misafirlerimize sadece bir hizmet sunmak değil; bu özel zamanı en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlamak. Misafirlerimizin yenilenmiş, dingin ve mutlu bir şekilde buradan ayrılmaları bizim için en büyük mutluluk. Son dönemde en çok talep edilen hizmetler arasında, "gürme bakımlar" adını verdiğimiz, duyuşal ve ritüel temelli terapiler öne çıkıyor. Özellikle Full Moon ritüelimiz modern yaşam temposunda durup içe dönmeye ihtiyaç duyan misafirlerimiz için tasarlandı. Bu özel ritüel gevşemeyi, niyet belirlemeyi ve zihinsel rahatlamayı bir araya getiriyor. Misafirlerimizin bu ritüeli yalnızca bir bakım olarak değil, aynı zamanda kişisel bir durak ve yenilenme anı olarak deneyimlemesi bizim için de anlamlı. Bunun dışında, geleneksel hamam kültürünü yeniden yorumladığımız Pure Hammam, Fas esintili Argan Release ve dolaşımı destekleyen Stress Relief gibi bakımlar da hem bedensel arınma hem de zihinsel rahatlamaya sunan tercih edilen uygulamalar arasında yer alıyor. Özetle, misafirlerimizin artan farkındalığı ve beklentisi doğrultusunda, bakımın sadece bedensel iyi hale değil içsel dengeye de hizmet etmesi gerektiğine inanıyoruz. Ve sunduğumuz deneyimlerle bu bütünlüğü desteklemeye devam ediyoruz.

SPA & Wellness müşterilerimizin profili, zaman içinde daha dengeli ve çeşitlenmiş bir yapıya dönüştü. Son yıllarda genç yetişkin kitlenin de SPA & Wellness hizmetlerine artan ilgisi dikkat çekici. Özellikle bilinçli yaşam tarzını benimseyen, kendine yatırım yapmayı önemseyen 25-35 yaş arası misafirlerin oranı belirgin şekilde artmış durumda. Bu yeni nesil misafir profili, ritüel temelli bakımlara, sürdürülebilir ürünlere ve deneyim odaklı hizmetlere büyük önem veriyor

SPA & Wellness müşterilerimizin profili, zaman içinde daha dengeli ve çeşitlenmiş bir yapıya dönüştü. Bugün hem kadın hem de erkek misafirlerimizin oranı büyük ölçüde eşitlenmiş durumda. Bu değişim, bakımların sadece estetik değil aynı zamanda zihinsel ve ruhsal rahatlamaya aracı olarak görülmeye başlanmasının bir yansıması. Son yıllarda genç yetişkin kitlenin de SPA & Wellness hizmetlerine artan ilgisi dikkat çekici. Özellikle bilinçli yaşam tarzını benimseyen, kendine yatırım yapmayı önemseyen 25-35 yaş arası misafirlerin oranı belirgin şekilde artmış durumda. Bu yeni nesil misafir profili, ritüel temelli bakımlara, sürdürülebilir ürünlere

ve deneyim odaklı hizmetlere büyük önem veriyor. Genel olarak bakıldığında, misafir profilimiz hem yaş hem cinsiyet hem de coğrafi köken açısından daha kapsayıcı hale gelirken, beklentiler de daha bilinçli ve seçici bir yapıya evriliyor. Biz de bu dönüşümü yakından takip ederek hizmetlerimizi bu doğrultuda sürekli geliştiriyoruz. Şehirdeki 2.yılımızı bitirip 3.yıla girerken yakın vadede yapmayı planladığımız en büyük yatırım, otelin girişini ve lobi alanını değiştirerek, lüks kortun içine bakan, çok daha zengin ve sofistike bir karşılama tecrübesi yaşatacağımız bir otel girişi, lobi ve bu alana entegre bir bistro restaurant açıp şehrin gastronomik hayatına da kendi bakış açımızla bir farklılık getirmek istiyoruz. 2025 yılı en büyük yatırımlarımız yeni giriş, yeni lobi ve tüm şehrin beğenisine sunacağımız yeni gastronomi alanımız olacak. Ayrıca Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak; sektördeki trendleri ve misafir davranışlarındaki değişimi yakından takip ederek, yeniliklere hızlı uyum sağlayabilme kabiliyetimizi 2025'te de korumayı öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Teknoloji destekli analizler, daha rafine ürün seçimleri ve sezgisel bakım ritüelleri ile hizmet kalitemizi daha da ileri taşımaya planlıyoruz. Misafirlerimizin beklentilerine uygun, bireysel ihtiyaçlara göre şekillenen uygulamaları özenle geliştiriyoruz. "Her bakım bir yolculuktur" anlayışıyla, her bir seansa kişiye özel tasarlanmış bir deneyim haline getiriyoruz. 2025 yılı hedeflerimiz arasında, sürdürülebilirlik uygulamalarımızı daha sistematik hale getirerek çevresel etkilerimizi azaltmak ve bu alanda kazandığımız ödüllerin devamını getirmek de yer alıyor. Özetle; sürdürülebilirlikte derinleşmek, kişiselleştirme odağını büyütmek ve sektörel yeniliklere çevik yanıt verebilmek 2025'teki temel vizyonumuzu oluşturuyor.





Şehrin kalbinde... Denizin ve güneşin bir adım uzağında...

Hyatt Regency İzmir İstinyePark, şehrin tam kalbinde, deniz ve güneşin bir adım ötesinde yer alan muhteşem konumuyla sizi İzmir'in ısıltılı yaşamıyla tanışmaya davet ediyor. Alaçatı ve Çeşme'ye yakınlığıyla Ege'nin tadını doyasıya çıkaracağınız bir konaklama deneyimi için Hyatt Regency İzmir İstinyePark'da yeriniz hazır.



HYATT
REGENCY™

İZMİR İSTİNYEPARK

Balçova / İzmir +90 232 966 1234 izmiristinyepark.regency.hyatt.com

izmir.regency@hyatt.com ADBRI-sales@hyatt.com

[HyattRegencyIzmir](https://www.facebook.com/HyattRegencyIzmir) [hyattregencyizmir_istinyepark](https://www.instagram.com/hyattregencyizmir_istinyepark)



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

Elite World Hotels & Resorts dünyasına adım atan misafirlerimiz, yoğun iş temposunun yarattığı günlük stresten ve zihinsel yorgunluktan uzaklaşmak için sağlıklı yaşam kültürünü merkezine alan Fit Life SPA & Health Center'da zindelik kazanıyor ve rahatlıyor. Bu kapsamda Elite World Grand Sapanca, Elite World Grand İstanbul Küçükalyalı ve Elite World Grand İstanbul Basın Ekspres otellerimiz içinde Fit Life SPA & Health Center'ımız bulunuyor. Bunlar arasında en büyüğü Sapanca'da yer alan Elite World Grand Sapanca içindeki Fit Life Spa & Wellness Center. Hem Sapanca'nın doğa içindeki eşsiz konumu hem de büyüklüğü ve wellness odaklı konseptiyle diğer otellerimizden farklılaşıyor. Elite World Grand Sapanca; 500 oda ve 1000 yatak kapasitesi, Elite World Grand İstanbul Küçükalyalı; 350 oda 581 yatak kapasitesi, Elite World Grand İstanbul Basın Ekspres ise; 401 oda, 581 yatak kapasitesi hizmet veriyor. Elite World Grand Sapanca'da yer alan Fit Life Spa & Wellness Center toplam 7.200 metrekare alanı ile Türkiye'nin en büyük wellness ve spa merkezlerinden birini oluşturuyor. Açık ve kapalı havuzları, masaj ve cilt bakım odaları, Türk hamamı deneyimleri, dinlenme alanı, tuz duvarlı dinlenme alanı, sauna, buhar odası, ayak havuzları, yağmur duşları, ısıtmalı şezlonglar, sağlıklı yaşam programları, VIP Spa alanı ile bütüncül bir spa ve wellness deneyimi sunuyor. Ayrıca tenis, futbol, basketbol, fitness gibi spor tesisleriyle de spor deneyimini en üst seviyede yaşıyor. Anadolu Yakası'nın merkezi lokasyonlarından biri olan Elite World Grand İstanbul Küçükalyalı'da yer alan Fit Life Spa & Health Center ise 1.500 metrekare alanda masaj odaları, açık ve kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı, çocuk havuzu, sauna, buhar odası, fitness salonu, macera duşları, kar çeşmesi ve dinlenme alanlarıyla hizmet veriyor. Merkezimizde İsveç Masajı, Aromaterapi Masajı, Fit Life Spor Masajı, Jet Lag Masajı, Sıcak Taş Masajı, Selülit Masajı, Kese & Köpük Masajı, Geleneksel Bali Masajı, Releksoloji Masajı, Hint Baş Masajı, Tuina Masajı, Thai Masajı ve Shiatsu Masajı uygulamaları gerçekleştiriliyor. 3.900 metrekare alan üzerinde kurulu olan Elite World Grand İstanbul Basın Ekspres'te yer alan Fit Life Spa & Health Center ise 2'si VIP olmak üzere 7 masaj odası, açık havuz, yarı olimpiik kapalı yüzme havuzu, çocuk havuzu, 2 sauna, 2 buhar odası, 3 kese / köpük odası, fitness salonu, macera duşları, kar çeşmesi, dinlenme alanları, reformer pilates,

Elite World Hotels & Resorts bünyesindeki Fit Life SPA & Health Center'lardan Elite World Grand Sapanca, 7.200 metrekare alanı ile Türkiye'nin en büyük wellness ve spa merkezlerinden birini oluşturuyor

spinning, grup dersleri için stüdyo bulunuyor. 2024 yılında Elite World Grand Sapanca'da ilkini gerçekleştirdiğimiz iyi yaşam festivali Wibe Fest, iyi yaşam pratiklerine merak eden çok sayıda kişinin ilgiyle karşılaştı. Kişisel gelişim atölyelerinden yoga ve nefes terapisi seanslarına, sağlıklı beslenmeden feng shui önerilerine, mindfulness pratiklerinden ayurvedik beslenmeye kadar "iyi yaşam"a dair pek çok etkinlik festival kapsamında katılımcılarla buluştu. Bunun yanı sıra Elite World Grand Sapanca'daki Fit Life Spa & Wellness'ta gerçekleştirdiğimiz cilt bakımı uygulamaları da bütüncül sağlık konusunda büyük ilgi görüyor. Spa bünyesinde masajlar, cilt bakımları, vücut bakımları, Türk hamamı deneyimleri, VIP Spa programları, sağlıklı yaşam programları, fresh corner hizmetleri misafirlerimizin en çok tercih ettiği uygulamalar arasında geliyor. Hem iç pazar hem de yurt dışı pazarından talep alıyoruz. İç pazar büyük bir ağırlık gösterirken özellikle Sapanca otelimizde yurt dışından gelen talebin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Hem daha büyük bir kapasiteye sahip olması hem de kadınlara özel bir spa alanının bulunması nedeniyle Sapanca'da yurt dışından daha yoğun bir talep alıyoruz. İstanbul'daki spa ve health merkezlerimizde ise yurt içi pazarın yanı sıra Avrupa pazarı ağırlıklı olarak ilerliyoruz.

Sektörün önemli sorunları olarak, ruhsal ve duygusal dengenin sağlanması konusunda uzmanlaşma zamanla artarken, fiziksel arınma alanında masaj hizmetleri konusunda, Uzak Doğu'lu iş gücü algısının değişmesinin zaman alacağını gözlemliyoruz

Ülkemiz doğal kaynaklar ve sağlık turizmi tesisleri bakımından oldukça zengin yatırımlara sahip. Bu nedenle de sağlık turizmi potansiyeli açısından hem de global Spa ve wellness destinasyonları arasında yükselen bir konumunda bulunuyor. Ulusal ölçekte değerlendirildiğinde, bölgemiz özellikle yerli turistler için hem dinlenme hem de sağlıklı yaşam arayışlarını bir arada sunan ender lokasyonlardan biri. Uluslararası ölçekte ise, Avrupa ve Orta Doğu pazarlarına olan coğrafi yakınlığı, yılın büyük bölümünde elverişli iklim koşulları ve zengin SPA & wellness hizmet portföyümüzle, global misafirlerimiz için cazip bir destinasyon oluşturuyor. Tesislerimizde doğayla uyumlu tasarım, sürdürülebilir uygulamalar ve kişiselleştirilmiş sağlık & SPA deneyimleri sunarak, sadece bir tatil değil, bütünsel bir yenilenme alanı yaratıyoruz. Bu da bizi hem Türkiye'deki hem de dünyadaki benzer destinasyonlar arasında farklılaştıran en önemli özelliklerden biri. Bu noktayı iki açıdan değerlendiriyorum. İlki; wellness, fiziksel, duygusal ve ruhsal boyutları itibarıyla,

hayatın her döneminde denge ve devamlılık gereken bir yaşam tarzı olması gerekirken, bu dengenin ve devamlılığın sağlanması konusunda zorlanıldığını düşünüyorum. Son yıllarda farkındalığın artmasıyla, bu algı zamanla daha da gelişecektir. Diğer konu ise sektörümüzde bu alanda iş gücü konusunda yurt dışına bağımlılığın fazla olması. Ruhsal ve duygusal dengenin sağlanması konusunda uzmanlaşma zamanla artarken, fiziksel arınma alanında masaj hizmetleri konusunda, Uzak Doğu'lu iş gücü algısının değişmesi zaman alacak gibi gözüküyor. Sağlık turizmi alanında önemli yatırımlara sahip olan Elite World Hotels & Resorts olarak, bu alanda yapılacak yatırım ve tanıtım çalışmalarının ülkemizin bölgedeki konumunda ayrışmasında önemli etkiye sahip olacağını düşünüyoruz. Bu nedenle biz de hedeflenen otel projelerimizde yatırımcılarımızla birlikte bu alanda değer yaratacak hizmetlere odaklanıyoruz. Örneğin kısa ve uzun dönem konaklama imkânı sunan residence konseptindeki ilk otelimiz olacak Elite World Residence İstanbul Yeni Levent içerisinde Dünya Ozon Derneği Başkanı da olan Uzm. Dr. Lale Yeprem önderliğinde hizmet verecek bir sağlık merkezi yer alıyor. Bunun yanı sıra planladığımız diğer büyük otel projelerimizde de mutlaka sağlık turizmi alanında ayrıştırıcı hizmetler sunmaya özen gösteriyoruz. 2025 yılı itibarıyla Türkiye'nin sağlık turizminde ivmesini daha da artıracağına inanıyoruz. Kaliteli yatırımlar, nitelikli insan kaynağı ve rekabetçi fiyat politikaları Türkiye'yi hem tedavi hem de wellness turizmi açısından cazip bir destinasyon haline getiriyor. Sağlık turizminde bu yıl da özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Balkan ülkelerinden gelen sağlık turistlerinde artış bekleniyor. Türkiye, medikal sağlık alanındaki hizmetlerinin yanı sıra termal turizm, SPA ve wellness uygulamalarıyla da 360 derece bir sağlık deneyimi sunabiliyor. Önümüzdeki yıllarda yaşanan yeni yatırımların karşılığının alınmasıyla sağlık turizminde hızlı bir ivme bekliyoruz. Tüm bunların yanı sıra geçen yıl başlattığımız ve oldukça ilgi gören Wibe Fest İyi Yaşam Festivalini bu yıl da devam ettirerek iyi yaşam pratikleri, dengede kalma, sağlıklı beslenme gibi konularda farkındalığı artırmak istiyoruz. Wibe Fest, sağlık turizminin yenilikçi bakış açısı olan iyi yaşam konusunda kişisel gelişim atölyelerinden yoga ve nefes terapisi seanslarına, sağlıklı beslenmeden mindfulness pratikleri ve ayurvedik beslenmeye kadar "iyi yaşam"a dair pek çok etkinliği tek bir çatı altında topluyor. Misafirler Elite World Grand Sapanca'nın doğayla iç içe huzurlu atmosferinde dinlenirken hem eğleniyor hem de keyifli pratiklerle iyi yaşam alanında bilgileniyor. Bu yıl da her biri alanında uzman eğitmenlerimizle festivalimizi gerçekleştireceğiz.



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



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

Tesisimiz, Çeşme'nin en nadide alanlarından Boyalık Mevkiinde, 2013 yılı itibari ile hizmet vermeye başladı. Çeşme denildiğinde akla gelen Ilıca ve Alaçatı gibi önemli merkezlere yakınlığı, her yıl yenilenen denetimlerle Mavi Bayrak ile taçlandırılan sahili, 5 yıldızlı otel standartlarına ek olarak Yeşil Yıldız ve Yeşil Anahtar sertifikalarıyla kalitesini daima bir üst segmente çıkaran işletme politikası ile tanınan bir tesistir. Tesisimiz 253 oda 566 yatak kapasitesinde olup, yılın 12 ayı hizmet vermektedir. Misafirlerimize her zaman olduğu üzere unutulmayacak bir tatil deneyimi yaşatmak ilkesi ile var olan ve yenilenen tüm donanımlar ile sürekli bir gelişim halindeyiz. Açık ve kapalı nitelikte iki yüzme havuzumuz, yine açık ve kapalı nitelikte iki thermal havuzumuz ve her iki alanda da mevcut olan iki çocuk havuzumuz ile yaz ve kış aylarında misafirlerimize hizmet vermekteyiz. Ayrıca Shine Spa Sağlık Merkezimizde sağladığımız hizmetler ile eşsiz imkanlar sunmaktayız. Spa Wellness alanımız otelimiz içinde 1000 metre karelik bir alana sahiptir. Spa & Wellness alanında çok geniş bir yelpazede sunduğumuz hizmet içerikleri ile günümüz misafir portföyünün taleplerine eksiksiz olarak yanıt vermekteyiz. Son yıllarda belirtildiği gibi Spa & Wellness hizmetleri havuz, sauna, masaj hizmetlerinden bağımsız birçok alanı da bünyesine alan bir sentez oluşturdu. Alanında profesyonel ekibimizle

Spa & Wellness alanında çok geniş bir yelpazede sunduğumuz hizmet içerikleri ile günümüz misafir portföyünün taleplerine, alanında profesyonel ekibimizle, yılın 12 ayı eksiksiz olarak yanıt vermekteyiz

her yeniliği titizlikle takip etmekte ve hizmet içeriğimize entegre etmekteyiz. Misafir portföyümüzde bölge itibari ile ağırlıklı olarak iç pazar talebi mevcuttur, fakat son yıllarda pandemi dönemi de dahil olmak üzere gittikçe artan bir dış pazar portföyü oluştu. Bu durumun gelişmesinde yıllardır yurt içi ve yurt dışı turizm fuarlarında sağlanan tanıtımın ve kurulan iş birliğinin payı büyüktür. Grafikleri incelediğimizde misafirlerimizin yaş ve cinsiyet aralığında da aynı geniş skala görünmekte, birçok farklı yaş aralığında misafirimizi ağırladığımız ön plana çıkmaktadır. Bunda farklı amaçlar doğrultusunda otelimizi tercih edilmesinin payı büyüktür, aynı anda hem bir aile oteli profiline sahip bir otel olarak bilinmekte hem de bölgeyi keşfetmek üzere ziyarete gelen yaşça genç misafirlere hitap etmekteyiz. Bu çok yönlü duruş tesisimizin en önemli özelliklerinden biridir. Birbirinden farklı tatil anlayışına sahip misafirleri bir alanda toplayabilen nadir alanlardan biriyiz.

Bir turistik destinasyonda sizi ön plana çıkaran birçok bileşen mevcuttur; bölge nitelikleri, tesis kalitesi, güvenlik, ulaşım vb. Termal özellik de bu bileşenlerin içinde ve çok önemli bir noktadadır. Bu noktada en önemli unsura tanıtım diyebiliriz ve bu husustaki çözüm önerimiz tanıtıma ağırlık vermek olacaktır. Ayrıca bölgede yapılması planlanan bir Termal Kür Merkezi bölgeye ve yılın on iki ayı hizmet veren tüm otellere katkı sağlayabilir

Ülkemiz Jeotermal özellikler açısından çok zengin, avantajlı bir bölgededir. Özellikle Çeşme Bölgesindeki termal suyun içerdiği

mineraller emsal alanlardan da zengin içeriklere sahiptir. Bu hususta yıllardır sürdürülen çalışmalar, tanıtımlarla bugünkü mevcut duruma geldik. Ben sürecin iyi ilerlediği ve önümüzdeki yıllarda, ülke turizminde gittikçe bu hususta daha fazla ön planda yer alacağımızı düşünüyorum. Tabii ki bu süreç yine çalışmalar ve tanıtımlara verilen ağırlıklarla gerçekleşecektir ve gerek devletin turizm politikasında durduğu nokta gerekse işletmecilerin konuya hassasiyetle yaklaşımları bu güzel gelişimi bizlere getirecektir. Bir turistik destinasyonda sizi ön plana çıkaran birçok bileşen mevcuttur; bölge nitelikleri, tesis kalitesi, güvenlik, ulaşım vb. Termal özellik de bu bileşenlerin içinde ve çok önemli bir noktadadır. Tüm bu bileşenlerin tek potada sunulması potansiyel yerli yahut da yabancı turistleri bu destinasyona yönlendirmesinde en önemli faktör bilinirlik düzeyidir. Bu nedenle en önemli unsura



tanıtım diyebiliriz ve bu husustaki çözüm önerimiz tanıtıma ağırlık vermek olacaktır. Ayrıca bölgede yapılması planlanan bir Termal Kür Merkezi bölgeye ve yılın on iki ayı hizmet veren tüm otellere katkı sağlayabilir. 2024 yılını, geride bıraktığımız üç yıllık süreçte geçirilen zor süreçlerin ardından normale dönüş sağladığımız bir süreç olarak değerlendirmekteyiz. 2025 yaz sezonu hedefimiz ise 2019 yılı sezonunu odalama ve kişi sayısını üzerinde seyreden bir grafikte tamamlamak yönündedir.



Aydın Erdoğan / Radisson Blu Hotel & Spa
İstanbul Tuzla / Spa Müdür Yardımcısı

İstanbul Tuzla ilçesi sınırları içerisinde yer alan Radisson Blu Hotel & Spa İstanbul Tuzla otelimiz, 1 Şubat 2014 yılında hizmete açılmıştır. Gebze ve Tuzla Organize Sanayi Bölgesi, Tuzla tersaneler bölgesine ve ViaPort Marina Alışveriş Merkezine oldukça yakındır. Ayrıca Sabiha Gökçen Havalimanına 10 dakikalık mesafede bulunması da misafirlerimize ulaşım açısından büyük kolaylık ve zaman tasarrufu sağlamaktadır. Otelimiz bünyesinde modern tasarıma sahip 31 adedi suit olmak üzere toplamda 254 oda bulunmaktadır. 4000 metrekare alana sahip Spa merkezimiz, 3300 metrekare alan ve iki ayrı kat üzerine kurulu farklı büyüklüklerde 10 adet toplantı odası ile 580 metrekarelik ikiye bölünebilir balo salonu, haricinde geniş fuaye alanına sahiptir. Ayrıca açık havuz alanımızda havuz başında yapılan düşün ve benzeri organizasyonlar için oldukça talep görmektedir. Bunların yanı sıra 2 adet restoran, 1 adet lobby bar ve açık havuzda 1 adet pool bar ile misafirlerimize hizmet vermektedir. Esenlik ve sağlık anlamına gelen Wellness kelimesinin tam karşılığını bulabileceğiniz Elysia Spa Merkezimiz, 4000 metrekare gibi oldukça büyük bir alan üzerine konumlanmış, İstanbul'un en büyük Spa merkezlerinden biridir. Elysia Spa; fitness salonu, egzersiz stüdyosu, 3 adet sauna, 2 adet buhar odası, macera tüneli, locanium, 2 adet hamam, sıcak taş yataklarından oluşan dinlenme odası, vitamin bar, çok fonksiyonlu özelliklere sahip jakuzi alanlarımız, 2 adet kapalı havuz, 1 adet açık havuz olmak üzere toplamda 3 adet havuzumuzun yanı sıra yürüme havuzu ve 5 adet jet yatağının bulunduğu şelale ve yeşil alanıyla misafirlerimizin vakit geçirmekten keyif aldığı zen bahçemizden oluşmaktadır. Bu alanlarımızın haricinde masaj, cilt ve vücut bakımı ritüelleri ile geleneksel Türk Hamamında uyguladığımız kese ve köpük bakımıyla misafirlerimize eşsiz vakit geçirmenin keyfini yaşıyoruz. Misafir memnuniyetinin sağlanması konusuna çok önem veriyoruz. Özellikle ne istediğini bilen bilinçli misafirlerimizin olması bizi daha iyi, daha kaliteli hizmet verme konusunda motive ediyor. Bu bağlamda sürekli eğitimlerimizi

Esenlik ve sağlık anlamına gelen Wellness kelimesinin tam karşılığını bulabileceğiniz Elysia Spa Merkezimiz, 4000 metrekare gibi oldukça büyük bir alan üzerine konumlanmış, İstanbul'un en büyük Spa merkezlerinden biridir

güncelleyerek en iyi ve en doğru hizmeti misafirlerimize sunma çabasıdayız. Elysia Spa olarak masaj, hamam, cilt bakımı ve vücut bakımları konusunda geniş bir menüye sahibiz. Özellikle Bali masajı, İsveç masajı, hamamda uyguladığımız kese köpük bakımlarımız en çok tercih edilen ritüellerimiz arasında yer almaktadır. Konum olarak otelimizin havalimanına yakın olması misafir çeşitliliği açısından bize büyük avantaj sağlıyor. Her ülkeden yerli ve yabancı misafirlerimizi ağırlayabiliyoruz. Yaş ortalaması olarak 20 ile 60 aralığında geniş bir misafir profiline sahibiz. Hafta içi genellikle iş yaşantılarındaki streslerini atabilmek için üst düzey yönetici ve iş insanı misafirlerimizi ağırlıyoruz. Hafta sonu ve resmi tatillerde ise ağırlıklı olarak aileleri ile gelen misafirlerimize hizmet sunuyoruz.

Sektörümüzde özellikle yerli terapist sayısının az olması işletmeler için rekabetçi ortamda ücret artışı gibi maliyetler yaratabiliyor. Aynı şekilde yabancı personel temini de bir o kadar zorlu ve maliyetli olabiliyor. Bu anlamda işletmelerin eğitim ve gelişim programları düzenleyerek çalışanlarını motive etmesi ve kariyer fırsatları sunarak çalışan sadakatini arttırmaya yönelik planlamalar yapması gerektiğini düşünüyorum

Ülkemiz doğal termal kaynakları açısından zengin bir ülke. Bu kaynakların değerlendirilerek tesisleştirilmesi ve ülke turizmine kazandırılması konusunda ciddi yatırımlar söz konusu. Özellikle son yıllarda bu alanda yapılan modern tesisler dünya genelinde ülkemizin bilinirliğini ve tercih edilmesini sağlamıştır. Bu durum



globalde turizm sektörümüzü pozitif yönde etkileyerek misafir tercihlerinde ilk sıralarda bulunmamızda etken olmuştur. İnsanların günün stresini atmak, rahatlamak ve sağlıklı yaşam gibi amaçlarla tercih etmiş olduğu Spa merkezlerinin sayılarının gün geçtikçe artması beraberinde yetmişmiş deneyimli personel açığının doğmasına neden oluyor. Özellikle yerli terapist sayısının az olması işletmeler için rekabetçi ortamda ücret artışı gibi maliyetler yaratabiliyor. Aynı şekilde yabancı personel temini de bir o kadar zorlu ve maliyetli olabiliyor. Bu anlamda işletmelerin eğitim ve gelişim programları düzenleyerek çalışanlarını motive etmesi ve kariyer fırsatları sunarak çalışan sadakatini arttırmaya yönelik planlamalar yapması gerektiğini düşünüyorum. Elysia Spa olarak, misafirlerimizin memnuniyeti birinci önceliğimiz. Bu konuda bölgemizde lider olma özelliğimizi koruyarak, Spa ruhunu misafirlerimize yaşatmak ve anılarında unutulmaz hatıralar biriktirmelerini sağlamak istiyoruz. Ayrıca sürdürülebilir turizm çerçevesinde doğal kaynaklarımızı koruyarak gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakmayı hedefliyoruz.





