

Akdeniz Bölgesi'nde 27 bin yatak kapasitesine sahip 66 yeni otel projesi daha konaklama sektörüne katılıyor

Oteller Dosyası, Sayfa 14
"Toplantı ve Kongre Otelleri"

Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 52
"Otellerde Ses, Işık ve Görüntü Sistemleri"



ZYXEL
NETWORKS

Güvenli, Hızlı & Kolay
Ağ Çözümlerinde Yeni Nesil Teknoloji

ZyXel Networks'ün Uçtan Uca Çözümleri ile Müşteri Deneyimini Üst Seviyeye Taşıyın



ZyXel, 2014 yılından beri konaklama sektörü alanındaki dünya çapındaki başarısı ve **Güvenlik, Switch, Access Point ve Nebula Bulut Çözümleri** ile kurumsal pazara hizmet ederek sunduğu uçtan uca hizmetler ile otel ve konaklama sektöründeki firmaların ağ iletişimini dünya standartlarında, yüksek hız, gelişmiş güvenlik ve esnek yönetilebilirlikle gerçekleştirmelerine olanak tanıyor.

Turizm sektörünün ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ürün ve çözümlerimizle siz de konuklarınız için güvenilir Wi-Fi bağlantısından kişiselleştirilmiş konuk deneyimlerine ve gelişmiş ağ yönetimi özelliklerine kadar çok çeşitli avantajlar sunmaya şimdiden başlayın!



Elektromarla

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



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

INVERTER MINIBAR



www.elektromarla.com

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

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

 info@elektromarla.com

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 2880 TL

IBAN:

TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü

Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi

İstanbul, Nisan 2026

Akdeniz Bölgesi'nde 27 bin yatak kapasitesine sahip 66 yeni otel projesi daha konaklama sektörüne katılıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, **"Projeler"** dosyamızda, son güncellemelerini yaptığımız, yapımı devam eden, 2026 yılı ile 2027 ve sonrası için açılacak olan **"Akdeniz Bölgesi Yeni Otel Projeleri"**ne yer verdik. Yaptığımız yeni otel yatırımları araştırmamızın sonucuna göre, Akdeniz Bölgesi'nde 2026 yılında 12 bin 709 yatak kapasitesiyle 36 yeni otel hizmete girecek. 2027 yılı ve sonrası için ise 30 otel 14 bin 373 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece toplamda 66 otel, 27 bin 082 yatak sayısı ile bölgede hizmet vermeye başlayacak.

"Oteller" bölümümüzde **"Toplantı ve Kongre Otelleri"** konusunu işledik. Toplantı ve kongre konseptli otellerimiz, modern teknik altyapıları, esnek salon düzenleri ve deneyimli ekipleriyle, ulusal ve uluslararası birçok toplantı, seminer, lansman ve kurumsal etkinliğe, üst segment hizmet anlayışıyla ev sahipliği yapıyorlar. Stratejik coğrafi konumumuz, gelişmiş havayolu ağı, yüksek hizmet standartlarına sahip konaklama altyapımız, modern kongre merkezlerimiz gibi pek çok avantajlarımızla, globalde çok daha iyi sıralarda olmamız gerektiğini belirten sektör temsilcilerimizin bunun nedenleri ve yapılması gerekenlere dair görüşlerine yer verdik.

"Tedarikçiler" dosyamızda **"Otellerde Ses, Işık ve Görüntü Sistemleri"**ni inceledik. Profesyonel ses, ışık ve görüntüleme teknolojileri alanında faaliyet gösteren firmalarımızın, farklı ölçeklerdeki projelerde uçtan uca A/V sistem entegrasyonu gerçekleştirerek, projelendirme, tedarik, entegrasyon ve uygulama hizmetleri sunan teknoloji çözüm şirketleri olarak hizmet verdiklerini işledik. Sektörün bugün bulunduğu noktaya, sorunlarına, çözüm önerilerine ve gelişimi için yapılması gerekenlere yer verdik.

"İstatistikler" bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 2 ayında (ocak - şubat) 4 milyon 373 bin 337 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 430 bin 369 kişi ile İran, 392 bin kişi ile Rusya, 337 bin 592 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 4 milyon 343 bin olmuştu. Buna göre 2026 yılının ilk 2 ayında (ocak - şubat) yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,70 artış yaşandı. Aylık bazda; şubat ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 2 milyon 126 bin 698 oldu. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,08 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 içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz.

Projeler Dosyası

Akdeniz Bölgesi'nde 27 bin yatak kapasitesine sahip 66 yeni otel projesi daha konaklama sektörüne katılıyor..... 6

Oteller Dosyası

Misafirlerine her aşamada titizlikle planlanan, profesyonel etkinlik deneyimleri sunan otellerimiz, özel talepler doğrultusunda koordineli bir "tailor-made" yaklaşım sergileyerek, üst segment bir hizmet anlayışıyla faaliyet gösteriyorlar..... 14

Tedarikçiler Dosyası

Otellerin dijital imzası olan ses, ışık ve görüntü sistemleri, operasyonel verimlilik, misafir memnuniyeti ve marka kalitesi üreten stratejik unsurlar olarak konumlanıyor..... 52

MIWA Elektronik Otel Kilitleri



Seperate (M) type



Slim (S) Type



Wide (W) type

- Güçlü Şifreleme (AES) Gelişmiş RFID Teknolojisi
- ANSI 156.25 Sınıf 1 Sertifikalı
- UL10C Yangın Güvenliği Sertifikalı
- Kayıp misafir ve personel kartlarının devre dışı bırakılması
- Kapsamlı sorgulama – 3.000 olaya kadar
- Online çalışma özelliği (Wireless) Not: Ek ağı geçidi gereklidir

RFID Opsiyonları



Kartlar



Bileklik



Fob



Telefon ile kontrol



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.

KARAKÖY'ÜN RUHUNDA, İşin Merkezinde.

Marriott International'ın global standartlarını Karaköy'ün ruhuyla birleştiren otelimiz; üst düzey yönetici toplantıları ve özel kurumsal buluşmalar için özenli ve kusursuz bir verimlilik sunuyor.



DELTA
HOTELS

MARRIOTT

ISTANBUL KARAKOY



Galata Kulesi ve Boğaz manzaralı etkinlik alanımızda iş süreçlerini ilham verici bir deneyime dönüştürüyoruz. Etkinliklerinizi şeflerimizin hazırladığı lezzetli mola ikramları, seçkin öğle ve akşam yemeği servisleriyle birer gastronomi deneyimine dönüştürürken; **Galataport ve Galata Kulesi**'ne yürüme mesafesindeki lokasyonumuzla, misafirlerimize hem iş dünyasının merkezinde kalma hem de şehri keşfetme ayrıcalığı sağlıyoruz.



REZERVASYON VE DETAYLI BİLGİ İÇİN:

Delta Hotels by Marriott Istanbul Karakoy
Müeyyetzade Mahallesi, Kemeraltı Caddesi No:26
Karaköy, Beyoğlu, İstanbul, Türkiye, 34425
+90 212 393 37 37



info@deltamarriottkarakoy
marriott.com/istkd
@deltabymarriottkarakoy
in deltamarriottkarakoy

projeler



Akdeniz Bölgesi'nde 27 bin yatak kapasitesine sahip 66 yeni otel projesi daha konaklama sektörüne katılıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızda Akdeniz Bölgesi'nde gerçekleştirilecek yeni otel yatırımlarını araştırdık. Mart 2026 tarihinde son güncellemelerini yaptığımız, 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında açılacak olan otel projelerini detaylarıyla sizlere sunuyoruz. Yaptığımız yeni otel yatırımları araştırmamızın sonucuna göre, Akdeniz Bölgesi'nde 2026 yılında 12 bin 709 yatak kapasitesiyle 36 yeni otel hizmete girecek. 2027 yılı ve sonrası için ise 30 otel 14 bin 373 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece toplamda 66 otel, 27 bin 082 yatak sayısı ile bölgede hizmet vermeye başlayacak.

Türkiye'nin güneyinde yer alan ve 8 ilden oluşan bir coğrafi bölge olan Akdeniz Bölgesi, Adana, Antalya, Burdur, Hatay, Isparta, Kahramanmaraş, Mersin (İçel) ve Osmaniye illerini kapsıyor. Akdeniz Bölgesi, Türkiye'de turizm denince ilk akla gelen bölge olma özelliğini, Antalya ise turizmin başkenti olma özelliğini koruyor. Bölgenin lokomotif konumundaki Antalya, dünya çapında bilinen "Her Şey Dahil" sistemi, lüks resort yatırımları ve kongre merkezleriyle küresel bir marka olmanın ötesinde, spor ve sağlık turizminde de kendini ispatlamış bir şehir

olarak konumlanıyor. Antalya'nın hemen doğusunda yer alan ve son yıllarda Çukurova Uluslararası Havalimanı ile lojistik bir devrim yaşayan Mersin ise bakir kıyıları ve hızla artan yatak kapasitesiyle lüks turizm yatırımlarının yeni odak noktası haline geldi. Depremden etkilenen şehirlerimiz ise çok üzücüdür ki henüz yaralarını sarabilmiş değil.

Bölgede, toplam 27 bin 82 yatak sayısı ile 66 yeni otel hizmet vermeye başlayacak

Türkiye turizminin çekim merkezi Akdeniz Bölgesi, son yıllarda sektörde yaşanan hareketliliğe bağlı olarak yatırımcıların

ilgi odağı olmaya devam ediyor. Turizm Proje Dergisi olarak Akdeniz Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre bölgede, 2026 yılında 12 bin 709 yatak kapasitesiyle 36 yeni otel hizmete girecek.

2026'DA AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	20	9735
4	12	2130
3	4	844
Toplam	36	12.709

2026'DA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Antalya	16	6	3	25	10321
Hatay		4		4	510
Mersin	4	1	1	6	1706
Osmaniye		1		1	172



2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Antalya	18	2	3	23	11439
Kahramanmaraş	1			1	248
Mersin	5	1		6	2686



2027 yılı ve sonrası için ise 30 otel 14 bin 373 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece toplamda 66 otel, 27 bin 82 yatak sayısı ile bölgede hizmet vermeye başlayacak.

2026 yılında, toplamda 36 yeni otel 12 bin 709 yatak sayısı ile bölgenin hizmet kapasitesini artıracak

Akdeniz Bölgesi'nde 2026 yılında, 5 yıldızlı

20 tesis 9.735 yatak; 4 yıldızlı 12 tesis 2.130 yatak; 3 yıldızlı 4 tesis 844 yatak sayısı ile sektördeki yerini alacak. Böylece 2026 yılında, toplamda 36 yeni otel 12 bin 709 yatak sayısı ile bölgenin hizmet kapasitesini artıracak.

2026 yılında, Antalya 25 yeni tesis ile sektöre toplamda 10 bin 321 yatak kazandırıyor

2026 yılında, tesis ve yatak sayısı bakımından yeni otel projelerini incelediğimizde en çok yatırımı yine Antalya'nın aldığını görüyoruz. Antalya, 5 yıldızlı 16 otel, 4 yıldızlı 6 otel, 3 yıldızlı 3 otel olmak üzere 25 yeni tesis ile sektöre toplamda 10 bin 321 yatak kazandırıyor. Antalya'ya, 5 yıldızlı 4 otel, 4 yıldızlı 1 otel ve 3 yıldızlı 1 otel olmak üzere

2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	24	11999
4	3	558
3	3	1816
Toplam	30	14.373

6 yeni tesis ve toplam 1.706 yatak sayısı ile Mersin takip ediyor. Bu illerimizi 4 yıldızlı 4 otel ve toplam 510 yatak ile Hatay, 4 yıldızlı 172 yataklı bir tesis ile Osmaniye izliyor.

Bölgeye, 2027 yılı ve sonrasında ise 14 bin 373 yatağa sahip 30 yeni otel projesi daha geliyor

Bölgeye, 2027 yılı ve sonrasında ise 14 bin 373 yatağa sahip 30 yeni otel projesi daha geliyor. Bu tesislerden 24 adeti 5 yıldızlı 11 bin 999 yatak; 3 adeti 4 yıldızlı 558 yatak ve 3 adeti 3 yıldızlı 1.816 yatak kapasitesine sahip bulunuyor.

Akdeniz Bölgesi'nde, 2027 yılı ve sonrasında yeni otel projelerinde de Antalya yine açık ara önde bulunuyor

Akdeniz Bölgesi'nde, 2027 yılı ve sonrasında yeni otel projelerinde de Antalya yine açık ara önde bulunuyor. Antalya'da, 5 yıldızlı 18 otel, 4 yıldızlı 2 otel, 3 yıldızlı 3 otel olmak üzere toplam 23 yeni tesis bu süreçte hizmet vermeye başlayacak. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 11 bin 439'a ulaşıyor. Antalya ilimizi, otel yatırımlarında son yıllarda yukarı yönlü ivme yakalayan Mersin izliyor. Bu şehrimizde 5 yıldızlı 5 otel, 4 yıldızlı 1 otel olmak üzere 6 yeni tesis toplam 2 bin 686 yatak kapasitesi ile sektördeki yerini alacak. Bu illerimizi, 5 yıldızlı 1 otel ve toplam 248 yatak sayısı ile Kahramanmaraş takip ediyor.

Bölgede, 10 yeni otel projesi ya beklemeye alındı ya da iptal edildi

Bu süreçte Akdeniz Bölgesi'nde, 10 yeni otel projesi ya beklemeye alındı ya da iptal edildi. Bu otellerin 8 adeti 5 yıldızlı, 2 adeti 3 yıldızlı olup toplam 5.798 yatak kapasitesine sahip bulunuyordu.

İPTAL YADA BEKLEMeye ALINAN OTEL PROJELERİ

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	8	5306
3	2	492
Toplam	10	5.798

Hyatt Regency markasıyla konuklarını ağırlayan otel, Grand Hyatt İzmir İstinyePark konseptiyle yenilendi

Grand Hyatt markasının Türkiye'deki ikinci temsilcisi olan Grand Hyatt İzmir İstinyePark açıldı. Daha önce Hyatt Regency markasıyla İzmir'in konaklama ve misafirperverlik algısına yeni bir vizyon kazandıran otel, Grand Hyatt anlayışıyla yeniden tasarlanan birçok ortak alanı ile misafirlerine lüks konaklama deneyimi sunuyor. Yeni otel girişi, İstinyePark İzmir alışveriş merkezine kolay erişim sağlayan, GEO ID tarafından tasarlan ve modernize edilen yeni lobisi, yeni restoran FARO7 ve kısa süre içinde açılacak özel Grand Club'ı ile otel, İzmir'in konaklama deneyimini üst sıralara çıkarıyor. Modern tasarımı, geniş SPA alanı ve gastronomik deneyimleriyle Grand Hyatt İzmir İstinyePark, şehir deneyimini yeniden tanımlamak isteyenler için bir kaçış noktası oluyor. İzmir'in merkezi, Balçova'da, şehirle denizin kesiştiği noktada konumlanan, panoramik körfez manzarasıyla çevrili Grand Hyatt İzmir İstinyePark, şehrin tarihi merkezlerine sadece birkaç dakika mesafede bulunuyor. Otel, misafirlerine, Şirin Bağları ve gastronomik lezzetleri ile Urla, muhteşem plajları ile ünlü Çeşme ve dünyanın en büyük antik şehirlerinden biri olan Efes gibi bölgenin en popüler destinasyonlarına kolay erişim sağlıyor. Adnan Menderes Uluslararası Havalimanı'na sadece 20 dakika uzaklıkta bulunan otel, iş seyahatleri ve tatil için ideal bir konum sunuyor. Grand Hyatt İzmir İstinyePark Genel Müdürü Zafer Canbaz, "Grand Hyatt İzmir İstinyePark, İzmir'in canlı ritmini yansıtırken, kentın zengin Ege mirasına saygı gösteriyor. Grand Hyatt markasının bir parçası olarak, cesur tasarımı, üstün hizmeti ve dinamik gastronomik deneyimlerini bir araya getiren yeni bir otel deneyimini sunmaktan gurur duyuyoruz." Grand Hyatt İzmir İstinyePark'ın standart odaları DeSallesFlint Interior Design, penthouse süiti ise Autoban tarafından tasarlandı. 160 odası bulunan ve her odası doğal ışıkla dolup taşan otelde, her odanın İzmir Körfezi'ni gören yerden



tavana kadar pencereleri, geniş balkonları ve mini barı, 65" UHD TV ve karartma perdeleri gibi ayrıcalıklı konfor detayları bulunuyor. Hareket sensörlü gece aydınlatması, ısıtmalı mermer banyo zeminleri, lavabolar ve sensör tabanlı sistemler gibi teknolojik detaylar misafir deneyimini lükse taşıyor. Modern kıyı yaşamından ve Ege'nin zamansız ruhundan ilham alan Grand Hyatt İzmir İstinyePark, zarif mimari çizgileri, sıcak ve doğal malzemelerle birleştiriyor. Zengin ahşap, mermer dokuları ve yumuşak nötr tonlar, genelinde sık ve davetkar bir atmosfer yaratıyor. GEO ID Architects tarafından tasarlanan yeni otel girişi ve lobi, şehrin enerjisini yansıtan sofistike bir kaçış noktası sunuyor. Geniş cam cepheler, deniz manzarasına odaklanmayı kesintisiz hale getirirken, otel ayrıca Orjin Group'un özel koleksiyonundan 40'a yakın sanat eserine de ev sahipliği yapıyor. Yaklaşık 20 bin metrekare doğal taş kaplama, otele zamansız ve sofistike bir estetik kazandırıyor. 1.360 metrekarelik SPA alanı ve açık havuz dahil olmak üzere geniş wellness olanaklarına sahip otelde misafirler, parlayan Ege kıyısına bakan huzurlu bir ortamda rahatlayabilir. Aromatik Hamam Terapi, Argan Terapi ve Dolunay Ritüeli gibi özenle seçilmiş imza uygulamalar ve kişiselleştirilmiş

wellness deneyimleri, uluslararası tanınmış SPA markalarıyla sunuluyor. Panoramik manzaraya sahip fitness merkezi ise kişisel antrenman hizmetleri sağlıyor. Grand Hyatt İzmir İstinyePark'ta gastronomi deneyimi, misafirleri keşif yolculuğuna çıkarıyor. Bay Restaurant ana restoran olarak hizmet verirken, The Park Bar, öğleden sonra çayı veya imza kokteyller için ideal bir mekan sunuyor. Öne çıkan seçeneklerden bir diğeri de otelin yeni gün boyu açık alakart restoranı FARO7. Restoran, otel girişinin dışında, zemin katta yer alıyor. İş ve sosyal etkinlikler için tasarlanan otel, 2 bin metrekarelik esnek toplantı ve etkinlik alanı sunuyor; ayrıca 500 metrekare kapalı bir fuaye alanı bulunuyor. Otel 10 toplantı odası, 629 metrekarelik balo salonu dahil, Ege kıyısı manzarası eşliğinde konferanslar, yönetici toplantıları, düğünler ve farklı organizasyonlara hizmet veriyor. Grand Ballroom, İstinye Ballroom ve iki orta boy toplantı odası gibi bazı alanlar doğrudan terasa erişim sağlıyor ve etkinliklerin açık havada sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesine olanak tanıyor. 11. kattaki özel bir etkinlik alanı ise kokteyl düzeninde 80 kişiye kadar misafir ağırlayabiliyor ve özel etkinlik konseptlerine uyarlanabilir samimi bir alan sunuyor.

İstanbul, Beyoğlu'na 64 milyon proje bedelli otel planlanıyor



İstanbul Kervansaray Otelcilik ve Turizm A.Ş. tarafından İstanbul İli, Beyoğlu İlçesi, Kocatepe Mahallesi, Lamartin Caddesi tapuda (520 Ada, 12 Parsel) adresinde 28

Oda Kapasiteli Otel Projesi için 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Lamartin Caddesi, tapuda (520 Ada, 27 Parsel) adresinde planlanan 28 Oda Kapasiteli Otel Projesi 270,25 m2 yüzölçümlü tapu alanında 1795, 6 m2 toplam inşaat alanına sahip olacak şekilde tek blok olarak projelendirildi. İstanbul Kervansaray Otelcilik ve Turizm A.Ş. tarafından işletilen mevcut durumda bulunan Arts Hotel Taksim binasının bulunduğu parselin bitişik parselinde 28 odalı daha otel inşaa edilmesi planlanıyor. Planlanan Otel Projesi kapsamında iki kişilik 28 adet oda, hamam,

sauna ve restaurant olması planlanmaktadır. Planlanan otel 4 Bodrum Kat + 1 Zemin Kat + 4 Normal Kattan oluşuyor. Proje alanının yer aldığı Beyoğlu ilçesi, İstanbul'un Avrupa Yakası'nda bulunmakta olup, Güneyinde Karaköy, Güneydoğusunda Tophane, Kuzeydoğusunda Taksim ve Kabataş semtleri ile çevrili. Faaliyet alanına 250 m mesafede Acıbadem Taksim Hastanesi, 1 km mesafede İstanbul Boğazi, 2 km mesafede Haliç Boğazi yer alıyor. Planlanan durum proje bedeli 63.923.360 TL olarak belirlendi.

Aykut Bakay / Otel Yönetim ve Yatırım Danışmanı

Otel küçük, sıkıntı büyük



Bir Sahil kasabasında, deniz kenarında hatta İstanbul'un eski tarihi bölgesinde 10-15 odalı şirin bir binayı satın alıp işletmek ya da küçük bir kafe açmak hem prestijli bir yatırım hem de keyifli bir yaşam vaadiydi. Ancak bugün geldiğimiz nokta Maliyet baskısına yenilen butik işletmecilik. Sektörde dengeler öyle bir şaştı ki, birkaç sene öncesine kadar yatırımcıların hayali butik oteller, küçük binalardı, bugün ise otel sahiplerinin en büyük kabusu haline gelmiş durumda. "Satılık otel" ilanlarındaki artışın arkasında yatan temel sebep artık sadece sürdürülebilirliği imkansız hale gelen operasyonel yükler.

Görünmez giderlerin pençesinde

Küçük bir otel işletmek, sanılan aksine büyük bir oteli yönetmekten daha zordur.

Çünkü büyük bir tesiste maliyetleri yayabileceğiniz geniş bir oda kapasitesi, restoranlar, barlar, spa, toplantı salonları vb. gelir getiren bölümler varken, küçük otellerde her bir lamba, her bir personel ve her bir tamirat doğrudan kar marjını azaltır. Bugün butik oteller, batmak veya devam etmek ile iki ucuz keskin bir karar üzerinde duruyor: Bir yanda misafir memnuniyetini korumak için gereken kalite standartları, diğer yanda ise hayatta kalabilmek için yapılması gereken kesintiler. İşletme sahiplerinin her ay sonu gider kâbusu başlıklar; Personel giderleri, enerji giderleri, internet sosyal medya vs. tanıtım reklam giderleri ve geri kalan diğer giderler; Vergi, sigorta, bakım-onarım ve pazarlama masrafları, işletme küçük olsa da "küçülmüyor." Kalemler değişirse de otelin hacmine göre oran büyüyor veya küçülüyor.

Hayatta kalma eşiği 50 oda

Bugün sahada görüştüğümüz yatırımcıların profilleri tamamen değişti. Artık kimse "şirin olsun, az olsun, huzur olsun" demiyor. Portföyümüzde 40-50 oda bandının altındaki tesisler neredeyse alıcı bulamaz hale geldi. Yatırımcı haklı olarak şunu hesaplıyor: "Aynı gece müdürünü, aynı teknik personeli ve aynı resepsiyon ekibini 15 oda için de 50 oda için de istihdam edeceksem, neden 15 odaya yatırım yapayım? Büyük otellere göre bu sayı değişse de bulunması

gereken hizmetler değişmiyor " Bu matematiksel gerçeklik, sektörde yeni bir standart doğurdu. 50 odanın altı, günümüz ekonomik konjonktüründe artık "yatırım" değil, "pahalı bir hobi" kategorisine girmeye başladı.

Markaların "Küçük" çıkmazı

Bir diğer yanılgı ise, "Otel küresel bir zincirin alt markasına başlar, kurtarırım" düşüncesi. Ama ne yazık ki uluslararası otel zincirleri de bu matematiksel açmazın farkında. Büyük markalar, işletme giderlerini karşılayamayan, yeterli nakit akışını yaratamayan küçük yapılar için alternatif üretmekte çok seçici davranıyorlar. Para kazanamayan bir operasyona imza atmak, markanın itibarını da riske attığı için butik yapılar için sunulan alt marka seçenekleri bir elin parmağını geçmiyor. Hizmetten kısip ve personel sayısını azalttığınız anda misafir puanları düşüyor; puanlar düştükçe talep azalıyor ve bu kısır döngü otelin temelli satılığa çıkmasıyla son buluyor. Eğer cebinizde bir sermaye varsa ve otel yatırımına niyetliyseniz, romantik hayalleri bir kenara bırakıp rasyonel sayılara odaklanmanın vaktidir. Turizmde artık "küçük otel güzeldir" devri kapandı; artık sadece "yönetilebilir ve ölçeklenebilir olan" ayakta kalıyor.

Küçük otellerde "günü kurtarmak" bile artık bir başarı...

Baki Perek Turizm'den, 47 milyon proje bedeli ile yeni otel projesi

Aksaray ili, Merkez ilçesi, Meydan Mahallesi, 2079 Ada, 2 Parsel Merkez/Aksaray mevkiindeki Baki Perek Turizm İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan 51 Oda 102 Yatak Kapasiteli Otel projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Otel bünyesinde; 48 adet standart oda, 1 adet engelli odası, 2 adet süit oda, lobi-

resepsiyon, lobi bar, toplantı salonu 117 kişilik, çok amaçlı salon 176 kişilik, lokanta, restoran, kapalı yüzme havuzu, havuz bar, Türk hamamı, spor salonu, kapalı otopark ve diğer birimlerin bulunması planlanıyor. Mevcut durumda faaliyet alanında herhangi bir inşaat faaliyetine başlanılmadı. Proje Bedeli 47.778.750 TL olarak belirlendi.



Antalya, Alanya'ya 2,25 milyar proje bedeli ile 5 yıldızlı otel geliyor



Antalya ili, Alanya ilçesi, Oba Mahallesi 151 Ada 6 Parsel adresinde 18.818 m2 mevkiindeki Sadullahoğlu Turizm İnşaat Dayanıklı Tüketim

Malları Paz. San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Sadullahoğlu Turizm İnşaat Dayanıklı Tüketim Malları Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. tarafından Antalya ili, Alanya ilçesinde, toplam 249 oda 498 yatak kapasiteli turizm konaklama tesisi kurulup işletilmek isteniyor. Yapılması planlanan turizm konaklama tesisinin bitişiğinde bulunan parselde işletilen turizm konaklama tesisi ile yapılması planlanan turizm konaklama tesisi arasında

ortak hiçbir kullanım alanı olmayacağı, iki ayrı tesis olacağı ve ayrı turizm işletme belgeleri ile işletileceği açıklandı. 5 yıldızlı olarak yapılması planlanan tesis; zemin kat, bodrum kat, 1.kat, 2.kat, 3.kat, 4.kat, ve çatı katı olarak planlandı. Faaliyet alanı kuşuçuğu olarak; Antalya Merkeze 125 km, Alanya ilçesine 4 km, Oba Mahallesi'ne 2,5 km, en yakın turizm konaklama tesisine ve en yakın konuta 20 metre mesafede bulunuyor. Proje bedeli 2.253.276.000 TL olarak belirlendi.

Akra Hotels'in, Ege'deki ilk yatırımı Akra Didim nisan 2026'da açılıyor

Turizm sektöründe 50 yılı aşan köklü geçmişe sahip Akra Hotels, Akdeniz Bölgesi'nden sonra Ege'deki ilk yatırımı Akra Didim ile Türkiye turizmine katkılarını artırmaya devam ediyor. Nisan 2026'da açılacak, 12 ay boyunca 359 odası ile hizmet verecek olan Akra Didim, üst düzey konforu ve zengin yaşam alanlarını bir araya getiren özgün bir tatil anlayışı sunacak. Akra Didim Genel Müdürü Gürel Esener, "Tamamen sürdürülebilir anlayışla geliştirdiğimiz, konumu, etkinlikleri, Helenistik mimarinin modern yorumunu hissettiren tasarımı ve yaşatmaya odaklandığımız felsefesi ile Akra Didim'de, gastronominin çeşitliliğini,

doğayla uyumlu mimarinin sunduğu ferahlığı ve doğanın güzelliklerini Akra kalitesinde yaşatmaya odaklanacağız. Akra Didim ile misafirlerimize doğa, uyum, denge, iyi hissetme, yaratım, üretim ve paylaşım deneyimlerini aynı anda sunacağız. Akra Didim'in grubumuz için de çok özel bir anlamı bulunuyor. Akra Didim, Akdeniz Bölgesi'nden sonra Ege'deki ilk yatırımımız olacak. Konaklama ve etkinlik anlamında sunduğu çeşitlilik, oldukça büyük kompleks yapısı ile Akra adına benzersiz bir deneyim olacak. Akra Hotels olarak 50 yılı aşan bilgi birikimimizi, hizmet ve kalite anlayışımızı yansıtacağımız Akra



Didim, bize otelcilikte yeni tecrübeler kazandıracak. Buradan edineceğimiz deneyimler Akra'nın otelcilikteki seçenek sunma anlayışını çok daha ileri götürecektir" şeklinde konuştu. Akra Didim teraslı ve deniz manzaralı süitlerden, yüzme havuzlu odalara kadar farklı büyüklüklerde 279 oda ve süit, yetişkin ve aile olmak üzere 5 farklı tip ve büyüklükte 80 Priene Houses seçeneği sunacak.

Cend Turizm'den Bartın, Amasra'ya "Diamond Koru Hotel" projesi

Bartın ili, Amasra ilçesi, Fatih Mahallesi, Zübeyde Hanım 7. Sokak No:4-26 Amasra/Bartın mevkiindeki Cend Turizm Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan Diamond Koru Hotel - Turizm Konaklama Tesisisi (60 Oda) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Cend Turizm Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından Bartın İli, Amasra İlçesinde, toplam 17.693 m2 alanda "Diamond Koru Hotel - Turizm Konaklama

Tesis (60 oda) Projesi" yapılması planlanıyor. Tesis, Cend Turizm Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından Canlı Balık A.Ş.'den 50 oda ile devir alındı. Mevcut durumda bulunan 50 oda kapasiteli otelde revize çalışması ve gerektiği durumda ahşap bungalov ev yapılarak 60 oda oluşturulması planlanıyor. 12 oda (2 yatak), 3 süit oda (2 yatak), 35 bungalov ünitesi (2 yatak), toplam: 50 oda – 100 yatak, 100 kişilik ikinci sınıf lokanta, havuz bar, 50 kişilik çok amaçlı salon,



açık yüzme havuzunun turizm işletme belgesi ÇED kararının alınması ile yenilenmesi planlanıyor. Söz konusu proje alanının 450 m batısında İnkumu Plajı bulunmaktadır. Projenin bedeli 7.550.000 TL olarak belirlendi.

Mövenpick Hotel İstanbul Old Town hizmete girdi



Türkiye'deki büyümesini sürdüren Accor Grubu, yeni bir otelini daha hizmete

açtı. İstanbul'un Unkapanı semtinde bulunan ve uzun yıllar Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından kullanılan eski bina dönüştürülerek Mövenpick Hotel İstanbul Old Town olarak hayata geçirildi. Proje kapsamında binanın tarihi cephesi korunurken, iç bölümde mevzuata uygun güçlendirme ve kapsamlı tadilat çalışmaları yapılarak yapı otele dönüştürüldü. Yapılan çalışmalar kapsamında binanın tüm taşıyıcı

sistemleri güncel deprem yönetmeliğine uygun şekilde güçlendirilirken, iç mekanlar da modern otel kullanımına uygun biçimde yeniden tasarlandı. Mövenpick Hotel İstanbul Old Town, İstanbul'un tarihi merkezinde yer alıyor. Otel; Sultanahmet, Kapalıçarşı, Mısır Çarşısı, Eminönü, Sirkeci, Laleli ve Balat gibi önemli turistik noktalara yürüme mesafesinde bulunuyor.

Turizm yatırımlarında yeni dönem: "ÇED Gerekli Değildir" dönemi sona erdi

Turizm ve otel yatırımlarının çevresel uyum süreçlerini kökten değiştiren "Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) Yönetmeliği" değişikliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan yeni düzenleme, özellikle turizm tesislerinin planlama ve inşaat aşamalarına yönelik denetim mekanizmalarını en üst seviyeye taşıyor. Yeni yönetmeliğin en kritik maddesi, sektörde yıllardır uygulanan "ÇED Gerekli Değildir" kararının tamamen kaldırılması oldu. Bundan böyle projeler için belirsizliğe yer bırakmayan üç temel karar verilecek: ÇED Olumlu, ÇED Olumsuz, ÇED Raporu Hazırlanmalıdır. Bu değişiklik, özellikle butik projelerden dev resort yatırımlarına kadar

tüm tesislerin, çevresel etkilerini en ince ayrıntısına kadar raporlamasını zorunlu kılıyor. ÇED raporu için verilen bazı süreler takvim günü olarak yeniden tanımlandı, eksik belgelerin tamamlanması için kurum ve kuruluşlara verilen süreler netleştirildi. ÇED raporu hazırlanması için 1 yıl süre tanınırken, talep edilmesi halinde 180 güne kadar ek süre verilebilecek. Düzenleme, yatırımların sadece kağıt üzerinde kalmasını engellemek amacıyla "5 Yıl Kuralı" getirdi. Buna göre, "ÇED Olumlu" kararı alan bir proje, mücbir bir sebep olmaksızın 5 yıl içinde inşaatına başlamazsa kararı geçersiz sayılacak. Ayrıca, inşaat sürecinde taahhüt edilen çevresel önlemlerin uygulanıp uygulanmadığı, Bakanlığa sunulacak periyodik "Proje İlerleme



Raporları" ile dijital olarak izlenecek. Mevcut otel işletmelerinde yapılacak kapasite artışları ve tesis genişletme projeleri de yeni kriterlere bağlandı. Özellikle hassas bölgelerdeki (kıyı alanları, orman sınırları) turizm tesisleri için yetki merkezi olarak Bakanlık belirlendi. Yönetmelik uyarınca, ÇED süreci tamamlanmadan başlayan tüm faaliyetler derhal durdurulacak ve yatırımcı alanı eski haline getirmekle yükümlü olacak.

exely

Otel Gelirinizi Artırın

Exely Rezervasyon Motoru ile Otelinizin
Web Sitesini Güçlü Bir Satış Kanalına Dönüştürün



3 Ay
Ücretsiz

Exely Rezervasyon Motoru ile hemen başlayın, Otel Web Sayfası ve İtibar Yönetimi'ni 3 ay boyunca ücretsiz kullanın.

**Kurulum maliyeti olmadan, üç güçlü ürünü tek pakette keşfedin.*



Ücretsiz
Başlayın



Hotel Tech Report Exely Yorum Özeti

Mükemmel
4.9 ●●●●● 146 yorum

Kullanım Kolaylığı	4.9/5
Müşteri Desteği	5.0/5
Yatırım Getirisi	4.8/5
Kurulum	4.8/5



OKU Bodrum 1 Mayıs'ta kapılarını açıyor

Uluslararası ödüllü yaşam stili otel markası OKU Hotels'in Türkiye'deki ilk oteli OKU Bodrum, 1 Mayıs'ta kapılarını açıyor. Bodrum Yarımadası'nın kuzey kıyısında, doğal yapısını koruyan Küçükbük Koyu'nda misafirlerini ağırlamaya hazırlanan OKU Bodrum, markanın Ibiza, Kos ve Endülüs'ten sonra açılan dördüncü oteli olma özelliğini taşıyor. 58 oda ve süitlerden oluşan yetişkinlere özel butik otel OKU Bodrum, sahip olduğu global vizyonla Ege'nin ruhunu yeniden canlandırmaya geliyor. Modern hayatın telaşından uzaklaşmak, doğayla yeniden bağ kurmak ve sade bir ritimde derinleşmek isteyenler için tasarlanan OKU Bodrum'da 58 oda ve süit yer alıyor. Tüm odaları deniz manzaralı olan otelin kişiye özel havuzlarının yanı sıra paylaşımlı havuz seçeneği de bulunuyor. Özel balkonları ve keyifli teraslarıyla dikkat çeken OKU Bodrum'un iç mekânlarında

OKU'nun imzası haline gelen bohem-şık ve minimalist tasarım anlayışı öne çıkıyor. Toprak tonları, doğal malzemeler ve çağdaş çizgilerin öne çıktığı otelde Türkiye'nin önde gelen sanat küratörlerinden Begüm Güney ile yapılan iş birliği kapsamında, otelin farklı alanlarında sergilenen özgün sanat eserleri mekânın doğayla kurduğu bağı ve meditatif ruhunu yansıtıyor. Japonca 'da "içsel alan" anlamına gelen "OKU" dekoratif detayları ve huzurlu atmosferiyle ruhsal bir inziva hissi yaratıyor. Benzersiz doğası ile koruma altına alınmış bir koyda yer alan OKU Bodrum, denize doğrudan erişim sunuyor. Özel iskelesi sayesinde misafirler tekneyle saklı lagünleri ve civardaki adaları keşfetme şansı buluyor. Otelin imza restoranı olan TEYO, açık hava atmosferinde Japon mutfağını yenilikçi tatlar ve sofistike sunumlarla bir araya getiriyor. Otelin kalbinde, havuz başında yer alan TO KIMA



Restauran, yerel Akdeniz mutfağını modern yaklaşımlarla yeniden yorumlarken; The Round Bar, özenle hazırlanmış kokteyller ve seçili meze tabaklarıyla, Bodrum'un en eşsiz günbatımı manzaralarından birine açılıyor. OKU Bodrum, konuklarını yalnızca bir tatille değil, çok katmanlı ve ilham verici bir yaşam deneyimiyle buluşturuyor. Doğayla kurduğu yakın temasla hayata geçirdiği özel bitki bahçesinde atölyeler gerçekleştiren OKU Bodrum, rehberli doğa yürüyüşleri ve geleneksel artizan el dokuması atölyelerini ziyaretlerle de bir tatilden çok daha fazlasını vadediyor.

Antalya, Gazipaşa'ya 749 milyon yatırım bedelli yeni otel geliyor

Antalya İli, Gazipaşa İlçesi, Pazarıcı Mahallesi, 1968 Ada, 16 Parselde Yeşilyurt İnş. ve Turizm San. Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Antalya İli, Gazipaşa İlçesine, Yeşilyurt İnş. ve Turizm San. Tic. A.Ş. tarafından 235 oda 306 yatak kapasiteli turizm konaklama tesisi yapılması ve işletilmesi planlanıyor. Sahada kaba inşaatı tamamlanmış blok bulunmakta olup firma tarafından bu şekilde satın alındı. Söz konusu binanın konut olarak inşaatı başlandığı daha sonrasında şehir oteline çevrilmeye karar verildiği, bölme ve tadilat ile otel odasına çevrileceği belirtiliyor. Konut

inşaatı (mesken) ile ilgili olarak yapı ruhsatı bulunuyor. Gazipaşa Belediyesi tarafından mevcut yapının "Turizm Konaklama Tesisi"ne dönüştürülmesine ilişkin Tadilat Ruhsatı düzenlenebilmesi için ÇED Belgesi'nin ibrazı gerektiğinden, ÇED Belgesi'nin alınmasının ardından Gazipaşa Belediyesi'ne Tadilat Ruhsatına ilişkin gerekli başvuruda bulunulması planlanıyor. Proje kapsamında otelin tek blok şeklinde bodrum kat, zemin kat, 9 kat, çatı katı ve çatı mahyası olma üzere 11 kat, 235 oda, 306 yatak kapasiteli olması planlanıyor. Toplam kapalı alanı 15.000 m2 olan turizm konaklama tesisinin inşaat çalışmalarının yaklaşık 1 yıl süreceği



tahmin ediliyor. Proje alanı Antalya şehir merkezine kuş uçuşu yaklaşık 180 km, Gazipaşa İlçe merkezine kuş uçuşu yaklaşık 1,2 km mesafede bulunuyor. Proje bedeli 749.300.000 TL olarak belirlendi.

Wildberries, Alanya'da iki yeni otel ve Kemer'deki ilk otelini açıyor



Rusya'nın en büyük dijital platformu Wildberries, Türkiye'de iki otel daha faaliyete sokarak turizm sektöründeki yatırımlarını hızlandırdı. Şirketin WB Travel markasıyla hayata geçirdiği yeni oteller, Alanya'da hizmet vermeye başlayacak. Wildberries'ten yapılan yazılı açıklamada, şirketin WB Travel markasıyla Türk turizm sektöründeki faaliyetlerine ilişkin bilgi verildi. Tur şirketi FUN&SUN ile yapılan

ortaklık kapsamında iki otelin daha faaliyete alındığı belirtilen açıklamada, Alanya'daki WB Travel Club Bayar ve WB Travel Mysea İncekum otellerinin rezervasyona açıldığı kaydedildi. Her iki otelin de 1 Mayıs 2026 itibarıyla misafir kabul etmeye başlayacağı bildirildi. Wildberries'in Türkiye'deki ilk oteli ise Antalya'nın Kemer ilçesine bağlı Beldibi bölgesinde faaliyete geçecek. WB Travel Anita Matiate 4* oteli, 1 Mayıs 2026'da kapılarını açacak. İkinci sahil hattında yer alan ve uluslararası Mavi Bayrak ödüllü özel kum-çakıl plajına sahip olacak tesiste, açık yüzme havuzu, su kaydırakları, "her şey dahil" sistemindeki ana restoran ve kafe hizmet verecek. Yeni otellerde özellikle aileler ve çocuklu misafirler için özel hizmetler sunulacak. Tesislerde çocuk restoranı, 7/24 bebek maması hazırlama

ekipmanlarıyla donatılmış "anne köşesi" ve çocuk kıyafetleri için yıkama-kurutma alanları yer alacak. FUN&SUN'un TOUCAN çocuk kulübü konsepti de otellerde uygulanacak. "Fixie'ler Toucan'ı Ziyaret Ediyor" adlı gelişim programı ile küçük misafirlere özel aktiviteler sunulacak. Wildberries, Eylül 2025'te FUN&SUN ile stratejik ortaklık anlaşması imzalamıştı. İlk ortak proje, 15 Şubat 2026'da Mısır'ın Şarm El-Şeyh kentinde açılan WB Travel Dreams Vacation oteli oldu. Şirket yetkilileri, 2026 yılı içinde Türkiye ve Mısır'da WB Travel markasıyla birkaç otel daha açmayı planladıklarını bildirdi. Wildberries'in sunduğu WB Travel platformu üzerinden kullanıcılar, otel rezervasyonlarının yanı sıra uçak bileti ve tur satın alma işlemlerini de gerçekleştirebiliyor.

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

oteller



Misafirlerine her aşaması titizlikle planlanan, profesyonel etkinlik deneyimleri sunan otellerimiz, özel talepler doğrultusunda koordineli bir “tailor-made” yaklaşım sergileyerek, üst segment bir hizmet anlayışla faaliyet gösteriyorlar

MICE’ı yalnızca bir toplantı organizasyonu olarak değil, aynı zamanda bir deneyim tasarımı olarak gören kongre ve toplantı konseptli otellerimiz, modern teknik altyapıları, esnek salon düzenleri ve deneyimli ekipleriyle, ulusal ve uluslararası birçok toplantı, seminer, lansman ve kurumsal etkinliğe, üst segment hizmet anlayışıyla ev sahipliği yapıyorlar

Misafirlerine her aşaması titizlikle planlanan profesyonel etkinlik deneyimleri sunmayı hedefleyen şehir otellerimiz, konumları itibarıyla iş merkezlerine ve ana ulaşım arterlerine yakın lokasyonlarıyla konuklarına, şehrin kültürünü de tanıma olanakları sunuyorlar. City- resort otellerimiz ise deniz, doğa ve toplantı konseptini birleştiren lokasyonlarıyla, konuklarına özel bir deneyim sunuyorlar. Bununla birlikte klasik toplantı ve konferans otellerine alternatif olarak; sanat ve gastronomiyi odağına alan, deneyim odaklı kompleks olarak tasarlanan otellerimiz de sektöre hizmet veriyor. Bünyelerindeki salonların değişik ölçülerde, tiyatro, sınıf, U düzeni ve konferans gibi

farklı oturum formatlarına uygun şekilde esnek olarak planlanabildiğini ve ihtiyaca göre bölünebilir veya birleştirilebilir yapıda olduğunu belirten sektör profesyonelleri, on kişiden bin kişiyi aşan etkinliklere kadar her türlü organizasyonu uluslararası marka standartlarında gerçekleştiriyorlar. MICE segmentini yalnızca bir iş kolu değil, otelin stratejik merkezine konumlandıkları bir alan olarak gördüklerini açıklayan sektör temsilcileri, toplantı alanlarının; yönetim kurulu toplantıları, seminerler, lansmanlar, eğitim programları, gala yemekleri ve özel davetler gibi farklı organizasyon türlerine uygun olarak tasarlandığını belirtiyorlar. Salonlarının tamamının, yüksek hızlı internet altyapısı, gelişmiş ses ve görüntü sistemleri,





projeksiyon, LED ekran seçenekleri, profesyonel aydınlatma sistemleri, teknik ekip desteği, hibrit toplantı çözümleri gibi tam donanımlı olduğunu açıklıyorlar. Otellerimizin yıllık bazda toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yaptığı sayı otelin konseptine, marka ve grup otel bünyesinde olmasına göre değişkenlik gösterirken, mevsimsel yoğunluk ise ilkbahar ve sonbahar aylarında artıyor; yaz aylarında leisure segmentinin ağırlığı arttığı gözlemleniyor. Kurumsal organizasyonlar ve sosyal etkinliklerin, otellerin tüm organizasyonlarının maksimum yüzde 65'ini oluşturabilen önemli bir paya sahip olduğu görülüyor. Bu bağlamda sektör temsilcileri, MICE segmentini, yıl boyunca sürdürülebilir iş hacmi yaratması açısından operasyonlarının temel yapı taşlarından biri olarak konumlandırıyorlar. Bu segmentin etkisinin yalnızca oda gelirleriyle sınırlı olmadığını; toplantı paketleri, yiyecek-içecek harcamaları, teknik hizmetler ve ek organizasyon gelirleri ile toplam gelir içindeki katkısının çok daha yüksek bir çarpan etkisi yarattığını vurguluyorlar. Bu nedenle segmenti hem hacim hem de kârlılık odaklı yönettiklerini söylüyorlar.

İstanbul, 2024 yılında 86 uluslararası kongreye ev sahipliği yaparak dünya kongre şehirleri sıralamasında 20. sıraya ve Avrupa'da 15. sıraya yükseldi

Toplantı organizasyonlarında katılımcıların ihtiyaç duyduğu tüm detayları içeren kapsamlı bir hizmet sunduklarını belirten sektör temsilcileri, standart hizmetler olarak: teknik ekipman ve toplantı altyapısı, yüksek hızlı internet erişimi, profesyonel etkinlik koordinasyonu, coffee break ve catering hizmetleri, kurumsal kahvaltı, öğle ve akşam yemekleri gibi hizmetler sunduklarını açıklıyorlar. Her etkinliğin, iş ortaklarının marka kimliğini en doğru şekilde yansıtan, güçlü ve akılda kalıcı bir deneyime dönüştürmenin, en büyük öncelikleri olduğunu ifade ederek, özel talepler için (marka odaklı konsept tasarımlar, özel sahne ve dekor uygulamaları, hibrit/online yayın altyapısı, kişiselleştirilmiş menüler veya VIP hizmetler gibi) koordineli bir "tailor-made" (terzi usulü) yaklaşım sergilediklerini açıklıyorlar. Yoğun toplantı temposunun dışında kalan zamanların da en az organizasyonun kendisi kadar değerli olduğunu düşündüklerini ifade eden sektör profesyonelleri, otel bünyelerinde yer alan Spa merkezlerinde profesyonel bakım ve terapi hizmetlerinin yanı sıra yarı yüzme

havuzu, son teknoloji ekipmanlarla donatılmış Fitness merkezi, sauna, buhar odaları ve Türk hamamı gibi olanaklar bulunduğunu; özellikle yoğun toplantı programlarına katılan kurumsal misafirler için bu alanların, gün sonunda rahatlama ve yenilenme imkanı sağlayan önemli bir avantaj oluşturduğunu açıklıyorlar. Bununla birlikte misafirlerine güçlü bir lokasyon deneyimi sunduklarını, şehrin kültürel zenginliğini deneyimleyebilecekleri özel rehberli şehir turları, gastronomi odaklı aktiviteler, workshop programları, ekip motivasyonunu artıran takım aktiviteleri, talep doğrultusunda kurumsal gruplar için özel sosyal etkinlikler ve akşam programları vb. etkinlikleri organize edebildiklerini belirtiyorlar.

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü verilerine göre toplantı ve kongre turizmi, turizm gelirlerinin yaklaşık %30'unu etkileyen stratejik bir segment olarak değerlendiriliyor

Türkiye'nin, toplantı ve kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahip olduğunu açıklayan sektör temsilcileri, stratejik coğrafi konumumuzun, gelişmiş havayolu ağımızın, yüksek hizmet standartlarına sahip konaklama altyapımızın, modern kongre merkezlerimizin, zengin kültürel mirasımızın, farklı deneyimler sunabilen destinasyon çeşitliliğimizin, fiyat ve kalite dengesini iyi sunabilmemizin, sektörümüzün yüksek kriz yönetme becerisinin ve Türk misafirperverliğinin uluslararası etkinlikler açısından önemli avantajlar sunduğunu vurguluyorlar. Ancak buna rağmen, Türkiye'nin sahip olduğu potansiyelin henüz tam anlamıyla değerlendirildiğini söylemenin zor olduğunu, uluslararası pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için bazı alanlarda daha proaktif adımlar atılması gerektiğini açıklıyorlar. Sektör temsilcilerine göre uluslararası etkinlikleri daha fazla çekebilmek için, destinasyon bazlı global tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin daha güçlü ve sürdürülebilir şekilde yürütülmesi, büyük kongre merkezlerinin desteklenmesi, uluslararası kongre birlikleriyle daha güçlü iş birlikleri kurulması, teşvik mekanizmalarının artırılması, kamu-özel sektör koordinasyonunun daha da güçlendirilmesi kritik öneme sahip. Ayrıca havayolu bağlantılarının çeşitlendirilmesinin, organizasyonların ülkemize yönelmesinde avantaj sağlayacağını söylüyorlar. Özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarında Türkiye'nin MICE destinasyonu olarak konumlandırılması için daha hedefli kampanyalar yapılmasını öneriyorlar. Özellikle iş seyahatini tatille birleştiren "bleisure" trendine uygun kültürel ve gastronomik zenginliklerimizi, sunduğumuz yüksek hizmet kalitesiyle birleştirerek Türkiye'yi sadece bir tatil rotası değil, dünyanın öncü bilgi ve inovasyon merkezlerinden biri olarak konumlandırmamız gerektiğini belirtiyorlar. Rakip destinasyonlarda sunulan finansal destekler ve kolaylaştırıcı uygulamaların, Türkiye'de de daha sistematik şekilde uygulanmasının önemine vurgu yapıyorlar. Birçok ülkenin uluslararası kongreleri

çekebilmek için organizatörlere finansal destek, sponsorluk veya vergi avantajları sağladığını, Türkiye'de de özellikle büyük ölçekli uluslararası kongre ve etkinlikler için, daha rekabetçi teşvik programlarının oluşturulmasının sektörün gelişimini hızlandıracağını ifade ediyorlar.

Türkiye'de etkinlik sektörünün toplam pazar büyüklüğü 2023 itibarıyla yaklaşık 5 milyar dolar seviyesine ulaşmış olup her ne kadar istenilen ve beklenen seviyeye gelmemiş olsa da güçlü bir büyüme ivmesi yakaladı

Sektör temsilcileri, kongre ve toplantı turizmi segmentinde Türkiye'nin önünde bazı yapısal ve operasyonel zorluklar bulunduğunu ifade ediyorlar. Öncelikle dönemsel talep dalgalanmaları, artan maliyetler, uluslararası rekabette fiyat baskısı, jeopolitik belirsizlikler, döviz kuru dalgalanmaları, nitelikli iş gücü eksikliği, bazı destinasyonlarda fiziksel kapasite sınırlamaları, mevzuat açısından bazı izin süreçleri ve prosedürlerin, organizasyon planlamasında zaman kaybına yol açması, teşviklerin sınırlı veya sektöre özel düzenlenmemiş olduğunda, özellikle uluslararası etkinlikleri çekme konusunda rekabet dezavantajı oluşturması gibi pek çok sorun olduğunu açıklıyorlar. Altyapı tarafında ise, bazı şehirlerde kongre merkezleri, ulaşım bağlantıları ve otel kapasitesi yeterli olsa da standart ve kalite açısından tutarlılık eksiklikleri yaşanabildiğini; ayrıca teknik altyapı ve dijital çözümlerde standartizasyon sağlamanın hâlâ önemli bir ihtiyaç olduğunu belirtiyorlar. Çözüm önerileri olarak; mevzuat süreçlerinin hızlandırılması ve dijital platformlar üzerinden kolaylaştırılması, sektöre özel teşvik ve vergi avantajlarının artırılması, şehir bazlı kongre stratejilerinin güçlendirilmesi, şehir içi ulaşım ile kongre merkezlerinin entegrasyonunun artırılması, eğitim-sektör iş birliklerinin geliştirilmesi, uluslararası fuarlara daha koordineli katılım, sürdürülebilirlik açıklıyorlar. Bunun yanında SKAL International ve Gault&Millau gibi uluslararası oluşumlarla kurulan iş birliklerinin hem destinasyonun hem de tesislerin global görünürlüğünü artırarak talep yaratılmasına katkı sağlayacağını ifade ediyorlar. Öte yandan son dönemde özellikle Orta Doğu'da yaşanan jeopolitik gelişmelerin, seyahat kararlarını doğrudan etkileyebileceğini açıklayarak; bu süreçte tesisler olarak en önemli sorumluluklarının; güveni, şeffaflık iletişimi ve esnek operasyon yönetimi sağlamak olduğunu, misafirlere güncel bilgilendirme yapmak, iptal ve değişiklik süreçlerinde esneklik sunmak ve alternatif pazarlara hızlı adapte olmanın kritik önem taşıdığına vurgu yapıyorlar. 2026 yılı hedeflerini, ulusal ve uluslararası kurumsal organizasyon sayısını artırmak, global gelişmeler ve jeopolitik dinamiklerin etkisiyle hibrit ve teknoloji destekli toplantı çözümlerini geliştirmek, değişen koşullara hızlı adapte olabilen esnek çözümler sunmak olarak belirtiyorlar.



Işıl Özmen / I-MICE Derneği /
Yönetim Kurulu Başkanı

Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği (I-MICE), 2016 yılında toplantı, kongre ve etkinlik turizmi sektöründe faaliyet gösteren profesyonellerin bir araya gelmesiyle kurulmuştur. Kuruluş amacı; Türkiye’de MICE ekosistemini güçlendirmek, sektör paydaşları arasında iş birliğini artırmak ve ülkemizin uluslararası toplantı ve etkinlik pazarındaki rekabet gücünü yükseltmektir. Derneğimiz bugün MICE acenteleri, etkinlik ajansları, oteller, kongre merkezleri, destinasyon yönetim şirketleri, teknoloji firmaları, havayolu temsilcileri ve akademisyenlerden oluşan 600’e yakın üyeyi aynı çatı altında buluşturan güçlü bir mesleki platform haline gelmiştir. Temel misyonumuz; sektörde bilgi paylaşımını artıran, uluslararası standartları destekleyen ve Türkiye’nin MICE potansiyelini küresel ölçekte görünür kılan bir ortak akıl platformu oluşturmaktır. Aynı zamanda sektör profesyonellerinin gelişimini destekleyen çalışmalar ve yeni iş birlikleri ile Türkiye’nin MICE turizmi kapasitesini artırmayı hedefliyoruz. Kurulduğu günden bu yana yalnızca bir dernek olmanın ötesine geçen derneğimiz; eğitim programları, sosyal sorumluluk projeleri, networking etkinlikleri, tanıtım gezileri, info programları ile sektörel ve resmi ziyaretler aracılığıyla MICE ekosisteminin gelişimine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu çalışmaların en önemli çıktılarında biri de sektördeki farklı paydaşları aynı platformda buluşturarak iş birliği kültürünü güçlendirmek ve Türkiye’nin uluslararası etkinlik pazarındaki görünürliğini artırmaktır. Bugün MICE sektörünün gelişimi yalnızca turizm açısından değil; şehir ekonomisi, istihdam, marka değeri ve uluslararası bilgi paylaşımı açısından da stratejik bir alan olarak değerlendirilmektedir. MICE sektörü, turizm endüstrisinin en yüksek katma değer yaratan alanlarından biridir. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü verilerine göre toplantı ve kongre turizmi, turizm gelirlerinin yaklaşık %30’unu etkileyen stratejik bir segment olarak değerlendirilmektedir. Türkiye’de MICE turizmi; turizmin 12 aya yayılmasına katkı sağlaması, yüksek harcama yapan ziyaretçi profili oluşturması, destinasyon markalaşmasına destek vermesi gibi önemli avantajlar sunmaktadır. Araştırmalara göre MICE ziyaretçileri, klasik tatil turistlerine kıyasla 3-4 kat daha fazla harcama yapabilmektedir. Bu nedenle MICE sektörü yalnızca turizm gelirlerini artıran bir alan değil, aynı zamanda şehirlerin uluslararası

I-MICE Derneği, 600’e yakın üyeyi aynı çatı altında buluşturan, sektörde bilgi paylaşımını artıran, uluslararası standartları destekleyen ve Türkiye’nin MICE potansiyelini küresel ölçekte görünür kılan güçlü bir mesleki platform olarak konumlanıyor

bilgi ekonomisine entegre olmasını sağlayan önemli bir platformdur.

Önümüzdeki dönemde stratejik tanıtım, uluslararası lobcilik ve sektör iş birlikleri ile Türkiye’nin MICE turizminde ilk 10 destinasyon arasında kalıcı bir yer edinmesi mümkündür

Türkiye, sahip olduğu turizm altyapısı, ulaşım ağı ve kültürel çeşitlilik sayesinde MICE turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Elbette, iyileştirilmesi gereken tamamlanır da dünyada en çok tercih edilen destinasyon olmaması için hiçbir neden kalmaz. Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği (ICCA) verilerine göre İstanbul, 2024 yılında 86 uluslararası kongreye ev sahipliği yaparak dünya kongre şehirleri sıralamasında 20. sıraya ve Avrupa’da 15. sıraya yükselmiştir. Bunu tüm MICE segmenti etkinliklere yaymak ve ülkemizin fuar, düğün, gastronomi, sağlık vb. gibi her alanda da ilk sıralara gelmesi yönünde yoğun tanıtımlar yapmamız gerekmektedir. Çünkü, Türkiye’nin sahip olduğu altyapı, destinasyon çeşitliliği ve turizm deneyimi düşünüldüğünde küresel MICE pazarında çok daha büyük bir pay alma potansiyeli bulunmaktadır. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde stratejik tanıtım, uluslararası lobcilik ve sektör iş birlikleri ile Türkiye’nin MICE turizminde ilk 10 destinasyon arasında kalıcı bir yer edinmesi mümkündür. MICE sektörünün gelişimini etkileyen bazı temel başlıklar vardır ve bunların başında:

1. Uluslararası rekabetin artması; Dünya genelinde birçok şehir, MICE turizmini stratejik bir sektör olarak görmekte ve ciddi teşvik programları uygulamaktadır. Ülkemizde de bu anlamda teşvik edici düzenlemeler yapılmalıdır. **2. Tanıtım ve destinasyon pazarlaması;** güçlü bir destinasyon markası ve uzun vadeli tanıtım stratejileri gerekmektedir. Türkiye’nin MICE Turizmine uygunluğunu net anlatan içeriklerle tanıtıma ağırlık verilmesi önemli. **3. Kamu-özel sektör koordinasyonu;** Özellikle güvenlik, altyapı, ulaşım vb. gibi konularda tüm yerel yönetimlerle iş birliği yapılarak çözümler ve kolaylıklar sağlanmalıdır. Özellikle İstanbul’da deniz ulaşımı çoğaltılarak şehir trafiğine alternatif yaratılmalıdır. Akademik iş birlikleri, sağlık ve ticaret gibi birçok farklı alanın birlikte çalışmasını gerektiren bir sektördür. **4. Uluslararası lobcilik eksikliği;** Özellikle kongrelerin kazanılmasında akademik birlikler, meslek kuruluşları ve uluslararası federasyonlarla güçlü ilişkiler kurulması kritik rol oynamaktadır. **5. Havayolu şirketlerinin,** özellikle son dönemde THY’nin bazı destinasyonlarda uçuşlarını durdurması, sektörümüz açısından öngörülmemeyen bir zorluk oluşturmuş ve bu bölgelere hizmet veren acenteleri güç bir durumda bırakmıştır. Bu tür gelişmeler karşısında alternatif ulaşım seçeneklerinin sağlanması veya oluşan maliyetlerin telafisine yönelik mekanizmaların

geliştirilmesi sektörün sürdürülebilirliği açısından önem taşımaktadır. Bu noktada sektör olarak en önemli çözüm önerimiz; kamu, yerel yönetimlerin, turizm kurumlarının ve sektör temsilcilerinin iyi günde, kötü günde ortak bir strateji ile hareket etmesidir.

MICE sektörü, doğası gereği çok paydaşlı bir ekosistemdir

MICE sektörü, doğası gereği çok paydaşlı bir ekosistemdir. Bu nedenle başarı için kamu ve özel sektörün güçlü bir koordinasyon içinde çalışması büyük önem taşır demiştik. Devletin rolü özellikle şu alanlarda kritik hale gelmektedir: Uluslararası Fuarlarda MICE ile ilgili özel tanıtımlar Paneller / Konuşmacılar için teşvik; Destinasyon tanıtımı ve marka yönetimi (Deniz kum güneş haricinde sadece MICE Turizmüne özel tanıtımlar, bölgesel veya şehir bazlı); Finansal teşvik mekanizmaları; Altyapı yatırımları (Denizyolu / Havayolu) dır. Özel sektör ve STK’lar; operasyonel deneyim, hizmet kalitesi ve inovasyon konusunda sektörün gelişimine yön veren bilgileri raporlaştırmalı ve paylaşmalıdır. Dünya genelinde başarılı MICE destinasyonlarının çoğunda bu iş birliğinin güçlü bir şekilde kurulduğunu görüyoruz. Türkiye’de de son yıllarda bu konuda önemli adımlar atılmakla birlikte, rekabetçi destinasyonlarla kıyaslandığında daha sistematik teşvik modellerine ihtiyaç vardır. Pandemi sonrası dönemde küresel etkinlik endüstrisi hızlı bir toparlanma sürecine girmiştir. Türkiye’de etkinlik sektörünün toplam pazar büyüklüğü 2023 itibarıyla yaklaşık 5 milyar dolar seviyesine ulaşmış her ne kadar istenilen ve beklenen seviyeye gelmemiş olsa da güçlü bir büyüme ivmesi yakalamıştır. Bu doğrultuda 2026 yılı için sektörde üç önemli eğilim öngörüyoruz: **1- Hibrit ve teknoloji destekli etkinliklerin artması;** Dijital platformlar ve veri teknolojileri etkinliklerin tasarımını yeniden şekillendiriyor. **2- Sürdürülebilir etkinlik yönetimi;** Çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik kriterleri organizasyonların önemli bir parçası haline geliyor. **3- Destinasyon rekabetinin artması;** Şehirler MICE turizmini ekonomik kalkınmanın stratejik araçlarından biri olarak konumlandırıyor. I-MICE Derneği olarak 2026 yılında öncelikli hedeflerimiz ise; Sektör paydaşlarımız ile yılda bir kez buluşup çalıştay yapmak ve çıktılar rapor haline getirmek; Famtrip lerle hatırlanmaya veya yeniden keşfedilmeye ihtiyaç duyulan destinasyonlara destek vermek; Türkiye’nin her bölgesindeki paydaşları derneğimiz çatısında buluşturmak; Türkiye’nin MICE turizmi alanındaki görünürliğini artırmak adına yurt içi ve yurt dışında ki fuarlara katılmak; Genç profesyonellerin yetişmesinde rehber olabilmek için üniversitelerle işbirliğine devam etmek; Networking etkinlikleri ve B2B görüşmelerde üyeler arası işbirliğini arttırmak olacaktır.



Alkım Günaydın İpek / Ankara HiltonSA / Group, Meeting & Event Sales Director

Ankara HiltonSA, şehrin kalbindeki konumu ve "Hilton Event Ready" standartlarıyla MICE segmentinde başkent en köklü tesislerinden biridir. Bünyemizde farklı büyüklüklerde toplam 16 toplantı salonu bulunmaktadır. En büyük alanımız olan Kavaklıdere Balo Salonu, tiyatro düzeninde 621m2 saha alanı ile yaklaşık 600 kişiye kadar misafir ağırlayabilmektedir. Kavaklıdere harici Çankaya, Marco Polo ve Anadolu olmak üzere 3 ana salon vardır. Bu salonlar planlanan etkinlik türüne, teknik repertuarlarına ve tasarım biçimlerine göre ayrılırlar. Tüm salonlarımızda yüksek hızlı fiber internet, profesyonel ses ve ışık sistemleri, simültane tercüme kabin altyapısı ve hibrit toplantı imkanları mevcuttur. Sabit kurulumla sahip toplantı-etkinlik odalarımız ise (Boardroom) modern sunum teknolojileriyle ve konfor öncelik tasarımıyla dikkat çeker. Yıllık bazda küçük workshoplardan büyük kongrelere kadar, ortalama 350-380 arasında farklı ölçekte etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Ankara bir diplomasi ve ticaret şehri olduğu için yoğunluk genellikle TBMM'nin açık olduğu ve kamu projelerinin hızlandığı Eylül-Aralık ve Mart-Haziran dönemlerinde zirve yapar. Yaz ayları nispeten daha sakin. Kongre ve toplantı segmenti, otelimizin yıllık toplam gelirinin yaklaşık %35-40 bandını oluşturmaktadır. Toplam misafir sayımıza oranla değerlendirdiğimizde ise konaklayan misafirlerimizin yaklaşık %25-30'u doğrudan bir etkinlik veya toplantı vesilesiyle tesisimizde bulunmaktadır. Standart hizmetlerimiz kesintisiz Wi-Fi, "Meeting Planner" desteği, profesyonel ikram (coffee break) menüleri ve teknik ekip desteğidir. Özel talepler için sunduğumuz hizmetler: Firmalar bazen ürün lansmanları için araç sergileme alanı, özel marka giydirmeleri veya diyet kısıtlamalarına göre kişiselleştirilmiş "fine-dining" menüleri talep ediyor. Bu gibi durumlarda operasyon ve mutfak ekibimizle koordineli bir "tailor-made" (terzi usulü) yaklaşım sergiliyoruz. MICE misafirlerimize yoğun program sonrası stres atmaları için bünyemizdeki Health Club & Wellness merkezini (yüzme havuzu, sauna, Türk hamamı) öncelikli sunuyoruz. Ayrıca talebe göre Ankara Kalesi turu veya şehre yakın gastronomi deneyimleri için yerel rehberlik ve transfer hizmetleri organize edebiliyoruz.

Ankara HiltonSA olarak, şehrin kalbindeki lokasyonumuz ve "Hilton Event Ready" standartlarımızla MICE segmentinde, başkent en köklü tesislerinden biri olarak hizmet veriyoruz

Sektörel gelişim açısından; kongre turizmine özel teşviklerin artırılması, uluslararası tanıtım faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve eğitim-sektör iş birliklerinin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun yanında SKAL International ve Gault&Millau gibi uluslararası oluşumlarla kurulan iş birlikleri hem destinasyonun hem de tesislerin global görünürlüğünü artırarak talep yaratılmasına katkı sağlayacaktır

Türkiye MICE turizmi açısından küresel ölçekte henüz güçlü bir oyuncu değil ancak sahip olduğu diplomatik, kurumsal altyapı sayesinde yüksek katma değerli ve uluslararası etkinliklerde çok güçlü bir potansiyele sahip. Bu potansiyelin hayata geçmesi için en kritik adım belirli alanların uluslararası buluşma noktası olarak konumlandırılmasıdır. Türkiye, sahip olduğu güçlü avantajları daha net bir hikâye ve doğru hedefleme ile sunabilirse, uluslararası etkinlikler için çok daha tercih edilen bir merkez hâline gelebilir. Kongre ve toplantı turizmi (MICE) segmentinde karşılaşılan temel sorunlar; jeopolitik belirsizlikler, döviz kuru dalgalanmaları, nitelikli iş gücü eksikliği ve bazı destinasyonlarda fiziksel kapasite sınırlamaları olarak öne çıkmaktadır. Bu unsurlar, özellikle uluslararası organizasyonların karar süreçlerini ve uzun vadeli planlamalarını doğrudan etkileyebilmektedir. Bununla birlikte biz, otel olarak bu zorlukları minimize edecek güçlü bir altyapı ve operasyonel esneklik sunuyoruz. Farklı ölçeklerde etkinliklere uygun salonlarımız, teknolojik donanımımız ve deneyimli ekibimiz sayesinde, misafirlerimize kesintisiz ve

yüksek standartta hizmet sağlıyoruz. Sektörel gelişim açısından ise; kongre turizmine özel teşviklerin artırılması, uluslararası tanıtım faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve eğitim-sektör iş birliklerinin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun yanında SKAL International ve Gault&Millau gibi uluslararası oluşumlarla kurulan iş birlikleri, hem destinasyonun hem de tesislerin global görünürlüğünü artırarak talep yaratılmasına katkı sağlayacaktır. 2025 yılı, etkinlik ve toplantı sektörünün pandemi sonrası yeniden ivme kazandığı, kurumların stratejik buluşmalara ve bilgi paylaşımına daha güçlü şekilde yatırım yaptığı bir dönem olarak öne çıktı. Bu dinamik ortamda, özellikle savunma sanayii ve sağlık sektörlerinden gelen yüksek nitelikli talepler sayesinde organizasyon gücümüzü ve operasyonel yetkinliğimizi bir üst seviyeye taşıdık. Güçlü ekibimiz, yenilikçi yaklaşımımız ve müşteri odaklı çalışma modelimiz sayesinde yılı, belirlediğimiz hedeflerin yaklaşık %10 üzerinde bir performansla tamamlamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde amacımız yalnızca büyümek değil, sektörün dönüşümüne yön veren öncü kurumlardan biri olmaktır. 2026 yılında dijitalleşmeyi ve sürdürülebilirliği stratejimizin merkezine yerleştirerek Carbon Neutral Meetings yaklaşımını yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Uluslararası dernek toplantıları alanındaki konumumuzu daha da güçlendirirken, "Green Meeting" sertifikalı organizasyon sayımızı %20 artırarak sürdürülebilir etkinlik yönetiminde örnek gösterilen bir otel olma yolunda kararlılıkla ilerleyeceğiz.





Doğaç Çor / Delta Hotels by Marriott
Istanbul Karaköy / Genel Müdür

Delta Hotels by Marriott Istanbul Karaköy olarak, Marriott International'ın global hizmet standartlarını Karaköy'ün tarihi ve dinamik atmosferiyle bir araya getiriyoruz. Kasım 2025'te kapılarını açan otelimizde MICE yaklaşımımızı yalın ve sofistike bir deneyim üzerine kurguladık. 78 odalı otelimiz, büyük ölçekli kongrelerden ziyade üst düzey yönetici toplantıları, board meeting'ler, strateji çalıştayları ve özel kurumsal buluşmalar için verimli ve odaklı bir ortam sunuyor. Otelimizin en üst katında yer alan etkinlik alanımız, Galata Kulesi, Boğaz ve Tarihi Yarımada manzarasına sahip olup, tamamen gözükmeyecek şekilde açılabilen gjyotin camları sayesinde istenildiğinde bir teras gibi de kullanılabilir; gün ışığı alan modern mimarisıyla İstanbul'da farklı ve ilham verici bir atmosfer yaratıyor. Alanımız, tiyatro, sınıf ve U düzenlerinde esnek şekilde planlanabiliyor ve modern ses-görüntü sistemleriyle donatılmış durumda. Ayrıca toplantı alanı ve konaklama odalarında tam ses yalıtımı sağlayarak misafirlerimizin toplantı ve konaklama deneyiminde maksimum konforu garanti ediyoruz. Biz MICE'ı yalnızca bir toplantı organizasyonu olarak değil, aynı zamanda bir deneyim tasarımı olarak görüyoruz. Karaköy'ün gastronomi, sanat ve kültür duraklarına birkaç adım mesafede olmak, etkinlik programlarını şehirle entegre eden daha zengin ve ilham verici deneyimlere olanak sağlıyor; böylece misafirlerimize hem Marriott güvencesini hem de İstanbul'un özgün ruhunu aynı anda sunabiliyoruz. Delta Hotels by Marriott Istanbul Karaköy olarak açılışımızdan bu yana, Karaköy'ün ticari dinamizmi ile Marriott International'ın global hizmet standartlarını bir araya getirerek kurumsal etkinlik talebine güçlü bir yanıt veriyoruz. Yılın ilk aylarından itibaren yönetim toplantıları, seminerler ve farklı ölçeklerde etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz. İstanbul'un uluslararası MICE takvimiyle uyumlu olarak, organizasyon yoğunluğu özellikle bahar ve sonbahar aylarında artış gösteriyor. Otelimizdeki etkinlik alanımız, katılımcılara odaklı ve verimli bir ortam sunarken, yılın her döneminde kurumsal buluşmalar için güvenilir bir seçenek oluşturuyor. Henüz açılışımızın üzerinden kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen, MICE segmenti otelimiz için hızla büyüyen bir alan olarak öne çıkıyor. Karaköy'ün ticari dinamizmi ve otelimizin stratejik konumu, kurumsal konaklama ve toplantı taleplerini doğrudan artırıyor. Portföyümüz yalnızca yerel şirketlerle sınırlı değil; İstanbul merkezli global firmalar

Misafirlerimize hem Marriott güvencesini hem de İstanbul'un özgün ruhunu aynı anda yaşattığımız otelimiz, büyük ölçekli kongrelerden ziyade üst düzey yönetici toplantıları, board meeting'ler, strateji çalıştayları ve özel kurumsal buluşmalar için verimli ve odaklı bir ortam sunuyor

ve şehir dışından gelen kurumsal gruplar da otelimizde ağırlanıyor. Bu çeşitlilik, hizmet ve lojistik kapasitemizin farklı müşteri ihtiyaçlarına hitap edebildiğini gösteriyor. İlk üç aylık süreçte, iş dünyası ve etkinlik odaklı misafirlerimizden aldığımız geri bildirimler oldukça olumlu ve 2026 itibarıyla MICE segmentini daha da büyütme hedefliyoruz. Misafirlerimize yalnızca bir toplantı alanı değil, aynı zamanda güçlü bir lokasyon deneyimi sunuyoruz. Otelimizin Galataport İstanbul'a yürüme mesafesinde ve Galata'nın tarihi dokusu içinde konumlanması, yoğun toplantı programları arasındaki zamanı şehirle buluşturma fırsatı yaratıyor. Misafirlerimizin İstanbul'u daha yakından keşfedebilmeleri için farklı şehir rotaları öneriyor; otelimize birkaç adım mesafedeki İstanbul Tramvay durakları sayesinde Tarihi Yarımada'ya (Old City/ Historical Peninsula) hızlı ulaşım imkânı sağlıyoruz. Ayrıca vapur iskelelerine yürüme mesafesinde olmamız sayesinde misafirlerimiz Asya yakasına da oldukça pratik şekilde ulaşabiliyor. Bunun yanı sıra İstanbul Modern ile planladığımız iş birlikleri kapsamında sanat odaklı aktiviteler ve yerel rehberlerle düzenlenecek şehir turları üzerinde çalışıyoruz. Modern fitness salonumuzun yanı sıra, Beşiktaş JK'nın maçlarına ev sahipliği yapan Tüpraş Stadyumu'na yakınlığımız sayesinde spor sever misafirlerimizde de ayrı bir konaklama avantajı sunuyoruz. Ayrıca enerjik ve dinamik Karaköy sokaklarında çok alternatifli yiyecek, içecek ve eğlence imkânlarına sadece yürüme mesafesiyle ulaşabiliyorlar.

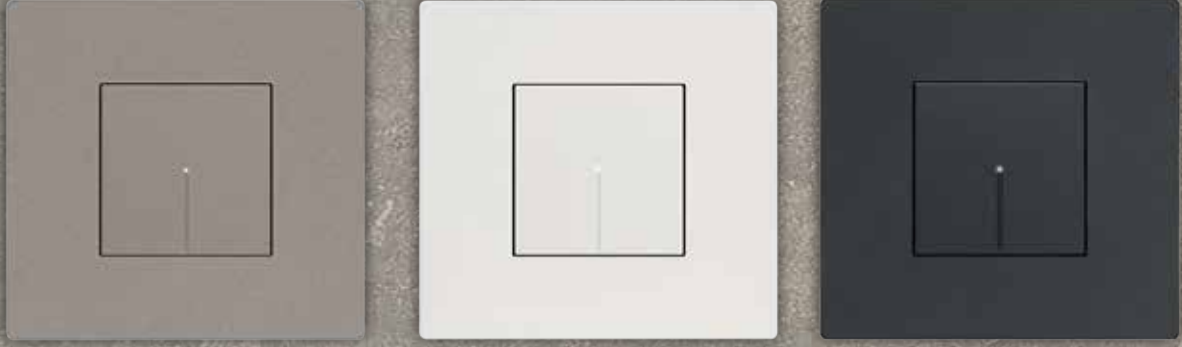
Türkiye'nin zengin kültürel mirasını, gastronomisini ve farklı destinasyonlarının sunduğu çeşitliliği, uluslararası etkinliklerle daha entegre bir şekilde sunabildiğimiz ölçüde rekabet gücümüzün çok daha yukarı taşınacağına inanıyorum. Misafirlerimize sadece bir kongre veya toplantı değil, aynı zamanda güçlü bir destinasyon deneyimi sunmak bu noktada belirleyici olacaktır

Türkiye'nin, özellikle İstanbul başta olmak üzere toplantı ve kongre turizminde global ölçekte son derece güçlü bir rekabet potansiyeline sahip olduğunu düşünüyorum. Stratejik coğrafi konumumuz, gelişmiş havayolu ağı ve yüksek hizmet standartlarına sahip konaklama altyapımız, uluslararası etkinlikler açısından önemli avantajlar sunuyor. Bununla birlikte, global MICE pazarında daha güçlü bir konuma ulaşabilmek için yalnızca altyapı ve kapasite değil, aynı zamanda deneyim odaklı bir yaklaşıma da odaklanmamız gerektiğine inanıyorum. Türkiye'nin zengin kültürel mirasını, gastronomisini ve farklı destinasyonlarının sunduğu çeşitliliği, uluslararası etkinliklerle daha entegre bir şekilde sunabildiğimiz ölçüde rekabet gücümüzün çok daha yukarı taşınacağına inanıyorum. Misafirlerimize sadece bir kongre

veya toplantı değil, aynı zamanda güçlü bir destinasyon deneyimi sunmak bu noktada belirleyici olacaktır. Kongre ve toplantı turizminin gelişiminde en önemli konulardan biri, yalnızca fiziksel altyapıya odaklanmak yerine hizmet sürekliliği ve nitelikli insan kaynağını aynı dengede geliştirebilmektir. MICE segmenti, yüksek operasyonel disiplin ve kursuz koordinasyon gerektiren bir alan olduğu için insan kaynağı kalitesi burada belirleyici bir rol oynuyor. Çözüm tarafında ise sektörel teşviklerin özellikle dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik ve uluslararası tanıtım projelerine daha fazla yönlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Ayrıca İstanbul'un küresel ölçekte güvenli, erişilebilir ve teknolojik bir MICE merkezi olarak daha güçlü bir iletişim stratejisiyle konumlandırılması önemli. Mevzuat tarafında ise yeni nesil ve esnek toplantı konseptlerine sahip tesislerin uluslararası organizasyonlara erişimini kolaylaştıracak düzenlemelerin yapılması, sektörün çeşitliliğini ve rekabet gücünü artıracaktır. 2025 yılı, Delta Hotels by Marriott Istanbul Karaköy için vizyonumuzu hayata geçirdiğimiz ve Kasım itibarıyla sektöre giriş yaptığımız heyecan verici bir başlangıç yılı oldu. Kısa sürede MICE segmentinden aldığımız geri bildirimler, İstanbul'daki modern toplantı ihtiyaçlarını doğru şekilde karşıladığımızı gösterdi. 2026'da hedefimiz, bu ivmeyi sürdürülebilir kılmak, bölgenin en prestijli kurumsal buluşma noktası olmak ve MICE gelirlerimizi %20 büyüterek toplantı doluluk oranlarını artırmak. Finans, teknoloji, danışmanlık ve uluslararası ticaret alanlarındaki firmalar odak noktamız; global şirketlerin bölgesel ve üst yönetim toplantılarını ağırlamak da önceliklerimiz arasında. Teknolojik altyapımızı kişiselleştirilmiş hizmetle birleştirerek, misafirlerimize yalnızca toplantı değil, aynı zamanda İstanbul'un simgesel manzaralarını ve prestijli bir ortamı deneyimleme fırsatı sunmayı amaçlıyoruz.



Dünyanızı aydınlatın. **Şimdi**



Zamansız tasarım, **akıllı** teknoloji ve **sürdürülebilir** yaklaşım **Light Now**'da buluşuyor. Mekanlarınızı estetik, konfor ve kontrolle yeniden tanımlayın. **Şimdi.**



LIGHT **now**

Yeşil vizyon ve çevre dostu malzemeler



KARIŞIM

35% VİSKOZ
65% ORGANİK
BOYA-GERİ
DÖNÜŞTÜRÜLMÜŞ-ABS



KARIŞIM

ORGANİK BOYA
GERİ DÖNÜŞTÜRÜLMÜŞ
-ABS



Sosyal medya hesaplarımıza QR kodu taratarak ulaşabilirsiniz

bticino

Bir grup markasıdır | **legrand**



Hasan Ekmen / Barceló Hotel Group
Bölge Müdürü

İspanya merkezli dünyanın önde gelen turizm gruplarından Barceló Hotel Group olarak, Türkiye’de Barceló Hotels & Resorts ve Occidental Hotels & Resorts olmak üzere iki marka altında, üç farklı şehirde dört otel ile faaliyet gösteriyoruz. 5 yıldızlı otellerimiz arasında İstanbul Beyoğlu’nda bulunan Barceló İstanbul ve Kapadokya, Ortahisar’da yer alan Barceló Cappadocia yer alıyor. 4 yıldızlı otellerimiz ise İstanbul’daki Occidental Ankara ve Ankara’daki Occidental Ankara. MICE operasyonlarımızı “Meet Barceló” çatısı altında yürütüyoruz. Toplam 669 oda ve 23 toplantı salonu kapasitemizle, Türkiye’nin en kapsamlı MICE portföylerinden birine sahibiz. Barceló İstanbul’da 365 m²’lik balo salonu dahil 7 salon ile tiyatro düzeninde 340 kişiye; Occidental Taksim’de 270 m²’lik balo salonu dahil 7 salon ile 300 kişiye; Occidental Ankara’da ihtiyaca göre 4’e kadar bölünebilen salon ile 150 kişiye kadar; Barceló Cappadocia’da ise 780 m²’lik kongre merkezi ve ihtiyaca göre bölünerek çeşitli etkinliklere ev sahipliği yapabildiği balo salonu ile tiyatro düzende 950 kişiye kadar kapasite sunuyoruz. Tüm salonlarımız profesyonel ses sistemleri, projeksiyon altyapısı, yüksek hızlı internet ve farklı oturma düzenlerine uyum sağlayan esnek konfigürasyon seçenekleriyle donatılmış durumda. Grup genelinde yıllık ortalama 1.500’ü aşkın toplantı, seminer, lansman ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Etkinlik yoğunluğu, sektör dinamikleriyle paralel şekilde özellikle ilkbahar (Mart-Haziran) ve sonbahar (Eylül-Kasım) dönemlerinde zirveye ulaşıyor. Bu iki dönem, toplam etkinlik hacmimizin yaklaşık yüzde 60’ını oluşturuyor. Barceló Cappadocia özelinde ise incentive programlarının etkisiyle yaz döneminde de MICE açısından aktif bir destinasyon olarak öne çıkıyor. MICE segmenti, grubumuzun Türkiye operasyonlarında stratejik bir gelir kalemi olarak konumlanıyor. Ancak bu pay, otellerimize göre farklılık gösteriyor. Barceló Cappadocia’da, kongre merkezinin ölçeği nedeniyle bu oran daha yüksek seyrederken, İstanbul otellerimizde leisure ve MICE segmentleri arasında daha dengeli bir dağılım söz konusu. “Meet

İspanya merkezli Barceló Hotel Group olarak, MICE operasyonlarımızı “Meet Barceló” çatısı altında yürütüyor, toplamda 23 toplantı salonu kapasitemizle, Türkiye’nin en kapsamlı MICE portföylerinden biri olarak hizmet veriyoruz

Barceló” konsepti kapsamında, MICE gelir payını her yıl sistematik ve sürdürülebilir bir şekilde artırmayı hedefliyoruz. Tüm otellerimizde projektör, perde, dahili ses sistemi, mikrofon, kırtasiye seti ve yüksek hızlı Wi-Fi gibi temel ihtiyaçlar paket kapsamında standart olarak sunuluyor. Güçlü dijital altyapımız sayesinde hibrit toplantı taleplerine kesintisiz yanıt verebiliyoruz. Diğer yandan LED ekran sistemleri, simultane çeviri, özel ışık tasarımı ve canlı yayın kurulumu gibi ileri seviye taleplerde, alanında uzman çözüm ortaklarımızla koordineli çalışarak, her organizasyonu ihtiyaca özel şekilde tasarlıyoruz. Her otelimiz, bulunduğu destinasyonun ruhunu yansıtan sosyal programlar sunuyor. İstanbul otellerimizde, anlaşmalı profesyonel rehberler eşliğinde şehir turları ve gastronomi odaklı deneyimler düzenlenirken; Barceló İstanbul’un 11. katındaki Lounge 11, panoramik manzaralı kokteyller için, B-Heaven Rooftop Restoranı ise özel akşam yemeklerine ev sahipliği yapıyor. Occidental Ankara’da başkent odaklı kültür turları organize edilirken, Barceló Cappadocia’da sıcak hava balonu deneyimi, vadi yürüyüşleri, çömlek atölyeleri ve yeraltı şehir ziyaretleri gibi özgün aktiviteler toplantı programlarının en güçlü tamamlayıcısı olarak konumlanıyor.

Sektörün en kritik gündem maddelerinin başında uluslararası kongreleri çekmeye yönelik teşvik mekanizmalarının sınırlı olması ve başvuru süreçlerinin bürokratik yapısı geliyor. Kongre fonlarının artırılması ve süreçlerin sadeleştirilmesi Türkiye’nin ICCA sıralamasındaki konumunu doğrudan yükseltecektir. Dijital altyapı standartlarının yükseltilmesi ve sürdürülebilir etkinlik sertifikasyonlarının yaygınlaştırılması da sektörün öncelikli gelişim alanları arasında yer alıyor

Türkiye, coğrafi konumu, güçlü uçuş bağlantıları ve rekabetçi fiyat-kalite dengesiyle MICE sektöründe büyük potansiyele sahip. Ancak global düzeyde hak ettiği payı henüz tam olarak aldığını söylemek mümkün değil. Portföyümüz özelinde bakıldığında; İstanbul’un üç kıtayı başlatan bir merkez olması, Kapadokya’nın dünyada eşi benzeri olmayan doğal peyzajı ve Ankara’nın diplomatik merkez kimliği, tek bir grup çatısı altında sunulabilen üç farklı değer önerisi oluşturuyor. Bu potansiyelin daha güçlü

şekilde değerlendirilmesi için sürdürülebilirlik sertifikaları, teknolojik altyapı ve gastronomi kalitesini, uluslararası pazarlamanın merkezine koyarak, Türkiye’nin MICE konumunun daha da güçlendirebileceğine inanıyoruz. Sektörün en kritik gündem maddelerinin başında uluslararası kongreleri çekmeye yönelik teşvik mekanizmalarının sınırlı olması ve başvuru süreçlerinin bürokratik yapısı geliyor. Kongre fonlarının artırılması ve süreçlerin sadeleştirilmesi Türkiye’nin ICCA sıralamasındaki konumunu doğrudan yükseltecektir. Bunun yanı sıra şehirler arası ulaşım altyapısının güçlendirilmesi, İstanbul-Kapadokya hattı başta olmak üzere, multi-destinasyon MICE programlarının önünü açacaktır. Dijital altyapı standartlarının yükseltilmesi ve sürdürülebilir etkinlik sertifikasyonlarının yaygınlaştırılması da sektörün öncelikli gelişim alanları arasında yer alıyor. 2025 yılı, grubumuz açısından MICE segmentinde güçlü bir büyüme yılı oldu. Barceló Cappadocia’nın tam kapasite ile ilk yılını tamamlaması ve kongre merkezinin uluslararası incentive programları çekmesi, portföyümüzün MICE kapasitesini belirgin şekilde artırdı. 2026 yılında ise “Meet Barceló” konseptini daha da güçlendirmeyi, İstanbul ve Kapadokya’yı kapsayan multi-destinasyon MICE paketlerini geliştirmeyi ve uluslararası kongre organizasyonlarıyla iş birliklerimizi derinleştirmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda tüm otellerimizde hibrit etkinlik altyapısını standartlaştırmayı ve sürdürülebilir etkinlik sertifikasyon süreçlerini tamamlamayı planlıyoruz.