Parya Asadi / İzmir Marriott Hotel /
Assistant Spa Manager

İzmir Marriott, 2021 yılında Ege'nin kalbinde, İzmir'in modern yüzünü yansıtan Alsancak'ta kapılarını açtı. Körfezin mavisiyle göz göze, kentin ritmiyle iç içe bir konumda yer alıyor. 149 odalı ve toplamda 298 yatak kapasiteli otelimiz, yalnızca konaklama değil, aynı zamanda deneyim sunma iddiasıyla yola çıktı. Misafirlerimiz güne Lima Restaurant'tın Ege dokunuşlarıyla zenginleşen kahvaltısıyla başlayıp, gün batımını Pagos Rooftop'un etkileyici manzarası eşliğinde karşılayabiliyor. Alcedo Bar ise günün her saati sıcak bir karşılama ve zarif bir mola sunuyor. Tam donanımlı Quan Spa, şehir hayatının temposundan uzaklaşmak isteyenler için adeta bir nefes alanı. İzmir Marriott, bir şehir otelinden çok daha fazlası. İş dünyasının profesyonellerini ağırladığımız toplantı salonlarımızdan, hafta sonu kaçamağı yapan gezginlere kadar herkese dokunan bir konseptle misafirlerimizi ağırlıyoruz. Modern, şık ve işlevsel tasarım çizgimizle, misafirlerimize İzmir'de hem evlerinde gibi hissettiriyor hem de Marriott ayrıcalığını yaşıyoruz. Quan Spa, İzmir Marriott'un huzur ve yenilenmeye açılan kapısı olarak yaklaşık 370 metrekarelik bir alana yayılıyor. Modern tasarımı ve sakinleştirici atmosferiyle misafirlerine beden ve zihin dengesini yeniden kurabilecekleri özel bir alan sunuyoruz. Spa merkezimizde Türk hamamı, sauna, buhar odası, masaj ve bakım odaları yer alıyor. Ayrıca otel misafirlerinin günün her saati kullanabildiği, 7/24 açık bir fitness merkezimiz mevcut. Quan Spa ise her gün sabah 07:00 ile akşam 22:00 saatleri arasında hizmet veriyor. Tüm kişisel ihtiyaçlar misafirlerimizin konforu düşünülerek eksiksiz şekilde hazırlanıyor. Spa alanımız, fiziksel rahatlamadan ötesine geçerek, zihinsel yenilenmeyi de ön planda tutan bir bütünsel deneyim sunuyor. Bugünün bilinçli misafir profili, kendini yenilemek için yalnızca bedensel rahatlamayı değil, zihinsel ve ruhsal bir arınmayı da önemsiyor. Quan Spa'da en çok talep gören uygulamalar da tam bu beklentilere hitap ediyor. Aromaterapi, sıcak taş ve derin doku masajları; stresi azaltma,

İzmir Marriott'un huzur ve yenilenmeye açılan kapısı olan Quan Spa alanımızı, modern tasarımı ve sakinleştirici atmosferiyle misafirlerine beden ve zihin dengesini yeniden kurabilecekleri özel bir alan olarak sunuyoruz

enerji dengeleme ve derin gevşeme açısından sıkça tercih ediliyor. Özellikle Türk hamamı ve geleneksel kese-köpük ritüellerimiz, yabancı misafirlerimizin ilgisini çeken kültürel deneyimler arasında. Bu uygulamalar hem fiziksel arınma hem de yerel dokunuşlarla zenginleşen otantik bir deneyim sunuyor. Quan Spa'da misafirlerimiz sadece bir hizmet almış olmuyor; kendilerine ayırdıkları zamanı anlamlı bir yenilenmeye dönüştürüyorlar. Bu da bizi klasik bir spa hizmetinden çok, bütüncül bir wellness yolculuğunun parçası haline getiriyor. Quan Spa, ilk etapta ağırlıklı olarak otel misafirlerine hizmet sunarken, zamanla konaklama haricinde misafirlerin de tercih ettiği bir merkeze dönüştü. Bugün artık düzenli spa üyelikleri ve özel masaj paketleriyle sadık bir yerel müşteri profiline sahibiz. Yıl bazında baktığımızda, yurt dışından gelen misafir oranı özellikle yaz sezonunda artış gösteriyor. Tatil amaçlı konaklayan yabancı misafirlerimiz, spa hizmetlerimizi deneyimlerinin vazgeçilmez bir parçası haline getiriyor. Kış aylarında ise daha çok İzmir ve çevresinden gelen yerli misafirlerimizin ilgisi öne çıkıyor. Kadın misafirlerin spa hizmetlerine olan ilgisi geleneksel olarak daha yüksek olsa da son yıllarda erkek misafir oranında da kayda değer bir artış gözlemliyoruz. Spa kavramının kadın-erkek fark etmeksizin bir "kişisel bakım ve zihin detoksu" alanı olarak benimsenmesi bu artışta etkili oldu. Genel algının aksine, spa kullanımı yalnızca kış mevsimiyle sınırlı değil. Yaz aylarında otelimizin yüksek doluluk oranı sayesinde spa bölümümüze olan talep yıl boyunca dengeli ve istikrarlı bir grafik izliyor.

SPA & Wellness sektörünün en büyük zorluklarından biri, nitelikli ve uzun vadeli çalışacak personel bulmak. Özellikle yabancı terapistlerin yasal süreçleri zaman zaman operasyonel zorluklar yaratabiliyor. Bir diğer önemli konu ise wellness hizmetlerinin hâlâ çoğunlukla "lüks" olarak algılanması. Bu algının değişmesi için sektörde daha fazla bilinçlendirme ve eğitim çalışmalarına ihtiyaç olduğuna inanıyoruz

Türkiye, doğal termal kaynakları, zengin kültürel mirası ve köklü hamam geleneğiyle wellness turizminde büyük bir potansiyele sahip. Özellikle Ege Bölgesi, eşsiz doğası ve ılıman iklimiyle bu alanda önemli bir avantaja sahip. İzmir Marriott Hotel olarak,

deniz kıyısındaki merkezi konumumuz ve bünyemizdeki Quan Spa ile şehir hayatının yoğun temposundan kaçmak isteyen misafirlerimize huzurlu ve dengeli bir deneyim sunuyoruz. Türkiye'nin wellness turizmindeki konumunu daha da güçlendirmesi için hizmet kalitesinin standartlaştırılması, uluslararası tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve kültürel mirasımızın modern yaklaşımlarla harmanlanması gerektiğine inanıyoruz. SPA & Wellness sektörünün en büyük zorluklarından biri, nitelikli ve uzun vadeli çalışacak personel bulmak. Özellikle yabancı terapistlerin yasal süreçleri zaman zaman operasyonel zorluklar yaratabiliyor. Bunun yanında, kültürel çeşitliliğin yüksek olduğu misafir portföyümüzde herkesin beklentisini karşılayacak hizmeti sunmak da önemli bir sınav oluyor. Ancak, tüm bu zorluklara rağmen misafir memnuniyetini önceliğimiz olarak gördüğümüz için bu hizmeti büyük bir keyifle sunmaya devam ediyoruz. Bir diğer önemli konu ise wellness hizmetlerinin hâlâ çoğunlukla "lüks" olarak algılanması. Oysa bu hizmetler hem beden hem ruh sağlığı için düzenli olarak alınması gereken temel uygulamalar. Bu algının değişmesi için sektörde daha fazla bilinçlendirme ve eğitim çalışmalarına ihtiyaç olduğuna inanıyoruz. Quan Spa olarak, terapist eğitimlerinden kişiselleştirilmiş hizmetlere kadar birçok alanda kendimizi sürekli geliştiriyor ve hizmet kalitemizi sürdürülebilir kılmak için çalışıyoruz. Quan Spa olarak en büyük hedefimiz, sunduğumuz wellness deneyimini daha geniş kitlelere ulaştırmak. Misafir memnuniyetini sürdürülebilir kılmak, kişiye özel bakım programlarımızı çeşitlendirmek ve beden-zihin-ruh dengesini destekleyen uygulamalarımızı artırmak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Aynı zamanda, yerli misafir portföyümüzü büyütme ve İzmir'e gelen yabancı turistler arasında Quan Spa'yı en çok tercih edilen şehir Spa'sı haline getirmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Wellness turizminin hızla büyüyeceğine inanıyor ve bu alandaki dönüşüme liderlik etmeyi amaçlıyoruz.

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



Serdar Taşkıran / Address Istanbul / Spa
Müdürü

Address Hotel Istanbul, 2021 yılında Anadolu Yakası'nın prestijli lokasyonlarından Emaar Square içinde kapılarını açarak, misafirlerine üstün hizmet anlayışı ve ayrıcalıklı deneyimler sunmaya başladı. Modern şehir otelciliği ile lüksün kusursuz buluşmasını temsil eden otelimiz, 182 oda ve sütiyle konfor ve şıklığı bir arada sunmaktadır. Bünyesinde geleneksel ve uluslararası mutfaklardan seçkin lezzetler sunan The Restaurant, panoramik İstanbul manzarasına sahip lounge alanları, profesyonel toplantı salonları, özel etkinlik mekanları ve 11. katta konumlanan İstanbul manzaralı SPA & Wellness merkezi The Spa ile misafirlerine benzersiz bir konaklama deneyimi yaşatmaktadır. İstanbul'un eşsiz silüetine hâkim konumu ve zamansız zarafetiyle hem iş hem de tatil amaçlı seyahatler için ideal bir buluşma noktası olan Address Hotel Istanbul, modern şehir yaşamının dinamizmi ile lüksün en yüksek standartlarını bir araya getiren ayrıcalıklı bir duraktır. SPA & Wellness alanımız toplam 1200 metrekare büyüklüğünde olup, otelimizin 11. katında konumlanmaktadır. Modern ve ferah tasarımıyla dikkat çeken The Spa'da; 4 adet özel masaj odası, 1 Türk hamamı, çiftler için jakuzili suit oda, sauna, buhar odası, fitness salonu ve kapalı yüzme havuzu bulunmaktadır. Donanımımızda son teknoloji masaj yatakları, profesyonel fitness ekipmanları ve aromaterapi ürünleri

Address Hotel Istanbul olarak, 11. katta konumlanan İstanbul manzaralı SPA & Wellness merkezimiz ile misafirlerimize, zihinsel ve fiziksel dengelerini yeniden kurmaları için kişiye özel programlar da sunuyoruz

yer almaktadır. Hizmetlerimiz arasında geleneksel ve yenileyici masajlar, detoks programları, refleksoloji, yoga ve meditasyon seansları bulunmaktadır. Misafirlerimize, zihinsel ve fiziksel dengelerini yeniden kurmaları için kişiye özel programlar da sunuyoruz. Misafirlerimiz yalnızca sağlık amaçlı değil; ruh, zihin ve estetik açıdan bütüncül bir arınma deneyimi arayışıyla tesisimizi tercih ediyor. Özellikle stres giderici aromaterapi masajları, meditasyon ve nefes egzersizleriyle desteklenen ruhsal rahatlama programlarımız yoğun talep görüyor. Ayrıca geleneksel Türk hamamı bakımları, farklı coğrafyalardan gelen misafirlerimizin ilgisini çeken özgün deneyimler arasında yer alıyor. Müşteri profilimiz genel olarak 30-55 yaş arası, ağırlıklı olarak kadınlardan oluşmaktadır. Misafirlerimizin yüzde 60'ı yurt içinden, yüzde 40'ı ise yurt dışından gelmektedir. Özellikle Avrupa ve Körfez ülkelerinden gelen SPA & Wellness turizmi talebi her yıl artış göstermektedir. Son üç yılda wellness hizmetlerimize olan talep yüzde 25 oranında yükselmiştir. Genç profesyoneller ve orta yaş grubu, sağlıklı yaşam ve estetik hizmetlere daha fazla yönelmektedir.

Sektörde yaşadığımız sorunlarımızın çözümü bağlamında; profesyonel eğitim programlarının yaygınlaştırılması, akreditasyon sistemlerinin güçlendirilmesi ve pazarlama iletişiminin daha stratejik hale getirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Ayrıca dijital platformların etkin kullanımı ve teknoloji yatırımları, misafir deneyimini iyileştirme açısından kritik önem taşıyor Türkiye, doğal kaynakları, termal suları ve

iklim avantajları sayesinde SPA & Wellness turizmi için önemli bir destinasyon haline gelmiştir. Özellikle sağlık ve termal turizm alanlarında dünya genelinde tanınırlık kazanmış durumdadır. İstanbul gibi metropol şehirlerde ise şehir otelleri, modern ve erişilebilir SPA hizmetleriyle bu alanda fark yaratmaktadır. Türkiye; kültürel zenginliği, coğrafi avantajları ve yatırım potansiyeli sayesinde globalde rekabetçi bir konumda yer almakta, büyüme ivmesini sürdürmektedir. Sektörde öne çıkan temel sorunlar arasında nitelikli personel eksikliği, hizmet standartlarının oturmamış olması ve bilinçli misafir profilinin oluşturulmasındaki zorluklar yer alıyor. Pandemi sonrası hijyen ve güvenlik beklentilerinin sürdürülebilirliği de önemli bir gündem maddesi olmaya devam ediyor. Bu sorunlara çözüm olarak; profesyonel eğitim programlarının yaygınlaştırılması, akreditasyon sistemlerinin güçlendirilmesi ve pazarlama iletişiminin daha stratejik hale getirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Ayrıca dijital platformların etkin kullanımı ve teknoloji yatırımları, misafir



deneyimini iyileştirme açısından kritik önem taşıyor. 2025 yılında temel hedefimiz, hizmet kalitemizi daha da yukarı taşıyarak Türkiye'nin önde gelen SPA merkezlerinden biri haline gelmek ve uluslararası platformlarda marka bilinirliğimizi artırmak. Kişiyi özel deneyimler sunan dijital altyapılar ve sürdürülebilir wellness uygulamaları geliştirmek önceliklerimiz arasında. Ayrıca, Avrupa ve Orta Doğu pazarlarındaki varlığımızı güçlendirerek, Address Hotel Istanbul'un bu alandaki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyoruz. Türkiye'nin SPA & Wellness turizminde daha güçlü bir küresel oyuncu haline geleceğine dair inancımız tam.

600+ Tesis, 20+ Ülke, 29+ Yıl Tecrübe

Otellerde Akıllı Yazılım Çözümleri

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





Derya Güldiken / Fairmont Quasar
İstanbul / Odalar Direktörü

Fairmont Quasar İstanbul olarak, 2017 yılından bu yana misafirlerimizi ağırlıyoruz. Otelimizde 25'i süit olmak üzere toplam 209 oda bulunuyor. Lüks otelciliğin temelinde yer alan kişiselleştirilmiş deneyim sunma anlayışı ise vazgeçilmez hedefimiz. İstanbul'un kalbinde yer alan Mecidiyeköy'de konumlanıyoruz. Bu sayede hem iş hem de turistik seyahatler için oldukça avantajlı bir lokasyonda olduğumuzu söylemek mümkün. Boğaz'a ve Tarihi Yarımada'ya kolay ulaşım imkânı misafirlerimiz için önemli bir tercih sebebi. Otelimizde misafirlerimize farklı deneyimler sunan birçok sosyal alan bulunuyor. Gault & Millau tarafından bir şapka ile ödüllendirilen ve Michelin Rehberi İstanbul 2023, 2024 ve 2025 tarafından tavsiye edilen restoranlar arasına giren Aila Restoran; beşinci katta Boğaz manzarasına sahip, Asya esintili lezzetler sunan Ukiyo Lounge & Bar; beden ve zihin bütünlüğünü merkeze alan Fairmont Spa ile süit ve Gold oda, misafirlerimize özel ayrıcalıklar sağlayan Gold Lounge, öne çıkan alanlarımız arasında yer alıyor. Fairmont Spa, otelimiz içinde 2.000 metrekarelik bir alana yayılan kapsamlı bir wellness merkezi. Buhar odaları, saunalar, dinlenme alanları, açık ve kapalı yüzme havuzları, modern bir fitness salonu, buz çeşmeleri, deneyim duşları, masaj ve hamam odaları gibi zengin bir donanım sahibiz. Misafirlerimize sadece klasik hizmetleri değil, aynı zamanda benzersiz masaj terapileri, cilt bakımları ve otantik hamam ritüelleriyle bütünsel bir deneyim

Otelimiz içinde, 2.000 metrekarelik bir alana yayılan kapsamlı wellness merkezimiz Fairmont Spa'da misafirlerimize bütünsel bir deneyim sunuyoruz

sunuyoruz. Ayrıca aqua bike, ses terapisi, yoga ve pilates gibi kişiye özel egzersiz ve ders seçenekleriyle de misafirlerimizin zihin ve beden dengelerini desteklemek hedeflerimiz arasında. Günümüzde misafirlerimiz yalnızca fiziksel rahatlama değil, zihinsel ve ruhsal bir yenilenme de arıyor. Fairmont Spa'da en çok tercih edilen hizmetlerin başında masaj ve hamam uygulamaları geliyor. Özellikle rahatlatıcı atmosferimiz, uzman terapistlerimiz ve kullandığımız yüksek kaliteli spa ürünleriyle bu deneyimi lüks bir ritüele dönüştürüyoruz. Geleneksel Türk hamamı ritüellerine gösterilen ilgi de oldukça yüksek; misafirlerimiz bu otantik deneyimi hem arınmak hem de kendilerine özel bir zaman yaratmak için tercih ediyor. Türkiye'de SPA & Wellness hizmetlerine olan ilgi her yıl belirgin şekilde artıyor ve biz de Fairmont Spa olarak bu artışı net biçimde gözlemliyoruz. İç pazar oldukça güçlü; özellikle hafta sonları ve özel günlerde yoğun bir talep alıyoruz. Bununla birlikte, yurt dışından gelen misafirlerimiz de özellikle geleneksel Türk hamamı ritüellerine büyük ilgi gösteriyor. Profil açısından baktığımızda, erkek misafirlerimiz daha çok masaj ve spa terapilerine yönelirken, kadın misafirlerimizin wellness uygulamalarına – özellikle cilt bakımı ve kişisel gelişim odaklı seanslara – daha fazla ilgi gösterdiğini söyleyebiliriz.

Türkiye'nin, wellness turizmi açısından, uygun fiyat politikası, kültürel çeşitliliği ve zengin içerik sunumu sayesinde özellikle belirli pazarlarda dikkat çekici bir rekabet avantajı olduğuna inanıyorum. Global anlamda daha fazla görünürlük kazanmak ve bu potansiyeli daha da ileriye taşımak adına; sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve hizmet kalitesi gibi alanlarda yapılacak yatırımların büyük fırsatlar sunduğunu düşünüyorum

Türkiye, doğal kaynakları, termal zenginlikleri

ve modern tesis altyapısıyla wellness turizmi açısından çok güçlü bir potansiyele sahip. Uygun fiyat politikası, kültürel çeşitliliği ve zengin içerik sunumu sayesinde özellikle belirli pazarlarda dikkat çekici bir rekabet avantajı olduğuna inanıyorum. Global anlamda daha fazla görünürlük kazanmak ve bu potansiyeli daha da ileriye taşımak adına; sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve hizmet kalitesi gibi alanlarda yapılacak yatırımların büyük fırsatlar sunduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin bu alanda global ölçekte daha güçlü bir konum elde etmesi için çok sağlam bir zemini var. SPA ve wellness sektörü olarak en çok karşılaştığımız konuların başında nitelikli personel bulma zorluğu geliyor. Bununla birlikte, sektörün yeterince markalaşamamış olması ve ulusal ya da uluslararası alanda tanıtım eksiklikleri de önemli birer başlık. Misafirlerin bu alandaki hizmetler hakkında daha fazla bilgilendirilmesi ve bu hizmetlerin daha erişilebilir hale getirilmesi de çok önemli. Tüm bu alanlarda atılacak stratejik adımlar, sektörün gelişimine ciddi katkı sağlayacaktır. 2025 yılı için en önemli hedefimiz, misafirlerimize daha özel ve kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak. Lüks otelcilikte beklentiler bu yönde şekilleniyor.



Bu doğrultuda, sunduğumuz spa terapilerini misafirlerin bireysel ihtiyaçlarına göre uyarlamak önceliklerimiz arasında. Ayrıca farklı misafir profillerine hitap eden özel teklifler hazırlayarak, SPA deneyimini daha cazip ve ulaşılabilir hale getirmeyi planlıyoruz. Özellikle lokal misafirler için daha esnek ve çok yönlü kullanım alternatifleri sunmak istiyoruz. Wellness temalı etkinlikler ve tanıtım çalışmalarıyla da bilinirliğimizi artırarak, bu alandaki konumumuzu güçlendirebileceğimize eminim.



Seda Rastgeldi Gülen / DoubleTree by Hilton Şanlıurfa / Ticari Müdür

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, şehrin ilk uluslararası 5 yıldızlı oteli olarak, 15 Mart 2023'te kapılarını açtığında "Modern Misafirperverlik" mottosuyla hem konforu hem de teknolojiyi misafirlerine sunmayı taahhüt etti. 190 odalı tesisimizde toplam 380 yatak kapasitesi bulunmakta; her odada hareket algılayan varlık sensörleri, modern banyolarda ise yağmurlama duş sistemleri yer almaktadır. Konaklamanın ötesinde, balo ve toplantı salonlarımızda yüksek kapasiteli 5G uyumlu Wi-Fi, modern sunum ekipmanları ve esnek oturma düzenleriyle iş ve özel organizasyonlara ev sahipliği yapacak donanıma sahiptir. Kurumsal misafirlerimiz için konforlu ve verimli bir toplantı ortamı sunarken, teknolojik altyapımızla da etkinliklerinizi sorunsuz bir şekilde gerçekleştirmenizi sağlıyoruz. Sosyal alanlarımız arasında şık lobi alanı, özel etkinlik ve toplantı salonları yer almakta; restoran ve lobi bar ise gün boyu yerel ve uluslararası lezzetleri deneyimleme fırsatı sunmaktadır. Ödüllü restoran zinciri BigChefs'in Şanlıurfa'daki ilk şubesine ev sahipliği yapan otelimizde, BigChefs'in klasikleşmiş lezzetlerinin yanı sıra şehre özel yöresel tarifler de misafirlerin beğenisine sunulmaktadır. Küçük atıştırmalıklar ve imza içecekleriyle Tolia Cafe, gün içinde keyifli bir mola sunarken; zengin aromalı kahve çeşitleriyle Starbucks köşemiz de kahve tutkunlarını ağırlamaktadır. Hizmet birimlerimiz arasında 7/24 resepsiyon, vale hizmeti, oda servisi, teknik destek ve güvenlik ekipleriyle misafir memnuniyetini maksimum seviyede tutmayı hedefliyoruz.



Tesisimiz, 1.600 metrekarelik ferah ve tamamen kapalı bir alandaki Spa & Wellness merkezinde, alanında deneyimli Spa Soul iş birliğiyle profesyonel bir hizmet sunmaktadır

Spa & Wellness merkezimiz, 1.600 metrekarelik ferah ve tamamen kapalı bir alanda misafirlerimize eşsiz bir dinlenme ve yenilenme deneyimi sunmaktadır. Bölgenin en gelişmiş spa ve sağlık kulübüne ev sahipliği yapan tesisimiz, alanında deneyimli Spa Soul iş birliğiyle profesyonel bir hizmet sunmaktadır. Ziyaretçilerimiz; sıradışı tasarımıyla dikkat çeken igloo, buhar odası ve buz odasının ardından, ısı-terapi tutkusu için sauna ve hamam ritüellerinden faydalanabiliyor. Kapalı havuz alanımızda yer alan jakuzi, günün yorgunluğunu atmak isteyen misafirlerimize ekstra rahatlık sunarken; özel VIP masaj odalarımızda; Lomi Lomi, Bali ve sıcak taş masajı gibi kişiye özel programlarla hazırlanan terapi seansları konforunuzu en üst düzeye çıkarıyor. Kadın misafirlerimize özel olarak ayrılmış bölümümüzde ise özel buhar odası, sauna ve hamam odaları bulunuyor. Burada ruhunuzu ve bedeninizi tazeleyecek, tamamen size özel bir ortamda dinlenme olanağı yakalıyorsunuz. Profesyonel eğitmenlerimiz eşliğinde sunulan kickboks, stil yüzme, zumba ve kardiyo-fit dersleri; zihin ve beden sağlığınıza bütüncül bir yaklaşımla destekliyor. Ayrıca, spor salonumuzda Dr. Wolf Grubu'na ait ileri seviye medikal fitness cihazlarımız hizmetinizde. Bu cihazlarla yapılan vücut analizinde; yağ, kas ve su oranınızın ötesinde, farklı kas gruplarınızın direnç seviyeleri ölçülüyor ve anatomik bazda güç dağılımınıza göre en etkili antrenman programı profesyonel antrenörlerimizce hazırlanıyor. Dr. Wolf cihazlarımız, özellikle postür bozuklukları, kas ve eklem rehabilitasyonu sonrası yeniden spora başlamak ya da beden yaşıncınıza uygun antrenman yapmak isteyen misafirlerimiz arasında yoğun ilgi görüyor. Böylece her adımda yenilenmiş bir "iyi hissetme" deneyimi yaşamınızı sağlıyoruz.