Service+

Testi Geçen Güvenlik

Yangın dayanımlı
kapı kapaticılar

Yangın koruma
pedleri

Yangın fitilleri

Yangın dayanımlı
mentşe

Yangın dayanımlı
kapı kolu

Yangın dayanımlı
köpük ve mastikler

Yangın panelleri

Kapı altı
giyotinleri

Doğru
konumlandırma

Detay çizimler

Panel ve aksesuar
seçimi

Uyumlandırma

Doğru ürün seçimiyle
sertifikalı güvenlik için:



HÄFELE



Seda Rastgeldi Gülen / DoubleTree by Hilton Şanlıurfa / Ticari Müdür

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, Şanlıurfa'nın gelişen iş ve turizm potansiyeline hizmet eden, uluslararası marka standartlarında faaliyet gösteren modern bir şehir otelidir. Hem konaklama hem de toplantı organizasyonları için tasarlanmış altyapımız sayesinde kurumsal etkinlikler, seminerler, lansmanlar ve özel organizasyonlar için bölgedeki önemli adreslerden biri konumundayız. Otelimizde toplamda 1000 kişiye kadar konuk ağırlayabilen ve ayrı girişe sahip Urfa Balo Salonu ikiye bölünebilirken, gün ışığı alabilen Halfeti Salonu, üçe bölünebiliyor ve şık kahve molalarına ev sahipliği yapacak ferah fuayesiyle hizmet veriyor. Otel, 14 kişiye kadar özel toplantılar için tasarlanan Siverek Toplantı Salonu'na da ev sahipliği yapıyor. Salonlarımız modern teknik altyapı ile donatılmış olup yüksek hızlı internet, gelişmiş ses ve görüntü sistemleri, projeksiyon cihazları ve esnek oturma düzenleri ile desteklenmektedir. Ayrıca Urfa Balo Salonu'nda karşılıklı konumlandırılmış iki adet büyük 4K LED ekran bulunmakta olup, bu teknoloji özellikle kongreler, lansmanlar ve büyük ölçekli etkinliklerde güçlü bir görsel deneyim sunmaktadır. Otelimiz yıl içerisinde birçok toplantı, seminer ve kurumsal organizasyona ev sahipliği yapmaktadır. Bu organizasyonlar; şirket toplantıları, eğitim programları, kamu kurumları etkinlikleri, lansmanlar ve sosyal etkinliklerden oluşmaktadır. Organizasyon yoğunluğu genellikle ilkbahar ve sonbahar aylarında artış göstermektedir. Özellikle Mart-Haziran ve Eylül dönemleri toplantı ve etkinlik segmenti

Şanlıurfa'nın gelişen iş ve turizm potansiyeline hizmet eden, uluslararası marka standartlarında faaliyet gösteren, modern bir şehir oteli olarak, bölgedeki önemli adreslerden biri konumundayız

açısından en yoğun dönemlerimizdir. Kongre ve toplantı (MICE) segmenti, otelimizin yıllık toplam gelirleri içinde stratejik bir paya sahiptir. Bu grup; oda, toplantı salonu, F&B ve yardımcı hizmet gelirlerini destekleyerek yıl boyu dengeli bir talep yapısı oluşturur. Misafir kompozisyonu içinde de anlamlı bir ağırlığı bulunur; ancak dönemsel etkinlik takvimine ve şehirdeki kongre yoğunluğuna bağlı olarak yıl içinde dalgalanma gösterebilir. Toplantı organizasyonlarında katılımcıların ihtiyaç duyduğu tüm detayları kapsayan kapsamlı bir hizmet sunuyoruz. Standart hizmetlerimiz arasında; teknik ekipman ve toplantı altyapısı (Urfa Balo Salonu'nda karşılıklı konumlandırılmış 4K LED ekranlar, bardo projeksiyon sistemi ve profesyonel projeksiyon perdeleri), yüksek hızlı internet erişimi, profesyonel etkinlik koordinasyonu, coffee break ve catering hizmetleri, kurumsal kahvaltı, öğle ve akşam yemekleri yer almaktadır. MICE misafirlerimizin yoğun toplantı programları dışında kalan zamanlarını daha keyifli ve dinlendirici şekilde değerlendirebilmeleri için otel bünyesinde çeşitli wellness olanakları sunuyoruz. Otelimizde yer alan Spa Soul tarafından işletilen yaklaşık 1600 m² büyüklüğündeki spa ve sağlık kompleksi, bölgenin en gelişmiş wellness alanlarından biridir. Misafirlerimizin günün yorgunluğunu atabilecekleri kapsamlı bir dinlenme deneyimi sunmaktadır. Spa merkezimizde profesyonel bakım ve terapi hizmetlerinin yanı sıra yarı olimpik kapalı yüzme havuzu, son teknoloji ekipmanlarla donatılmış fitness merkezi, sauna, buhar odaları, ıgloo ve Türk hamamı gibi olanaklar bulunmaktadır. Özellikle yoğun toplantı programlarına katılan kurumsal misafirlerimiz için bu alanlar, gün sonunda rahatlama ve yenilenme imkanı sağlayan önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Bu sayede misafirlerimiz iş ve dinlenme dengesini aynı çatı altında deneyimleyebilmektedir.

Kongre ve toplantı turizmi segmentinde karşılaşılan başlıca zorluklar arasında; uluslararası organizasyonların uzun planlama süreçleri, tanıtım ve destinasyon pazarlamasının yeterince güçlü olmaması, bazı destinasyonlarda ulaşım altyapısının sınırlı olması yer almaktadır. Bu noktada destinasyon bazlı tanıtım faaliyetlerinin artırılması, kamu özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi ve uluslararası kongreler için teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi sektörün büyümesine katkı sağlayacaktır

Türkiye, coğrafi konumu, güçlü turizm altyapısı ve deneyimli hizmet sektörü sayesinde kongre ve toplantı turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Özellikle büyük şehirlerdeki kongre merkezleri ve uluslararası otel zincirleri, bu segmentin gelişmesine ciddi katkı sağlamaktadır. Uluslararası etkinlikleri çekme konusunda Türkiye'nin en büyük avantajları; erişilebilirlik, güçlü otel altyapısı, kültürel zenginlik ve rekabetçi fiyat avantajıdır. Bu avantajların daha etkin tanıtılması ve uluslararası organizasyonlarla iş birliklerinin artırılması, ülkemizin global MICE pazarındaki konumunu daha da güçlendirebilir. Kongre ve toplantı turizmi segmentinde karşılaşılan başlıca zorluklar arasında; uluslararası organizasyonların uzun planlama süreçleri, tanıtım ve destinasyon pazarlamasının yeterince güçlü olmaması, bazı destinasyonlarda ulaşım altyapısının sınırlı olması yer almaktadır. Bu noktada destinasyon bazlı tanıtım faaliyetlerinin artırılması, kamu özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi ve uluslararası kongreler için teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi sektörün büyümesine katkı sağlayacaktır. 2025 yılı, toplantı ve etkinlik segmenti açısından otelimiz için oldukça hareketli geçen bir yıl olmuştur. Kurumsal şirket toplantıları, kamu kurumları etkinlikleri ve çeşitli sosyal organizasyonlarla güçlü bir etkinlik takvimi oluşturduk. 2026 yılı için hedefimiz ise özellikle kurumsal toplantılar, bölgesel kongreler ve uluslararası şirket etkinliklerini artırmak ve Şanlıurfa'yı toplantı turizmi açısından daha görünür bir destinasyon haline getirmeye katkı sağlamaktır. Ayrıca dijital pazarlama faaliyetleri ve uluslararası marka gücümüz sayesinde, toplantı ve etkinlik segmentinde daha fazla global şirketi bölgemize çekmeyi hedefliyoruz.



Endüstriyel ısıtma ve proses ısısında
üstün kaliteli, sürdürülebilir ve
güvenli çözüm:

Bosch Endüstriyel Sistemler



Ayrıntılı
bilgi için:



**Sustainable heat.
Industrial experts.**



**Tahsin Kirik / Pine Bay Hotels & Resorts
- Göçtur Turizm / Satış ve Pazarlama
Koordinatörü**

Pine Bay Hotels & Resorts, yalnızca bir konaklama tesisi değil; doğa, deneyim ve profesyonel organizasyon altyapısını bir araya getiren güçlü bir MICE destinasyonudur. Kuşadası'nın en özel koylarından birinde konumlanan tesisimiz, farklı ölçeklerdeki organizasyonlara esnek çözümler sunabilen 10 adet toplantı salonuna sahiptir. 1.000 m² Conference Hall ve 550 m² Royal Salon gibi yüksek kapasiteli alanlarımızın yanı sıra, daha butik organizasyonlara uygun salonlarımız ile 50'den 1.000 kişiye kadar geniş bir katılımcı kapasitesine hitap edebiliyoruz. Tüm salonlarımızda ileri teknoloji ses-görüntü sistemleri, yüksek hızlı internet altyapısı ve farklı oturma düzenlerine uygun esnek kurulum seçenekleri bulunmaktadır. Ayrıca deniz manzaralı açık alanlarımız, organizasyonlara klasik toplantı anlayışının ötesinde deneyim odaklı bir boyut kazandırmaktadır. Pine Bay Hotels & Resorts tesisimizde 2022 yılında 103, 2023 yılında 117 ve 2024 yılında 109 etkinlik gerçekleştirilmiştir. Bu üç yılın ortalaması yıllık 110 organizasyon seviyesindedir. 2025 yılında ise önemli bir ivme yakalayarak toplam 165 etkinliğe ulaştık. Özellikle Ocak-Mayıs ve Ekim-Aralık dönemlerinde artan MICE talebi, tesis doluluğunun yıl geneline dengeli bir şekilde yayılmasını sağlamaktadır. Bu yapı sayesinde yalnızca doluluk değil, operasyonel verimlilik ve gelir optimizasyonu da sürdürülebilir hale gelmektedir. 2024 yılında MICE segmenti toplam oda gecelememiz içerisinde %14 paya sahipken, 2025 yılında bu oran %21 seviyesine ulaşmıştır. Stratejik hedefimiz bu oranı %20-25 bandında sürdürülebilir şekilde konumlandırmaktır. Misafir sayısı bazında yaklaşık %20 seviyesinde yer alan bu segment, kişi başı harcama ve yan gelir üretimi açısından yüksek katma değer sağlamaktadır. Bu durum, MICE segmentini yalnızca doluluk değil, kârlılık açısından da kritik bir konuma taşımaktadır. Toplantı organizasyonlarında sunduğumuz hizmet anlayışı, operasyonel mükemmeliyet ile kişiselleştirilmiş deneyimi bir araya getirmektedir. Teknik altyapı, F&B planlaması,

Kuşadası'nın en özel koylarından birinde konumlanan tesisimiz, yalnızca bir konaklama tesisi değil; doğa, deneyim ve profesyonel organizasyon altyapısını bir araya getiren güçlü bir MICE destinasyonudur

operasyon koordinasyonu ve hızlı süreç yönetimi standart hizmetlerimizin temelini oluştururken; kurumsal firmalardan gelen özel taleplere "terzi işi" çözümler sunarak her organizasyonu özgün bir deneyime dönüştürüyoruz. Özellikle hibrit etkinlikler, marka deneyimi kurguları ve konsept organizasyonlar son dönemde öne çıkan başlıca talepler arasında yer almaktadır. MICE misafirlerimizin deneyimini yalnızca toplantı salonları ile sınırlamıyoruz. Kuşadası'nın tarihi ve kültürel değerlerini ön plana çıkaran Efes turları, spa & wellness programları ve tesis içi sosyal aktiviteler ile organizasyonları bütünsel bir deneyime dönüştürüyoruz. Ayrıca ekip motivasyonunu artıran takım aktiviteleri ve özel konsept akşam organizasyonları ile misafir memnuniyetini üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz.

MICE segmentinde karşılaşılan temel zorluklar arasında mevzuat süreçleri, teşvik yetersizliği ve artan uluslararası rekabet yer almaktadır. Bunun yanı sıra son dönemde özellikle Orta Doğu'da yaşanan jeopolitik gelişmeler ve bölgesel güvenlik algısındaki dalgalanmalar, seyahat kararlarını doğrudan etkilemektedir. Bu süreçte tesisler olarak en önemli sorumluluğumuz; güven, şeffaf iletişim ve esnek operasyon yönetimi sağlamaktır

Türkiye, MICE turizmi açısından güçlü bir potansiyele sahiptir. Coğrafi konumu, tesis kalitesi ve hizmet anlayışı ile önemli avantajlar sunmaktadır. Ancak global ölçekte daha güçlü bir konum elde edebilmek adına destinasyon bazlı marka iletişiminin artırılması, uluslararası tanıtım faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve teşvik mekanizmalarının daha etkin kullanılması gerekmektedir. MICE

segmentinde karşılaşılan temel zorluklar arasında mevzuat süreçleri, teşvik yetersizliği ve artan uluslararası rekabet yer almaktadır. Bunun yanı sıra son dönemde özellikle Orta Doğu'da yaşanan jeopolitik gelişmeler ve bölgesel güvenlik algısındaki dalgalanmalar, seyahat kararlarını doğrudan etkilemektedir. Bu durum, özellikle kongre ve toplantı organizasyonlarına katılım sağlayacak yabancı misafirlerin seyahat planlarını ertelemesine, bazı durumlarda ise tamamen iptal etmesine neden olabilmektedir. Uluslararası katılımcı oranının düşmesi, organizasyonların ölçeğini ve sürdürülebilirliğini doğrudan etkileyen önemli bir faktör haline gelmiştir. Bu süreçte tesisler olarak en önemli sorumluluğumuz; güven, şeffaf iletişim ve esnek operasyon yönetimi sağlamaktır. Misafirlerimize güncel bilgilendirme yapmak, iptal ve değişiklik süreçlerinde esneklik sunmak ve alternatif pazarlara hızlı adapte olmak kritik önem taşımaktadır. Aynı zamanda iç pazarın ve yakın coğrafyaların daha etkin değerlendirilmesi, hibrit ve bölgesel organizasyon modellerinin geliştirilmesi de bu dönemde öne çıkan çözüm yaklaşımları arasında yer almaktadır. Uzun vadede ise kamu ve özel sektör iş birliklerinin artırılması, destinasyon bazlı güven algısının güçlendirilmesi ve uluslararası tanıtım faaliyetlerinin sürdürülebilir şekilde devam ettirilmesi, sektörün bu tür dalgalanmalara karşı daha dirençli hale gelmesini sağlayacaktır. 2025 yılı, MICE segmentinde en güçlü büyüme sağladığımız yıl olmuştur. 2026 yılı için hedefimiz, ulaştığımız bu hacmi koruyarak dengeli ve sürdürülebilir büyümeyi devam ettirmektir. Aynı zamanda dijitalleşme, doğrudan satış kanallarının güçlendirilmesi ve deneyim odaklı hizmet anlayışımız ile MICE segmentinde fark yaratan bir marka olmayı hedefliyoruz.





Selin Korada Dönmez / Crowne Plaza
Istanbul Asia Hotel & Convention Center /
Satış Pazarlama Müdürü

MICE odaklı hizmet anlayışımızla, Crowne Plaza Istanbul Asia olarak misafirlerimize geniş ve esnek çözümler sunuyoruz. Toplam 9.840 m² toplantı alanına sahip otelimizde, 1.485 m² ve 885 m² büyüklüğünde iki balo salonu ile birlikte 26 toplantı salonu bulunmaktadır. Kolonsuz, 7,1 metre tavan yüksekliğine sahip ve bölünebilir yapıda tasarlanan balo salonlarımız; kongrelerden özel davetlere kadar farklı ihtiyaçlara kolaylıkla uyum sağlamaktadır. Tüm salonlarımızda yüksek hızlı internet, gelişmiş ses-görüntü sistemleri ve modern teknik ekipmanlar standart olarak sunuluyor. Kapasite açısından ise tiyatro düzeninde 1.800, sınıf düzeninde 800 ve resepsiyon düzeninde 2.000 kişiye kadar organizasyonlara ev sahipliği yapabiliyoruz. Kısacası, 10 kişilik butik toplantılardan binlerce katılımcılı büyük etkinliklere kadar her ölçekte organizasyon için profesyonel ve konforlu bir deneyim sunuyoruz. Yıl boyunca oldukça yoğun bir organizasyon trafiğine sahibiz. Ortalama olarak her yıl yüzlerce toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Geniş salon kapasitemiz ve esnek kullanım alanlarımız sayesinde hem küçük ölçekli toplantıları hem de yüksek katılımlı kongre ve lansmanları aynı anda gerçekleştirebiliyoruz. Organizasyon yoğunluğumuz mevsimsel olarak değişkenlik gösteriyor. İlkbahar ve sonbahar dönemleri, özellikle iş dünyasının en aktif olduğu zamanlar olduğu için en yoğun sezonlarımızı oluşturuyor. Yaz aylarında daha çok özel etkinlikler ve uluslararası gruplar öne çıkarken, kış döneminde ise daha çok iç pazar odaklı toplantılar ve şirket etkinlikleri ağırlık kazanıyor. Kongre ve toplantı segmenti, otelimizin gelir yapısında önemli bir yere sahip. Yıllık toplam gelirlerimizin yaklaşık %30-40'ı MICE segmentinden elde ediliyor. Özellikle büyük ölçekli kongreler, lansmanlar ve çok günlük organizasyonlar bu payın artmasında etkili oluyor. Misafir profiline baktığımızda ise, toplam konaklayan misafirlerimizin yaklaşık %25-35'ini toplantı ve etkinlik katılımcıları oluşturuyor. Bu oran, yıl içindeki organizasyon yoğunluğuna ve sezonlara bağlı olarak dönemsel farklılıklar gösterebiliyor. Toplantı organizasyonlarımızda standart olarak; yüksek hızlı internet, projeksiyon ve gelişmiş ses-

MICE odaklı hizmet anlayışımızla, 10 kişilik butik toplantılardan binlerce katılımcılı büyük etkinliklere kadar her ölçekte organizasyon için profesyonel ve konforlu bir deneyim sunuyoruz

görüntü sistemleri, teknik destek ekibi, farklı oturma düzenlerine uygun salon kurulumu, karşılama ve yönlendirme hizmetleri ile coffee break ve catering seçenekleri sunuyoruz. Ayrıca organizasyon süresince tek yetkili bir ekip ile sürecin baştan sona koordinasyonunu sağlıyoruz. Bunun yanı sıra kurumsal firmalardan sıklıkla marka odaklı konsept tasarımlar, özel sahne ve dekor uygulamaları, hibrit/online yayın altyapısı, kişiselleştirilmiş menüler veya VIP hizmetler gibi talepler alıyoruz. Bu tür ihtiyaçlarda, satış ve operasyon ekiplerimiz organizasyon öncesinde detaylı bir planlama yaparak ilgili çözüm ortaklarımızla birlikte tamamen projeye özel çözümler geliştiriyor ve kusursuz bir deneyim sunmayı hedefliyoruz. MICE misafirlerimizin serbest zamanlarını değerlendirmelerine yönelik otel bünyesinde doğrudan bir aktivite konseptimiz bulunmamakla birlikte, talep edilen özel etkinliklerde çözüm ortaklarımız aracılığıyla tüm sürecin koordinasyonunu üstleniyoruz. Böylece misafirlerimizin ihtiyaçlarına uygun, dış kaynaklı ama sorunsuz ilerleyen organizasyonlar sunabiliyoruz. Öte yandan, otelimizin İstanbul'un en büyük açık hava outlet AVM'lerinden biri olan Viaport AVM içerisinde yer alması ve doğrudan otel içinden erişim imkânı sağlaması önemli bir avantaj yaratıyor. Misafirlerimiz yoğun geçen toplantı ve organizasyonların ardından alışveriş, yeme-içme ve sosyal alanlarda vakit geçirerek keyifli bir deneyim yaşayabiliyor.

Kongre ve toplantı turizmi segmentinde Türkiye'nin önünde bazı yapısal ve operasyonel zorluklar bulunuyor. Çözüm önerileri olarak; mevzuat süreçlerinin hızlandırılması ve dijital platformlar üzerinden kolaylaştırılması, sektöre özel teşvik ve vergi avantajlarının artırılması, Türkiye'nin global MICE pazarındaki rekabet gücünü ciddi ölçüde artıracaktır

Türkiye, toplantı ve kongre turizmi açısından son yıllarda önemli bir gelişim göstererek global ölçekte rekabetçi destinasyonlar arasında yerini sağlamlaştırmıştır. Özellikle İstanbul gibi stratejik konumu güçlü şehirlerimiz; Avrupa, Asya ve Orta Doğu arasında bir köprü görevi görerek uluslararası organizasyonlar için büyük bir avantaj sunmaktadır. Bununla birlikte, mevcut potansiyelin tam anlamıyla değerlendirildiğini söylemek için hâlâ gelişim alanları bulunduğunu düşünmekteyim. Özellikle ülkemizin coğrafi konumu, ulaşım kolaylığı, modern otel ve kongre altyapısı ile rekabetçi fiyat avantajı daha güçlü bir şekilde uluslararası pazarlarda konumlandırılabilir. Kongre ve toplantı turizmi segmentinde Türkiye'nin önünde

bazı yapısal ve operasyonel zorluklar bulunuyor. Öncelikle mevzuat açısından bazı izin süreçleri ve prosedürler, organizasyon planlamasında zaman kaybına yol açabiliyor. Teşvikler sınırlı veya sektöre özel düzenlenmemiş olduğunda, özellikle uluslararası etkinlikleri çekme konusunda rekabet dezavantajı oluşabiliyor. Altyapı tarafında ise, bazı şehirlerde kongre merkezleri, ulaşım bağlantıları ve otel kapasitesi yeterli olsa da standart ve kalite açısından tutarlılık eksiklikleri yaşanabiliyor. Ayrıca teknik altyapı ve dijital çözümlerde standardizasyon sağlamak hâlâ önemli bir ihtiyaç. Çözüm önerileri olarak; mevzuat süreçlerinin hızlandırılması ve dijital platformlar üzerinden kolaylaştırılması, sektöre özel teşvik ve vergi avantajlarının artırılması, Türkiye'nin global MICE pazarındaki rekabet gücünü ciddi ölçüde artıracaktır. 2025 yılı, Crowne Plaza Istanbul Asia açısından kongre ve toplantı turizmi segmentinde oldukça verimli geçti. Özellikle ulusal ve uluslararası firmaların yoğun talebi sayesinde salonlarımızın doluluk oranları yüksek seyretti ve otelimiz, MICE gelirlerinde yıllık hedeflerini yakalayarak güçlü bir performans gösterdi. Mevsimsel yoğunluklar ve esnek salon kapasitemiz hem büyük kongreler hem de butik toplantılar için otelimizi tercih edilen bir destinasyon haline getirdi. 2026 yılı için hedefimiz, MICE segmentinde mevcut güçlü konumumuzu koruyarak geliştirmek. Ulusal ve uluslararası etkinliklerin sayısını artırmayı, hibrit toplantı çözümlerimizi yaygınlaştırmayı ve çözüm ortaklarımızla özel etkinlikler planlayarak misafir deneyimini daha zengin hâle getirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Ayrıca, destinasyon avantajımız olan Viaport AVM erişimi ve teknik altyapımızı daha etkin kullanarak, otelimizi iş dünyası için güvenilir ve tercih edilen bir mekan olarak konumlandırmayı planlıyoruz.





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

Elite World Hotels & Resorts (EWHR) olarak otelcilik sektöründeki 50 yıllık tecrübemiz, uluslararası standartlardaki hizmet kalitemiz ve deneyimli çalışan profilimiz sayesinde güçlü bir MICE altyapısına sahibiz. Başta İstanbul olmak üzere Türkiye ve dünyanın 17 şehrinde imzalanmış otel projelerimiz ve faaliyette olan 30 otelimiz ile misafirlerimize hizmet veriyoruz. Hedefimiz 2030 yılı sonunda 70 otele ulaşmak. Bu vizyonda, MICE alanındaki hedeflerimiz de paralel olarak büyüme stratejimizin göstergesi niteliğinde. Grubumuz bünyesindeki otellerimizde 30 m²'den 2,100 m²'ye kadar 80 adet salonumuz bulunuyor. Büyük kongrelerden butik yönetim kurulu toplantılarına kadar tek bir salonda 1300 kişiye kadar hizmet verebiliyoruz. Salonlarımızda otellerimizin konumuna göre; kablolu/kablosuz internet, karartma ayarlı aydınlatma, ses sistemi, barkovizyon, televizyon, video/HDMI, bağımsız ısı/havalandırma kontrolü, dijital sound gibi teknik hizmetler bulunuyor. Özellikle Elite World Grand İstanbul Küçükyaly, Elite World Grand İstanbul Basın Ekspres ve Elite World Grand Sapanca gibi tesislerimiz, yüksek kapasiteli salonları, çok sayıda "breakout" odalarıyla kapsamlı MICE çözümleri sunuyoruz. EWHR olarak 2024 ve 2025 yılında her yıl yaklaşık 2000 organizasyon gerçekleştirip, toplamda 200 bin kişiyi ağırladık. Organizasyon yoğunluğumuz dönemsel olarak değişiyor. MICE özelinde baktığımızda en düşük sezonun ramazan ayı ile yaz mevsimine denk gelen temmuz ve ağustos ayları olduğunu söyleyebiliriz. Diğer tüm aylar MICE için ciddi potansiyel oluşturuyor. MICE segmentinin yıllık gelirimizde payı 2024 yılında %12, 2025 yılında yaklaşık %15'tir. Bu alanda hizmet verilen misafir sayısı oranı da hizmet verilen tüm misafirlerin en az %25'ini oluşturuyor. Tam donanımlı yüksek teknoloji ile donatılmış toplantı salonlarımız, yüksek hızda internet gibi, gelişmiş teknik altyapımız sayesinde tüm misafirlerimize organizasyonlarında yüksek standartlarda hizmet veriyoruz. Buna ek olarak talebe

Elite World Hotels olarak, İstanbul başta olmak üzere Türkiye ve dünyanın 17 şehrinde imzalanmış otel projelerimiz ve faaliyette olan 30 otelimizle, uluslararası standartlardaki hizmet kalitemiz ve deneyimli çalışan profilimiz sayesinde güçlü bir MICE altyapısına sahibiz

göre şirketlere özel menüler, şirket logolu kahve mola ürünleri, koordinasyon desteği seçenekleri sunuyoruz. EWHR olarak bizi rakiplerimizden ayıran en farklı konseptimiz "Business To Happiness". Toplantı aralarında veya sonrasında, ekip ruhunu güçlendiren eğlenceli spor etkinlikleri (langırt, basketbol vb.), tek başınıza veya arkadaşlarınızla takımlar kurarak oynayabileceğiniz Guitar Hero, VR gözlükleri, play station gibi oyunlar, Elite World şeflerinin mutfak workshopları ve şirketlere özel olarak hazırlanan patlamış mısır ve pamuk şeker arabaları gibi hizmetlerimizle misafirlerimize klasikleşmiş toplantılardan farklı bir deneyim sunuyoruz.

Enflasyon, her alanda olduğu gibi toplantı sektörünü de etkileyen faktörlerin başında geliyor. Bunun yanı sıra sektörümüzde kamu ve özel sektörün birlikte hareket ederek karar alması, stratejilerin birlikte belirlenmesi büyük önem taşıyor. Sektör olarak reklam faaliyetleri ve teşviklerin artırılması gerektiği kanısındayız. Son olarak da potansiyel destinasyonlardan gelen yabancılara vize kolaylığı sağlanmasının sektörümüzü rahatlatacağını düşünüyoruz.

Türkiye, coğrafi konumu ve gelişmiş turizm altyapısı sayesinde uzun yıllar boyunca uluslararası turizm ve özellikle MICE segmentinde önemli bir avantaj elde etti. Oteller ve MICE organizasyonları açısından rekabetçi fiyat politikasıyla öne çıkan ülkemiz, 2020 yılı öncesinde çok sayıda uluslararası kongre ve büyük ölçekli etkinliğe ev sahipliği yaptı. Bugün ülkemize çekilen büyük çaptaki organizasyon sayısı azalmış olsa da bu tabloyu tersine çevirebilmek



için uluslararası tanıtım faaliyetlerinin güçlendirilmesi, sektör özelinde teşvik mekanizmalarının artırılması ve Türkiye'nin kongre ve etkinlik destinasyonu olarak yeniden güçlü şekilde konumlandırılması büyük önem taşıyor. Enflasyon, her alanda olduğu gibi toplantı sektörünü de etkileyen faktörlerin başında geliyor. Enflasyon oranlarındaki kademeli düşüş sektörümüzü en çok rahatlatacak olan maddeler arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra sektörümüzde kamu ve özel sektörün birlikte hareket ederek karar alması, stratejilerin birlikte belirlenmesi büyük önem taşıyor. Sektör olarak reklam faaliyetleri ve teşviklerin artırılması gerektiği kanısındayız. Son olarak da potansiyel destinasyonlardan gelen yabancılara vize kolaylığı sağlanmasının sektörümüzü rahatlatacağını düşünüyoruz. Örneğin yaklaşık 1 ay önce Çin Halk Cumhuriyeti'ne vize muafiyeti uygulanacağı resmi gazete yayımlandı. Bu kararın olumlu etkilerini bekliyor ve buna benzer potansiyel ülkelerin artırılması gerektiğini düşünüyoruz.





KARTLI KİLİT
SİSTEMLERİ



DND
SİSTEMLERİ



YANGINA DAYANIKLILIK
SERTİFİKALI
KARTLI KİLİTLER



2025
TOURISM DESIGN
AWARDS



ENERGY SAVER
VARLIK SENSÖRÜ
SİSTEMLERİ



info@somelektronik.com.tr

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

Güzeloluk Mahallesi 1886. Sokak No:11 Muratpaşa / ANTALYA



Muhlise Özmeriç / Swissôtel The Bosphorus, Istanbul / Director of Sales & Marketing

Swissôtel The Bosphorus, İstanbul olarak MICE segmentini yalnızca bir iş kolu değil, otelimizin stratejik merkezine konumlandırdığımız bir alan olarak görüyoruz. Şehrin kalbinde, 65 dönümlük yeşil alan içerisinde yer alan otelimiz; doğa ile iç içe atmosferi, merkezi lokasyonu ve güçlü altyapısı ile hem yerel hem uluslararası organizasyonlar için tercih edilen bir destinasyon niteliği taşımaktadır. Toplamda 29 toplantı salonu ve 3 balo salonu ile yaklaşık 5.900 m² etkinlik alanına sahibiz. Bu alanlar arasında öne çıkan Fuji Ballroom, kolonsuz yapısı, yüksek tavanı ve bölünebilir özelliği ile 1.000'in üzerinde katılımcıya ev sahipliği yapabilmektedir. Bunun yanı sıra farklı ölçeklerdeki toplantılar için tasarlanmış salonlarımız; doğal gün ışığı, gelişmiş ses-ışık sistemleri, yüksek hızlı internet ve hibrit etkinlik altyapıları ile donatılmıştır. Ayrıca otelimiz bünyesindeki Okyanus tekne ile Boğaz'da özel toplantı ve davetler düzenleyebiliyor, misafirlerimize hem benzersiz bir Boğaz deneyimi hem de deniz üzeri etkinlik imkânı sunuyoruz. Farklı oturma düzenlerine hızlı adaptasyon sağlayabilen esnek yapımız sayesinde kongrelerden lansmanlara, yönetim kurulu toplantılarından gala organizasyonlarına kadar geniş bir yelpazede hizmet sunabiliyoruz. Yıllık bazda yaklaşık 1.800 toplantı, seminer, kurumsal etkinlik, düşün ve sosyal organizasyona ev sahipliği yapıyoruz. Bu organizasyonların önemli bir kısmını uluslararası şirket toplantıları, lansmanlar ve bölgesel kongreler oluşturmaktadır. Sezon dağılımı incelendiğinde, özellikle Mart-Haziran ve Eylül-Kasım dönemleri MICE segmenti açısından en yoğun olduğumuz zaman dilimleri olarak öne çıkmaktadır. Bu dönemlerde yüksek katılımlı ve çok günlük organizasyonlar artış gösterirken, yaz aylarında daha çok düşünler, mezuniyet törenleri ve sosyal davetler gibi etkinlikler öne çıkmaktadır. Kış döneminde ise daha butik ölçekli, çoğunlukla iç pazara yönelik toplantılar ağırlık kazanmaktadır. Son dönemde ise bu yapı biraz değişkenlik göstermeye başlamış olup, özellikle son dakika taleplerinde artış gözlemliyoruz. Ancak genel olarak dönemler yukarıda belirtilen şekilde devam etmektedir. Bu dinamik yapı, gelir yönetimi

Şehrin kalbinde, 65 dönümlük yeşil alan içerisinde yer alan otelimiz; doğa ile iç içe atmosferi, merkezi lokasyonu ve güçlü altyapısı ile hem yerel hem uluslararası organizasyonlar için tercih edilen bir destinasyon niteliği taşımaktadır

ve satış stratejilerimizi esnek ve hızlı aksiyon alacak şekilde planlamamızı gerektiriyor. MICE segmenti, otelimizin toplam gelir yapısı içerisinde stratejik ve yüksek katma değer yaratan bir alandır. Yıllık toplam gelirlerimizin yaklaşık %30-35'i bu segmentten elde edilmektedir. Misafir kompozisyonu açısından bakıldığında MICE misafirleri toplam misafir sayımızın %25-30'unu oluşturmaktadır. Bu segmentin etkisi yalnızca oda gelirleriyle sınırlı değildir; toplantı paketleri, yiyecek-içecek harcamaları, teknik hizmetler ve ek organizasyon gelirleri ile toplam gelir içindeki katkısı çok daha yüksek bir çarpan etkisi yaratmaktadır. Bu nedenle segmenti hem hacim hem de kârlılık odaklı yönetiyoruz. Standart toplantı paketlerimiz; teknik ekipmanlar, yüksek hızlı internet, profesyonel teknik destek, kahve molaları ve zengin catering seçeneklerini kapsamaktadır. Günümüzde kurumsal müşteriler, klasik toplantı deneyiminin ötesine geçerek markalarını yansıtan özgün ve deneyim odaklı etkinlikler talep etmektedir. Bu doğrultuda temalı etkinlik kurguları, özel sahne ve dekor tasarımları, dijital ve hibrit çözümler, kişiselleştirilmiş menüler ve interaktif deneyimler sunuyoruz. Biz de Swissôtel The Bosphorus olarak her misafirimize özel ve kişiselleştirilmiş bir hizmet sunmayı önceliklendiriyoruz. Satış, pazarlama ve operasyon ekiplerimizin entegre çalışması sayesinde her organizasyonu müşterinin hedeflerine uygun şekilde kurguluyor ve uçtan uca bir deneyim yönetimi sağlıyoruz. MICE misafirlerimizin deneyimini yalnızca toplantı saatleriyle sınırlı tutmamak adına, otel içi ve şehir genelinde çeşitli alternatifler sunuyoruz. Boğaz manzaralı konumumuz, geniş bahçe alanlarımız ve açık hava etkinlik alanlarımız sayesinde networking etkinlikleri, kokteyller ve özel davetler için benzersiz ortamlar yaratabiliyoruz. Şehir turları, gastronomi deneyimleri ve kültürel aktiviteler ile İstanbul'un sunduğu zenginlikleri misafirlerimize entegre ediyoruz. Pürovel Spa & Sport kapsamında sunulan wellness programları, spa terapileri ve fitness olanakları, yoğun programlara sahip iş seyahati misafirleri için önemli bir denge unsuru oluşturmaktadır. Bunların dışında otelimiz, son yıllarda bir eğlence merkezi hâline gelmiştir. Özellikle yaz aylarında düzenlediğimiz festivaller, açık hava sineması etkinlikleri ve yaz konserleri ile misafirlerimize sadece konaklama değil, aynı zamanda benzersiz ve dinamik bir sosyal deneyim sunuyoruz.

Kongre ve toplantı turizminde İstanbul'un stratejik konumu, ulaşım kolaylığı, konaklama altyapısı ve kültürel çeşitliliği önemli avantajlar sunmaktadır. Uluslararası büyük etkinlikleri daha fazla çekebilme için destinasyon pazarlamasının artırılması, kamu-özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi ve teşvik mekanizmalarının daha rekabetçi hâle getirilmesi gerekmektedir. Global ölçekte daha görünür bir iletişim stratejisi ile Türkiye'nin MICE destinasyonu olarak konumu pekiştirilebilir

Türkiye, toplantı ve kongre turizmi açısından güçlü bir altyapıya ve deneyime sahip olmakla birlikte, global rekabette daha agresif bir konumlanmaya ihtiyaç duymaktadır. İstanbul'un stratejik konumu, ulaşım kolaylığı, konaklama altyapısı ve kültürel çeşitliliği önemli avantajlar sunmaktadır. Uluslararası büyük etkinlikleri daha fazla çekebilme için destinasyon pazarlamasının artırılması, kamu-özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi ve teşvik mekanizmalarının daha rekabetçi hâle getirilmesi gerekmektedir. Global ölçekte daha görünür bir iletişim stratejisi ile Türkiye'nin MICE destinasyonu olarak konumu pekiştirilebilir. Kongre ve toplantı turizmi segmentinde karşılaşılan en önemli zorluklar arasında artan maliyetler, yoğun uluslararası rekabet ve dönemsel talep dalgalanmaları yer almaktadır. Ayrıca uluslararası organizasyonların Türkiye'ye kazandırılması sürecinde teşviklerin sınırlı olması ve bürokratik süreçlerin uzun olması da rekabet gücünü etkileyen faktörlerdir. Çözüm olarak; daha güçlü teşvik paketleri, uluslararası organizasyonlara özel cazip destek programları ve başvuru süreçlerinin hızlandırılması gerekmektedir. Destinasyon bazlı uzun vadeli stratejilerin oluşturulması, segmentin sürdürülebilir büyümesi için kritik önem taşımaktadır. 2025 yılı, MICE segmenti açısından güçlü bir performans yılı olmuştur. Uluslararası etkinliklerin yeniden artış göstermesi ile doluluk ve segment gelirlerinde önemli artışlar elde ettik. 2026 yılı için hedefimiz, uluslararası kongre ve büyük ölçekli etkinlik sayısını artırmak ve segment gelir payımızı yükseltmektir. Bu doğrultuda dijital çözümlerimizi geliştirmeye devam ederken, sürdürülebilirlik odaklı uygulamalara daha fazla önem veriyor ve etkinliklerimize bu yaklaşımı entegre etmeyi önceliklendiriyoruz. Deneyim odaklı yaklaşımımız ile misafirlerimize sadece bir toplantı değil, bütünsel ve unutulmaz bir etkinlik deneyimi sunmayı amaçlıyoruz.

Navitas Spa & Sports standartların üstünde bir deneyim!

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

-  Uzman tasarım ve inşaa 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 müşteriye elde tutma sonuçları



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



Sağlık Merkezinizin operasyon ihtiyaçlarına göre *özellendirilebilir!*

- **SPA DANIŞMANLIĞI**
İş hedeflerinizi ulaşmanız ve yatırım getirisi elde etmeniz için sizinle birliktir çalışıyoruz.
- **SPA TASARIMI**
Uzman ekibimize, hayalinizdeki spa tesislerinizi hayata geçirmek için sizinle birlikte çalışacağız.
- **SPA GELİŞTİRME**
Spa'nız kavramsal olarak doğru ise sorunuzu, stresinizi bir spa süreci sağlamsak için süreci yöneteceğiz.
- **SPA ÇÖZÜM ORTAKLIĞI**
Yapılan ciro üzerinden **kâr paylaşımı** yapılmaktadır.
- **SPA KİRALAMA İŞLETMECİLİĞİ**
Mevcut Spa'ya **kira bedeli** biçilmektedir.

 info@navitasspa.com

 **Navitas**spa & sports

www.navitasspa.com
www.navitassports.net





Beyza Çavuşoğlu / The Grand Tarabya
Managed by Accor / Satış Direktörü

Benim için en önemli nokta, 248 odamız ve farklı büyüklüklerde toplam 14 toplantı alanımızla çok güçlü ve esnek bir yapıya sahip olmamız. Altı kişilik daha küçük buluşmalardan başlayıp 1000 kişiye kadar geniş katımlı organizasyonlara ev sahipliği yapabiliyoruz. Bu da bize çok farklı ihtiyaçlara uygun çözümler sunma imkanı veriyor. Bence bizi öne çıkaran en önemli özelliklerden biri, toplantı alanlarımızın tamamının deniz manzaralı olması. Bu, şehirde çok sık rastlanan bir özellik değil ve misafirler için deneyimi çok daha özel kılıyor. Konaklama tarafında da marina veya Boğaz manzaralı oda seçenekleri sunabiliyoruz. Tüm odalarımızın balkonlu olması da hem konforu hem de genel deneyimi daha ayrıcalıklı hale getiriyor. Bu yüzden sadece bir buluşma noktası değil, aynı zamanda güçlü bir atmosfer sunduğumuzu düşünüyorum. Yıl boyunca oldukça hareketli bir tempoda ilerliyoruz. Ay bazında baktığımızda, 10 kişilik butik buluşmalardan başlayıp 400 ila 500 kişiye kadar ulaşan çok sayıda toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Yoğunluğun yıl içindeki dağılımında ise belirli dönemler daha da öne çıkıyor. En yoğun olduğumuz aylar genellikle Nisan, Mayıs, Haziran ile Eylül, Ekim ve Kasım oluyor. Bununla birlikte aralık ayında birçok firmanın yıl sonu kutlamalarına, ocak ayında ise dönem sonu veya strateji toplantılarına ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. Maslak ve Levent gibi önemli iş merkezlerine yakın konumumuz sayesinde yalnızca grup buluşmaları değil, birçok global firmanın üst düzey yönetim toplantıları, basın buluşmaları ve kahvaltı organizasyonları da düzenli olarak burada gerçekleşiyor. Bu da yılın geneline yayılan güçlü ve sürekli bir hareket yaratıyor. Toplam misafir oranına baktığımızda, grup konaklamalarının yaklaşık yüzde 30'luk bir paya sahip olduğunu söyleyebilirim. Bu oran, kongre ve toplantıların otelimiz açısından ne kadar önemli ve güçlü bir yere sahip olduğunu da net biçimde ortaya koyuyor. Toplantı organizasyonlarında standart olarak zengin kahve molaları ve öğle yemeğini içeren içerikler sunuyoruz. Bunun yanında kurumsal

Toplantı alanlarımızın tamamının deniz manzaralı olması, MICE misafirlerimiz için sadece bir buluşma noktası değil, aynı zamanda güçlü bir atmosfer sunmamızı ve deneyimi çok daha özel kılmamızı sağlıyor

firmalardan özel talepler de alıyoruz ve bu noktada ihtiyaca göre daha özel çözümler oluşturabiliyoruz. Organizasyonun amacına göre atölye çalışmaları, yoga seansları, açık hava etkinlikleri ya da tekne ile ulaşım ve Boğaz turu gibi farklı alternatifler sunabiliyoruz. Özel talepler geldiğinde ise beklentiyi doğru anlayıp organizasyona en uygun şekilde süreci şekillendiriyoruz. MICE misafirlerimizin yoğun toplantı trafiği dışında kalan atıl zamanlarını için farklı alternatifler sunabiliyoruz. Ben özellikle yoğun toplantı temposunun dışında kalan zamanların da en az organizasyonun kendisi kadar değerli olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden misafirlerin sadece toplantıya katılıp ayrıldığı değil, aynı zamanda keyifli ve dinlendirici anlar yaşayabildiği bir deneyim oluşturmayı önemsiyorum. Açık hava alanlarımızda veya havuz başında düzenlenebilecek yoga seansları ve tekne turları gibi farklı deneyimler sunabiliyoruz. Bunun yanı sıra 4500 metrekare büyüklüğündeki spa alanımız sayesinde misafirlerimize özel masaj paketleri ve hamam ritüelleri gibi ayrıcalıklı dinlenme seçenekleri de sağlayabiliyoruz. Böylece organizasyonları sadece verimli değil, aynı zamanda daha keyifli, dengeli ve akılda kalıcı bir hale getirebiliyoruz.

Kongre ve toplantı turizmi segmentinin en önemli sorunlarının, uluslararası rekabet, destinasyon algısı ve teşvik mekanizmaları olduğunu düşünüyorum. Bugün birçok ülke ve şehir, büyük ölçekli kongre ve toplantıları çekebilmek için organizatörlere çok güçlü destekler sunuyor. Türkiye'nin de bu konuda daha güçlü ve sürdürülebilir teşvik modelleri geliştirmesi önemli bir avantaj yaratacaktır. Bunun yanında destinasyon tanıtımının daha stratejik ve sürekli yapılması gerektiğine inanıyorum. Uluslararası fuarlarda daha görünür olmak, sektör iş birliklerini artırmak ve Türkiye'nin güçlü yönlerini daha etkili anlatmak bu alanda çok kıymetli

Ben Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi açısından güçlü bir konumda olduğunu düşünüyorum. Özellikle altyapısı, konaklama kapasitesi, ulaşım kolaylığı ve destinasyon çeşitliliği ile uluslararası etkinlikler için çok önemli avantajlar sunuyor.

Bence en güçlü yanlarımızın başında

fiyat ve kalite dengesini iyi sunabilmemiz geliyor. Bunun yanında güçlü gastronomi kültürümüz, tarihimiz, doğal güzelliklerimiz ve misafirperverliğimiz de Türkiye'yi daha çekici hale getiriyor. Burada en önemli konu, bu avantajları uluslararası organizatörlere daha güçlü ve daha bütünlüklü bir şekilde anlatabilmek. Türkiye'nin sunduğu deneyimi daha görünür kılabildiğimizde çok daha fazla uluslararası etkinlik çekebileceğimize inanıyorum. Kongre ve toplantı turizmi segmentinin en önemli sorunlarının, uluslararası rekabet, destinasyon algısı ve teşvik mekanizmaları olduğunu düşünüyorum. Bugün birçok ülke ve şehir, büyük ölçekli kongre ve toplantıları çekebilmek için organizatörlere çok güçlü destekler sunuyor. Türkiye'nin de bu konuda daha güçlü ve sürdürülebilir teşvik modelleri geliştirmesi önemli bir avantaj yaratacaktır. Bunun yanında destinasyon tanıtımının daha stratejik ve sürekli yapılması gerektiğine inanıyorum. Uluslararası fuarlarda daha görünür olmak, sektör iş birliklerini artırmak ve Türkiye'nin güçlü yönlerini daha etkili anlatmak bu alanda çok kıymetli. Altyapı tarafında ise özellikle büyük şehirlerde güçlü bir yapımız olduğunu düşünüyorum. Bunu daha da desteklemek için ulaşım kolaylığı, şehir içi erişim ve genel deneyim tarafında sürekli gelişim sağlanması önemli. Bana göre kamu ve özel sektörün daha koordineli hareket etmesi de bu alanın büyümesinde belirleyici olacaktır. 2025 yılını otelimiz özelinde değerlendirdiğimizde, kongre ve toplantı turizmi açısından oldukça hareketli ve verimli bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim. Hem yerel hem de uluslararası birçok kurumsal toplantıya, lansmana ve özel etkinliğe ev sahipliği yaptık. Özellikle şirket toplantıları, yönetim kurulu buluşmaları ve farklı ölçeklerdeki organizasyonlarda güçlü bir ilgi gördük. Bunun yanında yıl boyunca farklı sektörlerden yeni iş birlikleri geliştirme fırsatı da yakaladık. 2026 yılı için hedefimiz ise bu alandaki konumumuzu daha da güçlendirmek. Özellikle uluslararası şirket toplantıları, lansmanlar ve teşvik amaçlı grup organizasyonlarına daha fazla odaklanmayı planlıyoruz. Aynı zamanda misafirlerimize sunduğumuz deneyim odaklı içerikleri ve özel konseptli organizasyonları geliştirerek hem çeşitliliğimizi hem de organizasyon hacmimizi artırmayı hedefliyoruz.



Gizem Çalışkan / Sheraton Istanbul Levent
/ Multi Property Marketing Manager

Sheraton Istanbul Levent, İstanbul'un iş ve finans merkezlerinden biri olan Levent'te konumlanmasıyla MICE organizasyonları için güçlü bir alternatif sunmaktadır. Otelimizde, farklı ihtiyaçlara hitap eden 7 farklı ölçüde toplantı salonu bulunmaktadır. Doğal gün ışığı alan ve esnek oturma düzenlerine uygun olarak tasarlanan salonlarımız; yüksek hızlı internet, gelişmiş ses ve görüntü sistemleri ile desteklenmektedir. Küçük ölçekli toplantılardan geniş katılımlı organizasyonlara kadar profesyonel ve konforlu bir deneyim sunuyoruz. Sheraton Istanbul Levent olarak yıl boyunca düzenli şekilde toplantı, seminer ve kurumsal etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz. Organizasyon yoğunluğumuz özellikle ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde artış göstermektedir. Yaz aylarında daha butik ve özel etkinlikler öne çıkarken, yılın son çeyreğinde şirket toplantıları ve lansmanlar ağırlık kazanmaktadır. Bu dağılım sayesinde yıl geneline yayılan dengeli bir MICE operasyonu yürütmekteyiz. Kongre ve toplantı segmenti, Sheraton Istanbul Levent'in toplam gelirleri içerisinde önemli ve stratejik bir paya sahiptir. Kurumsal etkinlikler ve grup organizasyonları, otelimizin hem gelir yapısına hem de misafir portföyüne düzenli katkı sağlamaktadır. Bu segment, yıl boyunca sürdürülebilir iş hacmi yaratması açısından operasyonlarımızın temel yapı taşlarından biri olarak konumlanmaktadır. Sheraton Istanbul Levent'te toplantı organizasyonlarında yüksek hızlı internet, gelişmiş ses ve görüntü sistemleri, teknik ekip desteği, esnek oturma düzenleri ve zengin yiyecek-içecek alternatifleri standart olarak sunulmaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal firmalardan gelen özel hizmet taleplerini, etkinliğin konsepti ve ihtiyaçları doğrultusunda değerlendirerek kişiselleştirilmiş çözümler sunuyoruz. Deneyimli ekibimizle, her organizasyonu markaya özel bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz. Sheraton Istanbul Levent olarak MICE misafirlerimizin toplantı dışındaki zamanlarını da keyifli ve verimli geçirmelerini önemsiyoruz. Bu doğrultuda fitness ve

İstanbul'un iş ve finans merkezlerinden biri olan Levent'te konumlanan Sheraton Istanbul Levent olarak, MICE organizasyonları için güçlü bir alternatif sunmaktayız

wellness alanlarımızın yanı sıra, otel içi sosyal alanlarda dinlenme ve sosyalleşme imkânı sunuyoruz. Ayrıca talep doğrultusunda şehir deneyimini zenginleştiren öneriler ve yönlendirmeler sağlayarak misafirlerimizin İstanbul'u keşfetmelerine destek oluyoruz. Böylece iş ve yaşam dengesini destekleyen bütünsel bir konaklama deneyimi sunmayı hedefliyoruz.

Kongre ve toplantı turizmi segmentinde en önemli başlıklar arasında dönemsel talep dalgalanmaları, artan maliyetler ve uluslararası rekabette fiyat baskısı öne çıkmaktadır. Bunun yanı sıra, bazı süreçlerde teşvik ve destek mekanizmalarının daha etkin ve erişilebilir olması sektör açısından önem taşımaktadır. Çözüm noktasında ise kamu ve özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi, destinasyon bazlı tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve uluslararası organizasyonları destekleyici teşviklerin yaygınlaştırılması, Türkiye'nin bu alandaki rekabet gücünü daha da artıracaktır

Türkiye, stratejik konumu, gelişmiş konaklama altyapısı ve deneyimli hizmet anlayışıyla toplantı ve kongre turizmi açısından güçlü bir potansiyele sahiptir. İstanbul ise uluslararası etkinlikler için önemli bir çekim merkezi olmaya devam etmektedir. Bununla birlikte, global rekabette daha güçlü bir konum elde etmek adına destinasyon tanıtımının artırılması, ulaşım kolaylıklarının ve teşvik mekanizmalarının daha etkin kullanılması önem taşımaktadır. Bu avantajların doğru şekilde değerlendirilmesi, Türkiye'nin MICE alanındaki rekabet gücünü daha



da ileriye taşıyacaktır. Kongre ve toplantı turizmi segmentinde en önemli başlıklar arasında dönemsel talep dalgalanmaları, artan maliyetler ve uluslararası rekabette fiyat baskısı öne çıkmaktadır. Bunun yanı sıra, bazı süreçlerde teşvik ve destek mekanizmalarının daha etkin ve erişilebilir olması sektör açısından önem taşımaktadır. Çözüm noktasında ise kamu ve özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi, destinasyon bazlı tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve uluslararası organizasyonları destekleyici teşviklerin yaygınlaştırılması, Türkiye'nin bu alandaki rekabet gücünü daha da artıracaktır. 2025 yılı, Sheraton Istanbul Levent için kongre ve toplantı turizmi açısından dengeli ve verimli bir yıl olmuştur. Özellikle kurumsal etkinlikler ve toplantı taleplerinde istikrarlı bir artış gözlemlenmiştir. 2026 yılı için ise MICE segmentinde daha fazla uluslararası organizasyona ev sahipliği yapmayı, mevcut iş birliklerini güçlendirmeyi ve hizmet kalitemizi daha da ileriye taşıyarak bu alandaki konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz.





Hazal Arısoy / Radisson Collection Hotel, Vadistanbul / Group – Toplantılar ve Etkinlik Satış Müdürü

Radisson Collection Hotel, Vadistanbul olarak MICE segmentinde; esnek, yüksek standartlı ve deneyim odaklı çözümler sunan güçlü bir altyapıya sahibiz. Toplamda farklı ölçeklere hitap eden 9 toplantı alanımız bulunuyor. 50 m²'den başlayan butik salonlarımızdan, 1010 m² genişliğe ve yaklaşık 9 metre tavan yüksekliğine sahip balo salonumuza kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Balo salonumuz tek başına 750 kişiye kadar etkinliklere ev sahipliği yapabilecek kapasitededir. Tüm salonlarımız doğal gün ışığı almakta ve eşsiz orman manzarasına sahiptir. Bu da klasik şehir oteli toplantı deneyimini daha ilham verici bir ortama dönüştürmektedir. Teknik altyapı tarafında ise projeksiyon sistemleri, gelişmiş ses ve mikrofon ekipmanları, hibrit toplantı çözümleri ve yüksek hızlı bağlantı altyapımız ile global standartlarda hizmet sunuyoruz. Radisson Collection Hotel, Vadistanbul'da operasyonlarımızı hiçbir zaman yalnızca "bir etkinlik daha" perspektifiyle ele almıyoruz. Geride bıraktığımız yıl yaklaşık 300 farklı organizasyona ev sahipliği yaptık. Ancak bizim için bu rakamın ötesinde, her bir etkinliğin kendine özgü bir hikâye, farklı bir dinamizm ve ayrı bir başarı deneyimi barındırması asıl değerli olan. Ekibimiz, her projeye aynı özen ve heyecanla yaklaşarak bu yaklaşımı kurum kültürümüzün temel bir parçası haline getirdi. Elbette MICE segmentinde belirgin bir mevsimsellik söz konusu. Yaz ayları, bayram dönemleri ve Ramazan süreci, iş dünyasının daha yavaş bir tempoya geçtiği; bizim de daha butik ve özel kurgulanmış organizasyonlara odaklandığımız dönemler olarak öne çıkıyor. Yılın son çeyreğine gelindiğinde ise otelimizde tempo ve enerji gözle görülür şekilde artıyor. Eylül ayı itibarıyla başlayan yoğunluk; yıl sonu kutlamaları, kick-off toplantıları ve lansman organizasyonlarıyla zirveye ulaşıyor. Özellikle gala geceleri ve büyük ölçekli etkinliklerde misafirlerimizin yılın yorgunluğunu keyifle geride bıraktığı anlara tanıklık etmek, bizim için en güçlü motivasyon kaynaklarından biri. Kısacası, yılın farklı dönemlerinde değişen ritme uyum sağlarken, operasyonel gücümüzü ve hizmet kalitemizi yılın en yoğun dönemlerinde dahi en üst seviyede tutarak yılı güçlü bir şekilde tamamlıyoruz. Kongre ve Toplantı segmenti, otelimizin toplam gelir

MICE segmentinde; tümü doğal gün ışığı alan ve eşsiz orman manzarasına sahip salonlarımızla; esnek, yüksek standartlı ve deneyim odaklı çözümler sunan güçlü bir altyapıya sahibiz

yapısında stratejik bir konuma sahiptir. Sadece oda gelirleri değil, aynı zamanda yiyecek-içecek ve yan hizmetlerle birlikte ciddi bir katma değer yaratmaktadır. Toplam misafir profilimiz içerisinde dönemsel değişiklik göstermekle birlikte yaklaşık %30-40 oranında bir paya sahiptir. Özellikle yoğun etkinlik dönemlerinde bu oran belirgin şekilde artmaktadır. Toplantı ve etkinlik organizasyonlarımızda sunduğumuz hizmetler; ileri teknolojiye sahip teknik ekipmanlar, yüksek hızlı ve kesintisiz internet altyapısı, profesyonel organizasyon ve operasyon desteği, özenle kurgulanmış coffee break konseptleri ve zengin, esnek catering alternatiflerini kapsamaktadır. Her detayı, misafirlerimizin konforunu ve organizasyonun kusursuz ilerleyişini destekleyecek şekilde planlıyoruz. Bununla birlikte, günümüz kurumsal dünyasında "standart hizmet" anlayışının yeterli olmadığına inanıyoruz. Bizim yaklaşımımız, yalnızca bir hizmet sunmanın ötesine geçerek, her organizasyonu uçtan uca kurgulanmış bir deneyime dönüştürmek üzerine kurulu. Her etkinliği, iş ortaklarımızın marka kimliğini en doğru şekilde yansıtan, güçlü ve akılda kalıcı bir deneyime dönüştürmek ise en büyük önceliğimizdir.

Uluslararası rekabette daha güçlü bir noktaya ulaşabilmek için sahip olduğumuz güçlü potansiyelin çok daha etkin ve stratejik şekilde tanıtılması gerektiğine inanıyoruz. Özellikle büyük ölçekli uluslararası organizasyonların ülkemize kazandırılmasına adına daha proaktif ve hedef odaklı pazarlama stratejilerinin hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır

Aslında biz MICE misafirlerimize sadece bir toplantı alanı değil, kusursuz bir 'yaşam kurgusu' sunuyoruz. Konumumuz bu noktada en büyük stratejik avantajımız. İstanbul Havalimanı'na olan yakınlığımız sayesinde uluslararası katılımcılar için ulaşım bariyerini ortadan kaldırırken, şehrin en dinamik iş merkezlerinin kalbinde, doğayla nefes alan bir atmosfer sağlıyoruz. Misafirlerimiz otelden dışarı adım attıkları anda Vadistanbul'un dünya standartlarındaki restoranlarına ve alışveriş olanaklarına doğrudan erişebiliyorlar; bu da iş seyahatini sosyal bir keyfe dönüştürüyor. Ancak bizi asıl farklı kılan, otel bünyesindeki dinlenme olanaklarımız. Yoğun ve bazen yorucu geçen toplantı trafiğinin ardından misafirlerimizi, tam 2.330 metrekairelik devisa bir alana yayılan SPA ve Wellness merkezimizde ağırlıyoruz. Şahane orman manzaramız eşliğinde havuzumuz ve sunduğumuz bu arınma deneyimi, misafirlerimizin hem bedensel hem zihinsel olarak dengelenmesini sağlıyor. Kısacası; havalimanına yakınlığın getirdiği hız ile 2.300

metrekarelik bir huzur alanının sunduğu dinginliği aynı çatı altında birleştiriyoruz. Türkiye, özellikle İstanbul özelinde; stratejik coğrafi konumu, güçlü ulaşım ağı ve gelişmiş otel altyapısı ile global MICE pazarında önemli bir oyuncu konumundadır. Bunun yanı sıra, ülkemizin sahip olduğu eşsiz doğal ve kültürel zenginlikler, destinasyon deneyimini yalnızca bir iş seyahatinin ötesine taşıyarak katılımcılar için çok daha çekici hale getirmektedir. Ayrıca Türk misafirperverliği ve yüksek hizmet anlayışı, uluslararası organizasyonlarda fark yaratan önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Misafir memnuniyetine verilen önem ve detaylara gösterilen özen, Türkiye'yi bu alanda ayrıcalıklı bir konuma taşımaktadır. Ancak uluslararası rekabette daha güçlü bir noktaya ulaşabilmek için bu güçlü potansiyelin çok daha etkin ve stratejik şekilde tanıtılması gerektiğine inanıyoruz. Özellikle büyük ölçekli uluslararası organizasyonların ülkemize kazandırılması adına daha proaktif ve hedef odaklı pazarlama stratejilerinin hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır. MICE segmentinde en önemli zorluklar; global rekabette fiyat baskısı, dönemsel talep dalgalanmaları ve uluslararası tanıtım eksiklikleri olarak öne çıkmaktadır. Bu noktada kamu ve özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi, teşvik mekanizmalarının artırılması ve Türkiye'nin marka değerini yükseltecek uluslararası pazarlama çalışmalarının yaygınlaştırılması kritik rol oynamaktadır. 2025 yılı, MICE segmentinde güçlü bir performans sergilediğimiz ve portföyümüzü çeşitlendirdiğimiz bir yıl oldu. Artan etkinlik sayısı ve farklı sektörlerden gelen talepler, doğru stratejiler izlediğimizi gösteriyor. 2026 yılı hedefimiz ise uluslararası organizasyon sayısını artırmak, global iş birliklerini güçlendirmek ve Radisson Collection markasının "premium etkinlik destinasyonu" konumunu daha da pekiştirmektir.



Güvenliğe en zarif erişim. **Kale Üstten Kapaklı Kasa**



KD060/50-200

- Motorlu Kilitleme Sistemi
- Üstten Açılan Kapak
- Son 125 Kayıt Hafızalı
- Dış Ölçüler 130x430x350 mm(YxGxD)
- 6 Rakamlı Master Şifre Özelliği
- Yere Montaj
- Mekanik Anahtarla Açılış
- Net/Brüt: 9/10 kg
- Led Aydınlatma

444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT



Arda Yavuz / Wyndham Grand İstanbul
Kalamış Marina Hotel / Satış ve
Pazarlama Direktörü

Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel olarak MICE segmentini stratejik önceliklerimizden biri olarak konumlandırıyoruz. İstanbul'un Anadolu Yakası'nda, marina ve deniz manzarası avantajıyla şehir merkezine alternatif, prestijli bir toplantı destinasyonu sunuyoruz. Toplam 16 toplantı salonumuz bulunuyor. 700 m² alana sahip kolonsuz balo salonumuz, banket düzeninde 600 kişiye, tiyatro düzeninde 700 kişiye kadar kapasite sunabiliyor. Bunun yanı sıra farklı metrekarelerde bölünebilir salonlarımız ve gün ışığı alan toplantı, etkinlik alanlarımız mevcut. Tüm salonlarımızda yüksek hızlı internet altyapısı, son teknoloji ses sistemleri, projeksiyon ve LED ekran opsiyonları, hibrit toplantılar için güçlü teknik altyapı ve profesyonel teknik destek ekibi bulunuyor. Esnek oturma düzenleri sayesinde kurumsal toplantılardan lansmanlara, gala gecelerinden medikal kongrelere kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Yıllık bazda ortalama 600'ün üzerinde toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Bu rakamın önemli bir bölümü günlük kurumsal toplantılar ve medikal etkinliklerden oluşurken, yıl içinde çok sayıda çok katılımcılı kongre ve lansman organizasyonu da gerçekleştiriyoruz. Organizasyon yoğunluğu özellikle Eylül-Aralık ve Şubat-Haziran dönemlerinde artış gösteriyor. Yaz aylarında daha çok lansman, bayi toplantısı ve motivasyon etkinlikleri öne çıkarken, sonbahar döneminde kongre ve büyük ölçekli kurumsal organizasyonlar yoğunlaşıyor. Kongre ve toplantı segmenti, yıllık toplam gelirimizin yaklaşık %30-35'ini oluşturuyor. Bu oran, yalnızca oda gelirini değil, banket, teknik ekipman ve yan hizmet gelirlerini de kapsıyor. Toplam misafir sayısı bazında değerlendirdiğimizde ise MICE segmentinin payı yaklaşık %25 seviyesinde. Özellikle yüksek kişi başı harcama potansiyeli ve F&B katkısı nedeniyle, kârlılık açısından stratejik bir segment olarak değerlendiriyoruz. Standart toplantı paketlerimiz; salon kullanımı, teknik ekipman, yüksek hızlı internet, kahve molaları ve öğle yemeğini kapsıyor. Bunun yanı sıra organizasyon öncesi

İstanbul'un Anadolu Yakası'nda, marina ve deniz manzarası avantajıyla şehir merkezine alternatif, prestijli bir toplantı destinasyonu sunuyor, MICE segmentini stratejik önceliklerimizden biri olarak konumlandırıyoruz

planlama desteği, operasyon günü etkinlik koordinasyonu ve teknik ekip yönetimi sağlıyoruz. Kurumsal firmalardan sıkça özel sahne tasarımı, marka giydirme, LED wall kurulumu, canlı yayın altyapısı, özel menü kurguları ve sürdürülebilirlik temalı organizasyon talepleri alıyoruz. Bu talepleri karşılamak adına güçlü tedarikçi ağıımız ve deneyimli operasyon ekibimizle proje bazlı çalışıyor, her etkinliği "tailor-made" yaklaşımla planlıyoruz. MICE misafirlerimizin atıl zamanlarını değerlendirmeleri için marina konsepti önemli bir avantaj sunuyor. Özel tekne turları, Boğaz ve Adalar gezileri, gastronomi workshop'ları, şef deneyimleri ve kokteyl etkinlikleri organize edebiliyoruz. Ayrıca spa & wellness alanımız, açık havuz ve fitness merkezimiz, yoğun toplantı temposu arasında dengeleyici bir deneyim sunuyor. Şehir içi kültürel turlar ve Bağdat Caddesi alışveriş deneyimi de sık tercih edilen aktiviteler arasında yer alıyor.

Türkiye'nin global rekabette daha güçlü teşvik mekanizmalarına, uluslararası tanıtım stratejilerine ve destinasyon bazlı birlikteliklere ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Özellikle uluslararası kongreleri çekmek adına kamu-özel sektör iş birliğinin daha da güçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. İstanbul'un iki kıtayı birleştiren konumu ve kültürel zenginliği, daha stratejik iletişimle çok daha etkin kullanılabilir

Türkiye, toplantı ve kongre turizmi açısından güçlü bir potansiyele sahip. Coğrafi konum, uçuş ağı ve maliyet avantajı önemli bir rekabet unsuru. Ancak global rekabette daha güçlü teşvik mekanizmalarına, uluslararası tanıtım stratejilerine ve destinasyon bazlı birlikteliklere ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz.

Özellikle uluslararası kongreleri çekmek adına kamu-özel sektör iş birliğinin daha da güçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. İstanbul'un iki kıtayı birleştiren konumu ve kültürel zenginliği, daha stratejik iletişimle çok daha etkin kullanılabilir. Segmentin en önemli sorunları arasında maliyet baskısı, döviz dalgalanmaları, uluslararası alışı yönetimi ve yoğun rekabet yer alıyor. Ayrıca büyük ölçekli kongreler için teşvik ve destek mekanizmalarının daha görünür ve erişilebilir olması gerekiyor. Çözüm olarak; destinasyon pazarlamasının güçlendirilmesi, uluslararası fuarlara daha koordineli katılım, sektörel teşviklerin artırılması ve sürdürülebilirlik yatırımlarının desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. 2025 yılı kongre ve toplantı turizmi olarak güçlü bir performans gösterdiğimiz bir yıl oldu. ADR ve kişi başı banket gelirlerinde artış sağladık. Segment mix stratejimizle daha yüksek kârlı organizasyonlara odaklandık ve birçok prestijli yurt dışı kaynaklı organizasyona ev sahipliği yaptık. 2026 hedefimiz; MICE gelirlerinde istikrarlı bir büyüme, nicelikten ziyade nitelik odaklı bir bakış açısıyla organizasyon sayısını artırmak ve uluslararası organizasyon payımızı yükseltmek. Aynı zamanda sürdürülebilirlik konusundaki çalışmalarımızı vurgulayarak çevre dostu etkinlikler alanında da öncü olmayı hedefliyoruz. Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel olarak, MICE segmentinde yalnızca mekan sağlayan değil; deneyim tasarlayan bir iş ortağı olmayı sürdüreceğiz.



Misafir deneyimini bir üst seviyeye taşıyın.

Misafirlerinize ilk temastan itibaren akıcı, güvenli ve kesintisiz bir deneyim sunun; girişlerde tercih edeceğiniz tamamen şeffaf döner kapı ile akışı zahmetsizce ve mümkün olan en elegant tasarımla yönetin. Mobil erişim imkanı sunan otel kilit çözümlerimizle misafir odalarında konforu artırın ve mekân genelinde estetikle entegre edilmiş çözümlerle her detayı kusursuz bir bütün haline getirin.

Otel projelerinizde konforlu geçiş ve akıllı erişim çözümlerini doğru şekilde ele almak için bugün bizimle iletişime geçin.

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



Tamamen şeffaf döner kapı:
KTV ATRIUM FLEX



Otel kilit sistemi:
Quantum Pixel+



Gizli kapı hidroliği:
ITS 96



Selen Köksal / InterContinental
İstanbul / Satış Direktörü

InterContinental İstanbul, İstanbul'un merkezinde konumlanan ve MICE segmentinde güçlü bir altyapıya sahip olan lider şehir otellerinden biridir. Toplam 16 toplantı ve etkinlik alanımız bulunmakta olup, farklı ölçeklerde organizasyonlara esnek çözümler sunmaktayız. Ana balo salonumuz, 2024 yılında kapsamlı bir renovasyon sürecinden geçirilmiş olup, güncel teknoloji ile donatılarak modern kongre ve etkinlik ihtiyaçlarına uygun hale getirilmiştir. Tiyatro düzeninde 700 kişiye kadar kapasite sunan salonumuz; gelişmiş ses, görüntü ve aydınlatma sistemleri ile yüksek standartta bir deneyim sağlamaktadır. Breakout toplantılar için uygun çok sayıda salon alternatifimiz bulunmakta olup, toplantı alanlarımız yüksek hızlı internet, hibrit toplantılara uygun teknik altyapı ve doğal gün ışığı avantajı ile donatılmıştır. Ayrıca, Lütfi Kırdar Kongre Merkezi ve İstanbul Kongre Merkezi'ne yürüme mesafesinde olmamız, uluslararası kongreler için önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Yıllık bazda otelimiz, ortalama 400–500 arası toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapmaktadır. Organizasyon yoğunluğu özellikle Nisan–Haziran ve Eylül–Kasım dönemlerinde artış göstermektedir. Yaz aylarında daha çok leisure ve bireysel segment ön plana çıkarken, kış döneminde kurumsal toplantılar ve lansmanlar yoğunluk kazanmaktadır. Kongre ve toplantı segmenti, otelimizin toplam gelirleri içerisinde önemli bir paya sahiptir ve ortalama olarak %30–35 bandında seyretmektedir. Misafir segmentasyonu açısından değerlendirildiğinde, toplam konaklayan misafirlerin yaklaşık %25–30'u MICE segmentine aittir. Bu oran, büyük ölçekli uluslararası kongre ve grup organizasyonlarında dönemsel olarak artış gösterebilmektedir. Standart toplantı hizmetlerimiz; teknik ekipman (projeksiyon, ses sistemi), yüksek hızlı internet, coffee break konseptleri, toplantı paketleri ve profesyonel operasyon desteğini kapsamaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal firmalardan sıklıkla özel konsept talepleri almaktayız. Marka lansmanları, tematik gala yemekleri, özel menü kurguları ve hibrit/dijital yayın ihtiyaçları gibi taleplere, satış ve operasyon ekiplerimizin koordineli çalışmasıyla özel çözümler sunuyoruz. Her organizasyonu

Toplantı deneyimini, yalnızca iş odaklı değil, aynı zamanda ilham veren ve unutulmaz bir şehir deneyimi ile bütünleştirmek amacıyla olan tesisimiz, İstanbul'un merkezinde konumlanan ve MICE segmentinde güçlü bir altyapıya sahip olan lider şehir otellerinden biridir

markaya özel bir deneyim olarak ele alıyoruz. MICE misafirlerimizin yoğun toplantı programları dışında kalan zamanlarını verimli ve keyifli değerlendirebilmeleri için çeşitli deneyim odaklı alternatifler sunmaktayız. İstanbul'un benzersiz kültürel mirasını keşfetmeye yönelik özel rehberli şehir turları, tarihi yarımada gezileri, sanat ve müze ziyaretleri gibi programların yanı sıra, Boğaz'da özel tekne organizasyonları, gün batımı kokteylleri ve gastronomi deneyimleri planlanabilmektedir. Grup dinamiklerini güçlendirmek amacıyla team-building aktiviteleri, interaktif workshop'lar ve tematik etkinlik kurguları da sunulmaktadır. Bu kapsamda; Türk mutfağı atölyeleri, kahve ve çay ritüelleri deneyimleri, yerel kültürü tanıtan aktiviteler ve özel konsept akşam organizasyonları öne çıkmaktadır. Otel içerisinde ise restoran ve barlarımız, teras alanlarımız ve sosyal mekanlarımız; misafirlerin hem dinlenebileceği hem de network oluşturabileceği alanlar sunar. Amacımız, toplantı deneyimini yalnızca iş odaklı değil, aynı zamanda ilham veren ve unutulmaz bir şehir deneyimi ile bütünleştirmektir.

Özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarında Türkiye'nin MICE destinasyonu olarak konumlandırılması için daha hedefli kampanyalar yapılmalıdır. Bunun yanı sıra, uluslararası kongre ve büyük ölçekli organizasyonları çekmek adına teşvik mekanizmalarının artırılması ve daha rekabetçi hale getirilmesi gerekmektedir. Rakip destinasyonlarda sunulan finansal destekler ve kolaylaştırıcı uygulamalar, Türkiye'de de daha sistematik şekilde uygulanmalıdır

Türkiye, toplantı ve kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahip olup, özellikle İstanbul; coğrafi konumu,

uçuş ağı, kültürel çeşitliliği ve güçlü otel altyapısı ile global ölçekte rekabetçi bir destinasyondur. Son yıllarda bu alanda önemli bir gelişim kaydedilmiş olsa da uluslararası pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için bazı alanlarda daha proaktif adımlar atılması gerektiğini düşünüyoruz. Öncelikle, destinasyon bazlı global tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin daha güçlü ve sürdürülebilir şekilde yürütülmesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarında Türkiye'nin MICE destinasyonu olarak konumlandırılması için daha hedefli kampanyalar yapılmalıdır. Bunun yanı sıra, uluslararası kongre ve büyük ölçekli organizasyonları çekmek adına teşvik mekanizmalarının artırılması ve daha rekabetçi hale getirilmesi gerekmektedir. Rakip destinasyonlarda sunulan finansal destekler ve kolaylaştırıcı uygulamalar, Türkiye'de de daha sistematik şekilde uygulanmalıdır. Ayrıca, sektörün gelişimi için kamu–özel sektör iş birliklerinin daha güçlü bir şekilde yapılandırılması kritik bir rol oynamaktadır. Kongre bürolarının daha aktif rol alması, destinasyonun global platformlarda daha görünür hale gelmesini sağlayacaktır. Kongre turizminin en önemli zorlukları arasında uluslararası rekabet, fiyat baskısı ve dönemsel talep dalgalanmaları yer almaktadır. Bu noktada, sektöre yönelik teşvik mekanizmalarının artırılması, uluslararası organizasyonlar için destekleyici politikaların geliştirilmesi ve şehir bazlı kongre stratejilerinin güçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Ayrıca kamu ve özel sektör iş birliklerinin artırılması, destinasyonun sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır.





**Yunus Özdemir / Gloria Hotels & Resorts /
Özaltın Holding Yönetim Kurulu
Başkan Vekili**

Gloria Hotels & Resorts olarak, Belek'te konumlanan üç otelimizle toplam 1.175 oda kapasitesine sahibiz. Bünyemizde yer alan kongre merkezi, 40 toplantı salonu ve 60 farklı etkinlik alanı ile Avrupa'nın en geniş ve en çeşitli etkinlik altyapılarından birini sunuyoruz. 100 metrekare ile 10.000 metrekare arasında değişen ölçülerdeki salonlarımız; tiyatro, sınıf, U düzeni ve konferans gibi farklı oturma formatlarına uygun şekilde esnek olarak planlanabilmekte, ihtiyaca göre bölünebilir veya birleştirilebilir yapıdadır. Gelişmiş teknik donanımımız ve modüler mimarimiz sayesinde her ölçekte kurumsal organizasyona eksiksiz çözümler sunabiliyoruz. Gloria Hotels & Resorts her yıl ortalama 300'ün üzerinde toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapmaktadır. Organizasyon yoğunluğu ağırlıklı olarak Kasım-Mayıs döneminde gerçekleşmekte, bu dönem MICE turizmi açısından en verimli sezonu oluşturmaktadır. Toplantı ve kongre segmenti, toplam konaklama gelirlerimizin yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır. Resort konseptindeki destinasyon otelleri için bu oran oldukça yüksek kabul edilmekte olup, MICE alanındaki güçlü konumumuzu açıkça ortaya koymaktadır. Ultra her şey dahil

Gloria Hotels & Resorts olarak, Belek'te konumlanan üç otelimizle, bünyemizde yer alan kongre merkezi, 40 toplantı salonu ve 60 farklı etkinlik alanı ile Avrupa'nın en geniş ve en çeşitli etkinlik altyapılarından birini sunuyoruz

konseptimiz kapsamında 25 farklı mutfak konsepti, üst düzey yiyecek-içecek kalitesi ve doğa içinde geniş sosyal alanlar sunuyoruz. Bunun yanı sıra "Luxury MICE" yaklaşımımızla kurumsal firmaların özel taleplerine yönelik tamamen kişiselleştirilmiş, uçtan uca planlanan "tailor-made" etkinlikler organize ediyoruz. Her organizasyon için ayrı bir proje yönetimi süreci yürütülmekte ve markaların ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirilmektedir. Misafirlerimiz otel dışına çıkmadan son derece zengin bir aktivite çeşitliliğine erişebilmektedir. Golf, tenis, padel tenis, futbol, basketbol, voleybol, su sporları (SUP), yoga ve wellness uygulamaları başta olmak üzere birçok spor ve rekreasyon seçeneği sunulmaktadır. Bu sayede yoğun toplantı programları arasında dengeli ve verimli bir deneyim sağlanmaktadır.

Sektörün en önemli sorunlardan biri, MICE paydaşları arasındaki koordinasyon eksikliğidir. Kalıcı ve ortak bir yönetim yapısı oluşturulması, sektörün sürdürülebilir büyümesi için kritik olacaktır. Bunun yanında turizm bölgelerinde altyapı ve şehir içi ulaşımın güçlendirilmesi gerekmektedir. Uluslararası görünürlüğün artırılması için ise MICE odaklı dijital ve fiziksel tanıtım faaliyetlerinin daha güçlü şekilde yürütülmesi önemli bir gerekliliktir Türkiye, toplantı ve kongre turizmi alanında küresel ölçekte rekabetçi bir noktaya ulaşmış



olsa da mevcut potansiyelinin tamamını henüz ortaya koymuş değildir. Uluslararası etkinlikleri daha fazla çekebilmek için destinasyon odaklı, sürdürülebilir ve güçlü bir pazarlama stratejisiyle global görünürlüğün artırılması büyük önem taşımaktadır. En önemli sorunlardan biri, MICE paydaşları arasındaki koordinasyon eksikliğidir. Kalıcı ve ortak bir yönetim yapısı oluşturulması, sektörün sürdürülebilir büyümesi için kritik olacaktır. Bunun yanında turizm bölgelerinde altyapı ve şehir içi ulaşımın güçlendirilmesi gerekmektedir. Uluslararası görünürlüğün artırılması için ise MICE odaklı dijital ve fiziksel tanıtım faaliyetlerinin daha güçlü şekilde yürütülmesi önemli bir gerekliliktir. Belek destinasyonu, NEST Kongre Merkezi başta olmak üzere 5 km çapında konumlanan 49 adet beş yıldızlı kongre oteliyle son derece güçlü bir altyapıya sahiptir. Ayrıca EXPO Center ve ANFAŞ Fuar Merkezi'ne lojistik açıdan kolay erişim sağlanabilmektedir. Gloria Hotels & Resorts olarak bölgenin önde gelen lüks otelleri arasında yer alıyoruz. Bu yıl Belek'te gerçekleştirilecek COP31 Zirvesi ve Uluslararası Uzay Kongresi kapsamında üst düzey heyetlerin konaklamalarına yönelik önemli anlaşmalar şimdiden yapılmış durumdadır. Mevcut rezervasyon verilerine göre 2026 yılı hedeflerimizin yaklaşık %80'i şimdiden güvence altına alınmıştır. Jeopolitik koşullarda olağanüstü bir değişim yaşanmaması halinde, MICE segmentinde tüm zamanların gelir rekorunu kırmayı öngörüyoruz.





Zafer Canbaz / Grand Hyatt İzmir
İstinyepark / Genel Müdür

Otelimiz toplamda 160 odası ve bölünebilir özellikleri ile toplam 11 etkinlik alanına sahiptir. Fuaye alanları ile birlikte otelin etkinlik alanları 2.000 m² dir. En büyük salon olan "Grand Balo Salonu" maksimum 750 kişi, diğer balo salonu "İstinye Balo Salonu" 500 kişiye kadar olan etkinliklere ev sahipliği yapmaktadır. Maksimum 12 kişilik özel mobilyalı, sabit masa düzenine sahip salonlar ise, özel toplantılar için dizayn edilmiş, lüks ve konforu bir arada sağlayan salonlardır. Orta ölçekli diğer salonlarımız sınıf, tiyatro, kabare gibi tüm diğer oturma düzenlerine göre 15 kişi ile 70 kişi arasında kişi sayılarına uygunluk verebilmektedir. "Grand Balo Salonu", tavan yüksekliği 8 metre olarak kolonsuz mimarisi, tavanlarında her biri 1 ton taşıma kapasiteli ve motorlu truss sistemi, jeneratör bağlantı altyapısı, zemin ve duvarlarındaki çift kat yalıtımlı özel paneller ile sahne, ihtişamlı dekor içeren lansman, kongre, gala yemeği, düğün gibi özel davetlere ev sahipliği yapmaktadır. Her iki büyük balo salonunun kendi katlarında yer alan özel banket mutfakları sayesinde, yüksek kişi sayılı organizasyonlarda mutfak ve servis operasyonlarının hızlı ve kusursuz ilerlemesi sağlanmaktadır. Tüm salonlarda yüksek teknoloji ile tasarlanmış, görüntü ve ses sistemleri bulunmaktadır. Orta ve küçük ölçekli salonlarda klasiğin dışına çıkılarak akıllı dijital ekranlar misafirlerin kullanımına sunulmaktadır. Tüm salonlar özel ses geçirmez separatör sistemleri ile planlanmıştır. Farklı şekillerde salonları ayırabilen ve birleştirebilen bu sistem ile otel etkinlik alanlarının kreatif ve farklılık hissettiren şekilde yeniden dizayn edilebilmesi misafirlere çözüm önerisi sunma oranımızı artırmaktadır. Bunun yanı sıra otelimizin 11. Katında yer alan teras etkinlik alanı ve Grand Executive Suite ve Penthouse dairesinde özel lansmanlara, niş davetlere ev sahipliği yapılabilmektedir. İzmir şehir otelciliği kapsamında, leisure segmentin artış gösterdiği yaz aylarında toplantı, kurumsal etkinlik, kongre, sempozyum gibi projelerin yoğunluğunu azalış göstermektedir. Özellikle Şubat, Nisan, Mayıs, Eylül, Ekim, Kasım ayları kurumsal toplantı, seminer ve kongrelerin gerçekleştirildiği yüksek sezonlardır. Otelimizde yıllık bazda en düşük kapasiteli

Otelimiz, İzmir'de 3 yıldır hizmet veren yeni bir tesis olmasına karşın, salonlar ve etkinlik alanları ile şehirde büyük bir açığı kapatmakta, kongre ve toplantı gruplarımız artarak gelişim göstermektedir

toplantı grubu dahil olarak ortalama 250 adet toplantılı grup & davet & organizasyon gerçekleştirilmektedir. Etkinlikler kaynaklı konaklamalar otelimizin %20 doluluk oranını oluşturmaktadır. Kongre ve toplantı segmenti, gelir tablosunda verisinin oda doluluğu açısından %20'sini, F&B yıllık bütçesinin %20'sini oluşturmaktadır. Genel bütçede ise ağırlığı %30 olarak belirtebiliriz. Öncelikle toplantı & etkinlik organizasyonlarında satış ofisi ve etkinlik yöneticiliği aynı ekipler tarafından sağlanarak, iletişim akışına önem verilmektedir. Etkinlik içeriğine göre planlanan yiyecek & içecek servisi, toplantı salonu kullanımı, temel toplantı ekipmanları ve teknik servis asistanlığı sağlanmaktadır. (projektör&perde, akıllı ekranlar, ses sistemleri, mikrofonlar). Standart toplantı salonu düzeninde tüm katılımcılar için, kalem, not defteri, su imkanı sağlanmaktadır. Ek olarak flipchart, dans pisti, podyum, kürsü gibi dekora yönelik ilave hizmetler belirli kapasiteler ile otelimiz tarafından ücretsiz sağlanmaktadır. Tüm salonlarda ücretsiz kablolu & kablosuz yüksek hızda internet erişimi imkanı bulunmaktadır. Tüm katılımcılar için ücretsiz otopark hizmeti sağlanmaktadır. Özel olarak talep edilen hizmetlerde; etkinliğin konusu, teması baz alınarak özelleştirilmiş menüler, dekor seçenekleri sağlanabilmektedir. Otelin direkt sağlayamadığı ilave hizmetler için çözüm ortakları ile iş birliği geliştirme noktasında koordinasyon sağlanmaktadır. Program dışı aktivite seçenekleri olarak, workshop programları, şehir turu alternatifleri, tesis lokasyonunda yer alan yürüyüş ve bisiklet parkurları hakkında alternatif öneriler sunulmaktadır.