Wellness sektöründe en büyük zorluk, misafir beklentilerinin hızla çeşitlenmesi ve hizmet standardizasyonu gerekliliğidir. Ayrıca, doğru misafir profiline erişim kilit bir faktördür. Çözüm olarak, veri analitiği ve misafir segmentasyonunu derinleştirerek her konuğa

kişiselleştirilmiş program sunmak; ayrıca uluslararası akreditasyonlarla pazarda güvenilirlik oluşturmak öncelikli olmalıdır Misafirlerimiz, sağlık ve ruh-zihin detoksunu bir arada talep ediyor. Yüzde 100 doğal içeriklerle sunduğumuz Lomi Lomi, Bali ve sıcak taş masajları en çok tercih edilen bakımlarımız arasında yer alıyor. Hamam ve sauna



ritüellerinin ardından uygulanan profesyonel kese ile masaj kombinasyonları; özellikle yoğun iş temposundan uzaklaşıp derin bir rahatlama arayan konuklarımızın favorisi oluyor. Bedenin rahatlamasına eşlik etmesi adına, esansiyel yağlarla koku duyunuza hitap eden aromaterapi seanslarımız da hizmet yelpazemizde. Volkanik taşların enerjisiyle uygulanan taş masajı, Afrika'da yetişen "Shea" ağacının yemişinden elde edilen Shea yağıyla yapılan vücut bakımları ve olumsuz enerjiden arınmayı hedefleyen doğal deniz tuzu uygulamasıyla başlayan Dolunay Ritüel masajı; "anıların yalnızca beyinde değil, her hücrede depolandığı" inancını temel alan özel bir teknikle misafirlerimize sunuluyor. Sportif aktivite talebini karşılamak için tesis içi kickboks, özel antrenör eşliğinde bire bir kişisel eğitim (PT) ve stil yüzme derslerimiz de konuklarımız arasında yoğun ilgi görüyor. Bu bütüncül yaklaşım sayesinde, her misafirimiz hem bedensel hem de zihinsel anlamda yenilenmiş bir "iyi hissetme" deneyimi yaşıyor. Tesisimizde zaman içinde, "wellness turizmi"ne yönelik taleplerin özellikle hafta sonu rezervasyonlarında ve tatil dönemi paketlerinde artış gösterdiğini de gözlemliyoruz. Güneydoğu Anadolu'nun zengin doğal kaynakları, tarihle iç içe kültürel mirası ve sıcak iklimiyle Şanlıurfa hem Türkiye'nin hem de bölgesel wellness turizminin yükselen değeri konumundadır. Global ölçekte, lüks deneyim sunan tesisler içinde örnek modeller arasında gösterilmektedir. Wellness sektöründe en büyük zorluk, misafir beklentilerinin hızla çeşitlenmesi ve hizmet standardizasyonu gerekliliğidir. Ayrıca, doğru misafir profiline erişim kilit bir faktördür. Çözüm olarak, veri analitiği ve misafir segmentasyonunu derinleştirerek her konuğa kişiselleştirilmiş program sunmak; ayrıca uluslararası akreditasyonlarla pazarda güvenilirlik oluşturmak öncelikli olmalıdır. 2025 yılında Spa Soul ile SPA & Wellness merkezimizi bölgeye ve ülkemize daha çok tanıtmak, ürün çeşitliliği sağlayarak memnuniyet düzeyimizi artırmak istiyoruz.



**Merve Balci Bilir / Radisson Collection
Hotel Vadistanbul / Asst. SPA Manager**

Radisson Collection Hotel Vadistanbul, 2018 yılından bu yana İstanbul'un yeni nesil yaşam ve iş merkezlerinden biri olan Vadistanbul'da hizmet vermektedir. Doğayla iç içe konumuyla öne çıkan otelimiz, şehir merkezine kolay ulaşım imkânı sayesinde misafirlerine hem huzuru hem de dinamizmi bir arada sunuyor. 193 oda ve 388 yatak kapasitesine sahip olan otelimiz, modern mimarisıyla lüks ve konforu birleştiren zarif bir konsept sunmaktadır. All Day Dining Restaurant, Business Lounge, farklı büyüklükte toplantı salonları ve tiyatro düzeninde 900 kişiye kadar kapasiteye sahip geniş balo salonumuz hem bireysel hem de kurumsal organizasyonlara ev sahipliği yapmaktadır. Sosyal alanlarımız arasında Vadi Bar & Lounge, şık bir patisserie, elektrikli araçlara uygun şarj istasyonlarına sahip geniş otopark alanı da yer almaktadır. Otelimizin içinde konumlanan Vadi Club Spa & Fitness ise; fitness salonu, kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı, sauna, buhar odası, pilates stüdyosu ve masaj odalarıyla misafirlerimizin hem fiziksel hem de zihinsel ihtiyaçlarına yanıt veren bütünsel bir yaşam alanı sunmaktadır. Toplu taşıma ile kolay erişilebilir olan otelimiz, alışveriş merkezleri ve hastane gibi önemli lokasyonlara yürüme mesafesindedir. Hem iş hem de tatil amaçlı seyahat eden misafirlerimiz için her detay titizlikle düşünülmüştür; ayrıcalıklı ve dengeli bir konaklama deneyimi sunulmaktadır. Vadi Club Spa & Fitness, 2330 metrekaare alana sahip olup, İstanbul'daki en kapsamlı ve donanımlı otel SPA'larından biridir. Doğayla iç içe konumu ve ferah mimarisi sayesinde misafirlerimize şehir içinde nefes alabilecekleri özel bir alan sunmaktadır. Tesisimizde profesyonel ekipmanlarla donatılmış geniş bir fitness salonunun yanı sıra, içerisinde jakuzi ve çocuk havuzu da bulunan kapalı yüzme havuzu yer almaktadır. Kadın ve erkek soyunma alanları ayrı olarak tasarlanmış olup, her iki alanda da sauna, buhar odası, dinlenme alanı ve geleneksel Türk hamamı bulunmaktadır. Misafirlerimizin fiziksel aktivite ve grup çalışmaları yapabilmesi için özel bir stüdyomuz bulunmaktadır. Bu alanda pilates özel derslerinin yanı sıra masa tenisi, ayak futbolu ve badminton gibi eğlenceli aktiviteler gerçekleştirilmektedir. Ayrıca bireysel yüzme, fitness, pilates ve kick boks dersleri de profesyonel eğitmenler eşliğinde sunulmaktadır. Kişiyi özel olarak planlanan bu

İstanbul'daki en kapsamlı ve donanımlı otel SPA'larından biri olan Vadi Club Spa & Fitness olarak, yalnızca tek bir hizmete değil, farklı beklentilere hitap eden çok yönlü bir deneyim sunmaya odaklanıyoruz

seanslar, üyelerimizin hedeflerine uygun şekilde yönlendirilmektedir. Bakım alanlarımızda ise her iki bölümde toplamda 5 adet bireysel masaj odası ve 1 adet çift kişilik bakım odası yer almaktadır. Profesyonel terapistlerimiz tarafından sunulan hizmetler arasında klasik masajlar, Uzak Doğu terapileri, geleneksel Türk hamamı ritüelleri ve cilt bakımları bulunmaktadır. Aslında SPA denildiğinde ilk akla gelen şeyler temizlik, huzur ve iyi hissetme halidir. Ancak herkesin "iyi oluş" tanımı farklıdır. Kimisi sessiz bir ortamda dinlenerek, kimisi fiziksel aktiviteyle, kimisi ise bir terapistin dokunuşuyla rahatlar. Bu farkındalığı temel alarak, Vadi Club'da yalnızca tek bir hizmete değil, farklı beklentilere hitap eden çok yönlü bir deneyim sunmaya odaklanıyoruz. Büyük bir tesisin gücü, her detayın misafir için önceden düşünülmüş olmasında yatar. Bizim hedefimiz; misafirimize yalnızca "Bugün nasıl hissetmek istiyorum?" sorusunu bırakmak, geri kalan tüm süreçleri onlar adına planlamak. Bu anlayışla birlikte en çok tercih edilen hizmetlerimiz arasında Türk hamam ritüelleri ve bu ritüellerle entegre edilen masaj uygulamaları öne çıkıyor. Özellikle derin doku ve aromaterapi masajlarımız yoğun ilgi görüyor. Hamam sonrasında uygulanan kombin masaj paketleri hem yerli hem yabancı misafirlerimizin vazgeçilmez hâline gelmiş durumda. Bunlara ek olarak; bireysel dersler, stüdyo aktiviteleri ve uzun dönemli üyelik programlarımız da özellikle şehirde yaşayan misafirlerimiz tarafından tercih ediliyor. Vadi Club, yalnızca bir SPA değil; kişinin kendine iyi bakabileceği, bedensel ve zihinsel olarak yenilenebileceği, kişiselleştirilmiş bir yaşam alanı sunuyor.

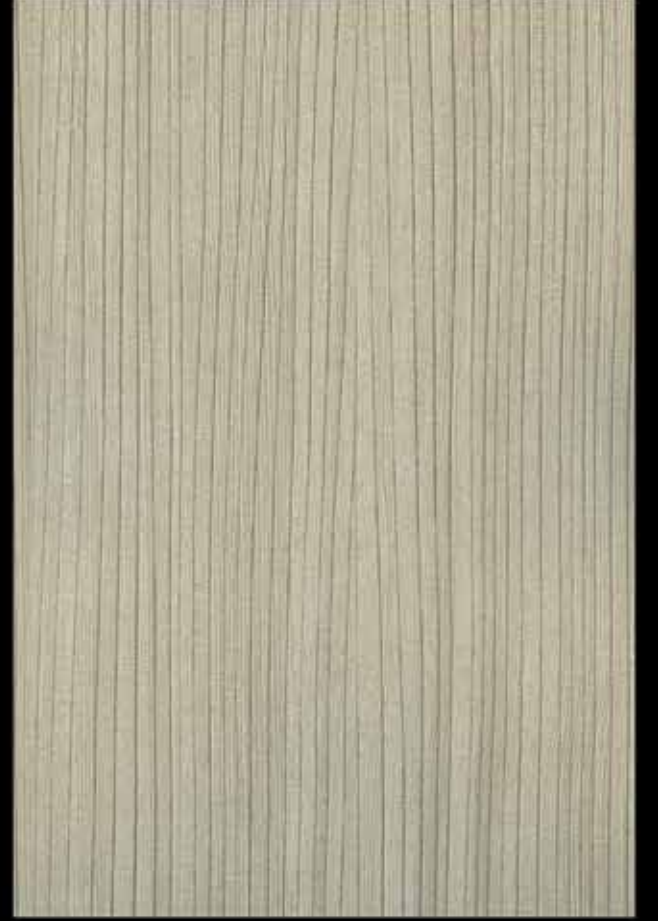
SPA sektöründe en çok karşılaşılan sorunların başında, nitelikli insan kaynağına erişim ve hizmet kalitesini sürdürülebilir şekilde koruma geliyor. Biz, ekibimizi içeriden yetiştiriyor, teknik becerilerin yanı sıra misafire "iyi hissettirme" üzerine kurulu bir hizmet anlayışı benimsiyoruz. Ayrıca sektörde kalite standartlarının regülasyona kavuşması gerektiğini düşünüyoruz

Misafir portföyümüz ağırlıklı olarak 25-55 yaş aralığında, şehirtli, çalışan, kendine vakit ayırmayı seven bireylerden oluşuyor. Cinsiyet dağılımında bakım hizmetlerinde kadın misafir oranı daha yüksek olmakla birlikte, son yıllarda erkek misafirlerin ilgisinin arttığını da gözlemliyoruz. Yurt dışı pazar payımız, otelimizin iş ve turistik amaçlı çok sayıda yabancı konuyu ağırlaması sayesinde güçlü; özellikle Orta Doğu ve Avrupa'dan gelen misafirlerin SPA hizmetlerine ilgisi yoğun. Pandemi sonrası

dönemde SPA bilincinin arttığını ve hizmetlere olan talebin istikrarlı bir yükseliş gösterdiğini söyleyebilirim. Türkiye, SPA turizminde kendi kültürel mirasına ve doğal kaynaklarına sahip çıkan, aynı zamanda dünya standartlarında hizmet sunabilen ender ülkelerden biridir. Dünyada Tayland masajla, İsviçre detoksyla, Bali ise doğallıkla anılırken; Türkiye, bunların hepsini bir arada sunabilme ayrıcalığına sahip. Biz Radisson Collection Hotel Vadistanbul'da bu potansiyeli İstanbul'un kalbinde, doğa ile iç içe, beş yıldızlı bir SPA deneyimine dönüştürüyoruz. Hamamdan masaja, fitness'tan cilt bakımına kadar her dokunuşta hem gelenekseli hem yeniliği bir araya getiriyoruz. Hedefimiz, Türkiye'yi sadece tercih edilen değil, örnek alınan bir SPA destinasyonu haline getirmek. SPA sektöründe en çok karşılaşılan sorunların başında, nitelikli insan kaynağına erişim ve hizmet kalitesini sürdürülebilir şekilde koruma geliyor. Eğitimli terapist sayısı sınırlı, sektördeki sirkülasyon ise oldukça yüksek. Bu durum, hizmette standartlaşma baskısı yaratıyor; oysa SPA deneyimi kişiyi özel olmalıdır. Biz Radisson Collection Hotel Vadistanbul'da bu durumu güçlü bir iç eğitim sistemiyle çözmeye odaklandık. Ekibimizi içeriden yetiştiriyor, teknik becerilerin yanı sıra misafire "iyi hissettirme" üzerine kurulu bir hizmet anlayışı benimsiyoruz. Çünkü bir SPA'yı farklı kılan şey, yalnızca ne sunduğu değil, nasıl hissettirdiğidir. Ayrıca sektörde kalite standartlarının regülasyona kavuşması gerektiğini düşünüyoruz. Hizmet kalitesinin ve fiyat politikasının markaya zarar vermeyecek şekilde tanımlanması, sektöre uzun vadeli güven kazandıracaktır. Sonuç olarak, bu sektörde gerçek çözüm "insan" odaklı yaklaşımdır. Hem çalışan memnuniyeti hem de misafir deneyimi aynı öncelikte ele alınmalıdır. 2025 yılında hedefimiz, SPA deneyimini daha fazla kişiselleştirerek, yalnızca hizmet veren bir alan değil, hissi devam eden bir marka haline getirmek. Yıl boyunca düzenlenecek kampanyalar ve özel günlere yönelik tasarlanmış tematik SPA paketleriyle hem yeni misafir kazanımını hem de mevcut misafir memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca kurumlara özel iş birlikleri ve üyelik kampanyalarıyla yerli pazardaki etkinliğimizi güçlendirmek istiyoruz. Spa ürünlerimizi markalaştırarak satışa sunuyoruz. Böylece, burada deneyimledikleri atmosferi evlerine taşıma imkânı sunmayı hedefliyoruz. SPA menümüzü daha rafine hâle getirerek, ihtiyaca özel bakımlar ve kişiselleştirilmiş masaj ritüelleri sunmayı hedefliyoruz. Hedefimiz sadece büyümek değil, ait hissedilen bir marka olarak fark yaratmak.

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

LAMICOLOR®
HIGH PRESSURE LAMINATES



Lamicolor 782
Sequoia

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

BERK®
yüzeyci tasarım teknolojileri



**Recep Özdemir / İstanbul Marriott Hotel
Şişli / Genel Müdür**

İstanbul Marriott Hotel Şişli, 2014 yılından bu yana İstanbul'un merkezi noktalarından biri olan Şişli'de hizmet vermektedir. Otelimizde toplam 264 oda bulunmakta ve 317 yatak kapasitesi ile misafirlerimize konforlu bir konaklama imkânı sunulmaktadır. Konsept olarak hem iş seyahatinde bulunanlar hem de tatil amaçlı gelen misafirler için ideal bir şehir oteli olmayı hedeflemekteyiz. The Dish Room Restaurant ve My Bar'da misafirlerimize seçkin ve çeşitli lezzetler sunarken; kapalı havuz, masaj hizmeti, fitness merkezi, hamam, sauna ve tenis kortu gibi sosyal alanlarımızla kapsamlı bir konfor ve dinlenme deneyimi sağlamaktayız. Otelimiz, iş dünyasının ihtiyaçlarına yönelik olarak 7 farklı toplantı odası ve 1 balo salonu ile donatılmıştır. Modern teknolojiyle ve esnek düzen seçenekleriyle tasarlanmış bu toplantı salonlarımız, küçük gruplardan büyük etkinliklere kadar her türlü organizasyon için ideal bir ortam sunmaktadır. Ayrıca, otelimiz kusursuz düşünler için de mükemmel bir adres. Şık ve geniş balo salonumuz, profesyonel organizasyon ekibimiz ve kişiye özel hizmet seçeneklerimizle, en özel günleri unutulmaz kılıyoruz. Nikâh törenleri, düşün yemekleri, after party organizasyonları ve misafirlerimiz için konaklama çözümleriyle tüm detayları titizlikle planlıyoruz. Otelimizin 32. katında yer alan Executive Lounge ise, ayrıcalıklı konuklarımıza İstanbul'un muhteşem manzarası eşliğinde özel ikramlar, çalışma alanları ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak, iş ve dinlenme ihtiyaçlarını bir arada karşılamaktadır. 2.300 metrekarelik geniş bir alana sahip SPA merkezimizde; yarı olimpik kapalı yüzme havuzu, kadın ve erkekler için ayrı buhar odaları, saunalar ve geleneksel Türk hamamları yer almaktadır. Fitness merkeziyle entegre şekilde konumlandırılmış rekreasyon alanında, kişisel antrenör eşliğinde dersler ve pilates seansları sunulan özel bir stüdyomuz bulunmaktadır. Dört adet masaj odasına sahip sağlık kulübümüzde, iki oda çiftler için özel olarak tasarlanmıştır. Uluslararası standartlardaki tüm masaj seçenekleri profesyonel terapistlerimiz

SPA & Wellness turizminde estetik, ruhsal denge ve zihinsel arınmayı içeren bütünsel bir iyilik hali arayışında olan bilinçli misafirlerimize, ayrıcalıklı ve unutulmaz bir deneyim sunuyoruz

eşliğinde misafirlerimize sunulmaktadır. Misafirlerimizin seans sonrası dinlenmeleri için konforlu bir Relax Room alanımız mevcuttur. Cilt bakım ünitemizde, güzellik sektörünün en seçkin ve prestijli markalarıyla uygulanan özel bakımlar sayesinde misafirlerimize ayrıcalıklı ve unutulmaz bir deneyim sunuyoruz. SPA & Wellness turizminde bilinçli misafir profili, yalnızca fiziksel sağlıkla yetinmeyip estetik, ruhsal denge ve zihinsel arınmayı da içeren bütünsel bir iyilik hali arayışındadır. Bu doğrultuda tesisimizde en çok talep gören hizmetler; Yoga ve meditasyon seansları: Misafirlerimiz ruhsal dengeyi sağlamak ve zihinsel olarak arınmak amacıyla haftanın dört günü sunduğumuz yoga derslerine yoğun ilgi göstermektedir. Masaj terapileri: Özellikle stres giderici aromaterapi, derin doku ve sıcak taş masajı gibi uygulamalar, fiziksel rahatlamadan yanısıra ruhsal detoks için de tercih edilmektedir. Cilt bakım uygulamaları: Estetik farkındalığın ve kendine özen gösterme bilincinin arttığı günümüzde, misafirlerimiz anti-aging ve yoğun nem terapisi gibi profesyonel cilt bakım uygulamalarına büyük ilgi göstermektedir. Dünyaca ünlü markalarla gerçekleştirdiğimiz bakımlar, misafirlerimize yalnızca sağlıklı bir cilt değil, aynı zamanda kendilerini yenilenmiş ve özel hissettiren bir deneyim sunmaktadır. Türk hamamı ve ıslak alanlar: Geleneksel temizlik ve arınma ritüeli olan hamam deneyimi hem fiziksel hem zihinsel rahatlamaya katkı sağladığı için sıkça tercih edilmektedir. Pilates ve fonksiyonel antrenmanlar: Beden-zihin bütünlüğünü destekleyen bu dersler hem kişisel gelişim hem de sosyalleşme imkânı sunduğu için talep görmektedir.

Sektördeki en büyük sorun nitelikli iş gücü eksikliğidir. Bu sorunun çözümü, mesleki eğitim ve sertifikasyon programlarına ağırlık verilmesiyle mümkündür. Eğitimli personel hem hizmet kalitesini artıracak hem de sektöre uzun vadeli değer katacaktır

SPA & Wellness misafir profilimiz ağırlıklı olarak yüzde 60 oranında 20-40 yaş aralığındaki misafirlerden oluşmaktadır. Yüzde 30'unu 40-60 yaş aralığındaki misafirler, yüzde 10'unu ise 60 yaş ve üzeri misafirler oluşturmaktadır. Genellikle kadın misafirlerin ağırlıkta olduğu bir profil söz konusu olmakla birlikte, son dönemde erkek misafirlerin de ilgisinin belirgin şekilde arttığını gözlemlemekteyiz. Zaman içinde

özellikle genç yaş grubunun SPA & Wellness hizmetlerine olan ilgisinin artış gösterdiğini net bir şekilde söyleyebiliriz. Bu durum hem sağlıklı yaşam trendlerinin yaygınlaşması hem de zihinsel ve fiziksel iyilik haline verilen önemin artmasıyla doğru orantılıdır. Hedeflerimiz arasında kadın misafir oranını koruyarak, erkek misafir oranını da artırmak yer almaktadır. Ayrıca hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda bu ilgiyi sürdürülebilir bir artış trendine dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Bu turizm alanının gerek Türkiye'de gerekse global ölçekte yeterince tanınmadığı ve hak ettiği konuma ulaşamadığı görülmektedir. Tesisleşme ve altyapı yatırımlarının artırılması, bölgenin turizm potansiyelini önemli ölçüde yükseltecektir. İnsanlar bu bölgeleri keşfetmeye başladıkça, ilgi ve talep de artacaktır. Ayrıca, bu sürecin teknolojiyle entegre bir şekilde yürütülmesi, yatırımların daha verimli ve sürdürülebilir olmasını sağlayacaktır. Sektördeki en büyük sorun ise nitelikli iş gücü eksikliğidir. Bu sorunun çözümü, mesleki eğitim ve sertifikasyon programlarına ağırlık verilmesiyle mümkündür. Eğitimli personel hem hizmet kalitesini artıracak hem de sektöre uzun vadeli değer katacaktır. Ayrıca, işletmelerin bu alana yapacağı yatırımlar da sektörün gelişimini hızlandıracaktır. 2025 yılı için öncelikli hedefimiz, hizmet kalitemizi sürekli iyileştirerek misafir memnuniyetini en üst seviyeye taşımaktır. Bu doğrultuda hem fiziksel olanaklarımızı hem de hizmet çeşitliliğimizi geliştirerek, misafirlerimize daha ayrıcalıklı ve bütüncül bir wellness deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda sektördeki görünürlüğümüzü artırarak yerli ve yabancı misafir sayımızı yükseltmek, böylece SPA & Wellness alanındaki pazar payımızı sürdürülebilir şekilde büyütmek hedeflerimiz arasındadır.



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 sağlığın
ve yaşamın kaliteli elde
etmesi için sürekli birliktir
çalışıyoruz.



**SPA
TASARIMI**
Uzman ekibimiz,
kayalınları spa tesislerini
hızla geçirmek için
sizle birlikte çalışıyoruz.



**SPA
GELİŞTİRME**
Spa tesisleri
kurulum ve işletimden
sonra sorunsuz, stresiz bir
işletim süreci sağlamak için
sürekli çalışıyoruz.



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



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

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



Tesisimiz bünyesinde yaklaşık 2.000 metrekare alanda hizmet veren Positive Spa, misafirlerine sadece sağlık değil, aynı zamanda bütünsel bir yenilenme deneyimi sunuyor

Marmara Denizi kıyısında, Ataköy sahilinde yer alan Sheraton İstanbul Ataköy Hotel, 2009 yılından bu yana misafirlerine hizmet vermektedir. Şehir merkezi eğlence mekanları ve alışveriş noktalarına da yakınlığıyla dikkat çekmektedir. Modern şehir hayatını deniz kıyısının huzuruyla buluşturan tesisimizde farklı kategorilerde 285 oda, içerisinde açık ve kapalı yüzme havuzu bulunan Spa & Wellness alanımız bulunmaktadır. Konfor, şıklık ve fonksiyonelliği bir arada sunan bir şehir resortu olarak, her konaklamayı ayrıcalıklı bir deneyime dönüştürmeyi hedeflemektedir. Positive Spa, yaklaşık 2.000 metrekare alanda hizmet vermektedir. Oldukça geniş bir bahçede konumlanan açık yüzme havuzu, kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı, sauna, buhar odası ve fitness merkezi gibi imkanlarımız bulunmaktadır. Ayrıca, masaj ve spa hizmetlerinin yanı sıra, açık havuzda dinlenebileceğiniz özel kabanalar da mevcuttur. Mahremiyet içinde rahatlayabileceğiniz özel vip masaj odamız da mevcuttur. Misafirlerimiz, sadece fiziksel değil, ruhsal ve zihinsel rahatlama arayışındalar. Bu yüzden en çok talep gören hizmetlerimiz arasında aromaterapi ve sıcak taş masajı gibi derin rahatlama sağlayan uygulamalar yer alıyor. Ayrıca, Türk hamamı, buhar odası ve cilt bakım

uygulamaları da yoğun ilgi görüyor. Yoga ve meditasyon seansları gibi zihin odaklı programlar da ruhsal dengeyi bulmak isteyenler için popüler. Tesisimiz, misafirlerine sadece sağlık değil, aynı zamanda bütünsel bir yenilenme deneyimi sunuyor. Spa'ya gelen misafirlerimizin büyük bir bölümü otelimizde konaklayan misafirlerden oluşuyor. Genellikle 30-50 yaş arası, sağlığına ve iyi yaşamına önem veren bir profil söz konusu. Kadın misafirlerimiz cilt bakımı ve estetik uygulamalara ilgi gösterirken, erkekler daha çok masaj ve rahatlama hizmetlerini tercih ediyor. Yurt içinden gelen misafirlerimiz çoğunlukla büyük şehirlerden, yurt dışı pazarında ise Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri başta geliyor. Son yıllarda özellikle genç çiftlerin ve bireysel gezginlerin wellness deneyimine ilgisi artmış durumda.

Son yıllarda spa ve wellness alanında ciddi bir gelişme var. Globalde daha görünür olmak için tanıtım ve markalaşma adımlarının güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum Türkiye, doğal kaynaklar ve modern tesisler açısından büyük bir avantaja sahip. Son yıllarda spa ve wellness alanında ciddi bir gelişme var. Globalde daha görünür olmak için tanıtım ve markalaşma adımlarının güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. En büyük



Anna Triana / Sheraton İstanbul Ataköy / Sağlık Kulübü & Spa Müdürü

sorunlarımızdan biri nitelikli personel bulmak ve mevcut kadroları uzun vadede elde tutmak. Sektörde eğitimli, deneyimli profesyonel sayısı sınırlı. Bu alanda daha fazla eğitim programı ve sertifikasyon sürecine ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca, spa hizmetlerinin turizmde hak ettiği değeri görmesi için daha fazla tanıtım ve bilinçlendirme çalışması yapılmalı. 2025 yılında, misafir memnuniyetimizi daha da artırmak ve SPA & Wellness hizmetlerimizi daha fazla kişiye ulaştırmak öncelikli hedefimiz. Özellikle bireysel terapi, detoks programları ve zihin-beden dengesine yönelik hizmetleri genişletmeyi planlıyoruz. Ayrıca, dijitalleşme ve kişiselleştirilmiş hizmetlerle misafir deneyimini güçlendirmeyi hedefliyoruz. Sektörün, sağlıklı yaşam trendlerinin etkisiyle büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.