Ülkemize uluslararası etkinlikleri çekme noktasında; Türk Hava Yolları'nın ulaşım ağını, Avrupa standartlarının üzerindeki teknolojik tesislerimizi ve sektörümüzün yüksek kriz yönetme becerisini çok daha etkin bir pazarlama diliyle ön plana çıkarmalıyız. Özellikle iş seyahatini tatille birleştiren "bleisure" trendine uygun kültürel ve gastronomik zenginliklerimizi, sunduğumuz yüksek hizmet kalitesiyle

birleştirerek Türkiye'yi sadece bir tatil rotası değil, dünyanın öncü bilgi ve inovasyon merkezlerinden biri olarak konumlandırmalıyız

Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmindeki mevcut konumu, sahip olduğu devasa potansiyele ve modern altyapısına kıyasla global ölçekte henüz tam yeterliliğe ulaşmamış olsa da stratejik bir yükseliş potansiyeli taşımaktadır. Uluslararası etkinlikleri çekme noktasında; Türk Hava Yolları'nın ulaşım ağını, Avrupa standartlarının üzerindeki teknolojik tesislerimizi ve sektörümüzün yüksek kriz yönetme becerisini çok daha etkin bir pazarlama diliyle ön plana çıkarmalıyız. Özellikle iş seyahatini tatille birleştiren "bleisure" trendine uygun kültürel ve gastronomik zenginliklerimizi, sunduğumuz yüksek hizmet kalitesiyle birleştirerek Türkiye'yi sadece bir tatil rotası değil, dünyanın öncü bilgi ve inovasyon merkezlerinden biri olarak konumlandırmalıyız. Ülkemizin ekonomik şartlar çerçevesinde değerlendirildiğinde, pahalı ülke algısı büyük projelerin yer alma potansiyelini teklif aşamasında olumsuz etkilemektedir. İzmir özelinde yurt dışı ve hatta yurt içi havayolları aktarma sayısının fazlalığı, ulaşım tarafında daha ulaşılabilir destinasyonlara yönelmeye yol açmaktadır. Otelimiz İzmir'de 3 yıldır hizmet veren yeni bir tesis olmasına karşın, salonlar ve etkinlik alanları ile şehirde büyük bir açığı kapatarak, hızlı bir biçimde farklı projelere ev sahipliği yapmaktadır. Ek olarak otelin açılışı ile başlayan ilk sene ve sonraki senelerde devam eden tekrarlayan projeler ile devamlılık sağlanmaktadır. Bu devamlılığın getirdiği, sektörler arasındaki referanslar ile kongre ve toplantı gruplarımız artarak gelişim göstermektedir. Grup rezervasyon süreçlerinin gitgide kısa vadeye evrilmesine karşın kongre, sempozyum grupları için 2026 yılı projeleri için kesin rezervasyonlarımız oluşmaya başlamıştır. Hem daha önce gerçekleşen projelerin tekrarı ile hem de portföyümüze yeni dahil olan projeler ile 2026 yılı hedeflerimize yaklaşmaktayız.



Renk Kodlu SafeTRAK™ GN Küvetler



Daha Güvenli Gıda Depolama için Entegre Edilmiş Etiket ve HACCP'e Uygun 6 Farklı Kapak Rengi

- Geleneksel etiketler gibi ıslandığında veya nemlendiğinde soyulmaz, yüzeyde yapışkan izi bırakmaz, HACCP kriterlerine uygundur.
- FDA onaylı BPA, BPAS ve PFAS içermeyen malzemenen üretilmiştir.
- Dünya çapında kabul gören Gastronorm (GN EN 631-1) küvet standartlarını karşılar.
- Yarı saydam malzeme içerik görünürlüğü sağlarken kimyasallara karşı dirençlidir.
- Her küvet boyu için, etiket üzerinde gösterilen gıda türleri ile eşleşen, renk kodlu 6 kapak mevcuttur



Özel teknolojiyle üretilen etiket küvetin içerisinde ve soyulmaz. SafeTrak kalem soğuk odada nemlense bile silinmez. Yıkayınca leke bırakmadan silinir.





Uğur Bür / Crowne Plaza Ankara / Genel Müdür

Crowne Plaza Ankara, başkent in iş, diplomasi ve ticaret merkezlerinden birinde konumlanan; kurumsal etkinlikler, toplantılar ve kongre organizasyonları için güçlü altyapıya sahip bir şehir otelidir. MICE segmentine yönelik sunduğumuz kapsamlı hizmet anlayışı, modern teknik donanımımız ve deneyimli organizasyon ekibimiz sayesinde ulusal ve uluslararası birçok toplantı, seminer, lansman ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapmaktayız. Otelimiz bünyesinde toplam 9 adet toplantı salonu bulunmaktadır. Salonlarımızın bir kısmı bölünebilir özellikte tasarlanmış olup farklı organizasyon ihtiyaçlarına göre yeniden düzenlenebildiğinden toplamda 12 ayrı toplantı alanı olarak kullanılabilir. Bu esnek yapı sayesinde küçük ölçekli yönetim kurulu toplantılarından geniş katılımlı konferanslara, ürün lansmanlarından büyük kurumsal organizasyonlara kadar çok farklı etkinlik konseptlerine uygun çözümler sunabiliyoruz. Toplantı salonlarımız, yüksek hızlı internet altyapısı, profesyonel ses ve görüntü sistemleri, projeksiyon ve LED ekran çözümleri gibi modern teknik donanımlarla desteklenmektedir. Ayrıca salonlarımız farklı organizasyon ihtiyaçlarına göre tiyatro, sınıf, U düzeni veya banket düzeninde planlanabilmekte ve organizasyonların verimli şekilde gerçekleşmesine olanak sağlamaktadır. Hedefimiz; güçlü altyapımız ve profesyonel hizmet anlayışımızla misafirlerimize yalnızca bir toplantı alanı değil, aynı zamanda yüksek standartlarda bir organizasyon deneyimi sunmaktır. Crowne Plaza Ankara olarak, yıl boyunca ortalama 500'ün üzerinde toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapıyoruz. Portföyümüzde eğitim programları, ürün lansmanları, yönetim kurulu toplantıları ve basın etkinlikleri de yer almaktadır. Yoğunluk açısından ilkbahar ve sonbahar ayları öne çıkmaktadır; özellikle Mart–Haziran ve Eylül–Kasım dönemleri kurumsal etkinlikler açısından en yoğun zaman dilimleridir. Yaz aylarında ise daha çok şirket içi toplantılar ve butik organizasyonlar gerçekleşmektedir. Kongre ve toplantı segmenti, otelimizin

Crowne Plaza Ankara olarak hedefimiz; güçlü altyapımız ve profesyonel hizmet anlayışımızla misafirlerimize yalnızca bir toplantı alanı değil, aynı zamanda yüksek standartlarda bir organizasyon deneyimi sunmaktır

ticari yapısında önemli bir rol oynamaktadır. Yıllık toplam gelirlerimiz içerisinde MICE segmentinin payı %30–35, toplam misafir sayısına oranı ise %25–30 civarındadır. Çok günlük toplantılar hem konaklama hem yiyecek-içecek gelirlerimize katkı sağlayarak otelimizin sürdürülebilir büyümesine destek olmaktadır. Toplantı organizasyonlarımızda standart olarak profesyonel teknik altyapı, yüksek hızlı internet, ses ve görüntü sistemleri, projeksiyon, LED ekranlar, kürsü ve sahne ekipmanları sunmaktayız. Kurumsal firmalar zaman zaman marka lansmanları, özel sahne tasarımları veya hibrit toplantı altyapısı gibi özel taleplerle gelmektedir. Bu talepleri, deneyimli ekiplerimiz ve çözüm ortaklarımızla hızlı ve sorunsuz bir şekilde karşılıyoruz. Misafirlerimize, toplantı programları dışında şehri deneyimlemelerini sağlamak için çeşitli öneriler sunuyoruz. Otel içi sosyal etkinlikler, fitness ve wellness alanları da misafirlerin yoğun toplantı trafiği sırasında dinlenmelerini ve yenilenmelerini desteklemektedir. Talep doğrultusunda kurumsal gruplar için özel sosyal etkinlikler ve akşam programları da düzenleyebiliyoruz.

Sektörde karşılaşılan başlıca sorunlar arasında uluslararası rekabet, destinasyon tanıtımı ve bürokratik prosedürler yer almaktadır. Çözüm olarak sektör paydaşlarının koordineli çalışması, uluslararası etkinlikler için teşviklerin artırılması, destinasyon pazarlamasına yatırım yapılması ve altyapının güçlendirilmesi önerilmektedir. Böylece Türkiye, kongre ve toplantı turizmi alanında daha rekabetçi bir konuma ulaşabilir

Türkiye, stratejik coğrafi konumu, gelişmiş turizm altyapısı ve rekabetçi fiyat avantajları sayesinde kongre ve toplantı turizmi açısından yüksek potansiyele sahiptir. İstanbul,



Antalya ve Ankara gibi şehirler, uluslararası organizasyonlar için cazip seçenekler sunmaktadır. Uluslararası etkinlikleri daha fazla çekebilmek için destinasyon tanıtımının güçlendirilmesi, büyük kongre merkezlerinin desteklenmesi ve teşvik mekanizmalarının artırılması kritik öneme sahiptir. Ayrıca havayolu bağlantılarının çeşitlendirilmesi, organizasyonların ülkemize yönelmesinde avantaj sağlayacaktır. Sektörde karşılaşılan başlıca sorunlar arasında uluslararası rekabet, destinasyon tanıtımı ve bürokratik prosedürler yer almaktadır. Çözüm olarak sektör paydaşlarının koordineli çalışması, uluslararası etkinlikler için teşviklerin artırılması, destinasyon pazarlamasına yatırım yapılması ve altyapının güçlendirilmesi önerilmektedir. Böylece Türkiye, kongre ve toplantı turizmi alanında daha rekabetçi bir konuma ulaşabilir. 2025 yılı, MICE segmentinde toparlanma ve büyümenin devam ettiği bir yıl olmuştur. Kurumsal etkinliklere olan talep artmış ve otellerin MICE yatırımları desteklenmiştir. 2026 yılı hedeflerimiz arasında ulusal ve uluslararası kurumsal organizasyon sayısını artırmak, hibrit ve teknoloji destekli toplantı çözümlerini geliştirmek ve Ankara'yı kongre turizmi açısından daha güçlü bir destinasyon olarak konumlandırmak bulunmaktadır.



Peyzaj Sulamada %100 Sürdürülebilir Üstün Teknoloji. Artık Tüm Mineraller Dostunuz!

Bakım ihtiyacında azalma

Yedek parça gereksiniminde azalma

Sıfır atık ve atık su üretiminde azalma

Kimyasal kullanımında azalma

- Sulama suyumuzun kalitesine bakmaksızın sağlıklı ve dengeli bir sulama sağlayabiliyoruz.
- %40'a varan su tasarrufu elde ediyoruz.
- Gübre kullanımını ciddi ölçüde azaltıyoruz.
- Bitkilerimiz daha sağlıklı ve dirençli hale geliyor.
- Toprak sağlığını koruyarak biyolojik çeşitliliğe katkı sağlıyoruz.
- Tüm bu süreci günlük sembolik bir enerji maliyetiyle sürdürebiliyoruz.



www.aqua4d.com.tr
SWISS TECHNOLOGY

- ☎ +90 (266) 721 22 24
- 📞 +90 (541) 471 01 43
- 📍 600 Evler Mah. Kocatepe Sk. No: 13/B
Bandırma / BALIKESİR / TÜRKİYE



AQUA4D®



**Batu Pay / Hyatt Regency
İstanbul Ataköy / Genel Müdür**

Hyatt Regency İstanbul Ataköy, Marmara Denizi kıyısındaki konumu ve şehir merkezine yakınlığıyla hem yerel hem uluslararası organizasyonlar için güçlü bir MICE destinasyonudur. Otelimizde farklı ölçeklerde etkinliklere uygun toplam 12 toplantı ve etkinlik alanı bulunmaktadır. En büyük balo salonumuz yaklaşık 1.000 kişiye kadar kapasite sunarken, daha butik toplantılar için bölünebilir salon alternatiflerimiz mevcuttur. Tüm salonlarımızda gelişmiş ses-görüntü sistemleri, yüksek hızlı internet altyapısı ve hibrit toplantılara uygun teknik donanım bulunmaktadır. Otelimiz yılda ortalama 150-200 arasında toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapmaktadır. MICE segmentinde en yoğun dönemler genellikle ilkbahar (Mart-Haziran) ve sonbahar (Eylül-Kasım) aylarıdır. Yaz aylarında ise daha çok uluslararası



**Gizem Çalışkan / Le Meridien Istanbul
Etiler / Multi Property Marketing Manager**

Le Méridien İstanbul Etiler, merkezi konumu ve ilham veren atmosferiyle MICE organizasyonları için farklı bir deneyim sunar. Farklı ölçülerde toplantı salonlarımız; modern teknik altyapı, yüksek hızlı internet ve gelişmiş ses-görüntü sistemleriyle donatılmıştır. Esnek oturma düzenlerine uygun alanlarımızın yanı sıra, şehir ve Boğaz manzaralı toplantı salonlarımız ile organizasyonlara ayrıcalıklı bir atmosfer katıyoruz. Le Méridien İstanbul Etiler olarak yılın dört mevsimi boyunca toplantı, seminer ve kurumsal etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz. Şehrin dinamik yapısıyla paralel olarak organizasyonlarımız yıl genelinde dengeli şekilde yayılmakta; özellikle ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde artış göstermektedir. Yaz aylarında daha seçkin ve deneyim odaklı etkinlikler öne çıkarken, yılın son döneminde kurumsal toplantılar ve lansmanlar yoğunluk kazanmaktadır. Le Méridien İstanbul Etiler'de kongre ve toplantı segmenti, otelin

Otelimiz Hyatt Regency İstanbul Ataköy, Marmara Denizi kıyısındaki lokasyonu ve şehir merkezine yakınlığıyla hem yerel hem uluslararası organizasyonlar için güçlü bir MICE destinasyonu konumundadır

gruplar ve incentive organizasyonlar öne çıkar. Toplantı ve kongre segmenti, otelimizin toplam gelirleri içerisinde yaklaşık %30-35 oranında bir paya sahiptir. Toplam misafir sayımızın ise ortalama %40'ı MICE segmentinden oluşmaktadır. Bu oran, özellikle büyük ölçekli etkinliklerin gerçekleştiği dönemlerde daha da artış göstermektedir. Standart hizmetlerimiz arasında teknik ekipman desteği, profesyonel etkinlik planlama, özel catering menüleri, karşılama ve yönlendirme hizmetleri yer almaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal firmalardan sıklıkla konsept bazlı dekorasyon, marka deneyimi odaklı kurulumlar ve hibrit/dijital etkinlik çözümleri talep edilmektedir. Bu talepler doğrultusunda, her organizasyon için özel proje ekipleri oluşturularak esnek ve çözüm odaklı yaklaşımlar sunuyoruz. Misafirlerimizin yoğun programları dışında keyifli vakit geçirebilmeleri için spa, fitness ve wellness alanlarımızda özel paketler sunuyoruz. Ayrıca İstanbul'un kültürel zenginliğini deneyimleyebilecekleri şehir turları ve gastronomi odaklı aktiviteler organize edilebilmektedir. Otel için sosyal etkinlikler ve networking alanları da

bu deneyimi desteklemektedir. Türkiye, stratejik konumu, kültürel çeşitliliği ve güçlü konaklama altyapısı ile global MICE pazarında önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak bu potansiyelin daha etkin kullanılabilmesi için uluslararası tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve büyük ölçekli kongrelerin ülkeye çekilmesine yönelik teşviklerin güçlendirilmesi önemlidir. Kongre ve toplantı turizminin başlıca sorunları arasında dönemsel talep dalgalanmaları, uluslararası rekabet ve maliyet baskıları yer almaktadır. Bu noktada kamu-özel sektör iş birliklerinin artırılması, teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi ve destinasyon bazlı pazarlama stratejilerinin güçlendirilmesi çözüm sağlayabilir. 2025 yılı, Hyatt Regency İstanbul Ataköy için MICE segmentinde güçlü bir toparlanma ve büyüme yılı olmuştur. Özellikle uluslararası etkinliklerde gözle görülür bir artış yaşanmıştır. 2026 yılı için hedefimiz, hibrit ve sürdürülebilir etkinlik çözümlerine daha fazla yatırım yaparak uluslararası organizasyon sayımızı artırmak ve İstanbul'u tercih eden global markalar için öncelikli otellerden biri olmaya devam etmektir.

Le Méridien İstanbul Etiler olarak, merkezi konumuz ve ilham veren atmosferimizle, yılın dört mevsimi boyunca toplantı, seminer ve kurumsal etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz

genel iş yapısı içerisinde önemli bir denge unsuru oluşturmaktadır. Kurumsal etkinlikler, otelimizin yaratıcı ve keşif odaklı atmosferiyle birleşerek misafir deneyimini zenginleştirmekte ve farklı segmentleri bir araya getiren dinamik bir yapı oluşturmaktadır. Bu yaklaşım, yıl boyunca sürdürülebilir ve çeşitlendirilmiş bir iş hacmi sağlamamıza katkı sunmaktadır. Le Méridien İstanbul Etiler'de toplantı organizasyonlarında modern teknik altyapı, yüksek hızlı internet, esnek oturma düzenleri ve özenle kurgulanmış yiyecek-içecek sunumları standart olarak yer almaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal firmalardan gelen özel talepleri, etkinliğin konsepti ve marka kimliği doğrultusunda ele alarak kişiye özel çözümler geliştiriyoruz. Amacımız, her toplantıyı ilham veren ve deneyim odaklı bir buluşmaya dönüştürmek. Otelimizde MICE misafirlerimizin toplantı dışındaki zamanlarını keşif ve ilham odaklı bir deneyime dönüştürmeyi önemsiyoruz. Sanat ve kültürden ilham alan atmosferimiz, sosyal alanlarımız ve wellness imkânlarımız misafirlere dinlenme ve sosyalleşme fırsatı sunar. Ayrıca talep doğrultusunda şehrin kültürel dokusunu keşfetmeye yönelik öneriler ve deneyimler ile konaklamayı zenginleştiriyoruz. Türkiye, özellikle İstanbul'un sunduğu kültürel zenginlik, erişilebilirlik ve güçlü konaklama altyapısı ile toplantı ve kongre turizminde önemli bir potansiyele sahiptir. Global ölçekte

rekabet gücümüzü artırmak için, destinasyonun sunduğu deneyim odaklı değerlerin daha güçlü şekilde anlatılması ve uluslararası etkinliklere yönelik stratejik iş birliklerinin artırılması büyük önem taşımaktadır. Bu yaklaşım, Türkiye'yi yalnızca bir iş destinasyonu değil, aynı zamanda ilham veren bir buluşma noktası olarak konumlandıracaktır. Kongre ve toplantı turizmi segmentinde en önemli konular arasında uluslararası rekabetin artması ve destinasyonlar arası farklılaşmanın giderek zorlaşması yer almaktadır. Bu noktada, Türkiye'nin sahip olduğu kültürel zenginlik ve deneyim odaklı değerlerin daha güçlü şekilde konumlandırılması önemlidir. Ayrıca, uluslararası organizasyonları destekleyen iş birliklerinin artırılması ve süreçlerin daha esnek hale getirilmesi, sektörün gelişimine katkı sağlayacaktır. Bu yaklaşım, Türkiye'nin global MICE sahnesinde daha güçlü bir konum elde etmesine destek olacaktır. 2025 yılı, Le Méridien İstanbul Etiler için kongre ve toplantı turizmi açısından dinamik ve üretken bir dönem olmuştur. Farklı segmentlerden gelen etkinliklerle otelimizin yaratıcı ve deneyim odaklı yaklaşımını daha geniş kitlelerle buluşturduk. 2026 yılında ise uluslararası iş birliklerini artırmayı, ilham veren etkinliklere ev sahipliği yapmayı ve MICE deneyimini daha da zenginleştirerek markamızı bu alanda daha güçlü bir konuma taşımayı hedefliyoruz.



Ahmet Arslan / Altunizade Suites İstanbul,
Curio Collection by Hilton / Genel Müdür

Otelimiz, klasik toplantı ve konferans otellerine alternatif olarak; sanat ve gastronomiyi odağına alan, deneyim odaklı bir kompleks olarak tasarlanmıştır. Misafirlerimiz, büyük ve standart konferans alanlarında kaybolmak yerine, daha butik ve rafine bir atmosferde, premium hizmet anlayışıyla kendilerini evlerinde hissederler. Toplantılar, yalnızca bir araya gelen anlar olmaktan çıkar; sanat, tasarım ve gastronomiyle zenginleştirilmiş özgün deneyimlere dönüşür. Bu sayede iş buluşmaları daha ilham verici, akılda kalıcı ve verimli hale gelir. İstanbul'un Anadolu Yakası'nda, iş merkezlerine ve ana ulaşım arterlerine yakın konumuyla kurumsal toplantılar ve iş etkinlikleri için güçlü bir alternatif sunuyoruz. Toplam 237 odası bulunan otelimizde, geniş süit konsepti sayesinde özellikle iş seyahatinde olan misafirler için hem konforlu hem de fonksiyonel bir konaklama deneyimi sağlıyoruz. MICE segmenti için otel bünyesinde 8 toplantı salonu ve toplam 656 m² etkinlik alanı bulunmaktadır. Farklı büyüklüklerde tasarlanan salonlarımız; yönetim kurulu toplantıları, eğitim programları, ürün lansmanları ve özel davetler için esnek kullanım imkânı sunuyor. Salonlarımız modern ses-görüntü sistemleri, yüksek hızlı internet altyapısı ile donatılmıştır. Otelimizin en önemli farklılaştırıcı özelliklerinden biri ise sanat ve tasarım odaklı yaklaşımıdır. Türk mimar ve tasarımcı Zeynep Fadilloğlu'nun imzasını taşıyan mimari anlayış, otelin tüm alanlarında hissedilmektedir. Bu yaklaşım, toplantı ve etkinlik deneyimini klasik iş otellerinin ötesine taşıyarak daha ilham verici bir atmosfere dönüştürmektedir. Altunizade Suites İstanbul yıl boyunca farklı ölçeklerde çok sayıda kurumsal toplantı, eğitim programı, seminer ve lansman etkinliğine ev sahipliği yapmaktadır. Finans, teknoloji, sağlık ve danışmanlık sektörlerinden şirketlerin düzenlediği toplantılar özellikle öne çıkan segmentler arasındadır. Toplantı ve kurumsal etkinlik yoğunluğu genellikle ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde artış göstermektedir. Mart-Haziran ve Eylül-Kasım ayları MICE segmenti açısından en yoğun dönemler olurken yaz aylarında daha çok küçük ölçekli toplantılar,

Klasik toplantı ve konferans otellerine alternatif olarak; sanat ve gastronomiyi odağına alan, deneyim odaklı bir kompleks olarak tasarlanan otelimizde, iş toplantılarını daha ilham verici bir atmosfere dönüştürüyoruz

yönetim toplantıları ve özel etkinlikler gerçekleştirilmektedir. Toplantı ve etkinlik segmenti otelimizin gelir yapısında önemli bir rol oynamaktadır. Kurumsal toplantılar yalnızca toplantı salonu gelirleri açısından değil; aynı zamanda konaklama, yiyecek-içecek ve ek hizmetler açısından da güçlü bir katkı sağlamaktadır. MICE segmenti özellikle hafta içi doluluk oranlarını destekleyen stratejik bir segmenttir ve kurumsal misafirler yıl boyunca sürdürülebilir bir talep yaratmaktadır. Toplantı organizasyonlarında modern teknik altyapı, projeksiyon ve ses sistemleri, yüksek hızlı internet, toplantı ekipmanları ve profesyonel etkinlik koordinasyonu standart olarak sunulmaktadır. Bunun yanı sıra kahve molaları, özel menüler, iş öfke yemekleri veya akşam yemekleri gibi gastronomi seçenekleri de organizasyon ihtiyaçlarına göre planlanmaktadır. Kurumsal firmalar zaman zaman markalarına özel konsept talepleri ile gelmektedir. Bu gibi durumlarda organizasyonun hedeflerine uygun olarak mekân tasarımı, özel catering menüleri ve deneyim odaklı etkinlik kurguları geliştiriyoruz.

Türkiye özellikle İstanbul başta olmak üzere, toplantı ve kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Avrupa, Orta Doğu ve Asya arasında stratejik bir konumda yer alması uluslararası etkinlikler için büyük bir avantaj sağlamaktadır. Kültürel çeşitlilik, güçlü konaklama altyapısı, gastronomi ve deneyimli turizm profesyonelleri Türkiye'nin en güçlü yönleri arasında yer almaktadır. Bu avantajların uluslararası tanıtım çalışmalarında daha güçlü şekilde kullanılması, global etkinlikleri ülkemize çekme konusunda önemli katkılar sağlayacaktır

Yoğun toplantı programlarının dışında misafirlerimizin otelde geçirdikleri zamanı daha keyifli hale getirmek için çeşitli deneyimler sunuyoruz. Otelin en dikkat çekici alanlarından biri olan The Cube, kurumsal etkinliklere farklı bir boyut kazandıran özel bir dijital sanat alanıdır. Otelin arka avlusunda konumlanan The Cube, yüksek çözünürlüklü LED ekranlarla donatılmış bir dijital sanat mekânı olarak tasarlanmıştır. Sergiler, sanat projeleri ve özel etkinliklere ev sahipliği yapan FAMI, şirket lansmanları, networking etkinlikleri ve yaratıcı buluşmalar için de farklı bir atmosfer sunmaktadır. Bu sayede misafirler yalnızca bir toplantıya katılmakla kalmayıp aynı zamanda

sanat, teknoloji ve tasarımın buluştuğu özgün bir deneyim yaşayabiliyor. Aynı zamanda otelimizin 2.200 m² büyüklüğündeki spa alanı, kapalı havuz, fitness merkezi, Türk hamamı ve wellness hizmetleriyle misafirlere toplantı sonrası dinlenme ve yenilenme imkânı sağlıyor. Türkiye özellikle İstanbul başta olmak üzere, toplantı ve kongre turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Avrupa, Orta Doğu ve Asya arasında stratejik bir konumda yer alması uluslararası etkinlikler için büyük bir avantaj sağlamaktadır. Kültürel çeşitlilik, güçlü konaklama altyapısı, gastronomi ve deneyimli turizm profesyonelleri Türkiye'nin en güçlü yönleri arasında yer almaktadır. Bu avantajların uluslararası tanıtım çalışmalarında daha güçlü şekilde kullanılması, global etkinlikleri ülkemize çekme konusunda önemli katkılar sağlayacaktır. MICE turizmi global ölçekte oldukça rekabetçi bir segmenttir. Uluslararası etkinlikleri çekebilmek için destinasyon markalaşması, ulaşım kolaylığı ve tanıtım stratejileri büyük önem taşımaktadır. Bu segmentin gelişimi için destinasyon bazlı tanıtım çalışmalarının artırılması, uluslararası kongre organizatörleri ile daha güçlü iş birlikleri kurulması ve teşvik mekanizmalarının desteklenmesi sektör açısından önem taşımaktadır. 2025 yılı, toplantı ve etkinlik segmenti açısından hareketliliğin yeniden güçlendiği bir yıl oldu. Özellikle şirket içi eğitimler, lansmanlar ve orta ölçekli kurumsal etkinliklerde önemli bir artış gözlemledik. 2026 yılı için hedefimiz, MICE segmentinde hem ulusal hem de uluslararası organizasyon sayısını artırmak ve otelimizin sanat ve tasarım odaklı kimliğiyle farklılaşan etkinlik deneyimini daha geniş kitlelere ulaştırmak. The Cube gibi yaratıcı alanların sunduğu deneyimle özellikle teknoloji, yaratıcı endüstriler ve uluslararası markalar için ilham verici bir etkinlik platformu oluşturmayı amaçlıyoruz.





Murat Eti / Pera Palace Hotel / Genel Müdür

Otelimizde 65 m² ile 320 m² arasında değişen büyüklüklerde, her biri kendine özgü mimari karaktere sahip toplam 5 farklı tarihi ve ikonik salon bulunmaktadır. Bu özel alanlarımız hem kurumsal toplantılar hem de seçkin sosyal davetler için sıklıkla tercih edilmektedir. Yüksek tavanlı, ihtişamlı mimarisi ve tarihi dokusuyla öne çıkan salonlarımızda farklı oturma düzenlerine göre 10 kişiden 220 kişiye kadar organizasyonlara ev sahipliği yapabilmekteyiz. Pera Palace'ın zamana meydan okuyan atmosferi içinde gerçekleşen her etkinlik, misafirlerimize yalnızca bir organizasyon değil, aynı zamanda İstanbul'un köklü tarihini hissettiren benzersiz bir deneyim sunmaktadır. Bu özel atmosfer sayesinde misafirlerimizi adeta geçmiş ile günümüz arasında bir zaman yolculuğuna davet ediyoruz. Sosyal davetler ağırlıklı olarak ilkbahar ve sonbahar aylarında planlanmakla birlikte, yılın diğer dönemlerinde de daha sınırlı ölçüde tercih edilmektedir. Özellikle havanın ve şehir dinamiklerinin daha uygun olduğu bu dönemler, organizasyon planlamaları açısından daha yoğun talep görmektedir. Toplantı ve kurumsal etkinlikler açısından bakıldığında ise Nisan, Mayıs, Eylül, Ekim ve Kasım aylarının öne çıktığını söyleyebiliriz. Bu aylar hem iş dünyasının aktif takvimi hem de şehirdeki etkinlik yoğunluğu nedeniyle kurumsal organizasyonların en yoğun şekilde gerçekleştiği dönemler olarak öne çıkmaktadır. Otelimiz, tarihi dokusu, köklü geçmişi ve bulunduğu lokasyonun sunduğu avantajlar sayesinde konaklama tarafında ağırlıklı olarak leisure segmentine hitap etmektedir. Bununla birlikte yalnızca konaklama hizmeti sunmakla kalmayıp, kongre organizasyonları dışında çeşitli kurumsal etkinlikler ve seçkin sosyal davetlere de düzenli olarak ev sahipliği yapmaktayız. Bu kapsamda gerçekleştirilen kurumsal organizasyonlar ve sosyal etkinlikler, otelimizde düzenlenen tüm organizasyonların yaklaşık %65'ini oluşturarak önemli bir paya sahiptir. Kurumsal organizasyonlarda sahne kurulumu, teknik altyapı ve ışık sistemleri gibi özel gereksinimler, organizasyonun içeriğine bağlı olarak çoğunlukla alanında uzman

Pera Palace'ın zamana meydan okuyan atmosferi içinde gerçekleşen her etkinlik, misafirlerimize yalnızca bir organizasyon değil, aynı zamanda İstanbul'un köklü tarihini hissettiren benzersiz bir deneyim sunmaktadır

dış tedarikçiler aracılığıyla sağlanmaktadır. Daha küçük ölçekli toplantılarda ise, güncel teknolojiye sahip görsel sunum sistemleri ve ses ekipmanları otelimiz tarafından temin edilerek misafirlerimize eksiksiz bir hizmet sunulmaktadır. Sosyal davetlerde ise sahne, dekor, teknik altyapı ve ışık sistemleri gibi özel konsept gerektiren uygulamalar tamamen profesyonel dış çözüm ortaklarıyla gerçekleştirilmektedir. MICE misafirlerimiz için otelimiz tarafından doğrudan planlanan dış aktiviteler bulunmamakla birlikte, bu tür programlar çoğunlukla seyahat acentaları tarafından organize edilmektedir. Şehir turları, günlük geziler ve akşam yemekleri bu kapsamda değerlendirilebilir. Özellikle küçük gruplar için etkinlik programlarına otelin tarihini keşfetmeye yönelik özel deneyimler eklenebilmektedir. Tarihi asansörün deneyimlenmesi, otelin mimari özelliklerinin hikâyesiyle anlatılması, Atatürk Müze Odası ve Agatha Christie Odası gibi ikonik alanların tanıtılması bu kültürel içerikli turların başlıca unsurlarını oluşturmaktadır.

Ülkemizin stratejik jeopolitik konumu, köklü tarihi mirası ve zengin kültürel çeşitliliği, rekabetçi fiyat avantajıyla birleştiğinde Türkiye'yi uluslararası etkinlikler için çok daha cazip bir destinasyon haline getirebilecek güçlü bir potansiyel ortaya koymaktadır. Türkiye'nin kongre ve toplantı turizminde daha iyiye götürecektir fırsatlar olduğundan eminim. Uluslararası tanıtım faaliyetlerinin bu alanda daha etkin olmasının hiçbir zararı olmaz. Tüm bu faaliyetlerde doğru kişilerden, uzmanlardan destek alınır ise eminim daha hızlı yol alınır

Özellikle İstanbul başta olmak üzere büyük şehirlerimizde modern kongre merkezlerinin artması, gelişen otel altyapısı ve rekabetçi fiyat avantajı sayesinde Türkiye, toplantı ve



kongre turizmi açısından ciddi bir potansiyele sahiptir. Ancak uluslararası tanıtım faaliyetlerinin yeterli düzeyde olmaması nedeniyle Türkiye'nin henüz hak ettiği noktaya tam anlamıyla ulaşamadığını düşünüyoruz. Ülkemizin stratejik jeopolitik konumu, köklü tarihi mirası ve zengin kültürel çeşitliliği, rekabetçi fiyat avantajıyla birleştiğinde Türkiye'yi uluslararası etkinlikler için çok daha cazip bir destinasyon haline getirebilecek güçlü bir potansiyel ortaya koymaktadır. Türkiye'nin kongre ve toplantı turizminde daha iyiye götürecektir fırsatlar olduğundan eminim. Uluslararası tanıtım faaliyetlerinin bu alanda daha etkin olmasının hiçbir zararı olmaz. Tüm bu faaliyetlerde doğru kişilerden, uzmanlardan destek alınır ise eminim daha hızlı yol alınır. 2025 yılı, Türkiye genelinde kongre ve toplantı turizmi açısından hareketli ve toparlanmanın devam ettiği bir dönem olarak değerlendirilebilir. Özellikle İstanbul'da uluslararası toplantı ve etkinliklere olan ilginin yeniden artması, sektörün potansiyelini daha görünür hale getirmiştir. Otelimiz özelinde değerlendirdiğimizde, tarihi yapımız ve merkezi lokasyonumuz sayesinde hem kurumsal etkinlikler hem de sosyal organizasyonlar açısından yoğun talep görmeye devam etmekteyiz. 2026 yılında MICE segmentindeki payımızı artırmayı hedefliyoruz; uluslararası fuar ve workshop katılımlarımız sürmekte, lokal ve global MICE acentalarıyla iş birliklerimizi güçlendirmeye devam ediyoruz.



Derin oval kaseler, ısıyı dengeli şekilde dağıtan kütvetler ve her ihtiyaca özel tasarlanan sunum ekipmanları...

Bonna'nın tasarımı işlevsellikle buluşturan sektörel çözümleri, açık büfe sunumlarını benzersiz bir deneyim alanına dönüştürüyor.



Stage

Solida

Pott
Bowl





Gürhan Sayar / Lazzoni Hotel /
Genel Müdür

Lazzoni Hotel olarak, MICE (Meeting, Incentive, Conference, Event) segmentine büyük önem veren ve kurumsal organizasyonlara profesyonel çözümler sunan bir şehir oteliyiz. Haliç kıyısında yer alan otelimiz, İstanbul'un merkezi noktalarına kolay ulaşım imkânı sunması, modern mimarisi ve yüksek hizmet standartlarıyla toplantı ve etkinlik organizasyonları için ideal bir ortam sağlamaktadır. Otelimiz bünyesinde farklı ölçeklerde toplantı ve etkinliklere ev sahipliği yapabilecek birden fazla toplantı salonu ve balo salonu bulunmaktadır. Toplantı alanlarımız; yönetim kurulu toplantıları, seminerler, lansmanlar, eğitim programları, gala yemekleri ve özel davetler gibi farklı organizasyon türlerine uygun olarak tasarlanmıştır. Salonlarımızın tamamında yüksek hızlı internet altyapısı, gelişmiş ses ve görüntü sistemleri, projeksiyon ve LED ekran seçenekleri, profesyonel aydınlatma sistemleri ve teknik ekip desteği sunulmaktadır. Ayrıca salonlarımız farklı oturma düzenlerine (tiyatro, sınıf düzeni, U düzeni, banket vb.) uygun şekilde düzenlenebilmekte ve organizasyonun niteliğine göre esnek kullanım imkânı sağlamaktadır. Geniş balo salonumuz büyük ölçekli etkinlikler ve gala organizasyonları için uygun kapasite sunarken, daha küçük toplantı salonlarımız ise butik ve verimli iş toplantıları için ideal bir ortam yaratmaktadır. Modern teknik altyapı, esnek salon düzenleri ve deneyimli ekibimiz sayesinde, misafirlerimize her aşamada titizlikle planlanan profesyonel etkinlik deneyimleri sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca otelimizin merkezi konumu, konforlu konaklama olanakları ve etkinliklere özel hazırlanan catering ve gala konseptleri sayesinde kurumsal misafirlerimize toplantı ve konaklamayı bir arada sunan bütüncül bir MICE deneyimi sağlamaktayız. Bu doğrultuda Lazzoni Hotel olarak hem yerel hem de uluslararası organizasyonlar için tercih edilen bir iş ve etkinlik destinasyonu olmayı amaçlıyoruz. Otelimiz hem kurumsal toplantılar hem seminerler hem de özel etkinlikler açısından İstanbul'da aktif bir organizasyon merkezi olarak hizmet veriyor. Etkinlik hacmi mevsimsel olarak özellikle ilkbahar ve sonbaharda artma eğiliminde olur, kıp aylarında ise nispeten daha sakin geçer. Toplam gelirimiz ve doluluğumuz içerisinde MICE etkinlikleri kapsamında konaklama ve toplantılarımızın yüzdesi yaklaşık olarak %30'dur. Otelimiz, toplantı ve kongre segmentinde standart olarak kapsamlı teknik

Haliç kıyısında yer alan otelimiz, İstanbul'un merkezi noktalarına kolay ulaşım imkânı sunması, modern mimarisi ve yüksek hizmet standartlarıyla toplantı ve etkinlik organizasyonları için ideal bir ortam sağlamaktadır

ve F&B hizmetleri sunar; kurumsal firmaların özel taleplerini ise ön görüşme, planlama ve etkinlik esnasında destek hizmeti vererek karşılar. **Toplantı salonu donanımı:** Projeksiyon, ekran, ses sistemi, mikrofon, flipchart. Toplantı salonlarımızda ve genel alanlarda, toplantı katılımcılarının daha etkili sunumlar yapabilmesini sağlamak ve yönlendirmek için LED ekranlarımız kullanılmaktadır. Lobi Ekran 2,5 mm piksel aralığı: 2304x1664 format, 2.88cm 2.08cm'dir. Balo salonu 2,5 mm piksel aralığı: 2688x1280 format, 6.72cm x 3.20cm'dir. Led Totem 1,8 mm piksel aralığı: 516x1032 format, 1.76*96 cm'dir. Moleni 2,5 mm piksel aralığı: 1024x576 format, 256*144cm'dir. **Wi-Fi / internet erişimi:** Hızlı ve kesintisiz bağlantı, toplantı boyunca destek. **Oturma düzeni seçenekleri:** Tiyatro, sınıf, U-dizimi, kokteyl veya yemek düzeni gibi farklı yerleşim alternatifleri. **Kırtasiye ve yazıcı hizmetleri:** Not defteri, kalem, yazıcı ve fotokopi imkânları. **Yiyecek & içecek servisleri:** Kahve molaları, atıştırmalıklar, öğle ve akşam yemekleri, kokteyl hizmeti. **Karşılama ve danışmanlık:** Profesyonel organizasyon ekibi, kayıt karşılama, yönlendirme ve teknik destek. **Oda ve ekipman temizliği:** Etkinlik süresince salonun ve ekipmanların düzenli bakımı yapılmaktadır. MICE misafirlerinin yalnızca iş odaklı değil, aynı zamanda keyifli ve verimli boş zaman deneyimleri yaşamalarını sağlayacak özel seçenekler sunuyoruz. Misafirlerimiz, keyifli spa alanımızda rahatlayabilir, muhteşem Haliç manzaralı restoranımızda lezzetli öğünlerin tadını çıkarabilir. Bu sayede hem motivasyonları artar hem de otelimizin kurumsal hizmet deneyimi daha zengin ve unutulmaz hâle gelir.

Mevzuatın kolaylaştırılması, uluslararası etkinlikler için teşviklerin artırılması, güçlü ve sürekli bir destinasyon pazarlaması yapılması ve kamu-özel sektör iş birliğinin geliştirilmesi, Türkiye'nin kongre ve toplantı turizminde daha rekabetçi bir konuma gelmesine önemli katkı sağlayacaktır

Türkiye'nin toplantı ve kongre turizmi son yıllarda önemli bir gelişim göstermiştir. Özellikle İstanbul gibi büyük şehirlerin güçlü altyapısı, uluslararası havayolu bağlantıları ve gelişmiş konaklama kapasitesi sayesinde ülkemiz global MICE pazarında daha görünür hale gelmiştir. Ancak buna rağmen, Türkiye'nin sahip olduğu potansiyelin henüz tam anlamıyla değerlendirildiğini söylemek zor. Global ölçekte rekabet ettiğimiz destinasyonlarla kıyaslandığında, uluslararası kongre ve büyük ölçekli etkinlik sayısını artırmak için daha güçlü ve sürdürülebilir tanıtım stratejilerine ihtiyaç bulunmaktadır. Uluslararası etkinlikleri çekme noktasında en büyük avantajlarımızdan biri Türkiye'nin coğrafi konumudur. Avrupa, Asya ve

Orta Doğu'nun kesişim noktasında bulunmamız özellikle kısa uçuş süreleri açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır. Bunun yanında güçlü havayolu ağıyla Turkish Airlines gibi global bir taşıyıcının varlığı, destinasyona erişimi oldukça kolaylaştırmaktadır.

Ayrıca Türkiye'nin modern kongre merkezleri, yüksek standartlı otelleri, zengin kültürel mirası ve farklı deneyimler sunabilen destinasyon çeşitliliği de önemli avantajlar arasındadır. Bu avantajları daha etkili kullanabilmek için uluslararası kongre birlikleriyle daha güçlü iş birlikleri kurulması, destinasyon pazarlamasının artırılması ve kamu-özel sektör koordinasyonunun daha da güçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Böylece Türkiye, küresel toplantı ve kongre turizminde çok daha güçlü bir konuma ulaşabilir. Kongre ve toplantı turizmi (MICE) segmenti Türkiye'de önemli bir potansiyele sahip olmasına rağmen bazı yapısal sorunlarla karşı karşıyadır. Bu sorunların başında uluslararası rekabet, tanıtım eksikliği, teşvik mekanizmalarının sınırlı olması ve bürokratik süreçler gelmektedir. Öncelikle, Türkiye'nin global kongre pazarındaki görünürlüğü rakip destinasyonlara göre zaman zaman yetersiz kalabilmektedir. Özellikle Barselona, Viyana ve Singapur gibi destinasyonlar, güçlü destinasyon pazarlaması ve kongre büroları aracılığıyla uluslararası etkinlikleri daha kolay çekebilmektedir. Türkiye'de ise tanıtım faaliyetlerinin daha sürdürülebilir ve hedef odaklı yürütülmesi gerekmektedir. Bir diğer önemli konu teşvik mekanizmalarıdır. Birçok ülkede uluslararası kongreleri çekebilmek için organizatörlere finansal destek, sponsorkluk veya vergi avantajları sağlanmaktadır. Türkiye'de de özellikle büyük ölçekli uluslararası kongre ve etkinlikler için daha rekabetçi teşvik programlarının oluşturulması sektörün gelişimini hızlandıracaktır. Bunun yanında vize süreçleri ve bürokratik işlemler de zaman zaman organizatörler için zorlayıcı olabilmektedir. Özellikle bazı ülkelerden gelecek katılımcılar için vize süreçlerinin kolaylaştırılması, kongre turizmi açısından önemli bir avantaj yaratacaktır. Sonuç olarak; mevzuatın kolaylaştırılması, uluslararası etkinlikler için teşviklerin artırılması, güçlü ve sürekli bir destinasyon pazarlaması yapılması ve kamu-özel sektör iş birliğinin geliştirilmesi, Türkiye'nin kongre ve toplantı turizminde daha rekabetçi bir konuma gelmesine önemli katkı sağlayacaktır. 2025 yılında Lazzoni Hotel, yerel ve uluslararası MICE etkinliklerine ev sahipliği yaparak marka görünürliğini artırdı ve kurumsal iş birliklerini güçlendirdi. 2026 yılı hedefimiz, uluslararası kongre portföyünü genişletmek, hibrit toplantı altyapısını geliştirmek ve misafirlerimize toplantı + boş zaman deneyimini birleştiren VIP MICE hizmetleri sunmaktır.



KÜVET | DUŞ KABİN | DUŞ TEKNESİ | AKRİLİK YÜZEYLER | KOMPOZİT HAVUZ | LOJİSTİK

CORIAN® **DUPONT**
DESIGN **Montelli**®

YETKİLİ DİSTRİBÜTÖR

deltakuvet.com | coriandelta.com | kiralikvincantalya.com



Metin Kırsıcı / Crowne Plaza İstanbul Florya / Genel Müdür

Crowne Plaza İstanbul Florya, MICE segmentine güçlü şekilde odaklanmış denize sıfır bir city- resort otelidir. Bünyemizde farklı büyüklük ve konseptlerde toplam 10 adet toplantı ve etkinlik alanı bulunmaktadır. Crowne Plaza İstanbul Florya'nın en son teknolojiyle donatılmış modern toplantı salonları ile deniz manzaralı açık ve kapalı teras davet alanları, profesyonel etkinlikler için hem şık hem fonksiyonel bir ortam sunmaktadır. Metro Ethernet altyapımız ile 1000 Mbps (1 Gbps) simetrik internet sunarak kesintisiz ve hızlı bağlantı sağlıyoruz. İhtiyaca özel dedicated internet erişimi ve statik IP kiralama seçenekleriyle güvenli, yüksek performanslı bir etkinlik deneyimi gerçekleştirmenize olanak tanıyoruz. En büyük balo salonumuz tiyatro düzeninde yaklaşık 650 kişiye kadar kapasite sunarken teras davet alanlarımız 800 kişi, daha küçük toplantı odalarımız 10-100 kişi arası butik organizasyonlar için uygundur. Tüm salonlarımızda son teknoloji ses-ışık sistemleri, projeksiyon ve LED ekran altyapısı, hibrit toplantılara uygun teknik donanım ve profesyonel teknik destek hizmeti sunulmaktadır. Otelimiz yıllık ortalama 350-400 arasında toplantı, seminer ve kurumsal etkinliğe ev sahipliği yapmaktadır. Organizasyon yoğunluğu genellikle ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde zirve yapmaktadır. Yaz aylarında leisure segmentinin ağırlığı artarken, kış aylarında ise daha çok eğitim, lansman, workshoplar, büyük ve orta ölçekli toplantılar öne çıkmaktadır. Otelimizde MICE segmentini ağırlıklı olarak yurt dışı firmaları oluşturmaktadır. Otelin konumu ve olanakları sebebi ile özellikle Avrupalı şirketler için önemli bir cazibe merkezi haline gelmiştir. Kongre ve toplantı segmenti, otelimizin toplam yıllık gelirleri içerisinde yaklaşık %20 -25 oranında paya sahiptir. Misafir sayısı bazında değerlendirildiğinde ise toplam konaklayan misafirlerin yaklaşık %25'ini MICE segmenti oluşturmaktadır. Bu oran, özellikle uluslararası şirketlerin İstanbul'u bölgesel toplantı merkezi olarak tercih etmesiyle giderek artış göstermektedir. Standart toplantı paketlerimiz kapsamında;

Crowne Plaza İstanbul Florya olarak, en son teknolojiyle donatılmış modern toplantı salonlarımız ile deniz manzaralı açık ve kapalı teras davet alanlarımızla, profesyonel etkinlikler için hem şık hem fonksiyonel bir ortam sunuyoruz

salon tahsisi, teknik ekipman, kahve molaları, öğle yemeği, yüksek hızlı internet ve organizasyon süresince davet ekibi desteği sunulmaktadır. Bunun yanı sıra kurumsal firmalar tarafından; özel sahne tasarımları, marka deneyimi ve kurumsal kimliği yansıtan detaylar, kişiselleştirilmiş menüler ile hibrit ve online yayın altyapılarına yönelik talepler sıklıkla iletilmektedir. Bu tür taleplere hızlı ve esnek şekilde yanıt veriyor; her organizasyonu "tailor-made" yaklaşımıyla ele alıyoruz. MICE misafirlerimizin yoğun programları dışında zamanlarını değerlendirebilmeleri için çeşitli seçenekler sunuyoruz. Bunlar arasında kompleksimiz içinde yer alan İstanbul Akvaryum ve Aqua Florya'da gezi ve alışveriş deneyimleri, Tarihi Yarımada, Boğaz ve Taksim bölgesi gibi İstanbul şehir turları ile gastronomi ve kültürel deneyimler de öneriyoruz. Otel içerisinde ise spa & wellness hizmetleri, açık/kapalı yüzme havuzları ve sahil yürüyüş alanları gibi imkanlarla misafirlerimizin dinlenmesini sağlıyoruz.

Kongre ve toplantı turizmi segmentinin sorunları bağlamında bizim çözüm önerilerimiz arasında; organizatörlere finansal destek ve teşvik sağlanması, vize süreçlerinin kolaylaştırılması ve destinasyonun altyapı ile erişilebilirlik avantajlarının etkin şekilde tanıtılması yer alıyor. Ayrıca sürdürülebilirlik, bizim için öncelikli bir alan. Uluslararası kurumsal şirketler artık genellikle "Yeşil Anahtar" sertifikasına sahip otelleri tercih ediyor Türkiye, özellikle İstanbul özelinde kongre ve toplantı turizminde önemli bir konuma ulaşmıştır; ancak global rekabet açısından halen gelişim alanları bulunmaktadır. Coğrafi konumumuz, ulaşım kolaylığı, modern otel ve kongre altyapımız önemli avantajlarımızdır.

Uluslararası etkinlikleri artırmak için bu avantajların daha etkin tanıtılması, global iş birliklerinin güçlendirilmesi ve destinasyon imajının daha fazla desteklenmesi gerektiğine inanıyoruz. Crowne Plaza İstanbul Florya olarak, kongre ve toplantı turizmi segmentinde Türkiye'nin güçlü potansiyelini her geçen gün daha ileriye taşıyabileceğimize inanıyoruz. Süreçlerin hızlandırılması, uluslararası organizatörlerle iş birliklerinin güçlendirilmesi ve şehir içi ulaşım ile kongre merkezlerinin entegrasyonunun artırılması, sektörde rekabet gücünü yükselten başlıca alanlardır. Bizim çözüm önerilerimiz arasında; organizatörlere finansal destek ve teşvik sağlanması, vize süreçlerinin kolaylaştırılması ve destinasyonun altyapı ile erişilebilirlik avantajlarının etkin şekilde tanıtılması yer alıyor. Ayrıca sürdürülebilirlik, bizim için öncelikli bir alan. Uluslararası kurumsal şirketler artık genellikle "Yeşil Anahtar" sertifikasına sahip otelleri tercih ediyor. Sertifika sunabilen tesisler, global ihalelerde ve etkinliklerde bir adım öne geçiyor; bu nedenle çevresel sorumluluk uygulamalarımız, MICE segmentinde bize önemli bir rekabet avantajı sağlıyor. 2025 yılındaki uluslararası büyüme ivmemizi 2026'da stratejik bir pazar payı artışıyla taçlandırarak, otelimizi MICE turizminin çok tercih edilen noktalarından biri haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu vizyon doğrultusunda, ileri teknoloji altyapımızı ve çok fonksiyonlu etkinlik alanlarımızı kusursuz bir operasyonel kurguyla birleştirirken; yüksek hizmet kalitemizi modern dokunuşlarla zenginleştirerek misafirlerimize eşsiz bir organizasyon deneyimi sunmaya odaklanacağız.



CVK Park Bosphorus Hotel, İstanbul'da MICE alanında güçlü bir destinasyon olarak konumlanıyor

Modern tasarım, kusursuz hizmet ve etkinlik uzmanlığının buluştuğu noktada, CVK Hotels & Resorts'ün lüks segment markası olan CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, toplantı ve konferanslarda fark yaratan bir deneyim sunuyor. İstanbul'un kalbinde, Taksim Meydanı'na yalnızca birkaç adım mesafede Gümüşsuyu'nda konumlanan CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, tarihi mirası çağdaş lüks ile kusursuz bir şekilde bir araya getiriyor. Eski Park Otel'in bulunduğu alanda yükselen otel, mimari zarafeti uluslararası hizmet standartlarıyla buluşturuyor. Toplam 382 oda ve süit, zengin gastronomi seçenekleri ve şehrin en büyük spa ve fitness alanlarından birine sahip olan otel; hem seçkin tatil misafirlerine hem de iş ve etkinlik odaklı konuklara hitap ediyor. CVK Park Bosphorus Hotel ve bitişiğinde yer alan 68 adet CVK Park Bosphorus Residence, Boğaz manzarasıyla öne çıkarken; rezidanslar geniş yaşam alanları, tam donanımlı mutfakları ve kişiselleştirilmiş hizmetleriyle uzun konaklamalar için ideal bir alternatif sunuyor. Merkezi konumu sayesinde iş merkezlerine, kongre alanlarına ve uluslararası havalimanına kolay ulaşım imkânı sağlıyor.

Her ölçekte toplantı ve etkinlikler için profesyonel altyapı

CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, şık atmosferinin ötesinde İstanbul'un MICE sektöründe güçlü bir konuma sahipbulunuyor. Dördü bölünebilir toplam 17 toplantı ve etkinlik alanı, yönetim toplantılarından strateji workshop'larına, uluslararası konferanslardan zirvelere kadar geniş bir



yelpazede esnek çözümler sunuyor. Toplantı alanları kesintisiz bir fuaye alanı ile birbirine bağlanıp networking molaları ve sosyal etkileşimler için ideal bir ortam sunuyor. Ayrıca Boğaz manzarasına hakim, 1000 kişiye kadar kapasitesi ile Bosphorus Terrace, panoramik manzarası ve acılabılır çatı sistemi ile yılın her döneminde hem açık hem kapalı etkinliklere ev sahipliği yapabilecek esnekliğe sahip. Etkinlik portföyünün merkezinde yer alan İstanbul Balo Salonu, 800 kişiye kadar kapasitesi, 6 metre tavan yüksekliği ve otelin özel araç girişine doğrudan erişimi ile dikkat çekiyor. Araç girişine uygun yapısı sayesinde otomotiv lansmanları ve araç sergilemeleri için ideal bir alan sunarken; gala yemekleri, ürün lansmanları ve büyük ölçekli konferanslar için de prestijli bir ortam sağlıyor. Farklı büyüklüklerdeki diğer toplantı salonları ise etkinliklerin ihtiyaca özel planlanmasına olanak tanıyor. Tüm etkinlik alanları; ileri teknoloji sunum sistemleri ve yüksek hızlı

Wi-Fi ile donatılmış olup, telekonferans ve simultane çeviri altyapısıyla uluslararası, hibrit ve çok dilli organizasyonlara olanak tanıyor. Deneyimli etkinlik ve banket ekibi ise planlamadan uygulamaya kadar tüm süreci yöneterek; teknik kurgu, salon düzeni ve gastronomi dahil her detayı etkinliğin hedefi ve konseptine özel olarak tasarlıyor. CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, toplantıların ötesinde iş ve konforu bir arada sunuyor. 8.500 m²'lik spa & fitness alanı, farklı mutfaklardan restoranları ve kişiselleştirilmiş hizmetleriyle misafirlerine dinlenme ve sosyalleşme imkânı sağlıyor. Otelin imza gastronomi noktası Izaka Terrace ise Boğaz manzarası eşliğinde sunduğu modern ve yaratıcı mutfağı, özgün sunumları ve seçkin atmosferiyle öne çıkarak iş yemeklerinden özel davetlere kadar ayrıcalıklı bir deneyim sunuyor. Otel, bu bütüncül yaklaşımıyla İstanbul'da MICE alanında güçlü bir destinasyon olarak konumlanıyor.

DoubleTree by Hilton Bodrum Işıl Club Ultra All Inclusive Resort'ta İki Atama

DoubleTree by Hilton Bodrum Işıl Club Ultra All Inclusive Resort, operasyonel yapılanmasını güçlendiren iki atama gerçekleştirdi. Hilton Bodrum Bölge Otellerine Grup Operasyon Direktörü olarak Utku Dizdar göreve başlarken, mutfak operasyonlarının başına şef Kaan Yıldırım geldi. Turizm ve otelcilik kariyerine Swissôtel The Bosphorus'ta başlayan Utku Dizdar, ardından The Grand Tarabya'da görev yaptı. Bir süre New York'ta edindiği uluslararası deneyimin ardından Nikki Beach Hotels & Resorts bünyesinde Misafir Deneyimi ve Ön Büro Müdürü olarak çalıştı. 2020 yılından bu yana Hilton bünyesinde Londra, Dubai ve Bodrum'da farklı operasyonel roller üstlenen Dizdar, çok kültürlü ekip yönetimi ve hizmet standartlarının uygulanması alanlarında

deneyim kazandı. Yeni görevinde tesisin operasyonel işleyişi ile misafir deneyimi süreçlerini yönetecek.

Profesyonel kariyerine 2012 yılında başlayan Kaan Yıldırım, NOBU Dubai, Nikki Beach Resort Bodrum ve The Marmara gibi uluslararası markalarda edindiği deneyimin ardından son olarak Susona Bodrum LXR Hotels & Resorts'ta Executive Chef olarak görev yaptı. Yönetimi altındaki Malva Restaurant'ın Michelin Rehberi'ne seçilmesi, Gault & Millau tarafından ödüllendirilmesi ve İncili Gastronomi Rehberi'nde dört inci ile derecelendirilmesi, ekibiyle birlikte yürüttüğü mutfak vizyonunun önemli çıktıları arasında yer aldı. Yeni görevinde tesisin tüm mutfak



Utku Dizdar

Kaan Yıldırım

süreçlerini yöneterek menü geliştirme, ürün kalitesi ve sürdürülebilir mutfak yaklaşımına odaklanacak. DoubleTree by Hilton Bodrum Işıl Club Ultra All Inclusive Resort, yeni atamalarla birlikte hem operasyon hem gastronomi alanlarında hizmet kalitesini ileri taşımayı amaçlıyor.

Derya Özalıcı Yeşilyurt, Fairmont Quasar İstanbul ve The Grand Tarabya'nın Yeni Pazarlama Direktörü oldu

Accor'un lüks segmentinde yer alan Türkiye'deki iki önemli oteli; Fairmont Quasar İstanbul ve Fairmont markasına dönüşüm sürecinde olan The Grand Tarabya Managed by Accor'un pazarlama ve iletişim faaliyetleri, Derya Özalıcı Yeşilyurt'un liderliğinde tek çatı altında yönetilecek. Hâlihazırda The Grand Tarabya'da Pazarlama ve İletişim Direktörü olarak görev yapan Yeşilyurt, bu yeni yapılanma kapsamında Fairmont Quasar İstanbul'a yeniden dönerek her iki otelin pazarlama ve iletişim stratejilerinden sorumlu Pazarlama ve İletişim Direktörü olarak

görevine devam edecek. Yeni görev tanımları doğrultusunda Yeşilyurt; dijital pazarlama, kurumsal iletişim, medya ilişkileri, içerik stratejileri ve stratejik iş birliklerini kapsayan geniş bir sorumluluk alanını yönetecek. Accor'un lüks segment vizyonu doğrultusunda her iki markanın stratejik konumlandırmasını bütüncül bir yaklaşımla ele alarak, Türkiye'deki Fairmont markalarının pazardaki gücünü daha da artırması hedefleniyor. Otelcilik ve medya sektörlerinde uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Yeşilyurt, kariyeri boyunca Fairmont



Quasar İstanbul'da Pazarlama ve İletişim Müdür Yardımcısı ve Dijital Pazarlama Müdürü olarak görev aldı. Dijital dönüşüm, performans odaklı kampanya yönetimi ve marka hikâyeleştirme alanlarındaki uzmanlığıyla öne çıkan Yeşilyurt'un liderliğinde; her iki markanın da yerel ve uluslararası pazarda daha güçlü ve stratejik bir konum elde etmesi amaçlanıyor.

FashionTV Luxe Resort yeni atamalarla kadrosunu güçlendiriyor



Yaka Global çatısı altında hizmet veren FashionTV Luxe Resort, sektörde başarılı işlere imza atan isimlerle kadrosunu genişletiyor. Üst düzey atamalarla yönetim kadrosuna yeni isimler ekleyen FashionTV Luxe Resort, yeni sezonda güçlü kadrosuyla misafirlerini ağırlayacak. Turizm sektöründe deneyimleriyle öne çıkan Ulaş Taşdemir, yeniden yapılanma sürecinde önemli adımlar atan FashionTV Luxe Resort'un yeni

Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev alacak. Sektörün önde gelen markalarında kariyeri boyunca başarılı işlere imza atan Taşdemir, FashionTV Luxe Resort'teki görevinde otelin yeni satış ve pazarlama projelerini hayata geçirecek. Yiyecek ve İçecek sektöründe 20 yılı aşkın deneyimiyle Murat Güler ve 25 yıllık sektör deneyimiyle Murat Sarıkaya FashionTV Luxe Resort'un Operasyon Müdürlüğü koltağında yer alacaklar. 22 yılı aşkın süredir her şey dahil lüks konseptinde farklı pozisyonlarda deneyimlere sahip Ersin Acarca ise FashionTV Luxe Resort'te Yiyecek- İçecek Müdürü olarak görev alacak. Yaklaşık 23 yıldır turizm sektöründe çeşitli görevler üstlenen Melih Akçora ise otelin Önbüro

Müdürlüğünü yürütecek. Zengin menüsüyle misafirlerini ağırlayan FashionTV Luxe Resort'un mutfağı ise sektörde 20 yılı aşkın tecrübesiyle tanınan Şevket Gökçen'e emanet edildi. Kariyerinde 12 yıllık Regnum Hotels ve 5 yıllık Ela Resort deneyimi bulunan Gökçen, Executive Culinary Direktörü olarak FashionTV Luxe Resort'te görev alacak. 10 yılı aşkın süredir alanında başarılı işlere imza atan İrina Goncharova Yorulmaz Brand & Marketing Manager göreviyle ekibe dahil oldu. Otelin Satış ve Pazarlama Direktör Yardımcılığı'na ise Aida Dorbysheva Dede atandı. Dede, otelin BDT satış ve pazarlama müdürlüğü görevini üstleniyordu.

Savaş Aydemir, Fairmont Quasar İstanbul'un yeni Executive Şef'i oldu

Fairmont Quasar İstanbul'un mutfak ekibinin liderliğine, 20 yılı aşkın uluslararası deneyime sahip Executive Şef Savaş Aydemir getirildi. Kariyeri boyunca Four Seasons Hotels & Resorts, Rixos Marina Abu Dhabi, D.ream Group ve Swissôtel The Bosphorus gibi prestijli markalarda görev alan Executive Şef Savaş Aydemir; seçkin restoran deneyimlerinden büyük ölçekli davet ve organizasyonlara kadar uzanan geniş bir birikime sahip. Menü geliştirme, konsept tasarımı ve mutfak yönetimi alanlarında güçlü bir liderlik profili çizen Aydemir, uluslararası mutfak kültürünü yerel tatlarla buluşturan yaklaşımıyla dikkat çekiyor. Kalite, sürdürülebilirlik, hijyen standartları ve ekip gelişimi konularındaki disiplinli yaklaşımıyla bilinen Executive Şef Aydemir'in liderliğinde; Fairmont Quasar İstanbul'un restoran ve davet alanlarında gastronomi deneyiminin daha da zenginleşmesi, yaratıcı ve çağdaş bir mutfak vizyonunun güçlenmesi hedefleniyor. Fairmont Quasar İstanbul, bu yeni yapılanma ile gastronomi alanında daha vizyoner ve güçlü bir yaklaşım benimseyerek, İstanbul'un lüks konaklama sahnesindeki konumunu pekiştirmeye devam ediyor.



The Grand Tarabya Managed By Accor'un yeni Executive Şefi: Nilay Lale



İstanbul'un ikonik oteli The Grand Tarabya Managed by Accor'un Executive Şef görevine

Nilay Lale atandı. Nilay Lale, profesyonel kariyerine önce Fethiye ardından Ankara'da farklı restoran ve otellerde başladı. Ardından Swissotel Ankara, JW Marriott Ankara ve Mandarin Oriental Bodrum'da görev alan Nilay, daha sonra Chefs & Jars Ankara'da Executive Şef olarak önemli çalışmalara imza attı. 2021 yılı itibarıyla KHAL Hotels bünyesinde Corporate Executive Şef olarak görev alan Nilay, Gault & Millau Türkiye tarafından 2024 ve 2025 yıllarında 1

Toque, 2026 yılında da 2 Toque ödülüne layık görüldü. Muğla Üniversitesi Tarım Teknolojileri bölümünden mezun olan Nilay, yaklaşık 20 yıllık sektör tecrübesiyle, Şubat 2026 itibarıyla The Grand Tarabya Managed by Accor ekibine Executive Şef olarak katıldı. The Grand Tarabya Managed by Accor, Nilay Lale'nin ekibe katılmasıyla birlikte İstanbul'da Executive Chef'in kadın olduğu tek 5 yıldızlı lüks otel oldu.

icibot

OPERASYONEL MÜKEMMELİYETİ iciStaff İLE YAKALAYIN

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

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



Görev Yönetimi

Planlı Bakım

Kontrol Listeleri

Ölçümler

Yönetim Raporlama



iciStaff ile
daha fazla verim, daha fazla kazanç,
daha fazla memnuniyet!

www.icibot.com

tedarikçiler



Otellerin dijital imzası olan ses, ışık ve görüntü sistemleri, operasyonel verimlilik, misafir memnuniyeti ve marka kalitesi üreten stratejik unsurlar olarak konumlanıyor

Profesyonel ses, ışık ve görüntüleme teknolojileri alanında faaliyet gösteren firmalarımız, farklı ölçeklerdeki projelerde uçtan uca A/V sistem entegrasyonu gerçekleştirerek, projelendirme, tedarik, entegrasyon ve uygulama hizmetleri sunan teknoloji çözüm şirketleri olarak hizmet veriyorlar

Profesyonel AV sektörü firmalarımız, yerli üretimin yanı sıra özellikle global markaların Türkiye temsilciliğini üstlenirken, aynı zamanda proje özelinde sistem tasarımı, uygulama, devreye alma ve satış sonrası destek süreçlerini kapsayan bütünsel çözümler sunuyorlar. Özellikle otel, kongre merkezi, etkinlik alanları ve çok amaçlı yaşam alanları gibi yüksek standartlı projelerde; sahne teknolojileri, profesyonel ses ve ışık sistemleri, mimari ve dinamik aydınlatma çözümleri ile birlikte ileri seviye görüntü sistemlerini bir arada sunan firmalarımız, teknolojik bileşenleri tek bir merkezden yönetilebilir, kullanıcı dostu ve sürdürülebilir bir sistem (ekosistem) haline getiriyorlar. Yüksek kaliteli ses, görüntü

ve ışık deneyimi sunmak amacıyla ileri teknoloji donanımları mühendislik, tasarım ve yazılım ile bir araya getiren firmalarımız, mekânların teknik altyapısını güçlendirmeyi ve kullanıcı deneyimini geliştirmeyi hedefliyorlar. Sektör profesyonelleri tüm görsel ve işitsel sistemlerin artık yalnızca teknik ekipman değil; operasyonel verimlilik, misafir memnuniyeti ve marka kalitesi üreten stratejik unsurlar olduğunu vurguluyor. Konaklama sektörünün, misafir deneyimini doğrudan etkileyen teknolojilerin en yoğun kullanıldığı alanlardan biri olduğunu ifade eden sektör temsilcileri, projelerinde özellikle projelendirme, keşif, maliyet-performans analizi ve doğru ürün ile çözümün konumlandırılmasının ön plana çıktığını ve



bu yaklaşımın, müşterileri için hem yüksek verim hem de uzun vadeli memnuniyet sağladığını belirtiyorlar. Sektörün ürün gamında başta iç ve dış mekan LED ekranlar olmak üzere; toplantı salonları için profesyonel görüntüleme sistemleri, dijital signage çözümleri, video wall sistemleri, interaktif ekranlar ve merkezi içerik yönetim altyapıları, profesyonel ses sistemleri (konferans, toplantı, sahne ve genel alan seslendirme sistemleri), sahne ışıklandırma ve eğlence sistemleri, konferans ve kongre altyapıları, merkezi kontrol ve otomasyon altyapıları, Immersive ve deneyim odaklı multimedya uygulamaları bulunuyor. Günümüz otellerinde ihtiyacın, tekil cihazlardan çok birbiriyle uyumlu çalışan sistemler olduğunu ifade eden sektör profesyonelleri, misafir odasında kullanılan ekran, merkezi yayın altyapısı, bilgilendirme içerikleri, karşılama mesajları, tanıtım videoları ve kurumsal yayın akışının hepsinin tek bir bütünün parçası haline geldiğini belirtiyorlar. Misafir odalarındaki akıllı TV sistemleri ve içerik yönetim platformlarının, geleneksel televizyon yayıncılığını interaktif bir hizmet kanalına dönüştürdüğünü; kişiselleştirilmiş karşılama mesajları, otel içi servis tanıtımları ve merkezi yayın altyapıları ile zenginleşen bu sistemlerin, dijital signage çözümleriyle birleşerek resepsiyondan asansör içine kadar kesintisiz bir görsel iletişim dili oluşturduğunu açıklıyorlar. Elektronik menü etiketleri ve oda kapısı rezervasyon panelleri gibi akıllı uygulamaların ise hem kağıt israfını önlediğini hem de modern bir işletme yapısı sunduğunu açıklıyorlar.

“Bugünün misafiri detayları fark ediyor. Yarının güçlü otelleri ise bu detayları bugünden doğru kuranlar olacak”

Sektör temsilcileri doğru kurgulanmış ses, ışık ve görüntü altyapısının, misafir odalarında daha güçlü konfor algısı, otelin kurumsal imajında profesyonel görünüm, otel içi hizmetlerin daha etkili tanıtımı, toplantı ve etkinlik alanlarında daha verimli kullanım ve operasyonel süreçlerde daha merkezi ve yönetilebilir yapı sağladığını ifade ediyorlar. Turizm sektörünün kendileri için stratejik bir önem taşıdığını belirterek sektörle çalışmanın avantajlarını çok disiplinli projelerde teknoloji altyapısını bütüncül biçimde kurulum fırsatı bulma; deneyim odaklı projelerde yaratıcı çözümler geliştirme imkânı; uzun vadeli işletme ve servis süreçleriyle sürdürülebilir iş birlikleri oluşturma olarak açıklıyorlar. Öte yandan çok farklı profil ve milletten insana aynı anda ulaşabilme gücünün bir avantaj olduğu kadar bir zorluk da olduğunu çünkü sistemlerinin sıfır hata ile, 7/24 ve çok dilli çalışması gerektiğini belirtiyorlar. Turizm

sektörü ile çalışmanın zorlukları olarak proje takvimlerinin yoğunluğunu, farklı disiplinlerle eş zamanlı çalışma gerekliliği ve yatırım süreçlerinde hızlı karar alma ihtiyacını ifade ediyorlar. Bu nedenle güçlü proje yönetimi, doğru planlama ve teknik koordinasyonun turizm projelerinde kritik önem taşıdığını aktarıyorlar. Ayrıca oteller için teknoloji yatırımı yapılırken en sık düşülen hatanın, konuya yalnızca cihaz tedariki olarak bakılması olduğunu açıklıyorlar. Oysa başarılı sonucun, ürün seçimi kadar sistem tasarımıyla ilgili olduğunu, hangi alanda hangi yazılımın kullanılacağı, içerik akışının nasıl yönetileceği, merkezi yapının nasıl kurulacağı ve tüm bileşenlerin nasıl entegre çalışacağına en az donanım kadar önemli olduğunu vurguluyorlar. Diğer zorluklar olarak farklı tesislerin ihtiyaçlarına göre özelleştirme, hızlı teknik destek sağlama gerekliliği, sık revizyonlar, açılış takvimlerinin baskısını belirtiyorlar. Turizm sektöründe hem yeni yatırımlarda hem de mevcut tesislerin renovasyon süreçlerinde ciddi bir teknoloji talebi oluşacağını öngören sektör temsilcileri, misafirlerin teknoloji ile harmanlanmış bir deneyim beklediğini, eski sistemlerin modernizasyonundan yapay zeka destekli içerik yönetim sistemlerine kadar geniş bir alanda yoğun bir talep olacağını, yeni nesil otellerin “akıllı bina” konseptine geçişinin, Dijital Signage ve interaktif çözümlere olan ihtiyacı en üst seviyeye taşıyacağını, entegre kontrol sistemleri, enerji verimli teknolojiler ve immersive deneyim çözümlerinin önümüzdeki dönemde daha fazla talep göreceği alanlar arasında yer alacağını açıklıyorlar.

Konaklama sektörü özelindeki AV çözümleri pazarının 2025 yılı büyüklüğü 3,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Otellerin kongre salonlarını “hibrit toplantı” (fiziksel + dijital) uyumlu hale getirmek için yaptıkları harcamalar, toplam teknoloji bütçelerinin %25’ini oluşturuyor. Kaynak: QY Research / Hospitality AV Solutions 2026

Ses, ışık ve görüntü sistemleri endüstrisinin son yıllarda hem küresel hem de yerel ölçekte çeşitli zorluklarla karşı karşıya kaldığını ifade eden sektör profesyonelleri, bu global zorlukları; küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar, artan maliyetler ve döviz bazlı ekipman fiyatları, lojistik gecikmeler, ürün temininde zorluklar başlıkları altında belirtiyorlar. Yerel pazarda ise ÖTV ve yüksek gümrük vergileri, standartlaşma eksikliği ve proje bazlı farklı beklentiler, teknik şartname ile uygulama gerçekliği arasındaki kopukluk ve nitelikli uygulama eksikliği, nitelikli teknik iş gücüne duyulan ihtiyaç, hızlı destek ihtiyacı olarak belirtiyorlar. Yerel pazarda zaman zaman yalnızca fiyat odaklı değerlendirme



yapılmasının, kaliteli ve iyi hizmet veren firmalar açısından zorluk yarattığını, sistem bütünlüğünü ve uzun vadeli performansı ikinci plana itebildiğini vurguluyorlar. Ayrıca 2025 yılında alınan tasarruf tedbirleri kapsamında konserler, festivaller ve etkinliklerin iptal edilmesinin, ticari hareketin durmasına sebep olduğunu, bu etkinliklerin ekonomiye katkısının ne kadar faydalı olduğunun görülmesini istiyorlar. Çözüm aşamasında yerel üretimin desteklenmesini, teknik eğitim yatırımlarının artırılmasını öneriyorlar. Yatırımcıların teknoloji tedarikçilerini birer satıcı olarak değil, projenin en başından itibaren sürece dahil olan birer “teknoloji danışmanı” olarak görmelerinin önemine vurgu yapıyorlar. Erken planlama, doğru teknik danışmanlık ve güçlü marka iş birliklerinin büyük önem taşıdığını; bununla birlikte tasarım, planlama ve simülasyon süreçlerine yapılan yatırımların artırılmasının, projelerin daha verimli, sürdürülebilir ve öngörülebilir şekilde ilerlemesine katkı sağlayacağını açıklıyorlar. Ayrıca şartname hazırlıklarının gerçek ihtiyaçlara göre yapılmasının ve yatırımcıya toplam sahip olma maliyetinin doğru anlatılmasının kritik olduğunu, entegratör, danışman ve işveren arasındaki şeffaf iletişimin, sektör kalitesini ciddi biçimde yükselteceğini belirtiyorlar. Sektör temsilcileri, 2026 yılı hedefleri olarak daha temkinli bir görüş bildirmekle beraber, Türkiye’nin turizmdeki global gücüne, en ileri görsel iletişim ve akıllı teknoloji çözümleriyle eşlik etmeye devam edeceklerini, yeni otel yatırımları ve renovasyon projelerinde yer alarak, profesyonel ses ve görüntü sistemleri ihtiyacını uçtan uca sağlayan çözümler sunacaklarını, özellikle deneyim odaklı multimedya uygulamalarını artıracaklarını ve enerji verimli ve sürdürülebilir teknolojilere odaklanacaklarını belirtiyorlar.



Görkem Çelikbilek / Asimetrik / Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Asimetrik, profesyonel ses, ışık ve görüntü sistemleri alanında mühendislik, tasarım ve entegrasyon hizmetleri sunan, 40 yılı aşkın deneyime sahip bir teknoloji ve sistem entegratörü olarak faaliyet göstermektedir. Kurulduğumuz günden bu yana farklı ölçeklerdeki projelerde uçtan uca A/V sistem entegrasyonu gerçekleştirerek mekânların teknik altyapısını güçlendirmeyi ve kullanıcı deneyimini geliştirmeyi hedefliyoruz. İş modelimiz ağırlıklı olarak uluslararası teknoloji markalarının Türkiye distribütörlüğü, proje bazlı sistem entegrasyonu ve mühendislik hizmetleri üzerine kuruludur. Bu kapsamda global markaların Türkiye temsilciliğini üstlenirken, aynı zamanda proje özelinde sistem tasarımı, uygulama, devreye alma ve satış sonrası destek süreçlerini kapsayan bütünsel çözümler sunuyoruz. Asimetrik olarak stratejik önceliğimiz; yalnızca ürün temin eden bir yapıdan ziyade proje geliştiren ve teknoloji altyapısı tasarlayan bir çözüm ortağı olmaktır. Bu yaklaşım sayesinde turizm, kültür-sanat, kurumsal ve etkinlik sektörlerinde uzun vadeli ve sürdürülebilir teknolojik altyapılar kurmayı amaçlıyoruz. Konaklama sektörü, çok farklı kullanım alanlarını aynı çatı altında barındırdığı için ses, ışık ve görüntü teknolojilerinin entegre biçimde tasarlanmasını gerektirir. Asimetrik olarak otel ve resort projelerinde; eğlence alanları, konferans salonları, restoranlar, açık hava etkinlik alanları ve ortak kullanım mekânları için kapsamlı A/V çözümleri sunuyoruz.

Turizm tesisleri için sunduğumuz başlıca çözümler arasında:

Profesyonel ses sistemleri (konferans, toplantı, sahne ve genel alan seslendirme sistemleri),

Görüntüleme teknolojileri (LED ekranlar, projeksiyon sistemleri ve dijital signage çözümleri),

Konferans ve kongre altyapıları, Sahne

Asimetrik olarak, 40 yılı aşkın deneyimimizle otel projelerinde; eğlence alanları, konferans salonları, restoranlar, açık hava etkinlik alanları ve ortak kullanım mekânları için kapsamlı A/V çözümleri sunuyoruz

ışıklandırma ve eğlence sistemleri, merkezi kontrol ve otomasyon altyapıları, Immersive ve deneyim odaklı multimedya uygulamaları yer almaktadır. Bu projelerde yalnızca ekipman temini değil; ihtiyaç analizi, sistem tasarımı, akustik planlama, uygulama, devreye alma ve satış sonrası destek süreçlerini kapsayan bütünsel bir yaklaşım benimsiyoruz. Böylece otel yatırımlarının hem operasyonel verimliliğini hem de misafir deneyimini güçlendiren sürdürülebilir sistemler hayata geçiriyoruz.

Toplam ciromuz içinde turizm ve turizmle ilişkili projelerin payı yıllara göre değişimle birlikte yaklaşık %30–35 seviyelerinde seyretmektedir

Turizm sektörü, Asimetrik'in faaliyet gösterdiği en önemli proje alanlarından biridir. Oteller, resort tesisler, kongre merkezleri ve deneyim odaklı turizm projeleri; teknik uzmanlığımızı en geniş kapsamda kullanabildiğimiz alanlar arasında yer alıyor. Toplam ciromuz içinde turizm ve turizmle ilişkili projelerin payı yıllara göre değişimle birlikte yaklaşık %30–35 seviyelerinde seyretmektedir. Bir otel projesinde çözüm ortağı olmak önemli avantajlar sunarken, bazı operasyonel zorlukları da beraberinde getirebilmektedir. Avantajlar arasında; Çok disiplinli projelerde teknoloji altyapısını bütüncül biçimde kurgulama fırsatı, deneyim odaklı projelerde yaratıcı çözümler geliştirme imkânı, uzun vadeli işletme ve servis süreçleriyle sürdürülebilir iş birlikleri oluşturma sayılabilir. Zorluk tarafında ise proje takvimlerinin yoğunluğu, farklı disiplinlerle eş zamanlı çalışma gerekliliği ve yatırım süreçlerinde hızlı karar alma ihtiyacı öne çıkmaktadır. Bu nedenle güçlü proje yönetimi, doğru planlama ve teknik koordinasyon turizm projelerinde kritik önem taşımaktadır.

Ses, ışık ve görüntü sistemleri endüstrisi son yıllarda hem küresel hem de yerel ölçekte çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu zorlukların başında küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar, artan maliyetler ve döviz bazlı ekipman fiyatları, nitelikli teknik iş gücüne duyulan ihtiyaç yer almaktadır. Bu zorlukların aşılabilmesi için sektör genelinde erken planlama, doğru teknik danışmanlık ve güçlü marka iş birlikleri büyük önem taşımaktadır

Turizm sektöründe son yıllarda özellikle deneyim odaklı mekân tasarımı ve teknoloji entegrasyonu ön plana çıkıyor. Yeni nesil otel yatırımlarında yalnızca konaklama değil; etkinlik, eğlence ve deneyim alanlarının da güçlü teknolojik altyapılarla desteklenmesi bekleniyor. Bunun yanında mevcut tesislerde de ciddi bir renovasyon ve teknolojik modernizasyon süreci yaşanıyor. Birçok otel, eskiyen sistemlerini daha verimli, enerji tasarruflu ve merkezi kontrol edilebilir yeni nesil teknolojilerle yenilemeyi hedefliyor. Bu dönüşüm, sektör için önemli bir büyüme alanı oluştururken Asimetrik açısından da proje sayısının ve teknik çözüm çeşitliliğinin artmasına katkı sağlıyor. Özellikle entegre kontrol sistemleri, enerji verimli teknolojiler ve immersive deneyim çözümleri önümüzdeki dönemde daha fazla talep görecektir alanlar arasında yer alıyor. Ses, ışık ve görüntü sistemleri endüstrisi son yıllarda hem küresel hem de yerel ölçekte çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu zorlukların başında: küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar, artan maliyetler ve döviz bazlı ekipman fiyatları, nitelikli teknik iş gücüne duyulan ihtiyaç yer almaktadır. Bu zorlukların aşılabilmesi için sektör genelinde **erken planlama, doğru teknik danışmanlık ve güçlü marka iş birlikleri** büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte **tasarım, planlama ve simülasyon süreçlerine yapılan yatırımların artırılması**, projelerin daha verimli, sürdürülebilir ve öngörülebilir şekilde ilerlemesine katkı sağlamaktadır. 2026 yılında turizm ve deneyim projelerinde teknolojinin rolünün daha da artacağını öngörüyoruz. Özellikle çok duyulu deneyim alanları, merkezi kontrol sistemleri ve dijital entegrasyon çözümleri sektörün gelişiminde önemli rol oynayacaktır. Asimetrik olarak 2026 hedeflerimiz arasında turizm projelerinde daha fazla entegre A/V çözümü geliştirmek, deneyim odaklı multimedya uygulamalarını artırmak, uluslararası projelerde daha aktif rol almak, enerji verimli ve sürdürülebilir teknolojilere odaklanmak yer almaktadır. Teknolojinin hızla geliştiği bu dönemde, turizm sektöründeki yatırımcıların beklentilerine uygun, uzun ömürlü ve yüksek performanslı sistemler geliştirmeye devam etmeyi hedefliyoruz.

TOPLANTI ODASINI DEĞİL, **DENEYİMİ** TASARLAYIN

HİBRİT ÇALIŞMA MODELİ ARTIK HAYATIMIZIN STANDARDI.

Hibrit toplantılar artık iş dünyasının vazgeçilmez bir parçası. Ancak bu dönüşüm, toplantı odalarının **teknolojiyle dolmasına neden oldu**: Kameralar, mikrofonlar, ekranlar, kablolar...

Hepsi bir arada çalışsa da ortaya çıkan karmaşa, hem kullanıcı deneyimini zorlaştırıyor hem de mekânın estetik bütünlüğünü bozuyor. Daha fazla teknoloji, çoğu zaman daha karmaşık ve yorucu bir deneyim anlamına geliyor.

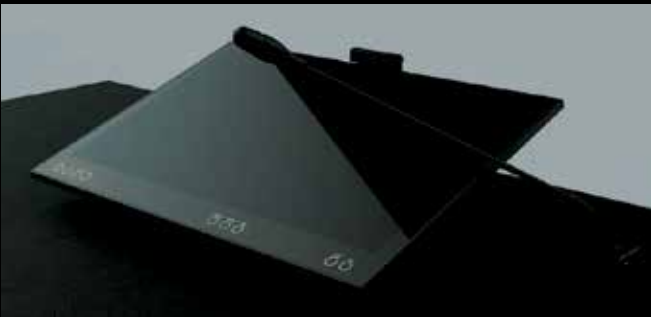
ARTHUR HOLM İLE YENİ BİR YAKLAŞIM.

Arthur Holm, teknolojiyi artırmak yerine mimariye entegre eder. Bu sayede sistemler sadeleşir, kullanım kolaylaşır ve iletişim daha doğal bir akış kazanır.

- Tüm sistemler masa içinde entegre çalışır, dağınıklık ortadan kalkar.
- Kullanım sadeleşir, toplantılar daha hızlı ve akıcı hale gelir.
- Dikkat teknolojiye değil, iletişime yönelir.

Sonuç olarak teknoloji geri planda kalır, deneyim öne çıkar.

Toplantı masası artık sadece bir mobilya değil, tüm iletişimin ve iş birliğinin merkezidir.



Görünmeyen teknoloji, hissedilen deneyim.



Mehmet Ali Taşkulak / UpOut Teknoloji /
Yönetim Kurulu Başkanı

UpOut Teknoloji; profesyonel ses, görüntü, LED ekran ve kontrol sistemleri alanında projelendirme, tedarik, entegrasyon ve uygulama hizmetleri sunan bir teknoloji çözüm şirkettir. Otel, kongre merkezi, perakende alanı, kamu yapısı ve özel projelerde uçtan uca hizmet veriyoruz. İş modelimizde ithalat ve distribütörlük ilişkileri önemli olsa da stratejik önceliğimiz, mühendislik gücü yüksek bir entegratör olarak doğru markaları doğru projelerle buluşturmak. Bizim için asıl fark yaratan alan; proje geliştirme, sistem tasarımı, saha uygulaması ve satış sonrası destek. Konaklama sektöründe ihtiyaç artık yalnızca bir ses sistemi veya ekran kurulumundan ibaret değil; misafir deneyimini güçlendiren, estetikle bütünleşen ve kolay yönetilebilen sistemler talep ediliyor. Biz bu kapsamda balo salonları, toplantı odaları, konferans alanları, restoranlar, beach club'lar, lobi ve açık alanlar için profesyonel ses sistemleri, sahne ve mimari aydınlatma çözümleri, LED ekranlar, dijital yönlendirme sistemleri, toplantı-sunum altyapıları ve merkezi kontrol çözümleri sunuyoruz. Hizmet tarafında ise keşif, ihtiyaç analizi, projelendirme, ürün seçimi, uygulama, test-devreye alma ve teknik servis süreçlerini tek elden yönetiyoruz. Turizm ve konaklama projeleri, portföyümüzde stratejik olarak



UpOut Teknoloji olarak, profesyonel ses, görüntü, LED ekran ve kontrol sistemleri alanında projelendirme, tedarik, entegrasyon ve uygulama çözümleri sunuyor, uçtan uca hizmet veriyoruz

önem verdiğimiz alanlardan biridir. Çünkü bu sektör, teknik yeterlilik kadar estetik yaklaşım, zaman yönetimi ve kullanıcı deneyimi bakış açısı da gerektiriyor. Bir otel projesinde çözüm ortağı olmak; mimari ekip, yatırımcı, işletme yönetimi ve diğer teknik disiplinlerle yakın koordinasyonu zorunlu kılıyor. Avantajı, doğru kurgulanmış bir sistemin işletmeye uzun vadeli değer katmasıdır. Zorluk tarafında ise sık revizyonlar, açılış takvimlerinin baskısı ve farklı alanların farklı senaryolara göre tasarlanması öne çıkıyor. Hospitality ve özel konsept mekan projelerinde edindiğimiz deneyimi, yeni otel yatırımlarına daha entegre ve verimli sistemler olarak taşıyoruz.