Havva Coşkun / Susesi Luxury Resort / Spa Müdürü

Susesi Luxury Resort, 2007 yılında hizmet vermeye başlamıştır. 554 oda ve 1.200 yatak kapasitesi ile ana restoran ve alakart restoranları, disko ve barları, özel spor aktivite alanları, kapalı-açık yüzme havuzları, ücretli-ücretsiz spa alanı, alışveriş mağazaları ile turizmin en iyi bölgesi olan Antalya / Belek'te, denize sıfır konumda hizmet vermektedir. Tesis bünyesinde yer alan La Calisse Spa, bölgenin en geniş otantik VIP spa alanına sahiptir. La Calisse Spa toplam 4.500 metrekare alanda; ücretsiz bölümünde, saunalar ve buhar odası, 2 adet sıcak yüzme havuzu, Türk Hamamı, dinlenme odası, spor salonu ve vitamin bariyeri, VIP alanında ise VIP Türk Hamamı, 26 adet özel masaj ve

Tesisimiz bünyesinde yer alan, deniz ve güneş ile bütünleşerek tam bir rahatlama sağlayan La Calisse Spa, bölgenin en geniş otantik VIP spa alanına sahiptir

bakım odaları ile hizmet vermektedir. Yoğun bir iş temposuna sahip olan, tatil sürecinde bulunan ya da 2-3 günlük toplantı programı olan, daha çok ruh ve beden sağlığı anlamında yorgun ve yoğun enerjisinden arınmak isteyen misafirlerimiz için öncelikle Türk Hamamı, tüm vücut masaj ve bakım uygulamaları ve cilt bakımı taleplerini karşılamak üzere hizmet vermekteyiz.

Spa & Wellness anlamında Türk Hamamı başta olmak üzere masaj ve bakımların insanların ruh ve beden sağlığında ne kadar önemli ve etkili olduğunun, bunun bir kültür, bir ihtiyaç olduğu bilincinin eksik olduğunu düşünüyorum. Bu konunun otel bilgilendirme ve ön satış süreçlerinde daha detaylı anlatımlar yapılarak çözülebileceğine inanıyorum

Deniz ve güneş ile bütünleşerek tam bir rahatlama sağlayan La Calisse Spa, bulunduğu konum sebebiyle yurt dışı ağırlıklı pazar payına sahiptir ve yaz sezonu dışında

yoğun iş temposuna ara vermek isteyen misafirlerine, kadın, erkek fark etmeksizin tüm aile bireylerine, 4 yaş sınırı ile hizmet vermektedir. Türkiye'de spa sektörü, otel spaları ve sağlık turizmi olarak ikiye ayrılıyor. Otel spaları misafirleri için VIP bir deneyim sunarken, sağlık sektöründe profesyonel ve eğitimli insan gücü, kaplıcaları ve doğal güzellikleri ile dünyada birinci sırada konumlanıyor. Spa & Wellness anlamında Türk Hamamı başta olmak üzere masaj ve bakımların insanların ruh ve beden sağlığında ne kadar önemli ve etkili olduğunun, bunun bir kültür, bir ihtiyaç olduğu bilincinin eksik olduğunu düşünüyorum. Bu konunun otel bilgilendirme ve ön satış süreçlerinde daha detaylı anlatımlar yapılarak çözülebileceğine inanıyorum. La Calisse Spa olarak hedefimiz, kişiye ve her kişinin kendi vakit ve yaşam tarzı ihtiyaçlarına uygun olacak şekilde paket, bakım ve masaj hizmetleri sunarak, gerçek bir spa & wellness dokunuşu ile memnuniyeti sağlamaktır.

Dünyada eşsiz Haymana Termal suyu ile Armada SPA-Wellness Beauty markamızla 9.000 metrekare alanımızda hizmet veriyoruz

Otelimiz, 2015 yılında hizmet vermeye başladı. Ankara'nın Haymana ilçesinde ve Ankara'ya 70 km mesafede bulunmaktadır. Tesisimiz, 300 metrekare büyüklüğünde 1 kral dairesi, 72 metre kare büyüklüğünde 21 süit, 10 connection oda, 3 engelli ve 36 metrekare büyüklüğünde 181 standart oda olmak üzere toplam 216 oda, 640 yatak kapasitesine sahiptir. 40-42 derece sıcaklığa sahip ve kaynağından çıktığı gibi kullanılan, 6.8 pH değeri ile pek çok rahatsızlığa şifa kaynağı olan dünyadaki eşsiz termal suyu bulunmaktadır. Yılın 12 ayı açık olan otelimiz, kongre, sağlık, termal ve fizik tedavi konseptlerin yanı sıra ve resort olarak da hizmet vermektedir. Kendi markamızı geliştirmeye çalıştığımız, Armada SPA-Wellness Beauty, 9.000 metrekaredir. Markanın içeriğinden de anlaşılacağı üzere, termal havuzları, masaj odaları, VIP odaları, gelin hamamı, fizik tedavi merkezi, güzellik ve çamur aktiviteleri ile ön plana çıkmaktadır.

Armada Grannos Hotel olarak sektörde yaşadığımız sorunları, markalaşma sorunları, elimizdeki ürünün tanıtım eksikliği, bu eksiklikten dolayı istenilen gelirlerin oluşmaması olarak belirtebiliriz. Tüm aktivitelerin içinde olmaya, daha fazla anlatım yapmaya ve ürünümüzün konumlandırmasını planlamaya çalışıyoruz. Armada SPA-Wellness Beauty markasının tüm ülkede bilinmesi için gayretimiz devam ediyor

Bilindiği üzere Haymana Termal suyu hem sağlık hem de içerdiği minerallerin doğallığı açısından kendisini ispat etmiştir. 40-42 derece sıcaklığa sahip ve kaynağından çıktığı gibi kullanılan, 6.8 pH değeri ile pek çok rahatsızlığa şifa kaynağı eşsiz bir termal sudur. 2024 yılı Kasım ayında İsviçre'nin Lugano şehrindeki fuarda da Ankara'yı, Armada Grannos Hotel temsil etmiş ve Ankara en iyi



Fatih Yılmaz / Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center / Genel Müdür

termal şehir ödülünü almıştır. Suyun kalitesine ve tanıtımımıza ilgi oldukça yoğundu. Armada Grannos Hotel olarak sektörde yaşadığımız sorunları, markalaşma sorunları, elimizdeki ürünün tanıtım eksikliği, bu eksiklikten dolayı istenilen gelirlerin oluşmaması olarak belirtebiliriz. Tüm aktivitelerin içinde olmaya, daha fazla anlatım yapmaya ve ürünümüzün konumlandırmasını planlamaya çalışıyoruz. Armada SPA-Wellness Beauty markasının tüm ülkede bilinmesi için gayretimiz devam ediyor.



Aslı Koçak / Lumi by Atasagun Well-being Resort (Palmlife Hotel) Yalıkavak-Bodrum / Genel Müdür

Lumi by Atasagun Well-being Resort, Yalıkavak Palmlife Otel'de Nisan 2025 itibarı ile 44 Oda, 88 yatak kapasitesi ile fiziksel ve zihinsel sağlığını desteklemek, yaşam kalitenizi yükseltmek amacıyla sağlıklı yaşam programlarını, beslenme uzmanlığını ve dünya standartlarındaki olanakları bir araya getiriyor. Atasagun Wellbeing, Romanya'da genel yaşam tarzı iyileştirmeyi hedefleyen ilk sağlıklı yaşam merkezi olarak kabul edilir. Bir sağlık merkezinden çok daha fazlasıdır; "Sağlıklı alışkanlığınız haline getirmek" sloganıyla bütünsel bir yaşam tarzı konseptidir. Lumi by Atasagun tesisimizde sağlıklı beslenme programlarımız sırasında güneşin ve denizin tadını çıkarırken yoga, meditasyon gibi aktivitelerle fiziksel ve zihinsel arınma sürecinizi destekleyecek, atölye çalışmaları & seminerler ile farkındalığınızı arttıracak, bütünsel bir yenilenme deneyimi yaşayacaksınız. Ayrıca

Lumi by Atasagun Well-being Resort, fiziksel ve zihinsel sağlığınızı desteklemek, yaşam kalitenizi yükseltmek amacıyla sağlıklı yaşam programlarını, beslenme uzmanlığını ve dünya standartlarındaki olanakları bir araya getiriyor

masaj, damar yolu vitamin ve cilt bakımları gibi bireysel uygulama ve tedavileri ihtiyacınız doğrultusunda kalış süreniz boyunca programınıza ilave edebilirsiniz. Tesisimize geldiğinizde, size en uygun programı seçmek için sağlık ekibimizle bir sunuma katılacaksınız. Beslenme planınızı ve ihtiyaçlarınıza göre uyarlanmış ek destekleyici tedavileri birlikte karar vereceğiz. Misafirlerimiz, 900 metrekare olan Spa alanımızda ısıtmalı kapalı havuz, Türk hamamı, infrared sauna + normal sauna, 2 buhar odası ve buz odası, dinlenme odaları, kütüphane gibi olanaklardan yararlanırken; yüz ve cilt bakımları, inceltme ve vücut şekillendirme bakımları, masaj terapileri, kişiye özel terapiler (masaj terapileri, damar yolu uygulamaları, güzellik bakımları) uygulamalarından yararlanabiliyorlar. Ayrıca rehberli yürüyüşler, yoga, aqua gym, meditasyon ve daha fazlası (mevsime bağlı olarak değişkenlik gösterebilir), sağlıklı yaşam hakkında atölye çalışmaları / seminerler konuklarımıza sunduğumuz hizmetlerdendir. Konuklarımız ayrıca deniz manzaralı fitness salonu ve modern ekipmanlar ile günlük egzersiz programlarına da ara vermeden devam edebilirler.

SPA & Wellness turizm alanımız, Türkiye'deki ve globalde, Akdeniz'e kıyısında konumlanması, sağlıklı beslenme ve iyileştirici doğal tedavi alternatifleri nedeniyle Wellbeing pazarında fark yaratıyor. Sektördeki en önemli sorun ise enflasyonun yüksek olması nedeniyle rekabet ettiğimiz ülkelere göre hizmet-fiyat kalitesinin düşük seyrediyor olmasıdır

SPA & Wellness müşterilerinizin profilimizi, 40-50 yaş grubu, kadın, Ortadoğu, Avrupa, İngiltere Pazarı ağırlıklı misafirlerimiz oluşturuyor. SPA & Wellness turizm alanımız, Türkiye'deki ve globalde, Akdeniz'e kıyısında konumlanması, sağlıklı beslenme ve iyileştirici doğal tedavi alternatifleri nedeniyle Wellbeing pazarında fark yaratıyor. Sektördeki en önemli sorun ise enflasyonun yüksek olması nedeniyle rekabet ettiğimiz ülkelere göre hizmet-fiyat kalitesinin düşük seyrediyor olmasıdır. 2025 yılı hedeflerimiz, günümüz dünyasında zorlaşan dış faktörler karşısında, fiziksel ve zihinsel sağlığı destekleyerek, yaşam kalitesini yükseltmek; sağlıklı yaşam programlarını, beslenme uzmanlığını ve dünya standartlarındaki olanakları bir araya getirmektir.

Tesisimiz bünyesinde yaklaşık 900 metrekarelik bir alana kurulan Chiva Spa'da, zihinsel ve fiziksel rahatlama arayan misafirlerimiz, özellikle anti-stres masajlarını ve cilt bakımı uygulamalarını sıklıkla tercih etmektedir

Limak Eurasia Luxury Hotel, İstanbul'un Anadolu yakasında, Boğaziçi'ne komşu, doğal orman manzarasıyla dikkat çeken Kavacık lokasyonunda 2011 yılından bu yana hizmet vermektedir. 197 odalı ve 394 yatak kapasiteli otelimiz, misafirlerimize şehir merkezinden uzaklaşmadan huzurlu ve ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunmaktadır. Otelimizde Mysia Restaurant, Lobby Bar, Ambassade Roof Lounge, açık & kapalı yüzme havuzu, tam donanımlı toplantı salonları, spor salonu ve Chiva Spa olmak üzere farklı sosyal alanlar ve hizmet birimleri yer almaktadır. Modern mimarisi, butik lüks anlayışı ve kişiselleştirilmiş hizmet yaklaşımı ile misafir memnuniyetini ön planda tutan bir şehir oteliyiz. Chiva Spa, otelimizin -2. katında yer almakta olup yaklaşık 900 metrekarelik bir alana kurulmuştur. Tesisimizde Türk hamamı, buhar odası, sauna, ısıtmalı kapalı yüzme havuzu, fitness alanı ve 7 adet masaj odası bulunmaktadır. Uzakdoğulu uzman terapistlerimiz eşliğinde klasik, aromaterapi, derin doku gibi çeşitli masaj türlerinin yanı sıra cilt bakımı ve vücut bakımı uygulamaları da sunulmaktadır. Chiva Spa'da en çok talep gören hizmetlerimiz arasında aromaterapi ve

derin doku masajları öne çıkmaktadır. Zihinsel ve fiziksel rahatlama arayan misafirlerimiz, özellikle anti-stres masajlarını ve cilt bakımı uygulamalarını sıklıkla tercih etmektedir. Ayrıca VIP bakım odalarımızda sunulan çiftlere özel ritüeller, hem yerli hem yabancı misafirler tarafından yoğun ilgi görmektedir. Müşteri profilimiz ağırlıklı olarak 30-55 yaş aralığında yoğunlaşmakla birlikte, farklı yaş gruplarından misafirleri ağırlamaktayız. Cinsiyet dağılımı dengeli bir seyir izlerken, son yıllarda genel olarak wellness hizmetlerine olan ilginin arttığını gözlemliyoruz. Yerli pazar hâlâ büyük bir paya sahip olmakla birlikte, özellikle Avrupa pazarlarından gelen misafir sayısında da belirgin bir artış yaşanmaktadır. Türkiye, doğal kaynakları, termal zenginliği ve kültürel hamam geleneği ile SPA & Wellness turizmi açısından büyük bir potansiyele sahip. Ancak bu potansiyelin daha sürdürülebilir ve markalaşmış hizmetler ile desteklenmesi gerektiğine inanıyorum. Global pazarda Tayland, Bali gibi destinasyonlarla yarışabilmek için kalite, hizmet standardı ve uzman insan kaynağına yatırım şart. Sektörün en önemli sorunlarından biri, eğitilmiş ve kalifiye terapist bulmakta yaşanan zorluk.



Güvenç Göktaş / Limak Eurasia Luxury Hotel / Vekil Genel Müdür

Özellikle uluslararası standartlara uygun hizmet verebilecek personel sayısı sınırlı. Bu nedenle mesleki eğitimlerin desteklenmesi ve turizm okullarında SPA & Wellness programlarının artırılması, yurt dışı akademilerle yapılacak işbirlikleri bu sorunların çözümüne yardımcı olacaktır. 2025 yılı için öncelikli hedefimiz, Chiva Spa markamızı sadece otel misafirlerine değil, bölge sakinlerine de aktif şekilde ulaştırmak. Bu kapsamda, günübirlik kullanım alternatifleri, dönemsel kampanyalar ve "şehirde kısa kaçamak" temalı paketlerle dış misafir oranını artırmayı planlıyoruz. Bununla birlikte, terapist eğitimlerine yatırım yaparak hizmet kalitemizi artırmak, sürdürülebilir ürün kullanımı konusunda daha bilinçli bir yapı kurmak ve SPA operasyonlarımızı çevre dostu uygulamalarla desteklemek de diğer önceliklerimiz arasında yer alıyor.



Ahmet Muşat / Mary Hotels Alanya (Ex. Sirius Deluxe) / Genel Müdür

Mary Hotels, 2015 yılı itibarıyla, 250 oda olarak Alanya lokasyonunda hizmet vermektedir. Mary Hotels Alanya, Türk misafirperverliğinin yeni ve çağdaş bir yorumunu, seçkin konuklarına yaşatmayı amaçlamaktadır. Hizmet odaklı mutluluğun keşfetmeye dönüştüğü, yeni bir yaşam tarzı vizyonu ile faaliyet gösteren Mary Hotels Alanya, 250 odaya sahip olup, 197 standart, 12 bağlantılı, 2 engelli odası, 23 geniş oda, 10 balayı odası ve 6 suit odadan oluşmaktadır. Tüm odalarımızda merkezi ısıtma – soğutma, telefon, saç kurutma makinesi, minibar, uydu yayınlı TV, kablosuz internet bağlantısı, kartlı anahtar ve güvenlik sistemi, elektronik değerli eşya kasası, yangın ihbar sistemi, banyoda telefon, zengin buklet malzemeleri standarttır. Tüm odalarımız balkonludur ve büyük bir kısmı deniz manzaralıdır. Mary Hotels Alanya, ultra her şey dahil konseptinde hizmet vermektedir.

SPA & Wellness bölümümüz, bünyesinde barındırdığı Türk Hamamı, masaj odaları, fitness salonu, buhar- sauna alanları, jakuzi, kapalı yüzme havuzu, güzellik salonu ile misafirlerine geniş bir perspektifte hizmet vermektedir

Ultra her şey dahil konsepti kapsamında sunulan temel öğünler, dondurma, gözleme, aperatif servisi, meyve servisi, yerli ve bazı yabancı alkollü ve alkolüzsü içecekler, minibar, a'la carte restoranlarda 1 defa rezervasyondur. Sunduğumuz olanaklar: yetişkinler ve çocuklar için yüzme havuzu ve çocuklar için kaydırak kullanımı, hamam, sauna, buhar odası girişi, gala temalı geceler, iskele partileri, fitness center, animasyon aktivitelere katılım, çocuklar için mini kulüp, şemsiye, şezlong, plaj havlusu, odalarda ve genel mekanlarda kablosuz internet bağlantısı, bebek arabası, mama sandalyesi, tekerlekli sandalye, odalarda elektronik eşya kasası, otopark ve vale hizmeti, balayı çiftleri, doğum günleri ve evlilik yıldönümleri için kutlama gibi geniş bir yelpazeyi içermektedir. SPA & Wellness bölümümüz bünyesinde 75 metrekare Türk Hamamı, 9 adet 230 metrekare masaj odaları, masaj – aromatik masajlar, bitkisel masajlar, medikal masajlar, kese köpük masajı, uzak doğu masajları, egzotik masajlar, 85 metrekare fitness salonu, 90 metrekare buhar- sauna, 55 metrekare jakuzi, 300 metrekare kapalı yüzme havuzu, güzellik salonu: 35 metrekare cilt ve vücut bakımı, antiaging programları, aroma, detox, relax bakımlar yer

almaktadır. SPA & Wellness bölümümüzde masaj uygulamaları daha çok olmakta olup cilt bakımı, kese ve köpük gibi talepler de misafir odaklı uygulanmaktadır. Misafir profilimiz olarak, orta yaş grup misafirlerden özellikle Avrupa pazarından daha çok talep gelmektedir. Alanya, uzun yaz sezonuna, güneşli gün sayısının fazlalığı ve güzel sahilleriyle (Kleopatra Plajı gibi) öne çıkar. Alanya Kalesi, Damlatça Mağarası, Tersane gibi tarihi yapılar, kültürel turizmi destekler. Gazipaşa-Alanya Havalimanı'nın açılması, bölgeye direkt ulaşımı kolaylaştırarak turist sayısını artırmıştır. Avrupa'daki birçok rakip turizm bölgesine kıyasla daha ekonomik tatil sunması, küresel pazarda rekabet avantajı sağlıyor. Özellikle turistik bölgelerde (örneğin Alanya gibi), yüksek sezon dışında müşteri bulmak zorlaşıyor. Bu da gelir dalgalanmasına ve personel sürekliliğinde zorluklara neden oluyor. Sektörün kurumsallaşması, eğitilmiş personelle desteklenmesi ve yasal düzenlemelerle çerçevesinin netleştirilmesi kritik önem taşıyor. Mary Hotels Alanya olarak hedefimiz, misafir memnuniyet skorlarını (örneğin TripAdvisor, Google yorumları) yüzde 4,5 üzeri seviyeye sabitleme, eğitilmiş ve sertifikalı personel oranını yüzde 100'e çıkarmaktır.

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



MÖVENPICK

Botanica SPA olarak temizlik ve hijyenden taviz vermeden, kalite standardımızın hep daha üstüne çıkmaya çalışarak zihinsel, duygusal ve fiziksel sağlığına önem veren misafirleri, tesisimizle buluşturmak asıl hedeflerimizdir

Otelimiz, Ekim 2021 'de faaliyete girmiştir. 294 oda ve 445 yatak kapasitemiz vardır. 3 adet restaurant, 1 adet lobby coffee bar, 1 lounge, 1 sağlık kulübü, 1 balo salonu ve 19 adet toplantı salonu bulunmaktadır. Sabiha Gökçen Havalanı'na yakınlığı ve konumu sebebiyle, business otel konsepti ile hizmet vermekteyiz. SPA alanımız otelde 5.500 metrekarelik alanın 3.500 metrekaresinde aktif olarak hizmet vermektedir. İçerisinde; Fitness, vitamin bar, oturma alanları, cycling ctüdyo, yoga ve pilates stüdyosu, kapalı havuz, şok duş, relax room, çocuk havuzu, jakuzi, hamam, sauna, buhar odası, iki adet VIP suit, gelin hamamı ve özel hamam ile hizmet vermektedir. Fitness içerisinde özel dersler, grup dersleri, yüzme dersleri, SPA alanlarında ise uzak doğu masajları başta olmak üzere kendi imza masajlarımız, kese köpük, çeşitli hamam bakımları ve cilt bakımları hizmetleri vermekteyiz. Tesisimizde misafirlerimizin tercihi genelde aroma relax, swedish massage ile birlikte kendi imza tekniğimiz olan botanica signature massage, bununla birlikte hamam bakımlarımızda

yine "botanica hammam" ve "morocco hammam" en özel bakımlarımızdır. SPA müşteri profilimiz genelde 30-60 yaş arası sakinlik ve sessizlik arayan aileler ve iş insanlarından oluşmaktadır, cinsiyet olarak dağılımı ise yüzde 70 erkek, yüzde 30 kadın olarak söyleyebiliriz. Tesisimizin kuruluşundan beri ara sıra genç misafirlerimiz de olsa yoğunluk bu şekilde olmaya devam etmektedir.

Sektörün en büyük problemlerden biri, tecrübeli ve eğitilmiş personel eksikliği, markalaşma ve bilinirlik. Biz Botanica SPA olarak bütün bu unsurları odak noktamıza aldık, temizlik ve hijyeni en üste koyarak, çok iyi personeller ve alanında uzman Uzak Doğu'lu terapistler ile çalışmaktayız Ülkemizde gelişmekte olan bu sektör, aslında geleneksel Türk hamam konsepti ve doğal termal kaynaklar açısından bakılırsa henüz potansiyeline ulaşabilmiş değildir. Wellness sektörü ile birleştiğinde çok büyük bir pazara dönüşme potansiyeli bulunmakta ve dünya ile rekabet edebilecek durumdadır.



Erdem Ergin / Mövenpick Hotel İstanbul Asia Airport / Genel Müdür

Bu potansiyel otel konseptlerinde kendini gerçekleştirdiğinde büyük bir pazar yaratmaktadır. Sektörün en büyük problemlerden biri, tecrübeli ve eğitilmiş personel eksikliği, markalaşma ve bilinirlik. Biz Botanica SPA olarak bütün bu unsurları odak noktamıza aldık, temizlik ve hijyeni en üste koyarak, çok iyi personeller ve alanında uzman Uzak Doğu'lu terapistler ile çalışmaktayız. Her zaman olduğu gibi temizlik ve hijyenden taviz vermeden kalite standardımızın hep daha üstüne çıkmaya çalışarak zihinsel, duygusal ve fiziksel sağlığına önem veren misafirleri, tesisimizle buluşturmak asıl hedeflerimizdir. Bu bağlamda bunları yapabilecek potansiyelimizin de olduğunu düşünüyoruz.

Cumhur Özden / TUI Blue Side Hotel / SPA Yöneticisi

Uluslararası ödüllü Spa merkezimiz, tesis dahilinde tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitededir; özellikle Türk kültürünün bir parçası olan hamam bakımlarından Uzak Doğu bakımlarına kadar birçok masaj ve terapi spamızda uygulanmaktadır

TUI Blue Side otelimiz 2009 yılı itibarı ile hizmete girmiş olup, 16000 metrekare alana sahiptir. 480 yatak kapasitesi, 234 oda ve 4 bloktan oluşmaktadır. Evrenseki'de denize sıfır bir tesis olan otelimiz, 12 boyunca hizmet verip, ADULTS ONLY konseptine sahiptir. Spa & wellness alanımız, tesis dahilinde tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitede olup, misafirlerimize alternatif bakım odaları, dinlenme alanları gibi birçok alan sunabilmektedir. Uluslararası ödüllü bir spa merkezidir. Toplam spa & wellness alanımız 2200 metrekaredir, bunun 170 metrekaresi spor salonu diğer alanı ısıtmalı kapalı yüzme havuzu, 13 bakım odası, 1 andulasyon bakımı odası, 1 cilt bakım, 2 Türk Hamamı, 2 Sauna, 1 buhar odası, kneip duş, 1 adet özel vücut bakım odası, 3 farklı relax alanı ve kendine özel uzak doğu bakımlarının yapıldığı 4 Bali evinin dahil olduğu bahçe alanına sahiptir. Özellikle Türk kültürünün bir parçası olan hamam bakımlarından Uzak Doğu bakımlarına kadar birçok masaj ve terapi spamızda uygulanmaktadır. Bunların yanında cilt ve özel vücut bakımları, lenfatik ve medikal bakımlar ile andulasyon bakımına kadar geniş bir hizmet çeşitliliğimiz bulunmaktadır. Birçok bakım ve hizmetin verildiği spalarımızda misafirlerimizden en çok talep alan ve bizlerin de ön planda tutarak uyguladığı geleneksel bakım Türk Hamamı en çok talep gören bakımların başında gelmektedir. Bizim için de sadece bir bakım değil aynı zamanda kültürümüzün bir parçası olması ve bu bakımı doğru şekilde tanıtılması ve uygulanması önemlidir. Tabii ki her spanın olmazsa olmazı uzak doğu terapileri de büyük talep gören diğer uygulamalardır. Otel konseptimiz Avrupa misafir ağırlıklı +16 konsepti ile hizmet veren bir otel olup, genel misafirlerimiz Almanya, İsviçre, Belçika, İngiltere, Hollanda ağırlıklıdır. Özellikle sezon öncesi ve sezon sonu misafir portföyümüzün yaş grubu daha yüksek olup, Spa bakım

talepleri artmakta ve her sezon artışa doğru gitmektedir. 2025 sezonu ile beraber dönemsel düşüşler yaşadığımız fakat misafir taleplerine odaklı çözüm ve bakım içerikleriyle talebi canlı tutmaya çalıştığımız bir sezon içerisindeyiz.