Sektörün temel sorunları arasında tedarik sürelerindeki belirsizlik, kur etkisi, proje bazlı fiyat baskısı, teknik şartname ile uygulama gerçekliği arasındaki kopukluk ve nitelikli uygulama eksikliği yer alıyor. Yerel pazarda zaman zaman yalnızca fiyat odaklı değerlendirme yapılması, sistem bütünlüğünü ve uzun vadeli performansı ikinci plana itebiliyor. Çözüm tarafında ise projelerin daha erken safhada teknik olarak doğru kurgulanması, şartname hazırlıklarının gerçek ihtiyaçlara göre yapılması ve yatırımcıya toplam sahip olma maliyetinin doğru anlatılması kritik. Ayrıca entegratör, danışman ve işveren arasındaki şeffaf iletişim, sektör kalitesini ciddi biçimde yükseltecektir

2026 döneminde hem yeni yatırımlarda hem de mevcut tesislerin yenileme süreçlerinde belirgin bir hareketlilik bekliyoruz. Özellikle üst segment oteller, yalnızca dekorasyonu değil; teknolojik altyapılarını da güncelleme eğiliminde. Bu durum ses, görüntü, toplantı teknolojileri ve dijital deneyim çözümlerine olan talebi artırıyor. Biz bu süreci sadece ürün satışı olarak değil, işletme verimliliği ve misafir memnuniyeti odaklı bir dönüşüm olarak görüyoruz. UpOut açısından bu dönem, daha fazla projede erken fazda yer almak ve yatırımcılarla tasarım ekipleriyle proje başlangıcından itibaren birlikte çalışmak adına önemli bir fırsat sunuyor. Sektörün temel sorunları arasında tedarik sürelerindeki belirsizlik, kur etkisi, proje bazlı fiyat baskısı, teknik şartname ile uygulama gerçekliği arasındaki kopukluk ve nitelikli uygulama eksikliği yer alıyor. Yerel pazarda zaman zaman yalnızca fiyat odaklı değerlendirme yapılması, sistem bütünlüğünü ve uzun



vadeli performansı ikinci plana itebiliyor. Çözüm tarafında ise projelerin daha erken safhada teknik olarak doğru kurgulanması, şartname hazırlıklarının gerçek ihtiyaçlara göre yapılması ve yatırımcıya toplam sahip olma maliyetinin doğru anlatılması kritik. Ayrıca entegratör, danışman ve işveren arasındaki şeffaf iletişim, sektör kalitesini ciddi biçimde yükseltecektir. 2025 yılı bizim için yapı kurma, marka konumlandırma ve proje çeşitliliğini artırma açısından önemli bir dönem oldu. 2026'da ise bunu daha güçlü bir büyüme ivmesine dönüştürmeyi hedefliyoruz. Özellikle profesyonel ses ve görüntü sistemleri tarafında daha yüksek hacimli projelerde yer almak, turizm ve kurumsal projelerde payımızı artırmak ve hizmet kabiliyetimizi daha da güçlendirmek istiyoruz. Hedefimiz yalnızca ciro büyütme değil; teknik kapasitesi, proje kalitesi ve sürdürülebilir müşteri ilişkileriyle pazarda güven veren bir çözüm ortağı olarak ölçeklenmektir.



VOID

Cyclone Sınırsız mekan

Cyclone serisi UV ışınlarına dayanıklı selülozik kaplaması ve IP-55 dereceli hava koşullarına dayanıklılığı, onu hem iç hem de dış mekan uygulamaları için mükemmel kılmaktadır.



up
out

Bilgi 0 850 335 13 35
almak için: info@upout.com

VOID ACOUSTICS TÜRKİYE RESMİ DİSTRÜBİTÖRÜ



Cenan Özden / Unisoft Dijital Signage Group / Satış ve İş Geliştirme Direktörü

Unisoft Dijital Signage Group olarak 21 yıllık sektör deneyimimizle dijital görsel iletişim alanında uçtan uca çözümler sunuyoruz. Grup bünyemizde yer alan Unisign (donanım), Corevo (yazılım) ve Dsfeed (içerik ve izleme hizmetleri ajansı) markalarımız, bu vizyonun güçlü ve somut bir yansımasını oluşturuyor. Bu entegre yapı sayesinde yalnızca uygulama yapan bir firma değil; donanım üretiminden yazılım geliştirmeye, kurulum sonrası içerik ve operasyon yönetimine kadar tüm süreci kapsayan bir çözüm ortağı olarak konumlanıyoruz. Unisign markamız altında gerçekleştirdiğimiz yerli üretim gücüyle, her projeye ve müşteriye özel donanım çözümleri geliştirebiliyoruz. İş modelimizde üretim, ithalat ve bayilik kanallarının her biri stratejik bir rol üstleniyor. Bu üç yapı birbirini tamamlayarak bir bütün olarak tek çatı altında ilerleyerek hem esneklik hem de sürdürülebilir kalite sağlıyor. Son üç yılda ise büyüme stratejimizi uluslararası arenaya taşıdık. Almanya, Hollanda ve İngiltere’de açtığımız ofislerle güçlü yerel altyapımızı küresel bir bayilik ağıyla destekledik. Bugün geldiğimiz noktada, yalnızca Türkiye’nin değil, Avrupa pazarının da güvenilir ve güçlü dijital signage çözüm ortaklarından biri olma yolunda kararlılıkla ilerliyoruz. Turizm, misafir deneyiminin her saniye görsel bir dille beslendiği bir sektör. Biz bu noktada Dijital Signage çözümlerimizle otelin her noktasına dokunuyoruz. Resepsiyondaki karşılama ekranlarından, asansör içi bilgilendirme sistemlerine; toplantı odası ekran ve sistemlerinden restoranlardaki kağıt israfını bitiren merkezi yönetimli elektronik menü etiketlerinden, odalardaki kişiselleştirilmiş IPTV sistemlerine kadar uçtan uca bir ekosistem sunuyoruz. “Toplantı ve Kongre Otelleri” için ise interaktif kürsüler, toplantı odası önü rezervasyon panelleri ve devasa büyüklükteki LED/LCD video wall sistemlerimizle, profesyonel etkinliklerin teknolojik altyapısını kuruyoruz. Amacımız sadece görüntü vermek değil, veriyi etkileşime

Dijital görsel iletişim alanında, 21 yıllık sektör deneyimimizle, üretim, ithalat ve bayilik kanallarımızla uçtan uca çözümler sunuyor, turizm sektöründe Digital Signage çözümlerimizle otelin her noktasına dokunuyoruz

dönüştürmek.

Küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar ve döviz bazlı maliyetler sektörümüzün en büyük sınavı. Ayrıca saha uygulamalarında, özellikle şantiye süreçlerindeki koordinasyon eksiklikleri montaj ve devreye alma aşamalarında gecikmelere neden olabiliyor. Biz Unisoft olarak bu engelleri, 21 yıllık saha tecrübemizle geliştirdiğimiz “planlama ve yedekleme” stratejileriyle aşıyoruz. Çözüm önerim; yatırımcıların teknoloji tedarikçilerini birer satıcı olarak değil, projenin en başından itibaren sürece dahil olan birer “teknoloji danışmanı” olarak görmeleridir. Doğru planlama, uygulama esnasında oluşabilecek maddi ve zamansal kayıpları minimize eder

Turizm sektörü portföyümüzün ana omurgasını oluşturuyor. Bir otel projesinde çözüm ortağı olmanın büyük avantajı, çok farklı profil ve milletten insana aynı anda ulaşabilme gücüdür. Ancak bu aynı zamanda bir zorluktur; çünkü sistemlerimizin sıfır hata ile, 7/24 ve çok dilli çalışması gerekir. Örneğin; İngilizce konuşan bir misafir, odasına girdiğinde IPTV sisteminin onu kendi dilinde selamlaması veya bir kongre misafirinin karmaşık koridorlarda Dijital Signage yönlendirmelerimizle yolunu saniyeler içinde bulması bizim için en büyük başarı kriteridir. Bugüne kadar birçok zincir otel ve resort projesinde, misafirin kapıdan girişinden çıkışına kadar olan tüm yolculuğunu dijitalleştiren projelere imza attık. 2025 yılı, pek çok yatırımın planlama ve bekleme aşamasında kaldığı bir “hazırlık yılı” oldu. 2026 ise bu ertelenen talebin hem yeni yatırımlar hem de kapsamlı renovasyon projeleriyle sahaya ineceği bir yıl olacak. Modern turizmde artık sadece konfor yetmiyor; misafirler teknoloji ile harmanlanmış bir deneyim bekliyor. Biz bu yeni yatırım dalgasında, eski sistemlerin modernizasyonundan yapay zeka destekli içerik yönetim sistemlerine kadar geniş bir alanda yoğun bir talep bekliyoruz. Özellikle yeni nesil otellerin “akıllı bina” konseptine geçişi, bizim Dijital Signage ve interaktif çözümlerimize olan ihtiyacı en üst seviyeye taşıyacaktır. Küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar ve döviz bazlı maliyetler sektörümüzün en büyük sınavı. Ayrıca saha uygulamalarında, özellikle

şantiye süreçlerindeki koordinasyon eksiklikleri montaj ve devreye alma aşamalarında gecikmelere neden olabiliyor. Biz Unisoft olarak bu engelleri, 21 yıllık saha tecrübemizle geliştirdiğimiz “planlama ve yedekleme” stratejileriyle aşıyoruz. Çözüm önerim; yatırımcıların teknoloji tedarikçilerini birer satıcı olarak değil, projenin en başından itibaren sürece dahil olan birer “teknoloji danışmanı” olarak görmeleridir. Doğru planlama, uygulama esnasında oluşabilecek maddi ve zamansal kayıpları minimize eder.

2026 yılı için pazar payımızı %25 oranında artırmayı hedefliyoruz. Türkiye’nin turizmdeki global gücüne, en ileri görsel iletişim ve akıllı teknoloji çözümlerimizle eşlik etmeye devam edeceğiz

2025 yılı, bizim için yalnızca dijital signage alanında değil, aynı zamanda yeni nesil teknolojilere yaptığımız yatırımlarla da dönüşüm yılı oldu. Bu kapsamda geliştirdiğimiz JANUS akıllı robotumuz ile robotik teknolojileri ekosistemimize dahil ettik. JANUS; otellerde misafirleri karşılayan, yönlendiren ve bilgilendiren bir “akıllı misafir asistanı” olarak konumlanıyor. Misafir deneyimini daha etkileşimli ve yenilikçi hale getirirken, otellerin operasyonel yükünü de önemli ölçüde hafifletiyor. 2025 yılı verileri ışığında, 2026 yılı için büyüme hedeflerimizi şekillendirirken teknoloji yatırımlarımızı merkeze almaya devam ediyoruz. Aynı yıl içerisinde özellikle yapay zeka entegrili içerik yönetimi ve kamera destekli veri analizi konularındaki Ar-Ge süreçlerimizi de başarıyla tamamladık. 2026 yılı ise bu akıllı sistemlerin sahada yaygınlaşacağı ve özellikle otelcilik sektöründe standart haline geleceği bir “sıçrama yılı” olacak. Bu kapsamda hedefimiz; yalnızca ekran kurulumu yapan bir yapıdan öteye geçerek, misafir davranışlarını analiz eden, hangi içeriğe ne kadar süre ilgi gösterildiğini ölçümleyen ve buna bağlı olarak anlık, kişiselleştirilmiş teklifler (çapraz satış) sunabilen akıllı sistemlerle katma değer üretmek. Aynı zamanda bu veriler sayesinde otellerin operasyonel verimliliğini artıran çözümler geliştirerek pazardaki konumumuzu daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda 2026 yılı için pazar payımızı %25 oranında artırmayı hedefliyoruz. Türkiye’nin turizmdeki global gücüne, en ileri görsel iletişim ve akıllı teknoloji çözümlerimizle eşlik etmeye devam edeceğiz.

Dilediğiniz Görüntü, Dilediğiniz Yerde.

Prestijli iç mekan projelerinden en zorlu dış ortam koşullarına kadar geniş bir yelpazede; global standartlardaki ileri LED ekran teknolojilerini, kapsamlı bir çözüm ortaklığı anlayışıyla hayata geçiriyoruz.



Common
Cathode
(CC)



Aluminium
Cabinet



Naked Eye
3D



Fire
Resistant



High Refresh
(7680 HZ)



High
Brightness

**up
out**

Bilgi 0 850 335 13 35
almak için: info@upout.com

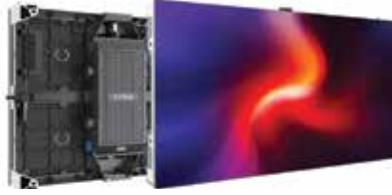


Burak Kont / Temas Teknoloji Ltd. Şti. /
Yönetici Ortak

Firmamız, profesyonel ses, ışık ve görüntüleme teknolojileri alanında faaliyet gösteren, farklı sektörlere entegre AV çözümleri sunan bir teknoloji sağlayıcısıdır. Özellikle otel, kongre merkezi, etkinlik alanları ve çok amaçlı yaşam alanları gibi yüksek standartlı projelerde; sahne teknolojileri, profesyonel ses sistemleri, mimari ve dinamik aydınlatma çözümleri ile birlikte ileri seviye görüntüleme sistemlerini bir arada sunuyoruz. Konaklama sektörü, misafir deneyimini doğrudan etkileyen teknolojilerin en yoğun kullanıldığı alanlardan biri. Biz de bu doğrultuda otellerin tüm ihtiyaçlarını kapsayan geniş bir ürün ve çözüm portföyü sunuyoruz. Başta iç ve dış mekan LED ekranlar olmak üzere; toplantı salonları için profesyonel görüntüleme sistemleri, dijital signage çözümleri, video wall sistemleri, interaktif ekranlar ve merkezi içerik yönetim altyapıları sağlıyoruz. Bunun yanında sahne teknolojileri, ses ve ışık sistemleriyle eğlence alanlarına yönelik çözümler de geliştiriyoruz. Ayrıca otellerin operasyonel verimliliğini artıran oda kapı ekranları, rezervasyon ve yönlendirme sistemleri gibi akıllı çözümlerle dijital dönüşüm süreçlerine katkı sağlıyoruz. Proje danışmanlığından başlayarak kurulum, entegrasyon ve teknik servis hizmetlerine kadar tüm süreci uçtan uca yönetiyoruz. Projelerimizde özellikle projelendirme, keşif, maliyet-performans analizi ve doğru ürün ile çözümün konumlandırılması ön plana çıkıyor. Bu yaklaşım, müşterilerimiz için hem yüksek verim hem de uzun vadeli memnuniyet sağlıyor ve firmamızı tercih edilen çözüm ortağı haline getiriyor.



Farklı sektörlere entegre AV çözümleri sunan bir teknoloji sağlayıcısı olarak, özellikle otel, kongre merkezi gibi yüksek standartlı projelerde; proje danışmanlığından başlayarak kurulum, entegrasyon ve teknik servis hizmetlerine kadar tüm süreci uçtan uca yönetiyoruz



Ses, ışık ve görüntü sistemleri sektöründe küresel ölçekte tedarik zinciri dalgalanmaları ve maliyet artışları önemli bir sorun. Özellikle döviz bazlı ürünlerde fiyat istikrarının sağlanması zorlaşabiliyor. Yerel pazarda ise standartlaşma eksikliği ve proje bazlı farklı beklentiler süreci zorlaştırabiliyor. Ayrıca teknik uzmanlık gerektiren bu alanda nitelikli insan kaynağı ihtiyacı da önemli bir başlık. Bu sorunların aşılması için yerel üretimin desteklenmesi, güçlü iş ortaklıklarının kurulması ve teknik eğitim yatırımlarının artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Aynı zamanda proje planlama süreçlerinin daha erken aşamada başlatılması, maliyet ve zaman yönetimi açısından ciddi avantaj sağlayacaktır

Turizm sektörü, portföyümüzde stratejik öneme sahip başlıca alanlardan biridir. Özellikle son yıllarda artan yatırımlarla birlikte bu alandaki payımız giderek büyüyor. Bugüne kadar şehir otelleri, kongre otelleri ve tatil (resort) otelleri segmentlerinde çok sayıda profesyonel ses, ışık ve görüntü sistemleri entegrasyonu gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Bu projelerde; toplantı ve balo salonları, konferans alanları, sahne ve eğlence mekanları ile genel kullanım alanlarının tüm teknik altyapılarını uçtan uca ele alarak, yüksek performanslı ve sürdürülebilir çözümler sunduk. Referanslarımız arasında, sektörde bilinirliği yüksek ulusal ve uluslararası otel zincirlerinin yer alması, bu alandaki deneyimimizin ve güvenilirliğimizin en önemli göstergelerinden biridir. Farklı konsept ve ölçeklerde edindiğimiz bu tecrübe, her projeye özgü ihtiyaçları doğru analiz etmemizi ve en uygun çözümleri hızlı şekilde hayata geçirmemizi sağlıyor. Turizm sektöründe gözlenen canlanma, teknoloji yatırımlarını da doğrudan tetikliyor. Yeni nesil otelerde misafir deneyimi artık sadece konaklama ile sınırlı değil; dijital, interaktif ve kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak öncelik

haline gelmiş durumda. Bu doğrultuda hem yeni yatırımlarda hem de mevcut tesislerin renovasyon süreçlerinde ciddi bir teknoloji talebi oluşacağını öngörüyoruz. Özellikle yüksek çözünürlüklü LED ekranlar, otel içi bilgilendirme ekranları, konferans ve toplantı salonlarına yönelik akıllı dijital kürsüler, daha verimli toplantılar için yeni nesil AV sistemler ön plana çıkacak. Ses, ışık ve görüntü sistemleri sektöründe küresel ölçekte tedarik zinciri dalgalanmaları ve maliyet artışları önemli bir sorun olarak öne çıkıyor. Özellikle döviz bazlı ürünlerde fiyat istikrarının sağlanması zorlaşabiliyor. Yerel pazarda ise standartlaşma eksikliği ve proje bazlı farklı beklentiler süreci zorlaştırabiliyor. Ayrıca teknik uzmanlık gerektiren bu alanda nitelikli insan kaynağı ihtiyacı da önemli bir başlık. Bu sorunların aşılması için yerel üretimin desteklenmesi, güçlü iş ortaklıklarının kurulması ve teknik eğitim yatırımlarının artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Aynı zamanda proje planlama süreçlerinin daha erken aşamada başlatılması, maliyet ve zaman yönetimi açısından ciddi avantaj sağlayacaktır. 2025 yılı hem projelendirme hem de uygulama tarafında önemli kazanımlar elde ettiğimiz bir yıl oldu. Özellikle turizm, kurumsal ve etkinlik sektörlerindeki yatırımlar, portföyümüzü güçlendirdi ve sektör içerisindeki konumumuzu sağlamlaştırdı. 2026 yılında yeni otel yatırımları ve renovasyon projelerinde yer almak ve bu projelerin tamamında profesyonel ses ve görüntü sistemleri ihtiyacını uçtan uca sağlayarak anahtar teslim çözümler sunmak, başlıca hedeflerimizden biridir. Buna ek olarak, ürün gamımızı genişletmek, yenilikçi teknolojilere yatırım yapmak ve projelerdeki kalite ve performans standartlarımızı sürekli yukarı taşımak önceliklerimiz arasında yer alıyor.





Mithat Bozburun / MB Akustik Ses Işık Görüntü Sistemleri / Firma Kurucusu

MB Akustik olarak, 2005 yılında ses sistemleri alanında profesyonel teknik hizmeti veren bir firma olarak kurulduk; ilerleyen yıllarda yayılarak, eksik ve aksak yapılan ihtiyaçları tespit edip, doğrultusunda kalıcı çözümler üreterek, sektöre değer katan yön belirleyen bir şirket haline geldik. İşimiz gereği, iletişimin topluluklara canlı olarak yapıldığı her alandayız aslında yani alanı pek de biz seçemiyoruz. Bu bazen bir otelde gala gecesi, bazen bir dağ başında santral açılışı, bazen de uluslararası diplomatik boyutta bir kongre olabiliyor. Tabi yanı sıra proje bazlı çalışmalarımız da var; konferans salonu ses, ışık görüntüleme sistemleri, etkinlik alanları, restoran ve sanat performans ve gösteri merkezleri gibi. Bu iş biraz, hizmet verdiğimiz taraf ile ikili güven ilişkisi sağlandıktan sonra gideceği yönü kendi belirliyor; nihayetinde sesin, ışığın, görüntünün olduğu her yerdeyiz. Milli gelire oranla bakıldığında kaybedilen imalatlarımızı düşünürsek, turizm elimizde kalan çok önemli silahımız. Geçmiş yıllarda kurumsal iş organizasyonu olarak ülkemize gelen misafirlerimizi ağırlayabiliyorduk ancak 2025 yılı dünyada ve çevremizde yaşanan savaşlar ve siyasi olaylardan sebep turizmde kaybetme aşamasına geldik. Bir otele sabit partner çalışmanın avantajları 3 taraf için de olumlu olabiliyor. İş yapacağınız alanı iyi tecrübe etmiş oluyorsunuz. Otel tarafında kendi ekibi gibi güvenilen ve endişe edilmeyen bir çözüm ortağı olmanızı sağlıyor. Tekrar eden günlerde ise değişen müşterilerin daha ekonomik ve referanslı bir hizmet almasını sağlıyor. Sektörümüzün bize ve partnerlerimize de elimizde olmayan sebeplerden kaynaklı birçok problemlerimiz oluyor ancak iyi iletişim sağlanması durumunda hızlıca çözülebiliyor. Peki bunlar nelerdir? Bir etkinliğin oluşumu için zamana ihtiyaç vardır. Gece hazırlığa başlayıp sabahına etkinliğe başlamak, akabinde akşamına sökülmesine başlamak,

2005 yılında ses sistemleri alanında profesyonel teknik hizmeti veren bir firma olarak kurulduk; bugün sesin, ışığın, görüntünün olduğu her yerde hizmet veriyoruz

uykusuz 3 günlük bir çalışmayı gerektirir. Ancak oteller salonlarını bir gün kurulum yapılması için boş bırakmak istemezler ve salonu kiralayan acenta, kurulum günü için otele salon kirası ödemesi yapmak istemez. Genelde bizlerden iş kanununa aykırı çalışmamızı beklerler. Açık alan etkinliklerinde etkinlik tarihi değişmemesi için hava tahminlerini işin başlamasına çok kısa bir zaman kala dikkate almaya başlayıp, çalışılması imkansız koşullarda bizlerden işin yapılması konusunda ısrarcı olup, doğal afetlere karşı güvenlik konusunda bizlerden mucizeler yaratmamızı beklerler. Olası bir kargaşada güvenlik güçlerinin bile ne yazık ki aklına gelmez. Ve bunun gibi yüzlerce açıkta kalan sorunlarımız var. Referans konusunda bugün akla gelen tüm resmi kuruluşlarla, dünya markası ve yerli marka olan çokça kurumla ve sanat camiasından hemen hemen tüm tanınmış isimlerle iş birliğimiz olmuştur; birkaç referans örneği ismi paylaşmak diğerlerine haksızlık olur.

Turizmde canlanmanın 2027 yılında olacağı yönünde düşünüyoruz. 2026 yılı ilk çeyreğinde yakın çevremizde olumsuz gelişmeler yaşandı ve bu ikinci çeyreğe de yansıtacak, ekonomik ve siyasal sıkıntılarının ne yönde sonuçlar getireceğini önceden kestirmek çok zor. Bir diğer sorun olarak bizim kanayan yaramızın ÖTV ve yüksek gümrük vergileri olduğunu ayrıca etkinliklerin tasarruf tedbirleri kapsamında iptalinin de sektörümüze olumsuz yansıdığını belirtmek isterim

Biraz gerçekçi bakmak gerekirse biz aslında turizmde canlanmanın 2027 yılında olacağı yönünde düşünüyoruz. 2026 yılı ilk çeyreğinde yakın çevremizde olumsuz gelişmeler yaşandı ve bu ikinci çeyreğe de yansıtacak, ekonomik ve siyasal sıkıntılarının ne yönde sonuçlar getireceğini önceden kestirmek çok zor olduğundan şu an bekleme durumundayız. Bizim kanayan yaramız ÖTV ve yüksek gümrük vergileri hem bizlerden turizm müşterisi bulmamızı bekliyorlar hem de turizmde kullanacağımız ekipmanlara çok yüksek vergiler getiriyorlar. Sonrasında tercih edilebilmemiz için dünyaya rekabetçi fiyatlarda çalışmamızı istiyorlar. 2025 yılı devletimiz nezdinde bizce çok yanlış bir karar alınarak, tasarruf tedbirleri adı altında bir genelge yayımlandı. Ekonomimizi korumak için gereksiz harcamalardan kaçınmakla alakalı bu sebepten konserler, festivaller ve etkinlikler iptal edildi. Bu da çokça ticari hareketin durmasına sebep oldu. Alanında yetkililerimizin etkinliklerin gereksiz harcamadan ziyade ekonomiye katkısının ne kadar faydalı olduğunu görmelerini arz ederiz. 2025 yılında büyük ölçüde ilerleme kat ettik ancak beklediğimiz sonucu elde edemedik. 2026 ise biraz yavaş başladı yılın yarısından sonra geri kalanı hakkında bir aksiyon belirleyeceğiz.



Salih Civelek / Ekol Elektronik / Satış ve Pazarlama Müdürü

Türkiye’de görüntüleme, ses ve iletişim teknolojilerinin dönüşümüne liderlik eden distribütörlük hizmetimizle, Aver’in video konferans ve Pro AV çözümleri ile Astrogate’in kablosuz sunum sistemlerini turizm sektörüne sunuyoruz

Ekol Elektronik olarak, Türkiye’de görüntüleme, ses ve iletişim teknolojilerinin dönüşümüne liderlik eden distribütörlük hizmetimizle, Aver’in video konferans ve Pro AV çözümleri ile Astrogate’in kablosuz sunum sistemlerini turizm sektörüne sunuyoruz. İş modelimizin merkezinde yüksek teknoloji markalarını Türkiye pazarına doğru konumlandırarak, etkin çözüm ortaklarıyla yaygınlaştırmak ve projelerde uçtan uca teknik destek sağlamak bulunuyor. Üretim yapmıyoruz; bunun yerine globalde kendini kanıtlamış markaların resmî distribütörlüğünü, teknik danışmanlığını ve pazar geliştirme faaliyetlerini yürütüyoruz. Stratejik önceliğimiz, ithalat ve distribütörlük modelini; güçlü bayi ağı, proje desteği, eğitim ve satış sonrası hizmetlerle birleştirerek sürdürülebilir bir ekosistem oluşturmak. Aver’in video konferans sistemleri, yüksek kaliteli ses ve görüntü performansı ile otellerin toplantı odaları, konferans salonları ve genel alanlarında kusursuz iletişim sağlar. Astrogate kablosuz sunum sistemleri ise, kullanıcıların cihazlarından kolayca ve kablosuz olarak içerik paylaşmalarına olanak tanır, böylece toplantılar ve etkinlikler daha verimli ve etkileşimli hale gelir. Ayrıca, profesyonel AV ürünlerimizle otellerin eğlence alanlarında,

lobilerinde ve restoranlarında üstün ses ve ışık deneyimleri yaratıyoruz. Turizm sektörü portföyümüzde önemli bir yer tutmaktadır. Otel projelerinde çözüm ortağı olarak, entegre sistemlerimiz sayesinde operasyonel verimlilik artmakta, kullanıcı deneyimi üst seviyeye çıkmaktadır. Sektöre özgü zorluklar arasında, farklı tesislerin ihtiyaçlarına göre özelleştirme ve hızlı teknik destek sağlama gerekliliği bulunmaktadır. Referanslarımız arasında Türkiye’nin önde gelen otellerinde kurulumlarımız ve uzun soluklu iş birliklerimiz yer almaktadır. 2026 yılında turizm sektöründeki canlanma, yeni nesil otel yatırımları ve mevcut tesislerin teknolojik yenilenmesi için büyük fırsatlar sunmaktadır. Bu hareketlilik, Aver ve Astrogate ürünlerine olan talebi artıracak, firmamızın pazar payını genişletmesine olanak tanıyacaktır. Ayrıca, teknolojik modernizasyon projeleri sayesinde müşterilerimize daha yenilikçi ve entegre çözümler sunma kapasitemiz güçlenecektir. Ses, ışık ve görüntü sistemleri endüstrisinin karşılaştığı en temel sorun, küresel tedarik zincirindeki dalgalanmaların ve lojistik gecikmelerin, ürün temininde zorluklar yaratmasıdır. Yerel piyasada ise teknik eğitim eksikliği ve hızlı destek ihtiyacı



ön plandadır. Bu engelleri aşmak için, stok yönetimini optimize ediyor, yerel teknik ekiplerimizi güçlendiriyor ve müşterilerimize kapsamlı eğitim programları sunuyoruz. Ayrıca, güçlü distribütörlük ağıımız sayesinde hızlı ve güvenilir teslimat sağlıyoruz. 2025 yılında elde ettiğimiz başarılı satış performansı ve müşteri memnuniyeti temelinde, 2026 yılında Türkiye pazarında %25 büyümeye hedeflemekteyiz. Bu hedef, yeni ürün lansmanları, genişleyen bayi ağıımız ve turizm sektöründeki artan yatırımlar ile desteklenecektir. Amacımız, Aver ve Astrogate markalarını Türkiye’de daha geniş kitlelere ulaştırmak ve sektördeki lider konumumuzu pekiştirmektir.



Savaş Kale / Kalepro Teknoloji
Ltd. Şti. / CEO

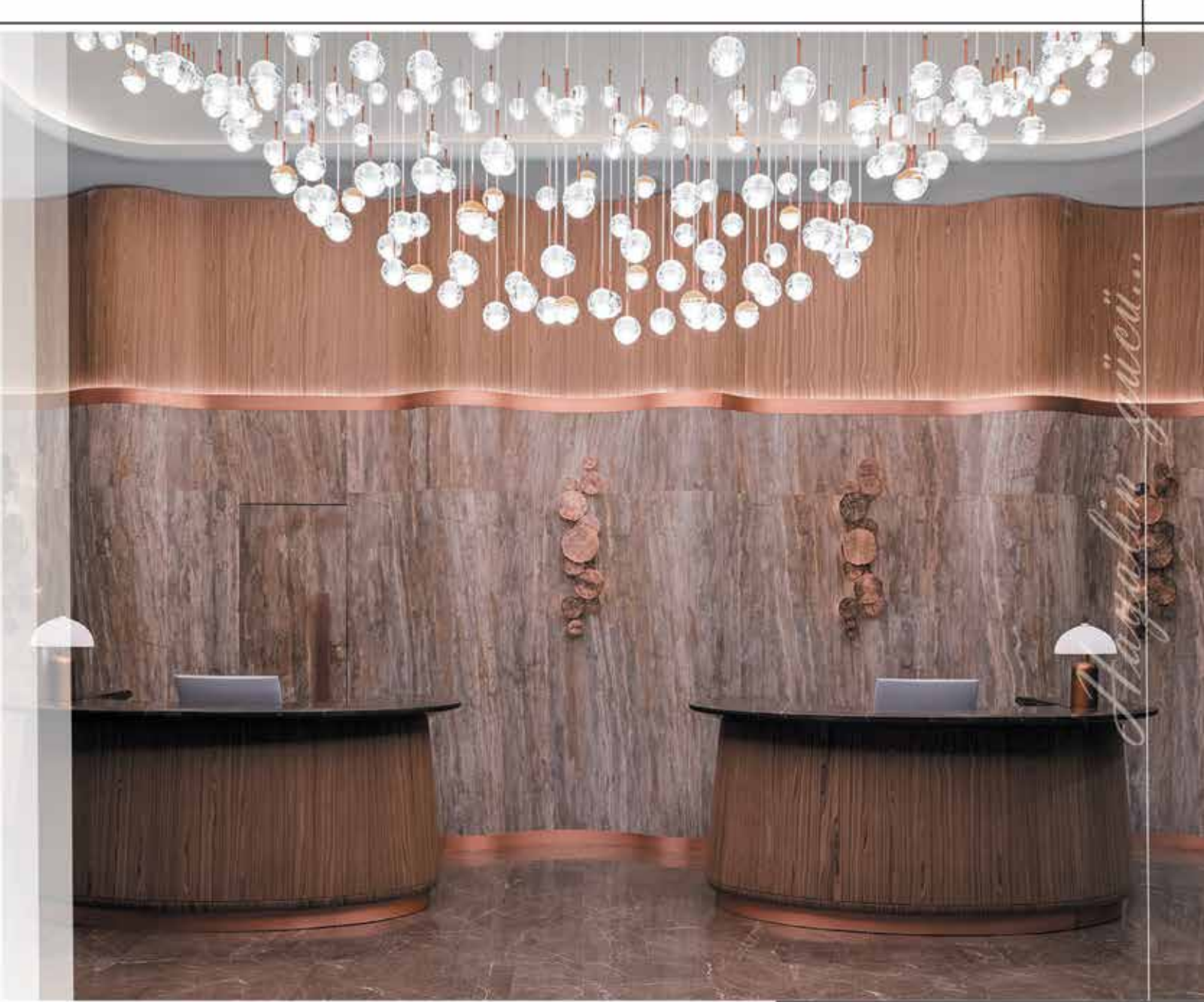
Firmamız profesyonel ses, ışık ve görüntü sistemleri konusunda çalışmalar yapan 35 yıllık bir firmadır. Bünyemizde birçok uluslararası markanın distribütörlüğü bulunmaktadır; yurt içi ve yurt dışında birçok projeye imza atan firmamız, en yeni ve kaliteli hizmetleri müşterilerine uygun fiyata sunmaktadır. Turizm tesislerinde özellikle profesyonel ses, ışık ve görüntü sistemleri konusunda çalışmalar yapıyoruz. Konferans salonları, toplantı salonları, kulüp ve amfi tiyatrolar, bununla birlikte acil anons ve genel yayın ses sistemleri konusunda da projeler

Kalepro Teknoloji, profesyonel ses, ışık ve görüntü sistemlerinde, bünyesinde bulunan birçok uluslararası markanın distribütörlüğüyle en yeni ve kaliteli hizmetleri müşterilerine sunuyor

yürütmekteyiz. Turizm sektörü bizim potansiyel müşterilerimiz arasındadır ve otellerde birçok projeye imza attık. Özellikle otellerde daha öncesinde profesyonel sistemlere verilen değer çok yerini bulmamıştı fakat yaşanan problemlerden ve kalitesizliklerden dolayı artık özellikle zincir oteller ve profesyonel işletilen oteller, daha profesyonel hizmet alabilecekleri firmalarla çalışmaya yöneldi. Bu durum, sektörümüz açısından gerçekten işlerini iyi yapan firmaların avantajına oldu. Turizmdeki canlanmayla birlikte hem yeni nesil otel yatırımlarında hem de mevcut tesislerin teknolojik modernizasyonunda ciddi bir hareketlilik bekleniyor. Hem turizmdeki canlanma hem de satın alma yapan otellerin profesyonel sistemlere daha çok ağırlık verip, daha kaliteli ürün almasının, sektörümüz açısından çok iyi yansımaları olacaktır. Ses, ışık ve görüntü

sistemleri maalesef hala ülkemizde hak ettiği değeri görememektedir. Bunun sebeplerinden bir tanesi, sektörün kendi içinde sadece ucuz olsun diye kalitesiz mal getirip, bunu piyasaya vermesidir. Satın alma sürecinde sadece fiyata bakıldığı için, kaliteli ve iyi hizmet veren firmalar çok problem yaşamaktadır. Bununla birlikte yurt dışındaki özellikle şu andaki komşularımızın sürdürdüğü savaşlardan dolayı navlunların artması ve üreticilerin ham maddeye ulaşmasındaki zorluklardır. Bu olumsuzluk mutlaka dünyadaki fiyatları arttıracak ve bizim sektörümüze olumsuz olarak yansımaktadır. Bu yıl geçen yıllara oranla daha garantili işler yapmayı öngörüyoruz; bu sebepten bizim öngörümüz şu anda büyümek değil; mevcuttaki müşterilerimizi ve mevcuttaki işlerimizi koruyarak, stabil olarak bu zorlu süreci atlatacak olacaktır.

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





Görkem Özkepir / Beytepe Bilişim Teknolojileri / İş Geliştirme Müdürü

Otelcilik sektörü artık yalnızca konaklama hizmetiyle değil, sunduğu toplam deneyimle rekabet ediyor. Misafirin otele giriş yaptığı ilk andan odasından ayrıldığı son ana kadar karşılaştığı her detay, markanın algısını doğrudan etkiliyor. Bu detayların en kritik parçalarından biri ise oda TV sistemleri. Modern bir otelde televizyon altyapısından ortak alan ekranlarına, toplantı salonu çözümlerinden dijital yönlendirmeye, merkezi yayın altyapısından oda içi kullanıcı deneyimine kadar tüm görsel ve işitsel sistemler artık yalnızca teknik ekipman değil; operasyonel verimlilik, misafir memnuniyeti ve marka kalitesi üreten stratejik unsurlardır. Bu noktada Onvo ve SmartSUITE markalarımızla, otellerin ihtiyaç duyduğu teknolojik dönüşüm için güçlü ve tamamlayıcı bir yapı sunuyoruz. Günümüz otellerinde ihtiyaç, tekil cihazlardan çok birbiriyle uyumlu çalışan sistemlerdir. Misafir odasında kullanılan ekran, merkezi yayın altyapısı, bilgilendirme içerikleri, karşılama mesajları, tanıtım videoları ve kurumsal yayın akışı; hepsi tek bir bütünün parçası haline gelmiştir. SmartSUITE, otellere özel geliştirilen akıllı TV ve içerik yönetimi yaklaşımıyla, misafir odasındaki

Beytepe Bilişim Teknolojileri olarak, TV sistemlerinde, Onvo ve SmartSUITE markalarımızla, otellerin ihtiyaç duyduğu teknolojik dönüşüm için güçlü ve tamamlayıcı bir yapı sunuyoruz

ekranı pasif bir televizyon olmaktan çıkarıp etkileşimli bir hizmet kanalına dönüştürür. Karşılama mesajları, otel bilgilendirmeleri, servis tanıtımları, kampanya duyuruları ve marka iletişimi, oda içindeki ekran üzerinden profesyonel şekilde sunulabilir. Bu sayede hem misafir deneyimi güçlenir hem de otelin kendi hizmetlerini daha görünür kılması sağlanır. Onvo ise güçlü donanım yapısı, ekran kalitesi ve farklı kullanım senaryolarına uygun ürün gamıyla oteller için sağlam bir görüntü altyapısı sunar. Misafir odaları, lobi alanları, restoranlar, toplantı salonları ve ortak kullanım alanlarında ihtiyaç duyulan ekran çözümleri, kurumsal beklentilere uygun biçimde planlanabilir. Bugün bir misafir, odasına geçtiğinde yalnızca çalışan bir televizyon görmek istemiyor. Beklentisi; kolay kullanım, kaliteli görüntü, düzenli arayüz, hızlı erişim ve kendisine özel hissettiren bir deneyimdir. Oda ekranında otelin logosuyla karşılanmak, sunulan hizmetleri rahatça görebilmek, yayınlara sorunsuz erişebilmek ve modern bir teknoloji hissi yaşamak artık lüks değil, beklentinin kendisidir. Doğru kurgulanmış ses, ışık ve görüntü altyapısı şu alanlarda doğrudan fark yaratır: Misafir odalarında daha güçlü konfor algısı, otelin kurumsal imajında profesyonel görünüm, otel içi hizmetlerin daha etkili tanıtımı, toplantı ve etkinlik alanlarında daha verimli kullanım, operasyonel süreçlerde daha merkezi ve yönetilebilir yapı sağlar.

Ses, ışık ve görüntü sistemleri artık otelin arka plandaki teknik konusu değil; doğrudan misafire dokunan bir kalite

unsurudur. Bu nedenle doğru marka ve doğru sistem kurgusu, oteller için önemli bir rekabet avantajı yaratır

Oteller için teknoloji yatırımı yapılırken en sık düşülen hata, konuya yalnızca cihaz tedariki olarak bakılmasıdır. Oysa başarılı sonuç, ürün seçimi kadar sistem tasarımıyla ilgilidir. Hangi alanda hangi yazılımın kullanılacağı, içerik akışının nasıl yönetileceği, merkezi yapının nasıl kurulacağı ve tüm bileşenlerin nasıl entegre çalışacağı en az donanım kadar önemlidir. Bu nedenle SmartSUITE + Onvo yaklaşımı, yalnızca ürün sunmak değil; otelin ihtiyaçlarına göre şekillenen, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir çözüm modeli sunmak anlamına gelir. Amaç, otelin teknik altyapısını modernleştirirken aynı zamanda misafir deneyimini ve marka kalitesini yukarı taşımaktır. Turizmde rekabetin arttığı bir dönemde, teknolojiye yapılan yatırımın geri dönüşü yalnızca cihaz ömrüyle ölçülmez. Daha iyi deneyim yaşayan misafir, daha güçlü marka algısı, daha profesyonel ortak alanlar ve daha etkin iletişim altyapısı; otelin toplam değerine katkı sağlar. Ses, ışık ve görüntü sistemleri artık otelin arka plandaki teknik konusu değil; doğrudan misafire dokunan bir kalite unsurudur. Bu nedenle doğru marka ve doğru sistem kurgusu, oteller için önemli bir rekabet avantajı yaratır. SmartSUITE'in akıllı otel deneyimi yaklaşımı ile Onvo'nun güçlü ekran çözümleri bir araya geldiğinde, oteller için hem estetik hem işlevsel hem de sürdürülebilir bir teknoloji altyapısı oluşur. Bugünün misafiri detayları fark ediyor. Yarının güçlü otelleri ise bu detayları bugünden doğru kuranlar olacak.

Form MHI Klima Sistemleri Yönetim Kurulu'nda bayrak değişimi

Form MHI Klima Sistemleri (Mitsubishi Heavy Industries)'nin gerçekleştirilen Yönetim Kurulu toplantısında alınan karar doğrultusunda, Yönetim Kurulu üyelerinden Mehmet Oral görevinden ayrıldı. Yapılan değerlendirme sonucunda boşalan Yönetim Kurulu üyeliğine, hâlen şirketin Genel Müdürü olarak görev yapan Zafer Sarı seçildi. Yönetim yapısındaki bu değişiklikle birlikte şirket, büyüme stratejilerini ve sektördeki faaliyetlerini aynı kararlılıkla sürdürmeye

devam edecek. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu olan ve ardından yüksek lisansını tamamlayarak iş hayatına atılan Zafer Sarı, özel sektörde çeşitli görevlerde yer aldıktan sonra 1 Ekim 2011'de Form Grup bünyesine katıldı. Son iki yıldır Form MHI Klima Sistemleri Genel Müdürü olarak görev yapan Zafer Sarı, şirketin yönetim kurulunda da sorumluluk üstlenerek şirketin büyüme ve gelişim stratejilerine yön vermeyi sürdürecektir.



Zafer Sarı

AZ IL

OTEL
TEKSTİLİ

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI



0533 636 64 25

www.oteltedarikciniz.com • ilyas@oteltedarikciniz.com



/azilotelurunleri

Bonna'nın 2026 koleksiyonlarıyla sunum sanatı yeni bir boyut kazanıyor

2014 yılından bugüne HoReCa sektörüne özel çözümleriyle öne çıkan, gastronomi profesyonellerine kaliteli ve estetik sunum ekipmanları sunan Bonna, 2026 kataloğunda yer alan yeni koleksiyonlarıyla estetik, işlevsellik ve dayanıklılığı bir araya getirerek profesyonel mutfakların sunum anlayışını zenginleştiriyor. Doğadan ilham alan dokular, özgün renk geçişleri ve güçlü form yapılarıyla öne çıkan Cresta Bazalith, Fuji serisi, Nicole, Lavis, Clair koleksiyonları, şeflerin yaratıcılığını destekleyen sofistike bir sunum deneyimi vad ediyor. **Cresta Bazalith:** Bazalith Cresta koleksiyonu, özgün renk geçişleri ve amorf kenar detaylarıyla sunumlara doğal bir uyum kazandırıyor. Mat yüzeyinde ipeksi bir dokunmuş hissi yaratan özel üretim tekniği, koleksiyona yalın fakat etkileyici bir karakter kazandırıyor. Çabası bir zarafeti yansıtan Cresta, doğal estetiği modern sunum anlayışıyla buluşturarak şeflerin tabaklarını adeta bir sanat eserine dönüştürüyor. **Fuji Serisi:** Uzak Doğu mutfağının sunum kültüründen ilham alan Fuji serisi, güçlü form yapıları ve etkileyici yüzey geçişleriyle dikkat çekiyor. Elisa Fuji, reaktif sır teknolojisinin sunduğu parlak ve mat yüzey kontrastlarıyla koleksiyona özgü metalik renk geçişleri yaratıyor. Bu benzersiz dokular, sunumlara derinlik ve görsel zenginlik katarken Uzak Doğu mutfağının rafine estetiğini masalara taşıyor. Ocean Fuji ise okyanus mavisinin büyüleyici tonlarıyla öne çıkıyor. Reaktif sır teknolojisi sayesinde oluşan metalik geçişler, koleksiyonun güçlü formuyla birleşerek tabakları adeta birer görsel sahneye dönüştürüyor. Ocean Fuji, özellikle deniz ürünleri ve Uzak Doğu mutfağı sunumlarında etkileyici bir atmosfer yaratıyor. **Nicole:** Nicole koleksiyonu, vintage esintili tasarımıyla üst düzey sunumlar için özel olarak geliştirilmiş bir seri olarak öne çıkıyor. Estetik çizimleri ve dengeli form anlayışı sayesinde zarif sunumları tamamlayan şık bir zemin sunarken, farklı form alternatifleriyle geniş bir kullanım imkânı sağlıyor. Koleksiyona özel olarak tasarlanan kahve serisi ise sofralarda bütünsel bir deneyim oluşturarak sunumun her aşamasında aynı estetik bütünlüğün korunmasına katkıda bulunuyor.