Artan personel sıkıntısı ve kalifiye iş gücü her sektörde olduğu gibi spa & wellness sektörünü de etkilemektedir. Bir diğer sıkıntının, sektörde eğitim eksikliği ve belli standartların sağlanamaması olduğunu düşünüyorum. Son yıllarda bu konu ile ilgili adımlar atılmış olmasına rağmen, sektör yöneticileri ve işletmecilerin de desteklemelerinin şart olduğu düşüncesindeyim

Ülkemiz kültür zenginliği ve doğal güzellikleri açısından dünyanın önde gelen turizm destinasyonu haline gelmiştir. Bütün bu sürecin gelişimi ile spa & wellness kültürü bu gelişime renk ve çeşitlilik sağlamıştır. Özellikle son dönemlerde tatil arayışındaki misafirlerin spa & kültürüne olan ilgisinde artış görülmektedir. Artık Türkiye kendi kültürünü yansıtan bakımları olsun ya da diğer uzak doğu bakımları gibi her türlü ritüel ve bakımların uygulandığı, dünya kalitesinde hizmet verebilen spa merkezleri olan lider ülkelerden biri olmuştur. Son yıllarda genel olarak yaşanan personel sıkıntısı spa sektörü içinde artış göstermektedir. Artan personel sıkıntısı ve kalifiye iş gücü her sektörde olduğu gibi spa & wellness sektörünü de etkilemektedir. Her ne kadar yabancı iş gücü ile çözülmeye çalışılsa da bu konudaki sıkıntı her geçen gün büyümektedir. Bir diğer sıkıntının, sektörde eğitim eksikliği ve belli standartların sağlanamaması olduğunu düşünüyorum. Son yıllarda bu konu ile ilgili adımlar atılmış olmasına rağmen sektör yöneticileri ve işletmecilerin de desteklemelerinin şart olduğu düşüncesindeyim.

Erdal Özkan – Senkron Tech - CEO

SPA ve wellness tesislerinde dijital dönüşümün anahtarı: FLYBY



29 yılı aşkın teknoloji geliştirme tecrübesine sahip Senkron Tech çatısı altında konumlanan Flyby markamızla, 20'den fazla ülkede 600'den fazla tesiste dijital dönüşümüne liderlik ediyoruz. Otel içerisindeki SPA, wellness, fitness, golf, aquapark ve restoran gibi tüm operasyonel alanların tek bir sistem üzerinden yönetilmesini sağlıyoruz. SPA ve wellness birimlerinde öne çıkan en önemli ihtiyaçlardan biri, misafir hizmetlerinin kesintisiz ve sorunsuz işlemesidir. Flyby, bu noktada operasyonel yükü azaltırken, misafirlerin hizmetlere kolayca erişmesini sağlayan bir yapı sunar. Aynı zamanda bu birimlerin kaynaklarını verimli şekilde yöneterek işletme kârlılığına da katkı sağlar.

600'ün üzerinde tesisin dijital dönüşüm yolculuğunda yanındayız

Güçlü entegrasyon altyapımız sayesinde otel yazılımlarıyla senkronize çalışıyoruz. Opera, Fidelio gibi otel yönetim sistemleriyle entegre altyapımız, tüm süreçlerin merkezi olarak kontrol edilmesini mümkün kılıyor. Bu da hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de misafir deneyiminde süreklilik sağlıyor. Her tesisin yapısına uygun, esnek ve özelleştirilebilir çözümler geliştiriyoruz. Bugünün tesislerinde dijital çözümler artık bir tercih değil, zorunluluk. Bu anlayışla, her işletmenin dinamiğine uygun olarak kurulanabilen güçlü bir çözüm ortağı sunuyoruz. Yalnızca bir yazılım değil, aynı zamanda yönetim altyapınızı dönüştüren stratejik bir sistem sunuyoruz. Bu alandaki deneyimimizle, SPA ve wellness hizmeti sunan otellerin ihtiyaçlarına özel çözümler üretmeye devam ediyoruz.

Asteria Hotels & Resorts' "Respectful" mottosuyla saygılı otelcilik hizmeti anlayışını geliştirdi

Asteria Hotels & Resorts, 2025 sezonunda "Respectful" mottosu ile turizm sektörüne "Saygılı Otelcilik Hizmeti" anlayışını kazandırıyor. Doğaya, insana ve topluma duyulan saygıyı temel alan bu yaklaşım, otelin tüm hizmetlerinde kendini gösteriyor. Asteria Hotels & Resorts, sadece misafirlerine değil, tüm paydaşlarına karşı sorumluluk bilinciyle hareket ediyor. Asteria Family Resort Belek, Asteria Family Resort Side, Asteria Bloom Side, Asteria Collection Side otelleri ile çevrenin korunması, ulusal ve yöresel değerlerin yaşatılması, kültürel mirasın korunması, sosyal projelerin desteklenmesi ve eğitim faaliyetlerine katkı sağlanması gibi alanlarda aktif rol alıyor. Çevre duyarlılığı ve toplumsal gelişimi teşvik eden uygulamalarıyla sektörde fark yaratmayı

amaçlıyor. Çalışanların bilgilendirilmesi, enerji tasarrufu uygulamaları, atık azaltmaya yönelik uygulamalar ve doğa dostu teknolojiler ile çevreye olan olumsuz etkileri azaltmaya çalışıyor. Bu bağlamda deterjan kullanımının azaltılması ile doğaya zarar veren atıkların azaltılmasını hedeflerken, misafirlerini gereksiz tüketimin önüne geçmek için de teşvik ediyor. Bu konuda kısa zaman içinde, sadakat programı eşliğinde tüm misafirlerinin katılımıyla bir doğa korumasını amaçladığı projesinin hazırlıklarına devam ediyor. Tesislerinde bulunan, bölgeye özel endemik bitki örtüsünü korumaya yönelik çalışmalar yürütüyor. Bu konuda bölgesel çalışmalara destek vererek, misafirlerini de katılım için cesaretlendiriyor. Asteria Hotels & Resorts, yeşil bir alan içerisinde bulunan



Asteria Family Resort Belek başta olmak üzere tüm otellerinde Chef's Garden'lar oluşturarak organik ve doğal ürünler yetiştiriyor. Bu özel bahçelerde, özellikle bar alanlarında kullanılan taze otlar ve aromatik bitkiler — nane, fesleğen, biberiye gibi — ile çeşitli yeşillikler yetiştirilerek, misafirlere doğadan sofraya uzanan bir deneyim sunuluyor.

Qualia SPA, Bodrum'da hizmete girdi



İstanbul'daki 13 prestijli şubesiyle 25 bini aşkın misafire ulaşan Qualia SPA, ilk şehir dışı merkezini Bodrum'da hizmete açtı. Ant Yapı ile

yapılan stratejik iş birliği kapsamında, Akyaclar'da bulunan Radisson Collection Hotel Bodrum'da 1 Mayıs itibarıyla kapılarını açan Qualia SPA & Wellness, Ege ruhunu bütünsel bir wellness deneyimiyle buluşturuyor. 1 milyon Euro'luk yeni yatırımla 2025 yılı içinde Bursa, Diyarbakır ve Kıbrıs'ta da yeni merkezler açmaya hazırlanan Qualia, Ant Yapı ve Caba Grup gibi sektörün önde gelen yatırımcılarıyla yaptığı iş birlikleriyle Türkiye genelinde büyümesini sürdürüyor. Marka, Ant Yapı'nın tüm oluşumlarında ve Caba Grup'un 7 otelinde çözüm ortağı olacak. Bodrum'un ardından, Marriott Diyarbakır, Marriott Mecidiyeköy, Le Meridien Sirkeci, Radisson İskenderun ve İstanbul Bomonti gibi lokasyonlarda da hizmet vermeye hazırlanan Qualia, yalnızca spa işletmeciliğiyle değil, mimari danışmanlık ve anahtar teslim spa tasarımı hizmetleriyle de sektöre yön veriyor. Qualia'nın Kurucusu Mahir Gündüz, "İşletmeciliğin

ötesine geçerek projelendirme ve mimari danışmanlık alanlarında da çözüm sunuyoruz. Bu yaklaşımımızla hem misafirlere hem sektöre katma değer sağlıyoruz. Wellness artık yalnızca bir hizmet değil, bir deneyim ve yaşam tarzı. Biz de bu anlayışla hareket ediyor, hizmet verdiğimiz her noktada kullanıcıyı merkeze alan, tasarımıyla bütünleşen bir yapı kuruyoruz. İstanbul'da yakaladığımız kalite standardını Bodrum'dan Diyarbakır'a, Kıbrıs'tan Bursa'ya kadar aynı hassasiyetle yaymayı hedefliyoruz." diyerek markanın büyüme vizyonunu özetliyor. Aynı zamanda sektördeki uzmanlaşmaya da dikkat çeken Gündüz, mimari boyuta verdikleri önemin altını çizerek şunları ekliyor: "Sahip olduğumuz mimari uzmanlık sayesinde yalnızca işletmeci değil, aynı zamanda proje ortağı gibi çalışıyoruz. Anahtar teslim çözümlerle otel zincirlerine ve yatırımcılara değer katıyoruz. Bu da bizi klasik spa markalarından ayıran en önemli fark."

Conrad İstanbul Bosphorus'un tüm enerjisi Güneş'ten

Türkiye'nin ilk "Sürdürülebilir Turizm Sertifikası'na" sahip otellerinden biri olan Conrad İstanbul Bosphorus, çevreye duyarlı vizyonunu daha ileriye taşıyan önemli bir adım atarak enerji ihtiyacını tamamen güneş enerjisinden karşılayacak. Aksoy Holding iş birliği ile hayata geçirilen bu proje Conrad İstanbul Bosphorus'un önümüzdeki 20 yıl boyunca tüm enerji ihtiyacını yenilenebilir enerjiden sağlamasına olanak tanıyacak. Conrad İstanbul Bosphorus, Türkiye'deki uluslararası zincir oteller ve Hilton Grubu otelleri içerisinde bir ilki gerçekleştirerek sürdürülebilir turizm alanında sektöre örnek olmayı hedefliyor. Otelin karbon ayak izini önemli ölçüde azaltacak olan bu proje, Hilton Grubu'nun global sürdürülebilirlik stratejisiyle de uyumlu olarak, çevresel etkileri azaltmaya yönelik somut bir adım niteliğinde. Aksoy Holding ve Conrad İstanbul Bosphorus'un sürdürülebilir turizme yönelik bu ortak vizyonu, yalnızca otelin operasyonel süreçlerini değil, aynı zamanda turizm sektöründeki sürdürülebilirlik uygulamalarını da dönüştürecek bir model oluşturuyor. Conrad İstanbul Bosphorus Genel Müdürü Rainer Gieringer, konuyla ilgili şunları söyledi: "Conrad İstanbul Bosphorus olarak Hilton Grubu Otelleri içerisinde ilk olan bu proje ile sadece

otelimizin değil, tüm sektörün sürdürülebilir turizm anlayışını benimsemesine ilham vermeyi amaçlıyoruz. Proje ile 2025 yılı sonuna kadar 7.941 MWh enerji üretimi ve 7.917,177 ton karbon emisyonu azaltımı hedefimiz bulunmaktadır. Bu miktar, yaklaşık 428.814 adet ağaç dikimine eşdeğerdir. Markamızın 2030 yılına kadar karbon ayak izimizi yarıya indirme hedefi doğrultusunda yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisine geçişimiz büyük bir adım. Sürdürülebilir turizmin öncülerinden biri olarak, enerji ihtiyacımızı yenilenebilir kaynaklardan karşılamamızın sorumluluğunun bilincindeyiz." Aksoy Holding CEO'su Batu Aksoy ise, "Gümüşhane'nin Kelkit ilçesinde hayata geçirdiğimiz 4 milyon USD yatırım değerinde ve 5 MW kurulu gücündeki Güneş Enerjisi Santrali (GES) yatırımımız sayesinde Conrad İstanbul Bosphorus'un enerji ihtiyacının tamamını 20 yıl boyunca güneşten karşılayacak olmaktan dolayı büyük bir gurur duyuyoruz. Sürdürülebilir turizmi desteklemek ve temiz enerji kullanımını teşvik etmek önceliklerimiz arasında yer almaya devam edecek" ifadelerini kullandı. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma sorumluluğuyla hareket eden Conrad İstanbul Bosphorus, sürdürülebilir enerji

yatırımlarıyla turizmde çevreci dönüşümün öncüsü olmaya devam ediyor. Conrad İstanbul Bosphorus, 2030 yılına kadar karbon ayak izini yarıya indirme hedefini destekleyen çevre dostu uygulamaları ile geçen sene toplamda 3.000 ton karbon ayak izini sıfırladı. 2024 yılında tüm plastik kullanımını yüzde 95 oranında azalttı. Otel bünyesinde kullanılan, atık su olarak bilinen 'gri su sistemi' sayesinde 30.000 ton su tasarrufu sağladı. 2024 yılında gıda israfını azaltmak hedefiyle tasarlanan sürdürülebilir gastronomi programı kapsamında ise, UNEP (Birleşmiş Milletler Çevre Programı) ve Winnow (Ticari Gıda Atığı İçin Akıllı Mutfak Teknolojisi) iş birliği ile özellikle kahvaltı operasyonlarında 14 ton gıda israfının önüne geçildi. Ayrıca Conrad İstanbul Bosphorus, misafirlerine karbon nötr toplantılar yapma imkânı yaratarak, ev sahipliği yaptığı tüm toplantı ve etkinliklerin karbon ayak izini, ödüllü performans yönetim platformu LightStay ile hesaplayarak ClimeCo iş birliği ile karbon azaltma projelerine yatırım yapmaya devam ediyor. LightStay hesaplamalarına göre 2024 yılında, su kullanımında %22, enerji tüketiminde %6, atık miktarında %18 tasarruf sağlandı.



OKU Bodrum'un Genel Müdürü Alican Sunal oldu

Global otelcilik sahnesinde kendine sağlam bir yer edinmiş ve vizyoner bir lider olan Alican Sunal, İngiltere ve İsviçre'de otelcilik eğitimi aldıktan sonra, kariyerine İsviçre'de Michelin yıldızlı mutfaklarda staj yaparak başladı. Gastronomi dünyasının en prestijli mutfaklarında edindiği bu eşsiz tecrübe, onun lüks otelcilik anlayışının temel taşlarını oluşturdu. Takip eden yıllarda Katar'dan Özbekistan'a, Birleşik Arap Emirlikleri'nden Ürdün'e, Gana'dan Amerika'ya kadar birçok ülkede prestijli otellerin yönetim kademelerinde görev aldı. Girdiği her projeye değer

katan Sunal, toplamda 6 uluslararası otelin açılış sürecinde kilit roller üstlendi. Kariyeri boyunca TimeOut Magazine, BBC Good Food Magazine ve Fact Awards gibi dünyanın önde gelen yayınları tarafından ödüllere layık görülen Sunal, sektörde yenilikçi yaklaşımı ve misafir deneyimine verdiği önemle tanınıyor. OKU Bodrum'un Genel Müdürü olarak yenilikçi ve vizyoner yaklaşımını, dünya standartlarında bir misafirperverlik anlayışını Ege'nin kalbinde OKU Bodrum'da hayata geçirecek olan Sunal, uluslararası tecrübesi, liderlik vizyonu ve

tutkusuyla Bodrum'da lüks otelcilik sektörüne yeni bir soluk getirecek. Yepyeni kadrosuyla rafine ve lüks tatilin yeni temsilcisi olacak olan OKU Bodrum'da misafirlerin sadece iyi bir tatil anısıyla değil unutulmaz deneyimlerle ayrılması hedefleniyor.



TURQUALITY'deki ilk otel markası Elite World, üst programa hak kazandı

ELITEWORLD
HOTELS&RESORTS

Türk markalarının küresel ölçekte rekabet gücünü artırmayı hedefleyen, T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen TURQUALITY Marka Destek Programı'na 2019 yılında otelcilik sektöründen kabul edilen ilk marka olan Elite World Hotels & Resorts, ilk 5 yıllık süreci başarıyla tamamlayarak bir üst program TURQUALITY onayını aldı. Uluslararası bir otel zinciri olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Elite World, bu onayla birlikte TURQUALITY kapsamındaki varlığını sürdürülebilir bir başarıya dönüştürmüştü. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroglu, "2019 yılında TURQUALITY Marka Destek Programı'na alınan ilk otel markası olarak sektörde bir ilki

gerçekleştirdik. Bu önemli destek programının ilk 5 yılını başarıyla tamamladıktan sonra TURQUALITY onayımızı resmen almamız markamızın istikrarlı büyümesini ve kalite odaklı hizmet anlayışımızı tescillemesi açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'nin turizmdeki rekabet gücünü artırma vizyonumuza paralel olarak, yatırımlarımızı sürdürüp hizmet ağıımızı genişletmeye devam edeceğiz. TURQUALITY sayesinde sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da marka değerimizi güçlendirme yolunda kararlılıkla ilerliyoruz." dedi. TURQUALITY programı, dünya çapında markalaşma potansiyeline sahip Türk şirketlerini destekleyerek, onları global pazarlarda sürdürülebilir başarıya ulaştırmayı hedefliyor. Markalar ilk aşamada TURQUALITY Marka Destek Programı'na dahil oluyor ve 5 yıllık süreçte bir değerlendirmeye alınıyor. Bu programı başarıyla tamamlamanın ardından ise TURQUALITY onayını hak ediyor. Elite World ise bu kapsamda

TURQUALITY onayını alarak Türk turizminin hizmet kalitesiyle dünya çapında tanıtılmasına katkı sunmaya devam ediyor. Zincir 2022 yılından bu yana devreye aldığı franchise iş modeliyle büyüme hedefleri çerçevesinde markasını yurtiçi ve yurt dışında farklı destinasyonlarla buluşturmak için yatırımcılarla birlikte çalışıyor. Turizm sektöründe 50 yıla yaklaşan deneyimini dünya standartlarındaki hizmet kalitesiyle birleştiren zincir, 2030 yılına kadar 50 otele ulaşma hedefiyle ilerliyor. Elite World, yurtdışındaki büyüme stratejisi kapsamında ilk otelini Fildişi Sahili Cumhuriyeti'nin başkenti Yamoussoukro'da açmak için geçtiğimiz yıl anlaşma imzalamıştı. Bu yıl odağını Avrupa şehirlerine çeviren marka Avrupa'daki ilk otelini Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da açmak için anlaşmasını yaptı. Zincirin 2025'te büyüme hedefleri arasında yurt içinde Anadolu şehirleri yurt dışında ise Avrupa başkentleri yer alıyor.

Türkiye turizmde rekor gelir ve yükselen kişi başı harcamayla öne çıkıyor



Türkiye'nin ilk çeyrek turizm verileri; 2025 yılı için öngörülen 65 milyon turist ve 64 milyar turizm geliri hedefleriyle paralel ilerliyor. Barceló Hotel Group Türkiye Genel Müdürü Hasan Ekmen, Türkiye'nin destinasyon çeşitliliği, konaklama altyapısı, tarihi ve kültürel değerleri ile dünyada ayrıştığını; yerel ile globali buluşturan markaların öne çıkmaya devam edeceğini vurguladı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Türkiye'nin turizm geliri yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,6 artarak 9 milyar 451 milyon 244 bin dolar oldu. Türkiye'nin bu ilk çeyrek geliri, bugüne kadarki en yüksek ilk çeyrek geliri olarak da kayıtlara geçti. Barceló Hotel Group

Türkiye Genel Müdürü Hasan Ekmen, Türkiye'nin 2024 yılında 52.6 milyon turist ve 61,1 milyar doları aşan turizm geliriyle tarihi bir rekora ulaştığını hatırlatırken, Türkiye'nin uluslararası arenada güçlü bir destinasyon olarak konumunu pekiştirdiğini vurguladı. Ekmen " Türkiye güçlü destinasyon çeşitliliğinin yanı sıra tarihi, kültürel varlıkları, turizmdeki konaklama altyapısı ve hizmet kalitesi açısından rekabet avantajı oldukça güçlü bir ülke. 2025 hedeflerine ulaşmak için bu avantajı stratejik şekilde kullanmalıyız" yorumunda bulundu. Türkiye'nin yabancı turist kaynaklı kişi başı gecelik geliri artırma hedefine de dikkat çeken Ekmen, 2017'de 75 dolar olan bu gelirin 2024'te 108 dolara çıktığını hatırlattı. Hasan Ekmen, "Veriler gösteriyor ki, bu sene ise ilk çeyrekte 116 dolara çıkmış. Bunun turizm gelirine oldukça olumlu yansıtacağından şüphemiz yok" dedi. Deneyim odaklı turizm, sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve kişiselleştirilmiş hizmetlerin yeni dönemde seyahat endüstrisinde dikkat çekeceğini belirten Hasan Ekmen "Dijitali iyi kullanan, yerel

değerlerle entegre ve otantik deneyim sunan markalar öne çıkacak. Türkiye'nin geleneksel misafirperverliği, bu kişiselleştirme trendine entegre olduğu için büyük bir rekabet avantajı doğurabilir" dedi. Barceló Hotel Group'un Türkiye'ye duyduğu büyük güvenle yatırımlarına devam ettiğini aktaran Hasan Ekmen, "Grup olarak Türkiye'ye olan inancımız çok yüksek. Diğer yandan, global yol haritamızda Türkiye sadece bir destinasyon değil, aynı zamanda referans bir ülke konumunda. Yeni yatırımlar için Akdeniz, Ege, Doğu Anadolu ve İç Anadolu bölgeleri radarımızda. Grup olarak kararlarımızda destinasyona olan inancımız ile hareket ediyoruz. Gittiğimiz destinasyonu tanıtmak gibi bir misyonumuz var. Misafirlerimiz de bunun bilincinde olduğu için markalarımızın olduğu destinasyonları göz önünde bulundurarak tercihlerini yapıyorlar. Yerli ve yabancı turistin deneyime verdiği değer göz önüne alındığında, bu yaklaşımın Türkiye gibi eşsiz bir ülkede hem markaya hem bölgeye değer katacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Birgül Akgül, Corendon Hotels & Resorts'un Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörü oldu

Misafir memnuniyetini ve hizmet kalitesini odağına alan Corendon Hotels & Resorts, yeni sezona yönelik stratejilerini desteklemek amacıyla önemli bir atamaya imza attı. Corendon Hotels & Resorts'ta Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörlüğü görevine getirilen Birgül Akgül, markanın kurumsal duruşunun güçlendirilmesinde aktif rol üstlenecek. Misafirlerine, tatilleri boyunca zengin hizmet çeşitliliği sunma anlayışıyla faaliyet gösteren Corendon Hotels & Resorts; Antalya'nın Lara bölgesindeki Grand Park Lara ve Kemer'in Beldibi bölgesinde doğa ile iç içe konumlanan Corendon Playa Kemer otelleriyle hem ailelerin hem de iş dünyasının ilk tercihlerinden biri olmayı sürdürüyor. Turizm ve otelcilik eğitimini lise, üniversite eğitiminin ardından yurt

dışında aldığı çeşitli programlarla pekiştiren Birgül Akgül, kariyerine sektörün farklı alanlarında sağlam bir altyapıyla başladı. Hâlihazırda Kapadokya Üniversitesi'nde Sürdürülebilir Turizm Yönetimi yüksek lisans programına devam eden Akgül, akademik gelişimini sektörel deneyimiyle birleştiriyor. Son 15 yılda kurumsal iletişim, pazarlama ve sürdürülebilirlik alanlarında uzmanlaşan Akgül; Galatasaray Üniversitesi, Bilgi Üniversitesi, Kadir Has Üniversitesi ve Koç Üniversitesi'nin yaşam boyu eğitim merkezlerinden aldığı eğitimlerle bu uzmanlığını derinleştirdi. Marti Hotels, Divan Otelleri, Millennium & Copthorne Hotels ve Barut Otelleri gibi yerli ve yabancı köklü otel gruplarında çeşitli görevler üstlenen Akgül, bu süreçte misafir deneyimi,



pazarlama, reklam, sürdürülebilirlik, halkla ilişkiler ve kurumsal iletişim projelerinde önemli başarılarla imza attı. 2018 yılından bu yana sektörün önde gelen turizm haber platformlarından birinde sektörel analizler ve eğilimler üzerine kaleme aldığı sekene aşkın makaleyle turizm profesyonellerine rehberlik eden Akgül, Corendon Hotels & Resorts'un yeni dönemdeki iletişim ve pazarlama vizyonuna yön verecek.

Mandarin Oriental, Bodrum'un yeni Genel Müdürü Volkan Öztürkler oldu



Dünya çapında lüks otelcilik alanında 20 yılı aşkın uluslararası deneyime sahip olan Volkan Öztürkler'in Mandarin Oriental, Bodrum'un yeni Genel Müdürü olarak göreve başladı. Konaklama sektöründe 20 yılı aşkın uluslararası deneyime sahip olan Öztürkler, daha önce JW Marriott, The Luxury Collection, Ritz-Carlton, InterContinental gibi dünya çapında otel markalarında üst düzey yönetici pozisyonlarında görev aldı. Otel açılışları, tasarım ve renovasyon süreçleri, operasyonel verimlilik, bütçe geliştirme ve misafir deneyimi yönetimi konularında uzmanlığıyla tanınan Öztürkler, bugüne kadar birçok başarılı

projeye liderlik etti. Florida International University'de Konaklama İşletmeciliği eğitimi alan Öztürkler, uluslararası alandaki yöneticilik tecrübesi ve stratejik bakış açısıyla Mandarin Oriental, Bodrum'un hizmet ve misafir memnuniyeti standartlarını daha da ileriye taşımayı hedefliyor. Ege kıyısında yer alan ve doğayla iç içe lüks bir tatil deneyimi sunan Mandarin Oriental, Bodrum; seçkin konaklama olanakları, gastronomi, marka iş birlikleri ve wellness alanlarındaki güçlü iddiasını yeni yönetimiyle sürdürmeye başlıyor.

BookingAgora, turizm profesyonellerin iş birliği yapmak istediği ‘güvenilir’ bir partner olarak büyüyor



2,5 milyondan fazla otel, 400’ü aşkın havayolu, vize, tur, transfer ve araç kiralama hizmetleri gibi geniş bir yelpazede sunmuş olduğu hizmetlerle sektördeki liderlerden olan online seyahat portalı BookingAgora, uluslararası fuar ve etkinliklerde ‘küresel bir seyahat sağlayıcı’ olarak boy göstermeye ve ağını genişletmeye devam ediyor. Son olarak Dubai’de Arabian Travel Market’te yeni iş birliklerine imza atarak, turizm profesyonellerinin iş birliği yapmak istediği güvenilir bir partner olarak öne çıktı. BookingAgora Kurucu Ortağı Murat Kahraman “Yerli bir marka olarak uluslararası platformlarda gördükleri bu ilgi ve takdirin kendileri için büyük bir gurur ve motivasyon kaynağı oldu” dedi.

Yeni nesil turizm teknoloji markalarından BookingAgora, düzenlediği ve katıldığı etkinliklerle sektörü geliştirmeye yönelik adımlar atmaya devam ediyor. Katıldığı fuarlarda sektörün önde gelen markalarını aynı çatı altında buluşturan BookingAgora, Dubai’de gerçekleşen ATM’de özellikle küresel turizm markalarının ilgi odağı oldu. ATM 2025’in son yıllarda gerçekleşen fuarlar arasında zirve yapan ve en yüksek etkiyi yaratan organizasyon olduğuna dikkat çeken BookingAgora Kurucu Ortağı Murat Kahraman, “ATM yetkilileri 2026 planlama toplantısında, fuarın ilk gününde 32.000 ziyaretçi girişinin gerçekleştiğini belirtti. Bu gerçekten etkileyici bir rakam. Fuar süresi boyunca stantlar yoğun ilgi gördü, ziyaretçi trafiği hiç azalmadı” dedi. BookingAgora Kurucu Ortağı Murat Kahraman, küresel arenadaki önemli etkinliklerden biri olan ATM 2025’i ve turizm sektöründeki son gelişmeleri Turizm Proje Dergisi’ne değerlendirdi:

ATM de bu sezon nasıl bir fuar geçirdiniz? Geçtiğimiz yıllara göre kıyaslar mısınız? Bu seneki fuarda hangi yenilikler ve konular öne çıktı?

Bu yıl öne çıkan yeniliklerden biri ATM App uygulamasıydı. Katılımcılar, ATM portalı üzerinden aldıkları randevuları uygulama aracılığıyla kolayca takip edebildiler. Randevu öncesi bildirimler ve günlük görüşme listelerinin e-posta ile iletilmesi, katılımcıların planlamalarını daha verimli yapmalarını sağladı. Teknoloji firmalarının yer aldığı salon bu yıl yer değişikliğine uğradı. Plansız yapılan bu değişiklik birçok firma için zorluk yarattı. Ancak yetkililer, 2026 yılında mevcut teknoloji salonunun yanındaki büyük kapalı alanın açılarak Salon 1’in tamamen bu alana taşınacağını ve fuarın metrekare bazında büyüyeceğini belirtti. Bu gelişme, daha düzenli bir yerleşim planlamasının yapılacağına işaret ediyor. Standımız bu yıl fuar alanının

arka kısımlarında konumlanmış olmasına rağmen, yoğun ilgi sayesinde bir dakika bile boş kalmadı ve pek çok ziyaretçiyi ağırlamak zorunda kaldık. Bu da gösteriyor ki, fuarın genel başarısı sayesinde konum fark etmeksizin etkili iş bağlantıları kurulabiliyor. Dileriz ülkemizdeki fuarlarda da benzer gelişmeler yaşanır.

Uluslararası organizasyonlarda BookingAgora nasıl bir etki yaratıyor? Markanıza yönelik ilgi ve tepki nasıl?

BookingAgora olarak ATM 2025’e ikinci kez katıldık ve yine Teknoloji bölümünde kendi standımızla yer aldık. Geçen yıla kıyasla markamıza olan ilgi önemli ölçüde arttı. Ziyaretçiler artık BookingAgora’yı tanıyarak ve bilinçli şekilde ziyaret ediyor. Bu farkındalık, yalnızca fuar katılımımızdan değil, sektördeki güçlü durumumuz ve sergilediğimiz başarılı performanstan kaynaklanıyor. BookingAgora, fuarda birçok profesyonelin iş birliği yapmak istediği güvenilir bir partner olarak öne çıktı. Bu ilgi ve takdir bizler için büyük bir gurur ve motivasyon kaynağı oldu.

Yeni iş birlikleri açısından ne gibi açılımlarınız oldu? Fuar bu açıdan size nasıl bir katkı sağladı?

ATM 2025, yeni iş birlikleri kurma açısından son derece verimli geçti. Birçok global otel zinciri ile doğrudan entegrasyon sağlayarak dağıtım anlaşmaları imzaladık. Türkiye içinde ve dışında faaliyet gösteren çeşitli havayolları ile NDC (New Distribution Capability) anlaşmalarına imza attık. Ürünümüzü farklı kıtalarda, farklı segmentlerde yer alan dağıtım kanallarına entegre etmek üzere çeşitli anlaşmalar yaptık. Bu çalışmalar sonucunda, BookingAgora ürünlerinin daha erişilebilir, kaliteli ve uygun hale gelmesini sağlarken; teknolojik altyapımız sayesinde global oyunculara ulaşılabilirliğimizi de artırmış olduk.





INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

KLEO
refrigeration

Corendon Airlines 20. yılını kutladı



Corendon Airlines, “Tatil Havayolu” mottosuyla 2005 yılında başladığı gökyüzü yolculuğunda birçok yeniliğe imza atarak milyonlarca misafirine konforlu ve ilham verici bir seyahat deneyimi sundu. Sektördeki yenilikçi yaklaşımı ve güçlü iş birlikleriyle fark oluşturan hava yolu şirketi, 20 yıllık başarı hikâyesini kutlamak için görkemli bir gece düzenledi. Sanatın, eğlencenin ve teknolojinin iç içe geçtiği Antalya Cosmos Theatre’da 22 Mayıs Perşembe akşamı düzenlenen Gala Gecesi’ne, Corendon Airlines Yönetim Kurulu

Başkanı Yıldırım Karaer ve Corendon Turizm Grubu’nun Kurucu Ortağı Atıl Uslu ev sahipliği yaptı. Yoğun ilgi gösterilen gecede; Türkiye, Almanya, Hollanda, Belçika, Mısır, İngiltere, Avusturya gibi pek çok ülkeden iş ortakları, kamu kurumlarından, havacılık ve turizm sektörlerinden, iş, spor, siyaset ve medya dünyasından çok sayıda davetli yer aldı. Gala Gecesi’nin açılış konuşmasını yapan Yıldırım Karaer, Corendon Airlines’in gökyüzündeki serüvenine değinerek şu ifadeleri kullandı: “Yirmi yıl önce, ortağım Atıl ile birlikte Brüksel’den Amsterdam’a yaptığımız bir araba yolculuğunda Corendon Airlines’i kurma kararı aldık. Amacımız yalnızca bir havayolu şirketi kurmak değil, insanları güvenli, konforlu ve gönülden hizmetle buluşturan bir tatil havayolu olmaktı. Bugün geldiğimiz noktada, bu hayalin milyonlarca yolcuyla paylaşılan büyük bir başarıya dönüştüğünü görmek büyük bir gurur.” Yenilikçi, dinamik ve güvenli

bir marka yaratmak için uğraştıklarını dile getiren Yıldırım Karaer, sözlerine şöyle devam etti: “Geride bıraktığımız 20 yılda, Corendon büyüyen bir hava yolu markası olmakla birlikte; güçlü bir ekip, güvenilir iş ortakları ve sadık yolcularla kurulan bir topluluk haline geldi. 35 uçaklı bir filomuzla, yılda 10 milyon yolcuyla dokunan ve turizm sektörüne önemli gelirler yaratan bir aile olduk. Başarılarımızdan gurur duyuyoruz, ancak yolculuğumuz bitmedi. Hâlâ gelişmek, kaliteli hizmet sunmak ve birlikte daha nice yıllar gökyüzünde buluşmak istiyoruz.” Konuşmasında değerli iş ortaklarına, “şirketin kalbi” olarak nitelendirdiği çalışanlara ve Corendon’u tercih eden milyonlarca yolcuyla teşekkür eden Karaer, “20. yılımızı kutladığımız bu çok özel geceyi sizlerle paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Birlikte geleceğe doğru uçmaya devam edelim” dedi.

Prontotour 2025’i “Cruise Yılı” ilan etti

İngiliz kruvaziyer devi Cunard Line’in dünyaca ünlü gemisi Queen Victoria, 19 Mayıs Pazartesi günü İstanbul Galataport’ta Türkiye temsilcisi Prontotour’un ev sahipliğinde görkemli bir şekilde karşılandı. İngiliz kültüründen izler taşıyan gemi, Boğaz’ın büyüleyici manzarası eşliğinde İstanbul’a demir attı; sektörün önde gelen isimleri, seyahat acenteleri ve basın mensupları Queen Victoria’nın Kraliyet’i yansıtan zarafetini yerinde keşfetme fırsatı buldu. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Queen Victoria’nın ihtişamını keşfeden misafirler aynı zamanda Britannia Restaurant’ta özel bir gastronomik deneyimle ağırlandı. Gününbirlik etkinlikte Prontotour yöneticileri, Cunard temsilcileriyle birlikte katılımcılara kruvaziyer sektörü ve gemi seyahatleri hakkında kapsamlı bilgiler verildi. Son yıllarda Türk tatilcilerin kruvaziyer seyahatlerine olan ilgisinin arttığını dile getiren Prontotour Yönetim Kurulu Başkanı Ali Onaran, “İlk defa bir cruise gemisiyle seyahat edenler hemen ikinci bir turu planlamaya başladı. Gemi turlarına olan talep artışı sevindirici. Bunda tabii ki son teknoloji gemiler, her bütçe ve keyfe hitap eden konseptler, sıra dışı rotalar etkili oldu. Artık Cruise Holiday diye bir kavram gelişti. Yani sadece gemiyle gezip gördüğünüz yerler değil, geminin içinde de keyifli bir tatil yapmak mümkün. Bakın Amerikalı turistler aynı gemiye aynı güzergahta belki yılda üç defa biniyor ama tatillerini o gemide yapıyor. Geminin içinde her şey fazlasıyla var. Mükemmel bir hizmet alıyorlar. Paris’te Londra’da yüksek bilet ücretleri ödeyerek izleyebileceğiniz sahne gösterilerini gemilerde ücretsiz izleyebiliyorsunuz. Dünya

bu tatili seviyor, dolayısıyla bu anlayışın ülkemizde de gelişeceğini düşünüyorum. Üstelik cruise tatillerini artık daha uygun bütçelerle yapabilmek mümkün. Yaklaşık 40 bin TL fiyatlarla tam pansiyon bir hafta tatil yapabilirsiniz” dedi. Prontotour’un gemi turu satışlarında geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 54 artış kaydettiğini ifade eden Onaran, “Türkiye temsilcisi olduğumuz Cunard gemilerinin satışlarında ise geçen yılın ilk dört ayına göre yüzde 285 büyüdük. Bu Cunard Line’in tüm pazarlardaki en büyük büyüme oranı. İlginin çoğalarak devam edeceğine inanıyoruz. O nedenle biz bu yılı ‘Cruise Yılı’ ilan ettik. Herkesin mutlaka bu deneyimi yaşamasını istiyoruz. Bunu da 19 Mayıs Atatürk’ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımızı kutladığımız bu özel günde sizlerle paylaşmak istedik” şeklinde konuştu. Queen Victoria’nın İngiliz zarafetini klasik çizgilerle harmanlayan, lüksü ve ince detaylarıyla ön plana çıkaran bir gemi olduğunu vurgulayan Prontotour Cruise Müdürü Merve Başaran, Cunard’ın Queen Elizabeth, Queen Mary 2 ve 2024’te filoya katılan Queen Anne ile birlikte toplam dört gemisinin bulunduğunu söyledi. 2025 yılı itibarıyla Türkiye’de kruvaziyer turizm pazarının büyüdüğünü ve ürünlerin çeşitlendiğini ifade eden Başaran şunları kaydetti: “Prontotour olarak biz de bu büyümeye paralel şekilde ürün yelpazemizi genişlettik. Hem deniz hem de nehir turlarımızda rekor seviyede rezervasyonlar aldık. Özellikle Akdeniz, Yunan Adaları, Norveç Fiyortları, Baltıklar, Japonya-Güney Kore, Uzak Doğu ve Karayipler gibi rotalarda yoğun talep görüyoruz. Bugün kruvaziyer gemileri,



sadece ulaşım değil, aynı zamanda üst düzey konfor, güvenlik, eğlence ve gastronomiyi bir arada sunan yüzen tatil merkezleri haline geldi. Bu nedenle artık her yaş grubundan misafirlerimiz var. Türkiye’de de bu değişimi açıkça gözlemliyoruz; çocuklu aileler, genç çiftler ve balayı misafirleri cruise seyahatlerine büyük ilgi gösteriyor. Gemi ile tek bir tatilde birçok ülke ve şehir görmek, üstelik valiz aç-kapa derdi olmadan hem deniz hem kültür tatili yapabilmek mümkün. Nehir turlarına olan talebin de yükseldiğini söylemeliyim. Ren, Tuna ve Volga gibi Avrupa’nın ikonik nehirlerinde gerçekleştirdiğimiz turlar, sadık ve sürekli büyüyen bir misafir kitlesine sahip.”

Queen Victoria neler sunuyor?

Queen Victoria, Cunard Line’in 2007 yılında denize indirilen ve klasik İngiliz stilini taşıyan prestijli gemilerinden biri. Yaklaşık 2 bin yolcu kapasitesi, 900’ü aşkın mürettebatı, 7 restoranı, 13 barı, 3 katlı Royal Court Theatre sahnesi, sıra dışı kütüphanesi, spa & wellness alanları, geniş balkonlu suitleri ve kraliyet tarihinden ilham alan iç tasarımıyla, deniz üstünde lüks otel konforu sunuyor. Gemide ayrıca İngiliz kültürünü yansıtan çay saatleri, klasik müzik dinletileri, sanat sergileri ve üst düzey servis anlayışıyla donatılmış deneyimler yer alıyor. Gemi, adını İngiltere Kraliçesi Victoria’dan alarak tarihsel ve kültürel bağları da seyahate entegre ediyor.

20. yılını kutlayan MSC Cruises Türkiye, büyümeye devam ediyor

Dünyanın önde gelen kruvaziyer şirketlerinden MSC Cruises'a ait MSC Fantasia gemisi, Türkiye'de yaz sezonunda gerçekleştireceği seferler için İstanbul'da. Gemi, uygun fiyat seçenekleri ve zengin keşif rotalarıyla Türk kruvaziyer yolcularının artan ilgisine hitap eden Ege & Adriyatik programı kapsamında, misafirlerine konfor, macera ve unutulmaz deneyimleri bir arada sunuyor. MSC Cruises, Türkiye pazarında sunduğu uygun fiyat seçenekleri, erken rezervasyon kampanyaları ve kolaylıkla erişilebilir biniş limanlarıyla kruvaziyer turizmini herkes için ulaşılabilir kılmayı hedefliyor. MSC Fantasia, Ege ve Adriyatik'in gözde limanlarını kapsayan rotasıyla her yaş grubuna ve tatil beklentisine hitap eden bir deneyim vaat ediyor. İstanbul'dan hareket edecek gemi, Yunanistan'ın Korf, Katakolon, Pire/Atina; İtalya'nın Bari ve Trieste/Venedik limanlarını içeren programının ardından Kuşadası/Efes'e uğrayacak ve İstanbul'a gemi dönecek. MSC Cruises, 2005 yılından bu yana Türkiye'de ofisi bulunan tek kruvaziyer şirketi olarak pazardaki güçlü konumunu sürdürüyor. Şirketin Türkiye'deki 20. yıl kutlamasında konuşan MSC Cruises Türkiye Ülke Müdürü Işın Hekimoğlu: "Avrupa, Güney Amerika, Orta Doğu ve Güney Afrika'da pazar lideri konumundayız. Karayipler, Kuzey Amerika ve Uzak Doğu'daki güçlü varlığımızla MSC Cruises, kruvaziyer

turizminde en hızlı büyüyen global marka olarak öne çıkıyor. Türkiye pazarında da bu seyahat modelini yaygınlaştırmak için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Her geçen yıl hem gemi sayımızı hem yolcu kapasitemizi hem de biniş limanlarımızı arttırarak Türk misafirlerimize özel fiyat avantajlarıyla Türk yolcu sayımızı arttırmayı hedefliyoruz. Türk misafirlerimiz için yaklaşımımız, kruvaziyer seyahatinin uygun fiyatlı, erişilebilir bir keşif yolculuğu olduğu konusunda farkındalığı arttırmak. Geçtiğimiz yıl, yaklaşık 15 bin Türk misafirimizi gemilerimizde ağırladık. Bu misafirlerin çoğu, daha öncesinde MSC ile seyahat etmiş olan tekrarlayan yolcularımızdı. Kruvaziyer seyahati özelinde yapılan araştırmalar, misafirlerin %85'inin tekrarlayan yolculardan oluştuğunu ortaya koyuyor. Bu da memnuniyet oranının ne kadar yüksek olduğunu bir göstergesi. Dolayısıyla hedefimiz, Türkiye'de henüz bu deneyimi yaşamamış olan genç çiftleri ve çocuklu aileleleri kruvaziyer seyahatiyle tanıştırmak ve en az bir kez deneyimlemelerini sağlamak. İnanıyoruz ki sonrasında tatile bakış açıları tümüyle değişecek ve tekrarlayan yolcularımızdan biri olacaklar." açıklamasında bulundu. Etkinlikte konuşan MSC Cruises Yönetici Direktörü Norbert Stiekema: "MSC Cruises olarak Türk misafirlerimizin artan ilgisi, her yıl yaptığımız planlamaları geliştirmemizi



sağlıyor. 3 yıl içinde 35 bin Türk yolcuyu ağırlama hedefimizle daha fazla gemimizi Türkiye'de konumlandırıyor ve alışılmış tatil anlayışının yerini kruvaziyer seyahatiyle değiştirmeyi hedefliyoruz. Türkiye, üç tarafının denizlerle çevrili olması, limanlarının cazibe merkezlerine yakınlığı, bir destinasyondan fazlasını sunmasıyla yabancı misafirlerimizin en fazla talep gösterdiği bölgelerden biri. Bu nedenle programlarımızın olmazsa olmazları arasında yer alıyor. Fakat amacımız, Türk misafirlerin de evlerinden bir adım uzakta olan bu ayrıcalıktan faydalanmalarını sağlamak. Misafirlerimizin %73'ü birden fazla nesli içeren ailelerden oluşuyor. Gemilerimizde her yaşa ve her zevke uygun imkanlarla benzersiz bir deneyim sunuyoruz. Ayrıca Türkiye hareketli gemilerimizin tümünde, Türk misafirlerimiz için özelleştirdiğimiz hizmetlerimizle farklı departmanlarda Türk çalışanlardan Türk Kahvesi'ne kadar birçok detay misafirlerimiz için planlanıyor. Her geçen yıl Türk misafirlerimize özel fırsatlar sunarak bu dünyayla tanışmaya davet ediyoruz." dedi.

Odeon Turizm, halka arz sürecini resmen başlattı



Coral Travel Group bünyesinde Türkiye'de destinasyon hizmetleri alanında faaliyet gösteren Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş., halka arz sürecini başlattı. Şirket, Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) inceleme ve onayına tabi olmak kaydıyla gerçekleştirilmesi planlanan halka arz kapsamında, kayıtlı sermaye sistemine geçiş ve esas sözleşmesinin sermaye piyasası mevzuatına uygun hale getirilmesi amacıyla SPK'ya başvuru yaptı. Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş. bünyesinde; Türkiye'de faaliyet gösteren destinasyon hizmetlerinin yanı sıra; bağlı ortaklıkları olarak, otel işletmeciliği alanında faaliyette bulunan Seven Seas Life ve Marvida Family Eco otellerinin sahibi Otium Otelcilik Turizm Ticaret A.Ş., Türkiye'de tur operatörlüğü alanında faaliyette bulunan Coral Seyahat A.Ş. ve güvenlik hizmetleri alanında

faaliyette bulunan Odeon Güvenlik Koruma ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. şirketleri bulunuyor. Odeon Turizm'in halka arz süreci, yalnızca şirketin kurumsal gelişimi açısından değil, aynı zamanda ulusal ve uluslararası ölçekteki büyüme stratejileri bakımından da kritik bir dönüm noktası niteliği taşıyor. Finansal şeffaflık, yatırımcı güveni ve sürdürülebilir kurumsal yapı gibi alanlarda önemli kazanımlar sağlaması beklenen bu adım, Odeon Turizm'i daha güçlü, rekabetçi ve global ölçekte erişimi yüksek bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyor. Coral Travel Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Bektaş, halka arz sürecine dair şunları söyledi: "Odeon Turizm'in halka arzı, sadece bir finansal adım değil; aynı zamanda sürdürülebilir büyümeye, şeffaflığa ve kurumsallaşmaya olan bağlılığımızın da güçlü bir göstergesi. Bu sürecin hem sermaye piyasalarına hem de Türk turizm sektörünün geleceğine değer katacağına yürekten inanıyoruz." 1992 yılında Antalya'da, turizme yenilikçi bir soluk getirme vizyonuyla doğan Odeon Turizm, müşteri memnuniyeti odaklı anlayışı ve hizmet kalitesiyle kısa sürede Türkiye'nin önde gelen destinasyon hizmetleri şirketlerinden biri haline geldi. Bu başarıda,

şirketin yolculuğundaki önemli dönüm noktaları, teknolojik altyapıya yaptığı stratejik yatırımlar ve sürekli gelişim anlayışı kilit rol oynadı. Bugün Odeon Turizm, Türkiye pazarında genişleyen faaliyet ağıyla sektöre değer katmaya devam ediyor. Odeon Turizm, Türkiye'de belli başlı tüm destinasyonlarda, konaklama, transfer, rehberlik, tur organizasyonları ve kurumsal etkinlikler gibi hizmetler sunuyor. Odeon Turizm, Türkiye'de seyahat acenteliği hizmetlerinin tamamını kapsayan ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi belgesini alan ilk şirket olma unvanını taşıyor. Aynı zamanda ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 14001 Çevre, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve ISO 39001 Yol Trafik Güvenliği gibi uluslararası yönetim sistemlerine de sahip. Odeon Turizm, Türkiye'nin hizmet ihracatında en güçlü temsilcilerinden biri olarak öne çıkıyor. Her yıl Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından "Seyahat Acenteliği Hizmetleri" alanından hizmet ihracatı ödülüne layık görülen Odeon Turizm, yer hizmetleri alanında Türkiye'nin lider şirketlerinden biri olarak yalnızca operasyonel kabiliyetiyle değil, aynı zamanda Türkiye ekonomisine sağladığı katma değerle de fark yaratıyor.

Pegasus ve UC Berkeley iş birliği



Dünyada teknolojiyi en iyi kullanan üç hava yolu şirketinden biri olma vizyonu ile hareket eden Pegasus, küresel ölçekte en güçlü girişimcilik ve inovasyon ekosistemlerinden Kaliforniya Üniversitesi, Berkeley (UC Berkeley) ile kurduğu stratejik ortaklık sayesinde, geleceğin hava yolu deneyimini bugünden inşa etmeye odaklanıyor ve sektörde inovasyona liderlik etmeyi hedefliyor. Bilimsel bilginin teknolojiye yön vermesi, teknolojinin ise bilimsel ilerlemeyi hızlandırmasıyla bu iki alan arasındaki sınırlar her geçen gün daha da belirsizleşiyor. Bugünün dünyasında rekabet gücü, yalnızca ürün ve hizmet üretme kapasitesiyle değil, teknolojik yetkinlik ve bilgi üretme hızıyla da ölçülüyor. Pegasus Hava Yolları da bu gerçeklikten yola çıkarak; yenilikçiliğin, sürdürülebilir büyümenin ve küresel ölçekte rekabetçiliğin vazgeçilmez unsurlarından biri haline gelen üniversitelerle güçlü ortaklıklar kuruyor. Bu vizyonun bir parçası olarak Silikon Vadisi'nde

kurulan ve şirketin inovasyon gündemine yön veren Pegasus Innovation Lab, Pegasus'un, dünyanın en güçlü girişimcilik ve inovasyon ekosistemlerinden biri olan UC Berkeley'nin bilgi birikimi ve araştırma gücünden yararlanarak başlattığı stratejik iş birliğiyle yeni bir döneme giriyor. İki kurum, sektöre yön verecek, veri odaklı, kullanıcı deneyimini öne çıkaran ve operasyonel verimliliği artıran yenilikçi çözümler geliştirmeyi amaçlıyor. Bu güçlü ortaklık, Pegasus'un inovasyon vizyonunu uluslararası ölçekte pekiştirirken; UC Berkeley'nin akademik birikimiyle Pegasus Innovation Lab'ın uygulama odaklı teknoloji liderliğini aynı zeminde buluşturuyor. İş birliği kapsamında, UC Berkeley bünyesindeki dünyanın önde gelen araştırma merkezlerinden Haas School of Business'ın akademik gücü ile Pegasus'un sektörel deneyimini bir araya getirerek; operasyonel verimlilik, uçuş güvenliği ve yapay zeka temelli veri odaklı inovasyon alanlarında ortak çalışmalar yürütülecek. Pegasus, bu iş birliği sayesinde akademik içgörülerini operasyonel sahaya taşıyarak, yeni nesil iş modellerinin gelişimini hızlandırmayı hedefliyor. Bu iş birliğinin önemli bir ayağını da UC Berkeley'nin MBA ekosistemiyle birlikte yürütülecek "Kolay Seyahat Deneyimi" projesi oluşturuyor. Bu kapsamda, uçtan uca self servis bir seyahat deneyimi sunmak amacıyla dijital havacılık,

kullanıcı deneyimi ve yolcu odaklı çözümler üzerine odaklanılacak. Pegasus, akademik dünyanın yaratıcı enerjisiyle operasyonel ihtiyaçları buluşturarak, yenilikçi fikirlerin somut çıktılara dönüşmesini hedefliyor. UC Berkeley ile ortaklaşa düzenlenecek İnovasyon Fikir Maratonu, yapay zeka destekli misafir deneyimi ve operasyonel süreçler gibi alanlarda havacılık sektörünün dijitalleşme ve verimlilik odaklı ihtiyaçlarına yaratıcı çözümler üretmeyi hedefliyor. Maraton süresince ortaya konacak fikirler, Pegasus'un teknoloji stratejisine katkı sunarken, sektör genelinde ilham verici uygulamalara zemin hazırlayacak. Yapay Zeka ve Veri Analitiği eğitimi ile yetkinliklerin derinleştirilmesi Pegasus çalışanlarına yönelik düzenlenecek eğitim programı, yapay zeka ve veri analitiği konularında bilgi derinliğini artırmayı amaçlıyor. Bu eğitim, yalnızca teknik bilgi aktarımı değil, aynı zamanda yenilikçi düşünme ve veri temelli karar alma kültürünün yaygınlaştırılması açısından da önemli bir adım oluşturuyor. Pegasus'un UC Berkeley ile kurduğu bu bağ, yalnızca bir proje ortaklığı değil, uzun vadeli bir stratejik vizyonun parçası. Üniversite-sanayi iş birliğinin sadece teknoloji üretimi değil, aynı zamanda bilgi paylaşımı, ortak akıl ve yetenek gelişimi gibi çok boyutlu çıktılar doğurduğuna inanan Pegasus, bu iş birliğiyle geleceği tasarlama yolunda ilerliyor.

Sabiha Gökçen'den yeni stratejik bağlantı: Atırav'a direkt uçuşlar başladı

Yolcu sayısı açısından Türkiye'nin en büyük 2'nci, Avrupa'nın ise 8'inci havalimanı olan İstanbul Sabiha Gökçen (ISG) Uluslararası Havalimanı uçuş çeşitliliğini artırarak yolculara daha fazla bağlantı seçeneği sunmaya devam ediyor. Asya ve Avrupa kıtasının buluştuğu İstanbul'dan, bu iki kıtanın buluştuğu bir başka noktaya; Kazakistan'ın ana liman şehri Atırav'a (Atyrau), 14 Mayıs 2025 tarihinden itibaren Sabiha Gökçen merkezli direkt uçuşlar başladı. Avrupa'nın doğuda Asya sınırını oluşturan Ural Nehri'nin ikiye bölündüğü Atırav'ın neredeyse tamamı Asya kıtasında, küçük bir bölümü ise Avrupa'da yer alıyor. Pegasus Hava Yolları, ana üssü İstanbul Sabiha Gökçen'den (SAW), Atırav (GUW) şehrine çarşamba ve pazar günleri olmak üzere haftada iki frekans olacak şekilde direkt

seferlere başladı. İstanbul – Atırav yönündeki ilk uçuş, Sabiha Gökçen Havalimanı'nda düzenlenen törenin ardından uçuşunu gerçekleştirdi. Pegasus'un Atırav hattıyla Orta Asya ile Türkiye arasındaki havayolu köprüsüne güçlü bir halka daha eklenmiş oldu. Bu yeni bağlantı, Sabiha Gökçen'in Kazakistan'daki beşinci uçuş noktası olurken Pegasus, daha önce Almatı, Çimkent, Astana ve Aktau'ya gerçekleştirdiği seferlere bir yenisini ekledi. Tarihi İpek Yolu üzerinde önemli bir durak olan Atırav'a direkt seferlerin başlaması, farklı kültürleri keşfetmek ve iş bağlantılarını güçlendirmek isteyenler için heyecan verici bir kapı aralıyor. Ural Nehri kıyısında Batı'nın ve Doğu'nun ruhunu birleştiren Atırav, stratejik konuma sahip, modern ve dinamik



bir şehir. Hazar Denizi'nin kıyısında yer alan liman kenti Atırav, zengin petrol ve doğal gaz yataklarıyla Kazakistan ekonomisinde kritik bir rol üstleniyor. Hayata geçen SAW GUW bağlantısının Türkiye ile Kazakistan arasındaki seyahatleri kolaylaştırarak ticari ve kültürel ilişkilerle turizme önemli katkılar sağlaması bekleniyor. İstanbul'un dünyaya açılan kapısı Sabiha Gökçen Havalimanı, Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya erişimini her geçen gün güçlendirirken İstanbul'un kültürel ve tarihi zenginliklerini dünya çapında 52 ülkeye ve 105 dış hat destinasyonuna bağlıyor.

THY Sevilla direkt uçuşlarını başlatıyor



Türk Hava Yolları (THY), İstanbul'dan İspanya'nın Sevilla kentine direkt uçuşları 17 Eylül tarihi itibarıyla başlatma kararı aldı. Barcelona üzerinden aktarmalı uçuşları doğrudan yapma kararı alan THY, 17 Eylül'den tarihi itibarıyla İstanbul Havalimanı ile Sevilla Havalimanı arasında her gün karşılıklı olarak sefer düzenleme kararı aldı.



3. Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı



NSEB '25

NEREDEYSE SIFIR ENERJİLİ BİNALAR SEMPOZYUMU

27 - 29 KASIM 2025

NEST KONGRE VE FUAR MERKEZİ
BELEK / ANTALYA

www.hoteltechantalya.com

  /hoteltechantalya

 +90 242 999 11 19

Sektörün Gücü, Tek Çatı Altında Buluşuyor!

Organizatör

Paydaşlarımız

PLANTEXPO



TMMOB
Makina
Mühendisleri
Odası



TMMOB
Elektrik
Mühendisleri
Odası



TMMOB
İnşaat
Mühendisleri
Odası



TMMOB
Mimarlar
Odası

Yeni sezonda Asmira Marine'den güçlendirilmiş tekne kiralama ağı

Denizcilik sektöründe yarım asra yakın deneyimiyle faaliyet gösteren; Türkiye ve Adriyatik kıyılarında toplam 8 Marina yakıt istasyon zincirine sahip, Türkiye'de 26 noktada gemi ve yat yakıt ikmalı yapan, tekne bakım-onarım hizmetleri, yat brokerliği ve Frauscher markasının Türkiye distribütörlüğü gibi alanlarda entegre çözümler sunan Asmira Marine, 2025 sezonunda kiralama hizmetlerinin kapsamını genişleterek operasyonel gücünü önemli ölçüde artırdı. Asmira Group Yönetim Kurulu Üyesi Gonca Aslan, yatırımla ilgili şu açıklamada bulundu: "2025 yılı, kiralama tarafında stratejik büyüme hedeflerimizi hayata geçirdiğimiz bir dönem. Yeni sezonda filomuza dahil ettiğimiz teknelerle hizmet çeşitliliğimizi artırıyor, operasyonel yapımızı ise kullanıcı deneyimini merkeze alan anlayışımız doğrultusunda ileriye taşıyoruz." Dalila'nın transfer sürecinin geçtiğimiz günlerde başarıyla

tamamlandığını belirten Aslan, sözlerine şöyle devam etti: "Sezona 7 tekneyle başlayan filomuz, Dalila ve Amelia'nın katılımıyla 9'a ulaştı. 9 Mayıs'ta düzenlenen TYBA Yacht Charter Show'da Amelia'nın markamızı temsil etmiş olması da bu büyüme sürecinin doğal bir uzantısı niteliğinde. 2026 sezonunda filoya eklenecek sürpriz teknelerle bu büyümeyi daha da ileri taşımayı hedefliyoruz." Gonca Aslan, yeni teknelere ilişkin olarak şunları ekledi: "Yeni tekneler, farklı beklentiler ve seyir alışkanlıkları doğrultusunda şekillendirildi. Mavi turlardan özel organizasyonlara kadar uzanan geniş bir kullanım alanında hem bireysel hem de kurumsal talepleri karşılayan güçlü bir hizmet yapısını sürdürüyoruz." Asmira Marine yat kiralama alanında farklı güzergâh seçenekleri sunan esnek yapısıyla dikkat çekiyor. Bodrum çıkışlı Gökova ve Hisarönü rotalarının yanı sıra, Bodrum-Göcek arasında planlanan tek yönlü

seyir seçenekleri de öne çıkıyor. Göcek çıkışlı rotalarda ise Doğu ve Batı Göcek hatlarının yanı sıra Göcek-Kalkan-Göcek gibi güzergâhlar tercih edilebiliyor. Turgutreis çıkışlı turlarda ise Kos, Leros ve Patmos gibi Yunan adalarına kolaylıkla seyir yapılabiliyor. Rotalar, kullanıcıların deneyim, ilgi ve ihtiyaçlarına göre çeşitlendirilmiş şekilde sunuluyor. Filo yapısında hem yelkenli hem de katamaran tipi teknelerle yer veren Asmira Marine yat kiralama hizmetlerinde, farklı kullanıcı profillerine uygun çözümler sunuyor. Asmira Marine, yüksek güvenlik standartlarını esas alarak, yarım asra yaklaşan deneyimini denizcilik güvenliği konusundaki operasyonel sistemlerine yansıtıyor.



Gonca Aslan

İspanyol Havayolu Air Europa, İGA İstanbul Havalimanı uçuşlarına başladı



Küresel bir aktarma merkezi olarak dünyayı Türkiye'ye bağlayan İGA İstanbul Havalimanı, Avrupa'nın önemli hava yolu şirketlerinden Air Europa'yı ağırlamaya başladı. İspanyol firması Air Europa'nın 12 Mayıs itibarıyla Madrid-İstanbul arasında haftada dört gün karşılıklı düzenleyeceği seferler, 7 Temmuz'dan sonra her gün yapılacak. Dünya üzerinde 55'ten fazla destinasyona uçan Air Europa, Adolfo Suárez Madrid-Barajas Havalimanı'ndaki stratejik konumuyla Avrupa ile Amerika kıtası arasında önemli bağlantılar sunuyor. Şirket'in, kendi sınıfının en verimli ve

gelişmiş araçlarından 'Boeing 787 Dreamliner' tipi uçaklarla düzenlediği seferler; Madrid Barajas Havalimanı'ndan saat 09:30'da İstanbul'dan ise saat 16:00'da yapılacak. Bu uçuş saatleri sayesinde Madrid üzerinden gece yapılan Amerika uçuşlarına da bağlantı imkânı sağlanacak. Air Europa'nın İGA İstanbul Havalimanı'na operasyonlarına başlamasının önemine dikkat çeken İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen, şöyle konuştu: "Air Europa'nın İGA İstanbul Havalimanı'na uçuşlara başlamasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Madrid ile İstanbul arasında kurulan bu yeni hava köprüsü, iki ülke arasındaki turizm, ticaret ve kültürel ilişkileri güçlendirecek önemli bir adım. İstanbul'un yalnızca uluslararası turizmdeki güçlü konumu değil; aynı zamanda Asya, Afrika ve Avrupa kıtaları arasında sunduğu

eşsiz bağlantı potansiyeli sayesinde iş dünyası açısından da büyük fırsatlar sunduğunu biliyoruz. İspanya'nın önde gelen taşıyıcılarından Air Europa'nın İstanbul'a değer katacağına yürekten inanıyoruz." Air Europa CEO'su Jesús Nuño de la Rosa ise İstanbul uçuşlarına ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Madrid'i Türkiye'ye bağlamak, bizim için yeni bir rota açmaktan çok daha fazlası. Bu adım, Amerika kıtasını yalnızca Avrupa'ya değil, tüm Akdeniz coğrafyasına bağlama vizyonumuzu daha da ileriye taşıyor. İstanbul gibi kültürel ve ekonomik açıdan büyük öneme sahip bir destinasyonu sunarak müşterilerimizin seçeneklerini genişletmeye devam ediyoruz. Bu hatın kısa sürede başarıya ulaşacağına ve Air Europa'nın vazgeçilmez destinasyonlarından biri hâline geleceğine yürekten inanıyoruz."

Deniz yolculuğunda yeni kolaylık; Tarihi gir, tatilini planla

Her tatil, iyi bir planlamayla başlar. Deniz tutkunu bir ekipten doğan ferry724.com, 25 yıla yakın profesyonel denizcilik tecrübesiyle deniz severleri unutulmaz bir yolculuğa davet ediyor. Güvenli, konforlu ve hayal gücünüzü aşan bir tatil deneyimi sunmayı amaçlayan platform, lüks gemi turlarını denizle buluşmanın en keyifli haliyle birleştiriyor. Feribot bileti ile otel rezervasyonunu tek platformda buluşturarak tatil planlamasını zahmetsiz hale getiriyor. Özellikle deniz yolculuğunu sevenler için tasarlanan bu yenilikçi platform hem hızlı hem güvenli bir tatil başlangıcını mümkün kılıyor. Aynı anda hem ulaşım hem konaklama planı yapanlar için geliştirilen Ferry724.com, kullanıcıların sadece tarih, liman ve otel seçerek saniyeler içinde tatilini şekillendirmesini sağlıyor. Bu entegrasyon sayesinde hem zaman kazanılıyor

hem de tatil planı daha güvenli ve konforlu hale geliyor. Ferry724.com, İDO'nun web sayfasında hizmet veren tek firma olarak, Yunan Adaları'na yönelik konaklamalı programlar sunuyor. Fethiye-Rodos, Seferihisar-Samos ve Kuşadası-Samos gibi popüler destinasyonlar ile 1, 2 veya 3 gece kombinasyonu sunarak, tatilciler için farklı seçenekler yaratıyor. Bu cazip fiyatlarla sunulan otel konaklamalı ve transfer dahil özel programlar, yoğun talep alıyor. Gelişmiş dijital altyapısı sayesinde, tatilciler sadece birkaç tıklama ile Yunan Adaları'na olan yolculuklarını güvenle planlayabiliyorlar. Bu dijital adım, Sea Genesis Group'un "tatil ulaşımında başlar" anlayışının bir yansıması. Grup, deniz turizmini sadece ulaşımından ibaret görmeyip, feribot seferlerini bir deneyim haline getirmeyi amaçlıyor. Konu hakkında Sea Genesis Group Kurucusu Ahmet Yazıcı şunları söylüyor: "Deniz

ulaşımı artık sadece bir yerden bir yere gitmek değil, bir tatil deneyiminin başlangıç noktası. Biz bu yolculuğu sadeleştiriyor, hızlandırıyor ve keyifli hale getiriyoruz. Ferry724.com da bu vizyonun bir parçası." Ferry724.com'un arkasında 25 yıla yakın profesyonel denizcilik deneyimine sahip bir ekip yer alıyor. Gemicilik kültürüne hakim, güvenlik ve konforu ön planda tutan ekip; rotaları, otelleri ve planlamayı kullanıcıya mümkün olan en iyi şekilde ulaştırmayı amaçlıyor. Her bir tatil önerisi; özenle seçilmiş güzergâhlar, yüksek puanlı oteller ve kullanıcı dostu detaylarla oluşturuluyor. Kullanıcı yalnızca birkaç tıklama ile hem feribot bileti hem de konaklamasını ayarlayabiliyor, arkasına yaslanıp yolculuğun tadını çıkarabiliyor.



Radisson Otel Grubu 2024 sürdürülebilirlik raporunu yayınladı

Radisson Otel Grubunun 2024 yılına ait Sürdürülebilirlik Raporu, Grubun web sitesinde erişime açıldı. Titizlikle hazırlanan sürdürülebilirlik raporlaması sayesinde, Radisson Otel Grubunun 2024 Sorumlu İşletme Raporu, şeffaflık ve güvenilirliğe güçlü bir vurgu yapıyor. 2024 yılı raporunun öne çıkan temaları, üç temel başlık altında sunuluyor: İnsanı Düşün, Toplumu Düşün ve Gezegeni Düşün.

İnsanı Düşün:

İnsan odaklı bir işletme olarak, Radisson Otel Grubu ekip üyelerinin gelişimi, refahı, liderlik çeşitliliği ve kapsayıcılığına odaklanıyor. Bu çabaların tümü, grubun misafirperverlik sektöründe destekleyici ve adil bir çalışma ortamı oluşturma konusunda lider olarak tanınmasına katkıda bulundu. Küresel bir aile olarak Radisson Otel Grubu, zorlu dönemlerde ekip üyelerine destek sağlayan yeni kurulan Radisson People Foundation aracılığıyla da desteğini gösteriyor.

Think People başlığı altındaki diğer öne çıkan unsurlar;

- Liderlik pozisyonlarında %30 kadın çalışan oranı
- Safehotels sertifikasına sahip 236 otel
- Ekip üyeleri tarafından tamamlanan

571.000 eğitim

Toplumu Düşün:

Radisson Otel Grubu, gönüllülük çalışmaları, başlı ş kampanyaları, temiz su girişimleri ve yerel ve küresel ortaklara (SOS Children's Villages ve Just a Drop dahil olmak üzere) yapılan maddi katkılarla toplumla olan etkileşiminde önemli ilerlemeler kaydetti.

Think Community başlığı altında diğer öne çıkan unsurlar;

- 57.200 saat gönüllülük hizmeti
- Yardım kuruluşlarına 9,4 milyon Radisson Rewards puanı başlığı
- 21. kez düzenlenen Gezegeni ve Toplumu Düşün Ayları

Gezegeni Düşün:

Radisson Otel Grubu, karbon dengeleme programlarına yaptığı yatırımlar ve kaynak verimliliği ile yenilenebilir enerji kullanımına odaklanarak karbon salınımı, su tüketimi ve atıklarda ölçülebilir azalmalar sağladı.

Think Planet başlığı altındaki 2024 yılına ait diğer önemli sonuçlar ve öne çıkanlar

- 2019'a göre metrekare başına karbon emisyonlarında %33, dolu oda başına enerji tüketiminde %21 azalma



- %100 Karbon Telifi Edilmiş Toplantılar gibi global imza programları kapsamında, Grup 2019'dan bu yana 115.000 ton gönüllü karbon kredisine yatırım yaptı
- 95 otelde %100 yenilenebilir elektrik kullanımı (%20 artış)
- 204 otelde toplam 1.432 elektrikli araç şarj istasyonu

Sürdürülebilir Konaklama Yolu:

Grubun Sürdürülebilir Konaklama programı, paydaşları bilgilendirmek ve güven oluşturmak için önemli olan üçüncü taraf doğrulama ve sertifikasyon yoluyla küresel zorlukları ele alma ve uzun vadeli hedefleri ilerletme konusundaki misafir merkezli yaklaşımını gösteriyor. Radisson Otel Grubu'nun sorumlu turizmi teşvik etme ve sürdürülebilir konaklamalara yönelik talebi karşılama çabası kapsamında, Grubun otel portföyünün %58'i artık Otel Sürdürülebilirlik Temelleri kapsamında doğrulanmış veya üçüncü taraf sertifikalı bir eko-etikete sahip bulunuyor.

WTTC: Turizmin küresel ekonomiye katkısı 11,7 trilyon dolara ulaşacak

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC), küresel sektörün 2025 yılında ekonomiye 11,7 trilyon ABD doları katkıda bulunacağını öngörüyor. Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) uzmanlarından derlediği bilgilere göre, 2025'te küresel seyahat ve turizm sektörünün dünya ekonomisine katkısı 11,7 trilyon ABD dolarına ulaşacak. Bu rakam, küresel GSYİH'nin yüzde 10,3'üne denk geliyor. Turizm sektörün dünya çapında 371 milyon kişiye de istihdam yaratacağı öngörülüyor. Uluslararası ziyaretçi harcamalarının, pandemi öncesi 2019'dan 164 milyar ABD doları aşan ve rekor bir seviye olarak kabul edilen 2,1 trilyon ABD dolarına ulaşacağı tahmin ediliyor. Hâlâ dünyanın en büyük seyahat ve turizm ekonomisi olan ABD, 2019 seviyelerinin altında düşüp, uluslararası ziyaretçi harcamalarında geride kalıyor. Çin'de harcamalar geçen yıl pandemi öncesi rakamları aşarken, 2025'te önemli bir

yavaşlama bekleniyor. Bu karmaşık küresel dinamiklerin ortasında, Suudi Arabistan kayda değer bir başarı hikayesi olarak ortaya çıkıyor. WTTC, Krallığın seyahat ve turizm sektörünün bu yıl ulusal ekonomiye 447 milyar SAR (Suudi Arabistan riyalı, yaklaşık 119 milyar dolar) enjekte edeceğini tahmin ediyor; bu tarihi bir zirve. Bu katkı, Suudi Arabistan'ın GSYİH'sinin yüzde 10'undan fazlasını oluşturuyor ve sektör istihdamının rekor seviyede 2,7 milyon işe ulaşması öngörülüyor. Suudi Arabistan'da ziyaretçi harcamalarının 200 milyar SAR'a (yaklaşık 53 milyar dolar) ulaşması beklenirken, yerel harcamaların 162 milyar SAR'a (yaklaşık 43 milyar dolar) çıkması bekleniyor. Her ikisi de tüm zamanların en yüksek seviyeleri olarak kabul ediliyor. Veriler, Suudi Arabistan'ın küresel turizm sahnesindeki büyüyen etkisi ve Vizyon 2030 çerçevesi altındaki stratejik hamlesini gösteriyor. WTTC Başkanı ve CEO'su Julia Simpson, "Suudi Arabistan'ın Seyahat

ve Turizm sektörü sadece büyümekle kalmıyor, aynı zamanda gelişiyor"

dedikten sonra şöyle devam ediyor: "Krallık, neyin mümkün olduğunu yeniden tanımlıyor ve Vizyon 2030'un hedeflerini yalnızca karşılamakla kalmayacak, aynı zamanda aşacak." Turizm sektörünün 2025 yılında Orta Doğu'da, bölgesel ekonomiye 367,3 milyar ABD doları katkıda bulunması ve 7,7 milyon istihdam yaratması bekleniyor. Uluslararası ziyaretçilerin bölgedeki harcamalarının 2019 seviyelerinin yüzde 24 üzerinde, yaklaşık 194 milyar ABD dolarına ulaşip, yurt içi harcamaların da bölgesel canlanmayı yansıtacak şekilde yaklaşık 113 milyar ABD dolarına ulaşacağı tahmin ediliyor.



La Quinta by Wyndham Batum'da kapılarını açtı



Geçtiğimiz yıllarda Amerika kıtaları dışına ilk kez Türkiye'den açılan La Quinta by Wyndham markası, EMEA bölgesinde büyümeye devam ediyor. Wyndham Hotels & Resorts, La Quinta by Wyndham Batumi'nin açılışıyla şimdi de Gürcistan pazarıyla buluştu. Mülkiyeti Gürcistan merkezli ELT Group'a ait olan otelin yönetimini Antalya merkezli River Rock Hotels & Resorts şirketi üstleniyor. 2024 yılında yurt dışından 7.4 milyon ziyaretçi ağırlayan Gürcistan'da turizm sektörü gelişmeye devam ediyor ve Batum da canlı şehir merkezi ve güzel Karadeniz kıyılarıyla ülkenin en gözde destinasyonları arasında yer alıyor. La Quinta by Wyndham Batumi, hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenler için kalite, konfor ve güvenilirliği bir araya getiren seçkin bir seçenek sunma hedefiyle yola çıkıyor.

“Termal sağlık turizminde küresel bir güç olabiliriz”

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) Başkanı Oya Narin, International Geothermal Investment Summit (IGIS 2025) kapsamında 9 Mayıs 2025'te Ürgüp'te düzenlenen Uluslararası Jeotermal Yatırım Zirvesi'nde Termal Turizm başlıklı oturumda konuştu. JEMYAD Başkanı Ömer Tosun'un moderatörlüğünde gerçekleşen panelde; Oya Narin'in yanı sıra, Relaix Chateaux AŞ Geliştirme Müdürü Giulia Devietti Goggia, MRP Hotels Ortağı Mustafa Özdemir, konuşmacı olarak yer aldılar. Panelde Türkiye'nin termal turizm alanında sahip olduğu potansiyele dikkat çeken Oya Narin, ancak bu zenginliğini ekonomik değere dönüştürülmesi noktasında henüz yeterli seviyeye ulaşamadığına dikkat çekti. Türkiye'nin termal potansiyeliyle küresel wellness turizminde çok daha büyük bir pay alma kapasitesine sahip olduğunun altını çizen Oya Narin, şunları söyledi: “Türkiye, kıyı turizmindeki başarısıyla dünyanın ilk beş destinasyonu arasına girmiştir. Jeotermal kaynaklar açısından da Avrupa'da 1'inci, dünyada 4'üncü; kaplıca uygulamalarında ise dünyada 3'üncü sıradayız. Termal turizmden elde ettiğimiz yıllık gelir 700 milyon dolar civarındadır. Global Wellness Economy Report 2024 verilerine göre;

2023'te küresel wellness ekonomisinin toplam büyüklüğü 6,3 trilyon dolara ulaşmış, bu rakamın 830 milyar doları wellness turizminden, 63 milyar doları ise termal turizmden kaynaklanmıştır. 2023-2028 yılları arasında ise wellness turizminin yıllık %10,2, termal turizmin ise %9,2 oranında büyümesi öngörülmektedir. ABD, 300 milyar doları aşan geliriyle wellness turizminde lider konumdayken, Türkiye ise 8,7 milyar dolarlık hacimle 16'ncı sırada yer almaktadır. Almanya, Avrupa'daki termal gelirlerin %50'sini elde etmektedir, çok daha büyük bir potansiyele sahip Türkiye ise bu pazardan hak ettiği payı almalıdır. 2023 yılı itibarıyla Türkiye'de toplam 33.500 termal yatak kapasitesi bulunmaktadır. 2024 yılında hizmete giren 9, 2025 yılında ise faaliyete geçecek 15 yeni tesisle birlikte 7.500 yatak daha eklenerek toplamda 41.000 yatak kapasitesine ulaşılacaktır. Bu alan, büyük bir yatırım fırsatı sunmaktadır. 2024 yılında termal tesislerde toplam 2,4 milyon misafir ağırlanmış, bu ziyaretler 4,7 milyon gecelemeye ulaşmıştır. 656 bin yabancı ziyaretçi ise 1,2 milyon geceleme gerçekleştirmiştir. Bu noktada Almanya modeli incelenerek, Türkiye'nin kültürel ve coğrafi avantajlarını içeren ülkemize



özgü bir yatırım modeli kurgulanmalıdır. Türkiye'nin jeotermal kaynakları, ağırlıklı olarak Ege Bölgesi'nde yoğunlaşmakla birlikte, İç Anadolu başta olmak üzere birçok bölgeye yayıldığını ifade eden Narin, sözlerine son verirken “özellikle 4., 5. ve 6. teşvik bölgeleri hem kaynak potansiyeli hem de doğal ve kültürel değerleriyle büyük fırsatlar barındırmaktadır. Küresel çekim merkezi olmak için yatırım ve finansman desteği çok önemli; Türkiye'nin termal sağlık turizminde küresel bir çekim merkezi olabilmesi için bu alandaki yatırımların sağlıklı ve sürdürülebilir biçimde hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu doğrultuda finansman modellerinin çeşitlendirilmesi ve yatırımcılara yönelik destek mekanizmalarının güçlendirilmesi gerekmektedir” dedi.

Müberra Eresin yeniden TÜROB Başkanı



Müberra Eresin, yeniden Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanlığı'na seçildi. Türkiye'de turizm sektörünün en köklü ve en büyük temsilcilerinden TÜROB'un 25. Olağan Genel Kurul Toplantısı Çırağan Palace Kempinski İstanbul'da gerçekleştirildi. Genel Kurula Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un yanı sıra İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağış de katıldı. TÜROB üyelerinin de yoğun katılımına sahne olan genel kurulda yapılan oylama sonucunda TÜROB'un yeni yönetim kurulu belli oldu. Tek listeyle yapılan seçim sonrasında gerçekleştirilen yönetim kurulu toplantısında Müberra Eresin yeniden Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Hediye Güral Gür, Taner Yallağöz ve Temel Aygün Başkan Yardımcısı olurken, İsmail Taşdemir de profesyonel Genel Sekreterlik görevine devam edecek.

TÜRSAB, Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) Üyesi Oldu

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) küresel turizm endüstrisinin en etkili kuruluşlarından Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'ne (WTTC) üye oldu. Dünyanın dört bir yanında seyahat ve turizm alanında faaliyet gösteren 200 CEO, Başkan ve Yönetim Kurulu Başkanı'nın yer aldığı WTTC, aynı zamanda turizm sektörünün yönünü ve geleceğini belirleyen en önemli kuruluşlar arasında yer alıyor. TÜRSAB'ın Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'ne üyeliğini değerlendiren WTTC Başkanı ve CEO'su Julia Simpson şu açıklamalarda bulundu: “TÜRSAB'ı seyahat ve turizmin önde gelen küresel seslerinin bulunduğu ağıma dahil etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Türkiye, küresel turizm ekonomisinin hayati bir parçasıdır ve TÜRSAB'ın sahip olduğu uzmanlık, ortak

vizyonumuza değerli katkılar sunacaktır. Sektör için daha sürdürülebilir ve yenilikçi bir gelecek şekillendirmeye çalışırken, TÜRSAB'ın katkıları kapsayıcı büyümeye ve uzun vadeli dayanıklılığa önemli destek sağlayacaktır. TÜRSAB'ın aktif katılımını ve Türkiye'nin dinamik turizm sektörüyle bağlarımızı güçlendirmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz.” Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi gibi önemli bir uluslararası yapıya dahil olmanın önemine dikkat çeken Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Başkanı Firuz Bağlıkaya ise “TÜRSAB dünyanın en büyük turizm meslek örgütü. WTTC'nin uluslararası yapısıyla TÜRSAB'a değer katacağına, aynı şekilde TÜRSAB'ın da yarım asrı aşan bilgi ve deneyimiyle WTTC'ye önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. WTTC ve TÜRSAB



arasındaki karşılıklı sinerjiden dünya turizmi kazançlı çıkacaktır” dedi. TÜRSAB'ın Türk turizminin uluslararası düzeyde temsil edilmesi noktasında çok önemli görevler üstlendiğini hatırlatan Bağlıkaya, “WTTC ile kurulan bu ortaklık sayesinde TÜRSAB, politika, sürdürülebilirlik, inovasyon ve ekonomik büyüme gibi konularda daha geniş kapsamlı sektörel konularda dünya turizmine katkı sunmaya hazır” değerlendirmesinde bulundu.

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

Global Yatırım Holding ilk çeyrek sonuçları ile yıla güçlü başladı

Çeşitli iş kollarında yatırımlarıyla 4 kıta ve 21 ülkede faaliyet gösteren Global Yatırım Holding (GYH), 2025 yılına güçlü konsolide gelir, kar ve FAVÖK ile başladı. Yılın ilk çeyreğinde enflasyon muhasebesi uygulanmamış hali ile grubun tüm iş kollarının gelirleri yüzde 20 ile yüzde 60 arasında artış gösterirken; konsolide gelir ve FAVÖK sırasıyla yüzde 54 ve %80 oranlarında ciddi büyüme kaydetti; konsolide gelirler 3,2 milyar TL'den 5,0 milyar TL'ye, konsolide FAVÖK ise 1,0 milyar TL'den 1,9 milyar TL'ye ulaştı. Global Yatırım Holding, yılın ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre konsolide cirosunu enflasyon muhasebesi uygulaması sonrası ise yüzde 10,8'lik artışla 5,2 milyar TL'nin üstüne çıkardı. Aynı dönemde net karı yüzde 33'lük artışla 439,1 milyon TL'ye ulaşan grubun, FAVÖK'ü de yüzde 28,5'lik artışla 1 milyar 976 milyon TL'ye yükseldi. Global Yatırım Holding finansalları yılın ilk çeyreğinde döviz bazında da önemli ölçüde arttı. İlgili dönem döviz bazında incelendiğinde konsolide gelirler yüzde 31'lik artışla 138,4 milyon dolara, konsolide FAVÖK'ü yüzde 52 artışla 52,3 milyon dolara, konsolide net karı ise yüzde 57'lik artışla 11,6 milyon dolara yükseldi. Makroekonomik dalgalanmalar ve jeopolitik hassasiyetlerle şekillenen bir ortamda 2025 yılına başladıklarını anlatan

Global Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet Kutman, "Bu ortamda uzun vadeli değer yaratabileceğimiz alanlara odaklanmaya devam ettik. Stratejik çeşitlendirmemiz sayesinde, ilk çeyrekte süregelen belirsizlik ve dalgalı piyasa koşullarına rağmen operasyonel kârlılığımızı arttırmaya devam ettik. Büyümeye yatırım yapma, verimliliği artırma ve paydaşlarımıza kalıcı değer yaratma stratejimizde kararlıyız. İlk çeyrekteki güçlü performansımız, ağırlıklı olarak liman ve gaz iş kollarımızdan gelirken, elektrik üretimi ve gayrimenkul işkollarımız da konsolide performansımıza katkı sağladı. Piyasa koşulları ve politik gelişmeler madencilik ve portföy yönetimi alanlarımızı etkilerken, liman iş kolumuz geçen yılki güçlü ivmesini sürdürerek büyüme yolculuğumuzda yine başrolü üstlendi. Küresel kruvaziyer sektörünün uzun vadeli görünümü son derece umut verici. 2025 Cruise Industry News Yıllık Raporu'na göre, küresel kruvaziyer kapasitesinin 2030'a kadar yüzde 25 artması bekleniyor. Filonun büyümesi ve yolcu talebinin güçlü seyretmesiyle 2025, sektör için belirleyici bir yıl olacak. Biz de bu fırsatlardan yararlanmaya hazırız" dedi. Kutman, Gaz iş kolunda ilk çeyrekte görülen başarılı performansın da önemle altını çizerek, "Naturel Gaz 2025



yılının ilk çeyreğinde satış hacmini yıllık bazda %23 artışla tarihi zirvelere taşıırken, brüt kar ve FAVÖK marjlarında da önemli artışlar kaydetti. Sıkı gider yönetimi ve iş süreçlerindeki iyileşmeler sayesinde şirketin solo finansalları bazında brüt kar 2025'in ilk çeyreğinde yıllık bazda %39 artarken, 1Ç 2024'te 230 milyon TL olan vergi öncesi kâr ise, 1Ç 2025'te 528 milyon TL'ye ulaştı" dedi. GYH Mali İşler ve Finansman'dan sorumlu Grup Başkanı Ferdağ Ildır ise, "2025 yılına devam eden makroekonomik zorluklar ve jeopolitik belirsizliklerin gölgesinde başladık. Bu ortamda bile çeşitlendirilmiş iş modelimiz, ilk çeyrekte operasyonel kârlılığı desteklemeye devam etti. Güçlü finansal yapımız ve disiplinli yaklaşımımız sayesinde faaliyetlerimizde başarılı finansal sonuçlar elde ettik. Hissedarlarımıza sürdürülebilir değer yaratma hedefimiz doğrultusunda sağlam adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Tiny house yükselişte, her şey dahil düşüşte



Yaz sezonunun yaklaşmasıyla birlikte tatil planları da şekillenmeye başladı. Ancak bu yılın dikkat çeken en önemli trendlerinden biri, tüketici davranışlarındaki hızlı dönüşüm. Google arama trendleri verilerine göre, "tiny house tatil" aramalarında %28 artış görülürken, geleneksel "her şey dahil otel" konseptine olan ilgi %12 oranında düşüş gösterdi. Bu değişimin en çarpıcı göstergelerinden biri de "Yunan adaları tatili" gibi yurt dışı alternatiflerine yönelimin %35 artması olarak dikkat çekiyor. Araştırma sonuçları, tatilci profillerinin ayrıştığını ortaya koyuyor. Genç bekar gezginler klasik otel konseptlerinden uzaklaşarak Airbnb, glamping ve butik deneyimlere yönelirken, evli ve çocuklu çiftler hâlâ konfor ve güvenlik sunan her şey dahil otelleri tercih ediyor. Özellikle Arap ve

Rus turistlerde yüksek harcama gücü ve "konfor + güvenlik" beklentisi ön plana çıkıyor. Clickzone'un kurucu ortağı Alper Boyer, "Pazarlama dünyası hâlâ 'herkese aynı mesaj' mantığıyla kampanyalar yürütüyor. Ancak tek bir tatilci profili yok. Çoklu segmentasyonla çalışan ve esnek yapılar kuran markalar, bu yeni dönemde öne çıkacak" diyor. Clickzone, turizm sektörüne sunduğu öneriler kapsamında segment bazlı hedefleme stratejilerinin önemini vurguluyor. Evli çocuklu aileler için "erken rezervasyon avantajı" ve planlı tatil kurguları, genç bekarlar için ise "daha özgür, uygun fiyatlı tatil" mesajları içeren kampanyalar öne çıkıyor. Lüks tüketime odaklı segmentlerde ve her şey dahil otel konseptine ilgi duyan, yüksek harcama potansiyeline sahip gruplarda ise konfor, hizmet kalitesi ve prestij vurgusuyla yapılan kampanyalar dönüşüm oranlarını artırıyor. Bu gruplar için detaylandırılmış kreatif içeriklerle duygusal bağ kurmak önem taşıyor. İçerik pazarlaması stratejilerinde de önemli bir dönüşüm göze çarpıyor. Tiny house, glamping ve Ege kıyıları gibi yükselen trende uygun konulara odaklanan blog yazıları, e-posta pazarlaması içerikleri ve sosyal medyada Reels formatındaki videolar

daha yüksek etkileşim alıyor. Boyer, artık ürün değil, deneyim anlatan içeriklerin daha fazla ilgi gördüğünün altını çiziyor. Bölgesel SEO çalışmalarının ve mikro influencer iş birliklerinin de turizm sektörünün gündemi arasında olduğunu belirten Boyer, Ege ve Akdeniz kıyılarında tatil yapmayı düşünen kullanıcılar için bölgesel aramalarda görünürlük kazanmanın ve destinasyon özelinde mikro influencer'larla çalışmanın yerel güven oluşturduğunu vurguluyor. Yabancı turistlere yönelik pazarlama faaliyetlerinde de çok dilli ve kültürel uyumlu kampanyaların önemi artıyor. Arapça ve Rusça dillerinde hazırlanan reklamların, bu ülkelerdeki sosyal medya platformlarında doğru kreatiflerle yayınlanması ve lüks ile güvenlik mesajlarının ön plana çıkarılması öneriliyor. Tatilcilerin beklentilerindeki değişim, karar alma süreçlerinin kısalması ve dijital platformlardaki ilgi süresinin daralması, turizm sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmeleri pazarlama stratejilerini gözden geçirmeye zorluyor. Boyer, geleceğin turizmini şekillendirecek bu dönüşüm sürecinde, değişen tüketici davranışlarını anlayan ve stratejilerine entegre eden markaların, yarının kazananları olacağını ifade ediyor.

Çeşme Marina, elektrik tüketiminin tamamını yeşil enerjiden karşılayacak

Çevreye duyarlı uygulamalarıyla sürdürülebilirliğe katkı sunan Çeşme Marina, TREPAŞ aracılığı ile Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) aldı. Çeşme Marina, bu sertifika ile yıllık 3 bin 414 MWh'lik elektrik tüketimini yeşil enerjiden sağlayacağını belgelemiş oldu. Çevre üzerindeki etkisini en aza indirmek ve ekosisteme katkıda bulunma hedefi ile faaliyetlerini sürdüren Çeşme Marina, tüm elektrik tüketimini yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlamak üzere Trakya Elektrik Perakende Satış A.Ş. (TREPAŞ) aracılığı ile Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) sahibi oldu. Bu sayede Çeşme Marina, karbon ayak izini azaltırken, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada önemli bir adım atmış oldu. Bu sertifika ile yıllık 3 bin 414 MWh'lik elektrik tüketimlerinin tamamını yeşil enerji kaynaklarından karşılayacaklarını belgelediklerini ifade eden Çeşme Marina Genel Müdürü Toker Gürer şunları söyledi: "Türkiye'nin önde gelen yatırım şirketlerinden IC İbrahim Çeçen Holding ve marinacılık sektöründe köklü bir geçmişe sahip olan Camper

& Nicholsons Marinas International ortaklığı ile kurulan marinamızda, faaliyetlerimizin her alanında sürdürülebilirliği temel ilke olarak benimsiyoruz. Doğaya saygılı, çevresel etkilerini gözetken bir işletme anlayışını yalnızca bir sorumluluk değil, aynı zamanda geleceğe bırakacağımız en önemli miraslardan biri olarak görmekteyiz. Bu anlayışla, tüm elektrik tüketimimizi yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayarak I-REC belgesi almaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Böylece karbon ayak izimizi azaltırken çevresel sürdürülebilirlik hedeflerimize daha hızlı ulaşacağız. Marina işletmeciliğinde çevreci uygulamaları artırarak bölgedeki ekosistemle daha uyumlu bir yaşam alanı sunmayı amaçlıyoruz. Bu sürecin gerçekleşmesinde çözüm ortağımız olan TREPAŞ'a da değerli katkıları için teşekkür ediyorum." Küresel iklim krizinin etkilerinin her geçen gün daha fazla hissedildiğine işaret eden TREPAŞ Genel Müdürü Burak Savaş da "Kurumların enerji tercihlerinde sürdürülebilir çözümleri benimsemeleri, hem çevreye olan sorumluluklarını yerine getirmeleri hem de



uzun vadeli stratejik hedeflerine ulaşmaları açısından kritik bir önem taşıyor. TREPAŞ olarak biz de enerji sektöründeki dönüşüme öncülük etme vizyonuyla, müşterilerimizi yenilenebilir enerji kaynaklarına yönlendirmek ve karbon ayak izlerini azaltmaları için çözüm ortaklığı sunmak konusunda kararlılıkla çalışıyoruz. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) süreci de bu anlayışın en somut örneklerinden biri. Çeşme Marina ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, çevresel sorumluluk anlayışının kurum kültürüne başarıyla entegre edildiğinin güçlü bir göstergesi. Marinanın yıllık elektrik tüketiminin tamamının yeşil enerjiyle karşılanacak olması, sadece sektöre değil, bölgedeki diğer işletmelere de ilham vereceğine inanıyoruz" dedi.



SICPA Türkiye, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı himayelerinde hayata geçirilen "Gece Müzeciliği" projesi kapsamında, Efes ve Hierapolis'te toplam 450 bin metrekaare alanı aydınlatarak gece ziyaretlerine açılmasını sağladı. Proje sayesinde, geçen yıl Efes Örenyeri'ni 260 binden fazla, Denizli Hierapolis Örenyeri'ni ise 76 binin üzerinde ziyaretçinin gece gezdiği bilgisini paylaşan SICPA Türkiye CEO'su Sami Çebi, "Özellikle yaz aylarında, sıcak nedeniyle buraları gündüz ziyaret edemeyen yerli ve yabancı turistler, her iki örenyerini de saat 23.00'e kadar ziyaret etme imkanı buldu. Uygulama, haziran ayı itibarıyla yeniden başlıyor.

Geceyi kadim tarihiyle aydınlatan örenyerleri, ziyaretçilerini zamanda bir yolculuğa çıkaracak

Geçen yıl bir ilk olan Türkiye'nin gece müzeciliği, artık yurt içi ve yurt dışında çok daha fazla biliniyor. Yeni sezonda her iki örenyerinde, 2024 rakamlarının da üzerinde ziyaretçi bekliyoruz" dedi. Türkiye'nin eşsiz tarihi mekanlarını ve zengin kültürel miraslarını, gün batımı sonrası bambaşka bir atmosferde ziyaretçilerle buluşturan ve ilk yılında yoğun ilgi gören "Gece Müzeciliği" uygulaması, haziran ayında yeniden başlıyor. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Milli Saraylar ve Çanakkale Alan Başkanlığı'na bağlı müze ve örenyerlerinde, toplam 84 noktada müzelerin bilet ve bilet ürünlerinin geliştirilmesi, satış kanallarının güçlendirilmesi ve genel olarak ziyaretçi deneyiminin geliştirilmesi için çalışan

SICPA Türkiye, hayata geçirdiği projelerle Türk turizmüne destek olmayı da sürdürüyor. Firma bu kapsamda 2024 yılında sorumluluk alanındaki 930 bin metrekaarelik Efes Örenyeri'nin 90 bin metrekaresini, 1 milyon 250 bin metrekaarelik Denizli Pamukkale Örenyeri'nin de 360 bin metrekaarelik kısmını aydınlatarak gece müzeciliğine kazandırdı. Uygulama sayesinde, 2024 yılı Nisan – Eylül döneminde her iki örenyerini yaklaşık 350 bin turist gece gezdi. 1 Haziran'da Hierapolis, 4 Haziran'da Efes'te yeniden başlayacak Gece Müzeciliği kapsamında bu örenyerlerini ılık yaz akşamları yıldızlar altında gezmek ve unutulmaz bir tarih ve kültür deneyimi yaşamak mümkün olacak.

ZUCHEX, uzak pazarlarda yeni ticaret kapıları açıyor

Ev ve mutfak eşyaları sektörünün önde gelen uluslararası fuarlarından ZUCHEX, yerli üreticilerin uzak pazarlara açılmasına katkı sağlamayı sürdürüyor. 11-14 Eylül 2025 tarihlerinde 35.'si düzenlenecek olan fuar, ABD, Kanada, Latin Amerika, Avustralya, Japonya ve Güney Kore gibi pazarlardaki doğrudan alıcılara odaklanıyor. Yeni ziyaretçi sayısını sürekli artıran ZUCHEX'in, yurt dışı satın almacı programı da yoğun şekilde sürüyor. Fuar Direktörü Funda Kunduz, yerli üreticilerin hedef pazarlarına öncelik verdiklerini söyleyerek, bu amaçla Avrupa ve Kuzey Amerika'daki fuarlarda yoğun ziyaretçi çalışmaları yaptıklarını belirtti. Kunduz, ayrıca, dünyanın en büyük fuar organizasyon firması Informa Markets'in sahip olduğu küresel güçten de fazlaca faydalandıklarını vurguladı.

Ev ve mutfak eşyaları dünyasının yarısını şekillendiren tasarımlara ev sahipliği yapacak olan ZUCHEX'in hazırlıkları devam ediyor. Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nin tüm salonlarını kaplayan fuarda, neredeyse boş alan kalmadığını belirten Funda Kunduz, ziyaretçi kayıtlarının da çok yakında başlayacağı bilgisini paylaştı. Kunduz; "Hosted Buyer adını verdiğimiz yurt dışı satın almacı çalışmalarımız da sürüyor. Bu çerçevede, katılımcı firmalarımızın doğrudan satın almacılarıyla iş birliği yapıyoruz. Sektörün tüm bileşenlerinden görüş alıyoruz. Global pazardaki uluslararası sektör fuarlarında ziyaretçi çalışmaları da hız kesmeden devam ediyor. ZUCHEX 2025'e çok daha fazla nitelikli alıcı getireceğiz." dedi. Ev ve mutfak eşyaları endüstrisine katkılarının sadece ZUCHEX fuarıyla



sınırlı olmadığını belirten Kunduz, 2021 yılında hizmete açtıkları blog sayfasıyla sadece Türkiye değil, onlarca farklı ülkeden yüz binlerce okura ulaştıklarını ve tıpkı ZUCHEX gibi önemli bir misyon üstlendiklerini vurguladı. "Ev ve mutfak eşyası üreticilerine ilham olan ZUCHEX Blog'ta, sektöre dair en güncel tasarım öngörülerini, ikonik ürünler, öne çıkan tasarımcıların modelleri ve tüketici yönelimleri yer alıyor. Dijital platform, üreticilere yalnızca bilgi sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda yaratıcı ve yenilikçi fikirler sunarak, onların daha sürdürülebilir, estetik ve işlevsel ürünler tasarlamalarına da yardımcı oluyor.

FUARLAR

YURTİÇİ FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	02 - 07 Temmuz 2025	17. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2025	Hac Ve Umre Turizmine 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 Turizmine Yönelik Seyahat Acentaları, Oteller, Hava Yolu Şirketleri, Pazarlama, Reklamcılık	Wow Hotel İstanbul Safir Hall	İstanbul Aşk Turizm Gayrimenkul Danışmanlığı Limited Şirketi
	29 Ağu. - 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	Isaf 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 Ağır 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.
	10- 13 Mart 2026	Fetex 15. Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri Ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı	Turizm Sektöründeki Ekipman, Servis Malzemeleri Ve Yiyecek İçecek	Fethiye Belediyesi Fuar Ve Sergi Alanı	Marmaris Fuarcılık Organizasyon Halkla İlişkiler Basın Yayın Ltd. Şti.
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	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.
	18 - 20 Eylül 2025	Restech 2025	Restoran ve Teknolojileri Fuarı	Tayland - Bangkok	Messe Turkey Fuarcılık
	15 - 17 Ekim 2025	ITB Asia 2025	B2B ticaret fuarı ve kongresinde, MICE, Eğlence ve Kurumsal Seyahat'ı 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-içecek 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
	08 - 10 Şubat 2026	Bit Milano Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	İtalya - Milano	Fiera Milano
	03 - 05 Mart 2026	ITB Berlin	Almanya Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin
	02 - 04 Nisan 2026	Intourmarket 2026	Uluslararası Seyahat Fuarı	Rusya - Moskova	Expotour Ltd.
	11- 13 Mart 2026	MITT Moscow	Moskova Turizm Fuarı	Rusya - Moskova	ITE Group
	13 - 15 Eylül 2026	Hotel & Hospitality Expo Saudi Arabia		Suudi Arabistan - Riyad	dmg & KAOUN Ltd

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
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
28 Kasım 2025	Uzakrota Global 2025	Zirveye İngiltere, BDT, Balkanlar, Avrupa ve Orta Doğu olmak üzere bir çok ülkeden binlerce turizm profesyoneli katılacak	Hilton İstanbul Bosphorus	Uzakrota Ltd. Şti.
19 - 20 Kasım 2025	15.Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği

2025 yılının ilk dört ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı 10 milyon 590 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 4 ayında (ocak - nisan) 10 milyon 590 bin yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 1 milyon 143 bin 107 kişi ile Almanya, 977 bin 152 kişi ile Rusya, 946 bin 472 kişi ile İran yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 10 milyon 654 bin olmuştu. Buna göre 2025 yılının ilk 4 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,60 düşüş yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2023 - 2024 - 2025)					
MİLLİYET	2023	2024	2025	Değişim %	
				2024 / 2023	2025 / 2024
Almanya	966 336	1 122 930	1 143 107	16,20	1,80
Rusya Fed.	1 153 341	1 078 294	977 152	-6,51	-9,38
İran	623 567	946 437	946 472	51,78	0,00
Bulgaristan	797 956	858 098	749 015	7,54	-12,71
İngiltere (Birleşik Krallık)	529 543	658 999	677 812	24,45	2,85
Gürcistan	471 953	449 070	371 982	-4,85	-17,17
Hollanda	232 547	259 763	276 381	11,70	6,40
Amerika Birleşik Devletleri	233 567	245 858	271 796	5,26	10,55
Irak	268 354	229 180	251 603	-14,60	9,78
Azerbaycan	195 992	258 741	245 642	32,02	-5,06
Fransa	201 743	244 077	243 420	20,98	-0,27
Romanya	164 671	203 795	230 046	23,76	12,88
Yunanistan	192 568	225 174	206 675	16,93	-8,22
İtalya	110 446	142 867	199 566	29,35	39,69
Ukrayna	177 264	197 375	183 473	11,35	-7,04
Polonya	124 840	166 145	180 332	33,09	8,54
Özbekistan	116 907	139 001	162 580	18,90	16,96
Suudi Arabistan	109 938	143 620	156 931	30,64	9,27
Kazakistan	126 417	141 166	127 390	11,67	-9,76
Çin Halk Cumhuriyeti	48 442	111 919	112 902	131,04	0,88
Belçika	91 202	115 568	111 749	26,72	-3,30
İspanya	72 392	86 292	105 339	19,20	22,07
Avusturya	73 983	85 588	91 728	15,69	7,17
Cezayir	66 490	86 880	87 385	30,67	0,58
Endonezya	72 383	76 644	86 750	5,89	13,19
İsviçre	68 876	82 906	84 139	20,37	1,49
Hindistan	65 473	84 522	83 306	29,09	-1,44
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	48 126	70 860	82 648	47,24	16,64
İsveç	58 432	70 383	68 399	20,45	-2,82
Güney Kore	44 308	59 113	65 219	33,41	10,33
Sırbistan	59 398	70 430	65 151	18,57	-7,50
Diğer	1 966 478	1 942 399	1 943 919	-1,22	0,08
YABANCI TOPLAMI	9 533 933	10 654 094	10 590 009	11,75	-0,60

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	3 900 546	8,71	8,01
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	
4 AYLIK TOPLAM	9 533 933	10 654 094	10 590 009	11,75	-0,60

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

Daikin'in merkezi iklimlendirme çözümleriyle işletmelerin içi rahat!



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

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



SOĞUTMA GRUBU



FANCOIL



KLİMA SANTRALİ

Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız



Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk



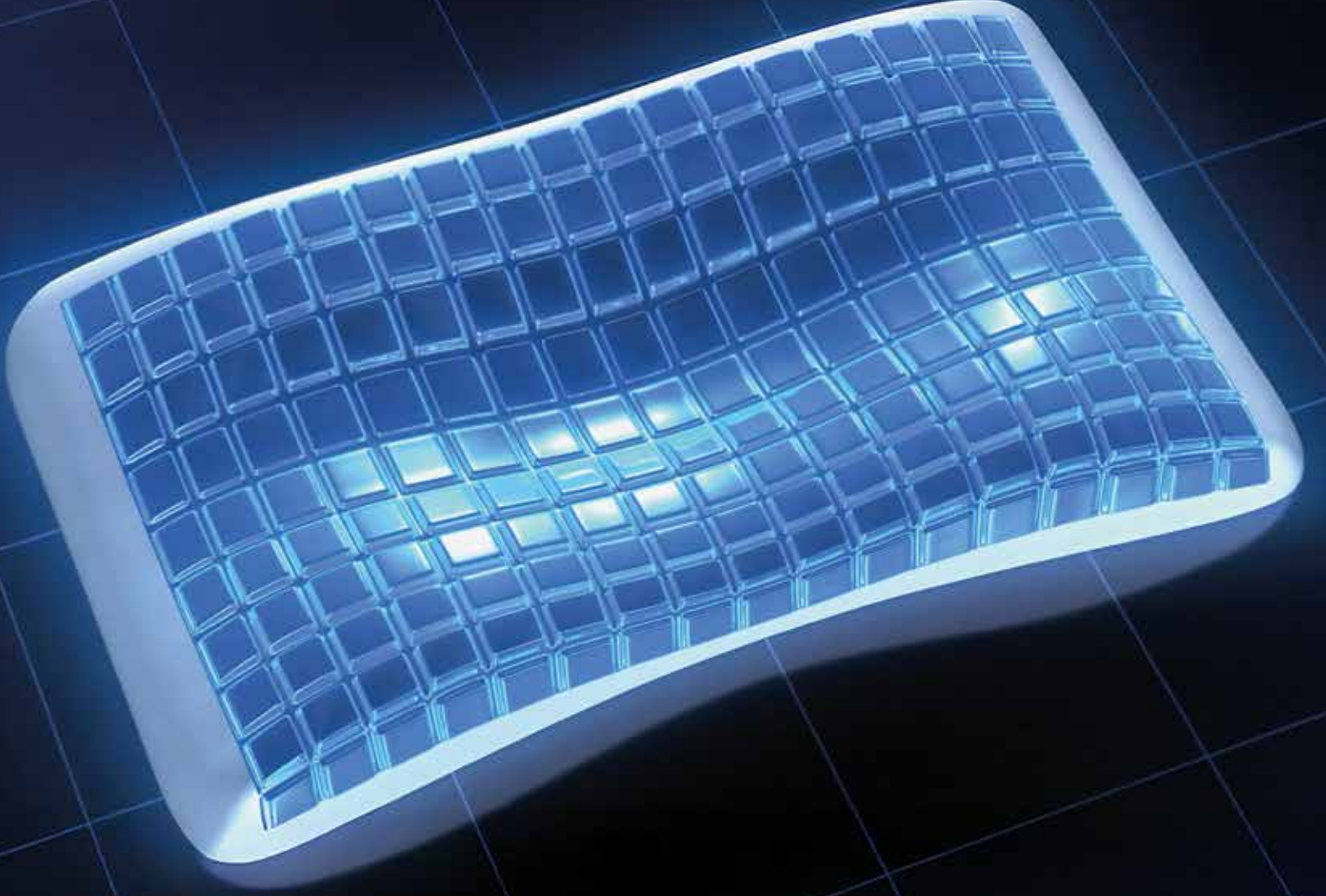
Referanslarımızdan Bazıları:

Crowne Plaza İstanbul Kurtköy
Crowne Plaza İstanbul Tuzla
Çekmeköy Inventist
Bodrum Yelken Hotel
Ramada by Wyndham Şile
Ramada Encore By Wyndham Şişli
Shmayaa Hotel Midyat

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

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

Technogel, serinliđi konforla buluřturur.
Her gece, ferah bir deneyim



yatsan®

Technogel®
Sleep better

Technogel'in Serinletici Jel Teknolojisini Yatsan'da keřfedin.