Lavis Koleksiyonu: Lavis koleksiyonu, merkezden çevreye doğru yayılan fırça izi desenleriyle yemeği sunumun odak noktasına taşıyan özgün bir tasarıma sahip. Lavis Black, güçlü ve modern görünümüyle dikkat çekerken Lavis Blue, Akdeniz coğrafyasının canlı ruhunu masalara taşıyor. Lavis Green ise Akdeniz'in doğallığını ve İtalyan mutfağının sıcak karakterini yansıtan tonlarıyla öne çıkıyor. Çizilmeye ve ani ısı değişimlerine dayanıklı yapısı sayesinde yoğun mutfak operasyonlarında güvenilir bir kullanım sunan Lavis koleksiyonu, istiflebilir formlarıyla da mutfaklarda alan tasarrufu sağlıyor. Seçili ürünlerin kenar çitlamalarına karşı ömür boyu garanti kapsamında olması ise profesyonel kullanıcılar için önemli bir avantaj yaratıyor. **Clair:** Şef Antonio Bachour'un "daldan koparılmış" konseptinden ilham alan Clair sunum standı, seçkin misafirperverlik deneyimleri için tasarlanmış özel bir sunum çözümü sunuyor. Bonna'nın yaprak motifli tabaklarıyla birlikte kullanılan paslanmaz çelik stand, meyve veren bir ağacı çağrıştıran estetik yapısıyla sunumlara şiişsel bir atmosfer katıyor. Clair, özellikle fine dining sunumlarında görsel etkiyi artıran lüks ve yaratıcı bir tamamlayıcı olarak öne çıkıyor.

Daikin'den Flash Streamer Teknolojisi ile hava kalitesinde yeni dönem



İklimlendirme sektöründe 100 yılı aşkın uzmanlığıyla yaşam alanlarına konfor ve sağlık odaklı çözümler sunan Daikin, hava temizleme alanındaki ürün gamını yeni MCK555AW modeliyle genişletiyor. MCK555AW, yalnızca havayı temizlemekle kalmıyor, nem dengesini de sağlayarak evinizin, iş yerinizin, odanızın veya okulunuzun havasında bütüncül bir hava

kalitesi deneyimi sunuyor. Günlük yaşamda giderek daha fazla önem kazanan temiz hava ihtiyacına yanıt veren cihaz, ev, sınıf, ofis gibi yaşam alanları için sağlık ve konforu bir arada sunuyor. Daikin'in patentli Flash Streamer teknolojisiyle donatılan MCK555AW, havadaki zararlı partikülleri, alerjenleri ve kötü kokuları yüksek hızlı elektronlar aracılığıyla parçalayarak daha temiz bir iç ortam havası sağlıyor. Elektrostatik HEPA filtre tarafından yakalanan bu zararlı maddeler, Flash Streamer teknolojisi sayesinde ayrıştırılarak etkisiz hale getiriliyor. Ortalama 10 yıla kadar kullanım ömrüne sahip olan HEPA filtre, uzun süreli performans sunarken sürdürülebilir kullanım anlayışını da destekliyor. MCK555AW, hava temizleme fonksiyonunu nemlendirme özelliğiyle bir araya getirerek iç mekan konforunu çok yönlü şekilde ele alıyor. Özellikle kışın artan kuru hava koşullarında ortam nemini dengelemeye yardımcı olan cihaz, solunum konforunun artmasına katkı sağlıyor. Ortam koşullarını sürekli olarak izleyen MCK555AW, ihtiyaç duyulan hava kalitesini kullanıcı müdahalesine gerek kalmadan

otomatik olarak sağlayarak gün boyu kesintisiz konfor vad ediyor. MCK555AW, fısıltıdan bile daha sessiz çalışarak, "Sessiz Mod"da sadece 20 dB(A) ses seviyesine iniyor. Bu özellik, cihazın yatak odalarında, bebek odalarında veya sessizlik gerektiren ofis ortamlarında varlığını hissettirmeden çalışmasına olanak tanıyor. Alerjenler ve zararlı partiküllerin azaltılmasındaki etkinliği, Institut Pasteur de Lille (IPL) ve Allergy UK tarafından verilen sertifikalarla belgelenen cihaz, kullanıcılarına güvenilir ve sağlıklı bir iç ortam havası sunuyor. Daikin MCK555AW, temiz hava, dengeli nem ve ileri filtrasyon teknolojilerini tek bir cihazda bir araya getirerek kapalı alanlarda daha sağlıklı ve konforlu yaşam alanları oluşturmayı amaçlıyor. Solunum konforunu destekleyen, uyku kalitesini artırmaya yardımcı olan ve günlük yaşam verimliliğine katkı sağlayan MCK555AW, Daikin'in insan odaklı yaklaşımının güçlü bir yansıması olarak öne çıkıyor. Daikin, bu yeni nesil hava temizleme çözümüyle temiz havayı yaşamın doğal bir parçası haline getirmeye devam ediyor.

Polgün
WATERPARKS ATTRACTIONS

LET'S COLOR THE WATER

**Polgün Waterparks, tesisler için
fark yaratan projeler üretir**

Su parkı çözümlerimiz; eğlence için tasarlanır, uzun yıllar sorunsuz çalışacak şekilde üretilir ve böylece her yaşta misafir geçirdiği her anın tadını çıkarır. Tasarımdan montaja fark yaratan, kusursuz çalışan ve misafirleri tekrar tekrar geri getiren projeler tasarlarız.

Siz sadece su ekleyin ve tasarımın nasıl fark yarattığını izleyin.

Daha fazlası için: www.polgunwaterparks.com

Elektraweb ve Fikâfi'den otelcilikte doğrudan gelirleri ortalama %50 artıracak iş birliği

Konaklama sektöründe rekabet yoğunlaşırken, oteller doğrudan rezervasyonları artırmak için ciddi pazarlama yatırımları yapıyor. Ancak rezervasyon yolculuğunun en kritik anı olan ödeme adımında yaşanan küçük bir aksaklık, tüm bu yatırımın sessizce kaybedilmesine yol açabiliyor. Reddedilen bir kart, eksik doğrulama ya da teknik bir kesinti... Misafir neredeyse rezervasyonu tamamlamışken süreç yarıda kalıyor ve çoğu zaman başka bir seçeneğe yönlendiriliyor. Elektraweb'in tüm sistemine dâhil ettiği Fikâfi sistemi, "gölge misafir" kaynaklı gelir kaybını görünür ve yönetilebilir hale getiriyor. Fikâfi'nin ödeme orkestrasyon katmanının Elektraweb platformuna entegre edilmesiyle 5 bin 800'den fazla otel ödeme sürecinin tamamında gerçek zamanlı görünürlük ve müdahale imkânına kavuşacak. Sektörde "gölge misafir" olarak tanımlanan ve rezervasyonu neredeyse tamamladığı halde ödeme adımında takılan potansiyel konuklar, bugüne kadar sistemlerin radarına girmiyordu. Yeni entegrasyon sayesinde oteller yalnızca onaylı rezervasyonları değil; bekleyen, süresi dolmak üzere olan ya da ödeme aşamasında başarısız olan işlemleri de anlık olarak izleyebilecek. Böylece misafir başka bir

kanala yönelmeden önce yeniden süreç dahil edilebilecek. Bu modelin sahadaki ilk sonuçları dikkat çekici. Suudi Arabistan'da 15 tesise sahip bir Fikâfi müşterisi, entegrasyonun ilk iki haftasında doğrudan gelirlerinde yüzde 58 artış sağladı. Bu başarı, Elektraweb'in çözümü tüm portföyüne yayma kararında belirleyici oldu. Elektraweb Kurucusu ve CEO'su Kemal Oral, iş birliğinin stratejik önemini şu sözlerle değerlendirdi: "Her zaman hizmet verdiğimiz otellerin en büyük uluslararası zincirlerle aynı teknolojik avantaja sahip olması gerektiğine inandık. Fikâfi'nin ödeme orkestrasyon katmanını platformumuza entegre ederek, rezervasyon kararı anından itibaren her misafir etkileşimi üzerinde tam görünürlük ve harekete geçme araçları sunuyoruz. Bu, Elektraweb için yalnızca teknik bir entegrasyon değil; platformumuzdaki her otel için kaybettiklerini bilmedikleri geliri geri kazanma fırsatıdır." Fikâfi Kurucu Ortağı ve CEO'su Andre Privateer ise ödeme duvarının arkasında kalan devasa bir potansiyelin olduğunu vurgulayarak, "Oteller potansiyel misafirlere ulaşmak için büyük harcamalar yapıyor ancak ödeme noktasındaki aksaklıkları göremiyorlardı. Elektraweb ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde bu 'kör



noktayı' ortadan kaldırıyoruz." dedi. Konaklama sektöründe ödeme altyapıları çoğu zaman farklı bankalar, PSP'ler ve yerel regülasyonlar nedeniyle parçalı bir yapı sergiliyor. Yeni bir pazara açılmak, çoğu zaman yeni banka ilişkileri ve karmaşık uyum süreçleri anlamına geliyor. Fikâfi'nin ödeme orkestrasyon katmanı bu dağınık yapıyı tek bir entegrasyon altında toplayarak hem yerel hem uluslararası ödeme yöntemlerini destekliyor, uyumluluk gereksinimlerini karşılıyor ve mutabakat süreçlerini otomatikleştiriyor. Böylece Elektraweb, yalnızca gölge misafir sorununu çözmekle kalmıyor; aynı zamanda küresel büyüme önündeki ödeme engellerini de ortadan kaldırıyor. Rezervasyon sistemlerinde yeni dönem artık operasyonel akışın sorunsuz ilerlemesinden ibaret değil. Asıl fark, görünmeyen kaybı ortaya çıkaran ve geliri geri kazandıran teknolojilerde yaratılıyor. Elektraweb ve Fikâfi iş birliği, ödeme sürecini rezervasyon deneyiminin merkezine taşıyarak konaklama sektöründe yeni bir standart oluşturuyor.

Trabzon Şehir Hastanesi yüksek kapasiteli soğutma sistemi için Form Endüstri Ürünleri'ni tercih etti

Trabzon'un en büyük sağlık yatırımlarından biri olarak planlanan ve bölge sağlık hizmetlerinde önemli bir rol üstlenmesi beklenen Trabzon Şehir Hastanesi, geniş kapsamlı sağlık birimleri ve ileri teknoloji altyapısıyla dikkat çekiyor. Projede 301 poliklinik, 39 ameliyathane, 246 yoğun bakım ünitesi, 48 yataklı palyatif bakım odası, 16 doğum odası ve 45 yataklı acil servis alanı bulunuyor. Ayrıca 696 servis yatağına ek olarak biyokimya, mikrobiyoloji ve PCR laboratuvarları gibi ileri tanı ve analiz altyapıları da hastane bünyesinde yer alıyor. Bu ölçekte ve yoğunlukta hizmet verecek bir sağlık tesisinde, kesintisiz ve yüksek kapasiteli iklimlendirme altyapısı kritik bir gereklilik olarak öne çıkıyor. Projenin soğutma ihtiyacını karşılamak üzere kullanılan Clivet santrifüj kompresörlü soğutma grupları, yüksek kapasiteli binalarda stabil ve güvenilir

çalışma performansı sunacak şekilde tasarlandı. Her biri 3.250 kW kapasiteye sahip 8 adet cihazdan oluşan sistem, toplamda 26 MW'lık güçlü bir soğutma altyapısı oluşturuyor. Bu yapı, hastanenin farklı bloklarında yer alan yoğun kullanım alanlarının iklimlendirme ihtiyaçlarını kesintisiz şekilde karşılayacak kapasitede bir çözüm sunuyor. Sağlık tesisleri gibi 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet veren yapılarda iklimlendirme sistemlerinin güvenilirliği ve enerji verimliliği büyük önem taşıyor. Projede tercih edilen yüksek verimli Clivet soğutma grupları, büyük hacimli yapıların ihtiyaç duyduğu yüksek kapasiteyi kararlı bir çalışma performansı ile sunarak işletme süreçlerinin sürdürülebilirliğine katkı sağlıyor. Trabzon Şehir Hastanesi projesinde kullanılan Clivet santrifüj kompresörlü soğutma grupları, büyük ölçekli sağlık komplekslerinin



iklimlendirme ihtiyaçlarına uygun güçlü bir altyapı oluşturuyor. Yüksek kapasiteyi enerji verimliliği ve sistem güvenilirliğiyle bir araya getiren çözüm, hastanenin yıl boyunca stabil ve kesintisiz iklimlendirme koşullarına sahip olmasına katkı sağlıyor. Projede tercih edilen Clivet santrifüj kompresörlü soğutma grupları, yüksek kapasite gerektiren sağlık komplekslerinde güvenilir ve verimli bir iklimlendirme altyapısının oluşturulmasına katkı sağlıyor. Form Endüstri Ürünleri'nin projeye özel mühendislik yaklaşımıyla kurgulanan bu sistem, hastanenin kesintisiz hizmet verebilmesi için gerekli olan stabil çalışma koşullarını desteklerken, büyük ölçekli sağlık yapılarında güçlü ve sürdürülebilir bir soğutma çözümü sunuyor.

Kale Alarm'da atama

Elektronik güvenlik çözümleri alanında faaliyet gösteren Kale Alarm'da üst düzey bir atama gerçekleşti. Uzun yıllardır güvenlik teknolojileri sektöründe görev alan Kerem Özkan, Kale Güvenlik Sistemleri Direktörü olarak görevine devam edecek. Kariyeri boyunca satış, iş geliştirme ve ticari operasyonlar alanlarında çeşitli sorumluluklar üstlenen Özkan, Kale Alarm bünyesinde yürüttüğü çalışmalarla özellikle elektronik güvenlik sistemleri, iş ortakları ağı ve müşteri deneyimi alanlarında önemli projelerde görev aldı. Yeni görevinde Kerem Özkan, Kale Alarm'ın Türkiye genelindeki büyüme stratejisinin geliştirilmesi, iş ortakları ekosisteminin güçlendirilmesi ve yeni nesil akıllı güvenlik çözümlerinin daha geniş kitlelere ulaştırılmasına yönelik çalışmalara liderlik edecek. Kale Alarm, kabloşuz alarm sistemleri, akıllı güvenlik teknolojileri ve 7/24 hizmet veren Alarm İzleme Merkezi ile konutlardan işletmelere kadar geniş bir kullanıcı kitlesine güvenlik çözümleri sunmaya devam ediyor. Şirket, son dönemde geliştirdiği yeni nesil Kale Alarm X ürün ailesiyle akıllı güvenlik sistemlerini daha erişilebilir ve kullanıcı dostu hale getirmeyi hedefliyor.



Kerem Özkan

Legrand Türkiye Grubu, yeni varlık ve hareket sensörleri ile mekanlarda enerji verimliliğini artırıyor

Legrand Türkiye Grubu, enerji verimliliği ve kullanıcı konforunu ön planda tutan varlık ve hareket sensörleri ile aydınlatma sistemlerinde akıllı yönetim imkanı sunuyor. Legrand Türkiye Grubu, yeni varlık ve hareket sensörleri sayesinde aydınlatmayı yalnızca gerektiğinde açarak enerji tasarrufu ve konfor sağlıyor. İç mekanlar, yarı açık alanlar ve yüksek tavanlı alanlar gibi farklı kullanım alanlarına uygun tasarımıyla, çeşitli mekanlarda verimli ve pratik bir çözüm sunuyor. Modern binalarda enerji verimliliği ve sürdürülebilir kullanım giderek daha fazla önem kazanıyor. Aydınlatma sistemleri, toplam enerji tüketiminde önemli bir paya sahip olduğundan, doğru yönetilmesi hem maliyetleri düşürüyor hem de çevresel etkileri azaltıyor. Bu noktada Legrand Türkiye Grubu'nun yeni varlık ve hareket sensörleri, insan hareketini ve varlığını hassas şekilde algılayarak ışıkları otomatik olarak kontrol ediyor, böylece enerji tüketimini optimize ederken mekanlarda konforlu bir aydınlatma sağlıyor. PIR (Pasif Kızılötesi) teknolojisi ile farklı alan koşullarına uyum sağlayan sensörler, küçük ofislerden geniş koridorlara, yüksek tavanlı alanlardan yarı açık mekanlara kadar geniş bir kullanım yelpazesi sunuyor. İkili devreye alma özelliği sayesinde cihaz, farklı aydınlatma senaryolarına hızlı bir şekilde

uyum sağlayabiliyor. Bağımsız çalışabilme özelliği, sensörlerin mevcut aydınlatma sistemlerine kolay entegrasyonunu mümkün kılıyor ve karmaşık altyapılara ihtiyaç duymadan verimli bir çözüm sağlıyor. Ayrıca, hızlı tepki süresi ve hassas algılama yeteneği, kullanıcı konforunu artırırken işletmelerin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasına da katkıda bulunuyor. Yeni varlık ve hareket sensörleri, PIR (Pasif Kızılötesi) algılama teknolojisi ile farklı alanlardaki algılama ihtiyaçlarına cevap veriyor. Sensörler, insanların varlığını ve hareketini hassas şekilde tespit ederek ışıkları otomatik açıp kapatıyor ve alanlarda kesintisiz konfor sağlıyor. Otomatik kontrolün yanı sıra, aydınlatmalar buton ile manuel olarak açılabilir ve ortamda kimse bulunmadığında ise sensör sistemi aydınlatmaları otomatik olarak kapatıyor. Özellikle sınıf, toplantı odası gibi alanlarda kullanılan bu özellik ile aydınlatmaların açık unutulmasının önüne geçilebiliyor. Cihaz üzerinden veya uzaktan kumanda ile kolay konfigürasyon yapılabilmesi, kullanıcıların ihtiyaçlarına hızlıca uyum sağlamasına olanak tanıyor. Özellikle yüksek tavanlı alanlarda veya geniş koridorlarda sensörlerin doğru yerleştirilmesi, ışıkların doğru zamanda açılmasını garanti ederek enerji kullanımını optimize ediyor.



Kurulumu ve kablolaması sezgisel tasarımıyla kolaylaştırılan sensörler, karmaşık altyapı veya ek kontrol sistemlerine gerek duymadan mevcut aydınlatma sistemlerine entegre edilebiliyor. Yeni varlık ve hareket sensörleri, ışıkları yalnızca gerektiğinde devreye sokarak enerji verimliliğini artırırken, kullanıcıların mekan konforunu da güvence altına alıyor. Işıklar, alan boş olduğunda otomatik olarak kapanıyor ve tekrar varlık algılandığında hızlı bir şekilde devreye giriyor. Bu sayede ofislerde, depolarda veya yarı açık alanlarda gereksiz aydınlatma kullanımının önüne geçiliyor. Uzun süreli kullanım gerektiren yüksek tavanlı alanlarda sensörler, ışıkların sadece ihtiyaç duyulduğu anda çalışmasını sağlayarak işletme maliyetlerini düşürüyor ve karbon ayak izinin azaltılmasına katkıda bulunuyor. Legrand Türkiye Grubu'nun ürünleri, enerji tasarrufunu ve sürdürülebilirliği öncelikleyen kurumlar için hem çevresel hem de ekonomik avantajlar sunuyor.

HANTECH, Avrupa'nın en büyük VRF pazarı Türkiye'de yüzde 5 pazar payı hedefliyor

Alman teknoloji şirketi HANTECH, İstanbul'da gerçekleştirdiği geniş katılımlı sektörel ürün lansmanında yeni nesil VRF klima ürün gamını tanıttı. İstanbul'da düzenlediği bayi toplantısında Mini VRF ve V6 Endüstriyel Seri olmak üzere iki ayrı ürün grubu öne çıktı. Avrupa'nın en büyük ve rekabetçi VRF pazarının Türkiye olduğunu vurgulayan şirket, 2026 yıl sonuna kadar 5 milyon dolarlık yatırımla yüzde 5 pazar payı hedefi açıkladı. Almanya merkezli teknoloji şirketi HANTECH, İstanbul'da geniş katılımlı bayi ve iş ortakları toplantısı düzenledi. Etkinlikte yeni VRF (Variable Refrigerant Flow) klima ürün gamı tanıtılırken Türkiye, Avrupa ve küresel pazarlara ilişkin büyüme hedefleri de paylaşıldı. Tanıtılan VRF sistemleri iki ana seri sunuyor. Alan tasarrufu ve yüksek verimlilik arayan projeler için 8 kW'tan 28 kW'a uzanan Mini VRF Serisi ile büyük ölçekli ve endüstriyel projeler için 25,2 kW'tan 90 kW'a ulaşan V6 Endüstriyel Seri öne çıktı. Isı pompası ve soğutma odaklı dış ünite kategorileri ile üstten atış ürün gruplarından oluşan bu sistem ailesi; otel, rezidans, toplu konut ve ticari yapı projelerine hitap ediyor. Apartman uygulamalarında pay ölçer entegrasyonu sayesinde bireysel kullanıma dayalı faturalama altyapısı da sunuluyor. Teknik gereklilikleri nedeniyle montaj, yalnızca uzmanlaşmış ve sertifikalı iş ortaklarıyla yürütülüyor. Avrupa'nın en büyük ve rekabetçi VRF iklim pazarının Türkiye olduğunu belirten HANTECH, 2026 yıl sonuna kadar Türkiye'de yüzde 35 büyüme ve VRF pazarında yaklaşık yüzde 5 pazar payı hedefliyor. VRF segmentindeki toplam yatırımlarının 5 milyon dolar olduğunu ve 260 bayilik güçlü dağıtım ağıyla sektöre adım attıklarını vurgulayan HANTECH Türkiye



Genel Koordinatörü M. Murat Özbakır, önümüzdeki 2 yıl içinde bayi ve servis ağını 300'den fazla noktaya taşımayı hedeflediklerini söyledi: "Türkiye, Avrupa'nın en büyük VRF pazarı; ancak aynı zamanda en rekabetçi alan. Biz bu rekabete güçlü bir ürün gamı, sertifikalı altyapı ve köklü bayi ağıyla girdik. Uluslararası enerji verimliliği standardı olan Eurovent belgesi, özellikle kamu projelerinde bizi rakiplerimizden belirgin biçimde ayırtıran stratejik bir avantaj. 2026 sonunda yüzde 5 pazar payını yakalamamızın yalnızca başlangıç olduğuna inanıyoruz." Küresel büyüme tarafında ise HANTECH, 2026 yılı toplam cirosundaki artışın yaklaşık yüzde 60'lık bölümünü Almanya merkezli Avrupa operasyonlarından bekliyor. Bu yıl faaliyete geçen Güney Afrika pazarında ise önümüzdeki yıl için yüzde 50 büyüme hedefleniyor.

Heyhotel AI, otel ve restoranlarda misafir iletişimini aksiyona çeviren yapay zekâ platformu sunuyor



Otel ve restoranlara özel geliştirilen Heyhotel AI, 7/24 çalışan yapay zeka altyapısıyla misafir iletişimini otomatikleştiriyor, rezervasyon süreçlerini optimize ediyor ve işletmelerin operasyonel verimliliğini artırıyor. Konaklama ve yeme-içme sektöründe misafirlerle kurulan iletişim, çoğu zaman farklı kanallardan gelen taleplerin manuel olarak yönetildiği operasyonlara dayanıyor. Rezervasyon talepleri, bilgi soruları, servis istekleri ya da telefon çağrıları çoğu işletmede farklı ekipler tarafından yanıtlanıyor ve bu durum hem operasyonel yükü artırıyor hem de kaçırılan fırsatlara neden olabiliyor. Heyhotel AI, bu iletişimi doğrudan operasyonel aksiyonlara dönüştüren yapay zekâ platformuyla bu süreci yeniden tasarlıyor. Telefon çağrıları, web sitesi, WhatsApp ve diğer dijital kanallar üzerinden

gelen talepleri gerçek zamanlı olarak analiz eden platform, misafirin isteğini anlayarak ilgili süreci otomatik olarak başlatıyor. Rezervasyon oluşturma ve güncelleme, fiyat ve müsaitlik bilgisi paylaşımı, sipariş ya da servis taleplerinin ilgili birimlere iletilmesi gibi işlemler insan müdahalesine gerek kalmadan yönetilebiliyor. Böylece misafir iletişimi yalnızca yanıtlanan bir süreç olmaktan çıkıp doğrudan operasyonun parçası haline geliyor. Doğal dil işleme ve makine öğrenmesi teknolojileri üzerine geliştirilen Heyhotel AI hem yazılı mesajlaşma kanallarında hem de telefon görüşmelerinde misafirlerle doğal bir iletişim kurabiliyor. Platformun voice agent teknolojisi sayesinde gelen telefon çağrıları karşılayarak misafir taleplerini anlayabiliyor ve ilgili işlemleri otomatik olarak başlatabiliyor. 35'ten fazla dilde hizmet verebilen platform, uluslararası misafir trafiği olan işletmeler için kesintisiz ve standart bir iletişim deneyimi sunuyor. Mevcut otel yönetim sistemleriyle entegre çalışabilen Heyhotel AI, tüm Opera ürünleriyle entegrasyon kabiliyeti sayesinde işletmelerin mevcut teknoloji altyapısına kolayca uyum sağlayabiliyor. Bu yapı, iletişim ile operasyon

arasındaki kopukluğu ortadan kaldırırken işletmelerin operasyonel verimliliğini artırıyor. Bulut tabanlı ve ölçeklenebilir mimarisi sayesinde farklı büyüklükteki işletmeler tarafından kullanılabilen Heyhotel AI, misafir iletişimini yalnızca yöneten değil, doğrudan operasyona dönüştüren bir teknoloji katmanı olarak konumlanıyor. Böylece işletmeler kaçırılan çağrıların ve yanıtız taleplerin önüne geçerken, daha hızlı ve tutarlı bir misafir deneyimi sunabiliyor. Heyhotel AI Kurucu Ortağı ve CEO'su Ahmet Göker, Kurucu Ortak ve COO Z. Emre Çüngüşlüğil ile Kurucu Ortak Ekin Şen tarafından hayata geçirilen marka, konaklama ve yeme-içme sektöründe misafir iletişimini operasyonel süreçlerle bütünleştiren yeni nesil bir teknoloji yaklaşımı sunmayı hedefliyor. Turizm deneyimi ile teknoloji geliştirme uzmanlığını bir araya getiren ekip, Türkiye'den çıkan ve küresel ölçekte ölçeklenebilir bir yapay zekâ çözümü oluşturma vizyonuyla çalışmalarını sürdürüyor. Heyhotel AI, konaklama ve yeme-içme sektörünün dijital dönüşümünde iletişim merkezli yapay zekâ çözümleriyle yeni bir dönem başlatmayı amaçlıyor.

Tork, Türkiye'de kapsayıcı hijyen için harekete geçti

Essity bünyesinde faaliyet gösteren ve profesyonel hijyenin küresel lideri olan Tork, tuvaletlerde hijyenin herkes için erişilebilir, konforlu ve güvenli olmasını hedefleyen kapsayıcı hijyen yaklaşımını şimdi Türkiye'de de yaygınlaştırıyor. Tork, geliştirdiği Kapsayıcı Hijyen Programı ve bu program kapsamında hazırladığı Kapsayıcı Hijyen Rehberi ile hareket kısıtlılığı, duyuusal hassasiyetler ve mahremiyet beklentileri gibi farklı ihtiyaçları gözetilen hijyen çözümleri sunuyor. Güçlü marka, iş yerlerinden sağlık tesislerine, konaklama alanlarından ulaşım merkezlerine kadar pek çok sektörde daha iyi hijyen deneyimleri oluşturmayı hedefliyor. Tork, tuvaletlerde hijyenin herkes için daha erişilebilir, konforlu ve kullanımı kolay hale gelmesini hedefleyen kapsayıcı hijyen yaklaşımına verdiği desteği sürdürüyor. Kapsayıcı hijyen; hareket kısıtlılığı, duyuusal hassasiyetler, mahremiyet beklentisi veya kaygı gibi faktörlerin, bireylerin halka açık tuvalet deneyimini nasıl etkilediğini ele alıyor. İş yerleri, sağlık tesisleri, konaklama alanları ve ulaşım merkezleri gibi yoğun kullanılan mekânlarda tuvaletler, kullanıcıların en sık temas ettiği alanlar arasında yer alıyor. Bu nedenle hijyen erişimini iyileştirmek hem

genel kullanıcı deneyimini hem de bireylerin iyi olma hâlini doğrudan destekliyor. Tork, kapsayıcı hijyen konusundaki küresel çalışmalarının bir parçası olarak Kapsayıcı Hijyen Programı'nı hayata geçirdi. Bu program; tuvaletlere erişim, davranış bilimleri ve tasarım gibi alanlarda uzman uluslararası isimleri bir araya getiriyor. Böylece kamusal alanlardaki hijyen deneyimini olumsuz etkileyen engelleri daha iyi anlamak ve bu engelleri azaltmaya yönelik uygulanabilir çözümler geliştirmek hedefleniyor. Bu çalışmalar kapsamında elde edilen içgörüler, tesis yöneticilerine yönelik pratik ve araştırmaya dayalı öneriler sunan Kapsayıcı Hijyen Rehberi'nin (Inclusive Hygiene Playbook) geliştirilmesine katkı sağlıyor. Söz konusu girişimler, Türkiye dâhil olmak üzere farklı pazarlarda daha güvenli, daha kapsayıcı ve daha davetkâr kamusal alanlar oluşturmak isteyen kurumlar için uygulanabilir bir çerçeve ortaya koyuyor. Kapsayıcı Hijyen Rehberi, tesislerin iyileştirme yapmasına yardımcı olmak üzere üç temel ve uygulanabilir alana odaklanıyor: Temiz, güvenli ve düzenli görünen tuvalet ortamları oluşturmak, Kullanıcıların daha rahat hissetmesini sağlamak için konforu



ve mahremiyeti artırmak, Farklı kullanıcı ihtiyaçlarına duyarlılık gösteren bir hijyen tasarımı ve iletişim yaklaşımı benimsemek. Bu ilkeler; sağlık, konaklama, ofisler, eğitim kurumları ve ulaşım gibi Türkiye'de hijyen deneyiminin ziyaretçi memnuniyeti, çalışan konforu ve operasyonel verimlilik üzerinde doğrudan etkili olduğu sektörler için büyük önem taşıyor. Tork, profesyonel hijyen çözümleri, sunduğu hizmetler ve bilgi paylaşımı sayesinde Türkiye'deki kuruluşların hijyen standartlarını yükseltme ve farklı kullanıcı ihtiyaçlarına uygun çözümler sunma hedeflerini desteklemeye devam ediyor. Kapsayıcı hijyen ilkelerini uygulamak, tesislerin hem hijyen performansını hem de kullanıcı deneyimini iyileştirmesi için somut ve etkili bir fırsat yaratıyor.

Yanmaz Laminat



Now also DIN EN 13501-1 A1 composite boards

deko FireSafe®

NON-COMBUSTIBLE LAMINATE

Certified according to: DIN

EN 13501-1 / A2-s1-d0

Patent-No: 10 2014 116 984



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

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

BERK®

www.berklaminat.com.tr

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

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

Green Nature Sarıgerme’de akıllı iklimlendirme dönemi Mitsubishi Heavy Industries ile başlıyor



Modern mimarisi ve doğal dokusuyla dikkat çeken Green Nature Sarıgerme, iklimlendirme çözümleri için Form MHI (Mitsubishi Heavy Industries) Klima Sistemleri teknolojisini seçerek enerji verimliliğini ve konforu odağına aldı. Farklı ihtiyaçlara göre tasarlanan 599 odalı otelin iklimlendirme ihtiyacına yanıt verecek şekilde kurgulanan altyapı, projenin geniş hacimli yapısına ve değişken iklim koşullarına tam uyum sağlayan Form MHI VRF sistemleriyle destekleniyor. Bu yapı, yüksek performans, enerji tasarrufu ve sessiz çalışma özellikleriyle güçlü, dengeli ve sürdürülebilir bir iç ortam standardı oluşturuyor. Green Nature Sarıgerme projesinde, otelin mimari gereksinimlerine ve kapasite ihtiyacına göre özel olarak

planlanan iklimlendirme altyapısında; 57 adet HP (Heat Pump), 56 adet HR (Heat Recovery) ve 18 adet DX olmak üzere toplamda 131 dış ünite kullanıldı. 2.450 kW HP, 2.120 kW HR ve 770 kW DX kapasiteleriyle projenin toplam soğutma ve ısıtma yükünü sırtlayan bu yüksek kapasiteli sistem altyapısı, zorlu dış ortam koşullarında dahi istikrarlı ve verimli bir performans sergiliyor. İç mekânlarda ise estetik ve performansı birleştiren 1.032 adet Dört Yönlü ve Tek Yönlü Kaset Tipi iç ünite konumlandırılarak, otelin tüm alanlarında homojen hava dağılımı ve dengeli sıcaklık kontrolü sağlanıyor. Bu yapı hem konaklama alanlarında hem de ortak kullanım alanlarında aynı kalite standardının korunmasına olanak tanıyor. Projede tercih edilen Heat Recovery VRF sistemleri, teknik performans ile mimari estetiği bir araya getirerek yaşam alanlarında bütüncül bir konfor deneyimi sağlıyor. Bu teknoloji sayesinde, otelin farklı cephelerindeki odalarda aynı anda ısıtma ve soğutma yapılabiliyor. Böylece her alan kendi iklim ihtiyacına göre bağımsız olarak kontrol edilebiliyor. Draft Panel teknolojisine sahip kaset tipi iç üniteler, hava akışını doğrudan temas etmeyen yumuşak bir sirkülasyonla dağıtarak doğal ve dengeli bir iklimlendirme hissi oluşturuyor. Sürekli ısıtma (continuous heating) özelliği sayesinde ise kış koşullarında dış ünite buz çözme döngüsüne geçtiğinde bile iç ortam sıcaklığı korunuyor ve iklim sürekliliği sağlanıyor. Bu bütüncül sistem yaklaşımı, Green Nature Sarıgerme’de misafir memnuniyetini doğrudan etkileyen iç ortam stabilitesini, enerji verimliliğini ve konfor sürekliliğini aynı yapı altında bir araya getiriyor.

ASSA ABLOY, yapıların yangın güvenliğine şeffaf bir yaklaşım getiriyor

Modern mimaride ışık ve şeffaflık gibi estetik unsurlar artık yangın güvenliğiyle birlikte ele alınıyor. Özellikle kamusal alanlarda ve ticari yapılarda; yangın kaçış koridorları, merdiven kovaları, şeffaf bölme duvarlar ve yangın kapı sistemlerinde kullanılan yangına dayanıklı camlar, tasarım sürecinin temel bileşenlerinden biri olarak değerlendiriliyor. ASSA ABLOY Türkiye, E ve EI sınıfı yangına dayanıklı cam çözümleriyle estetik ve güvenliği aynı noktada buluşturuyor. Doğal ışık akışını koruyarak mekânsal bütünlüğü destekleyen camlar, yangın anında da güvenli tahliye imkânı sunuyor. Modern mimaride estetik artık yalnızca bir tasarım detayı değil, mekânların kimliğini belirleyen güçlü bir yaklaşıma dönüştü. Şeffaf tasarım anlayışıyla kurgulanan geniş cam yüzeyler, kullanıcı deneyimini dönüştürerek açıklık ve ferahlık hissini ön plana çıkarıyor. Ancak günümüzde bu mimari yaklaşım, mekânların güvenlik gereksinimleriyle birlikte ele alınıyor. Özellikle kamusal alanlarda ve insan yoğunluğunun yüksek olduğu yapılarda yangın güvenliği, tasarım sürecinin temel bileşenlerinden biri olarak değerlendiriliyor. ASSA ABLOY Türkiye, E ve EI sınıfı yangına dayanıklı cam çözümleriyle estetik ve güvenliği aynı noktada buluşturuyor. Hastaneler, eğitim kurumları, oteller, alışveriş merkezleri ve ofis binaları gibi insan yoğunluğunun yüksek olduğu projelerde; yangın kaçış koridorları, merdiven kovaları, şeffaf bölme duvarlar ve yangın kapı sistemleri gibi alanlarda kullanılan yangına dayanıklı camlar, doğal ışık geçirgenliğini %100 koruyarak mekânsal sürekliliği sağlarken, olası bir yangın durumunda da güvenli tahliye imkânı sunuyor. “Modern projelerde şeffaflık artık yalnızca bir tasarım tercihi değil, aynı zamanda güvenliğin de ayrılmaz bir parçasıdır” diyen ASSA ABLOY Güvenlik Çözümleri Satış Direktörü Ümit Parlatan, konuya ilişkin olarak yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: “ASSA ABLOY Türkiye olarak, uluslararası güvenlik standartlarına uygun şekilde ve yapıların ihtiyaçlarına göre geliştirdiğimiz E ve EI sınıfı yangına dayanıklı cam



çözümlerimizle hem mimari estetiği sürdürülebilir kılıyor hem de yangınla mücadelede yüksek performanslı koruma sağlıyoruz. E sınıfı camlar ile yangın sırasında alevlerin, sıcak gazların ve dumanın karşı tarafa geçişini engelleyerek güvenli bir bariyer oluşturuyoruz. EI sınıfı çözümlerimiz ise buna ek olarak ısı yalıtımı sağlayarak radyasyon ve iletim yoluyla oluşabilecek ısı transferini kontrol altında tutuyor. Böylece kaçış yollarında maksimum termal güvenlik sunuyor, bina sakinlerinin can güvenliğini sağlıyor ve yapısal bütünlüğü koruyoruz.” dedi. ASSA ABLOY’un dünya çapındaki mühendislik tecrübesi ve Metalind’in hassas üretim standartlarıyla geliştirilen yangına dayanıklı camlar, EN normlarına uygun yangın testlerinden başarıyla geçiyor. Uluslararası güvenlik sertifikalarına sahip bu çözümler, mimarlara tasarım özgürlüğü sunarken yatırımcılara ve son kullanıcılara güvenli ve dayanıklı bir performans sağlıyor.

YANGIN ALGILAMA SİSTEMLERİ

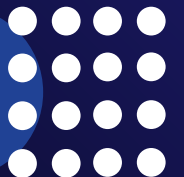
Can ve mal güvenliği için erken algılama, hızlı müdahale ve güvenilir sistem çözümleri.

HİZMETLERİMİZ

- Akıllı Yangın Algılama Sistemleri
- Adresli İhbar Çözümleri
- Mühendislik ve Uygulama Hizmetleri

BİZE ULAŞIN

- +90 242 317 05 85
- www.inotekmuhendislik.com
- info@inotekmuhendislik.com



TAV'ın üç havalimanı en iyi 100 listesinde

Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nın işlettiği Almatı Havalimanı "Dünyanın En İyi 100 Havalimanı" listesine 89. sıradan girdi. Listede TAV Havalimanları tarafından işletilen Ankara Esenboğa ve Medine havalimanları da yer alıyor. Almatı Havalimanı ayrıca "Orta Asya/CIS Bölgesi'nin En Temiz Havalimanı" ve "En İyi Havalimanı Personeli" ödüllerine layık görülürken, Medine Havalimanı "Orta Doğu'nun En İyi Bölgesel Havalimanı" seçildi. Ankara, İzmir, Milas-Bodrum, Tiflis, Riga, Üsküp havalimanları ise kendi kategorilerinde en iyiler arasında yer aldı TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, "TAV Havalimanları olarak sekiz ülkede 15 havalimanı işletiyoruz ve yolcularımıza en iyi seyahat deneyimini sunmak için çalışıyoruz. Geçen yıl toplam 113 milyon yolcuya hizmet verdik. Yolcu değerlendirmeleriyle belirlenen Skytrax programında yer alan tüm havalimanlarımız her yıl puanlarını arttırıyor ve sıralamalarda ilerliyor. En iyi 100 arasına giren havalimanı sayımızı bu yıl üçe çıkarttık.

Sekiz havalimanımız kendi kategorilerinde en iyiler arasında. Bu sonuçta emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" dedi. Skytrax CEO'su Edward Plaisted, "Bu ödül, yolcuların olumlu izlenimlerini yansıtıyor. Anket geri bildirimleri, yolcuların açık yönlendirmeler, öznel hizmet ve yolculuk boyunca güven veren yaklaşımı özellikle takdir ettiğini gösteriyor. Bu nitelikler havalimanı personeli tarafından tutarlı biçimde sunuluyor" dedi. Skytrax ödülleri, Londra'da Passenger Terminal Expo (PTE) kapsamında düzenlenen törenle açıklandı. 120'den fazla ülkeden iki binden fazla sektör temsilcisini bir araya getiren PTE'de, TAV Technologies havalimanı bilişim çözümlerini sergilediği standında ziyaretçileri ağırladı. PTE kapsamında düzenlenen konferansta TAV Havalimanları Ticari İşlerden Sorumlu Grup Başkanı (CCO) ve TAV İşletme Hizmetleri CEO'su Aude Ferrand, "Kişiselleştirilmiş Seyahat – Aşırı Kişiselleştirme Yolcu Deneyiminin Geleceği mi?" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. Aude Ferrand ayrıca "Akıllı Kişiselleştirme:



Havalimanı Ekosisteminde Misafirperverliği ve Değeri Yükseltmek" başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Almatı Havalimanı CEO'su Göker Köse de "Hava Tarafı Gelişiminde Sürdürülebilir Büyüme ve Dijital İnovasyonlar" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. TAV Havalimanları Bilgi Teknolojileri Grup Başkanı (CIO) ve TAV Technologies CEO'su Kerem Öztürk ile TAV İşletme Hizmetleri Pazarlama ve Dijital Çözümler İcra Kurulu Üyesi Aylin Alpay ise "Seyahat Bağlantısındaki Eksik Halka" başlıklı oturumda konuştu. 1999'dan bu yana düzenlenen Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri, yolcuların oylarıyla belirlenen ve 565'ten fazla havalimanındaki hizmet ve tesisleri değerlendiren küresel bir müşteri memnuniyeti araştırmasına dayanıyor.

Animawings, Antalya hattını yeniden uçuş programına aldı

Romanya merkezli havayolu şirketi Animawings, 2026 yaz sezonunda Bükreş – Antalya hattını yeniden uçuş programına aldı. Havayolu, 2025 yaz sezonunda ara verdiği bu hatta tekrar operasyon başlatacak.

Planlamaya göre Bükreş – Antalya Havalimanı hattında uçuşlar 3 Haziran – 30 Eylül 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Seferlerin haftada iki frekans olarak planlandığı ve charter uçuş formatında yapılacağı açıklandı.



Pegasus 14 milyar TL kâr elde etti

Pegasus Hava Yolları, 2025 yılına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, 2025 yılında 13 milyar 750 milyon TL net dönem kârı elde etti. Açıklanan finansal tablolara göre Pegasus'un toplam geliri (hasılatı) 154,1 milyar TL seviyesine yükseldi. Bir önceki yıl 111,8 milyar TL olan gelirler böylece yüzde 38 artış kaydetti. Şirketin vergi öncesi kârı 14,8 milyar TL olarak gerçekleşirken, net dönem

kârı ise 13,75 milyar TL oldu. Pegasus'un 2024 yılında açıkladığı net kâr ise 13,28 milyar TL seviyesindeydi. Böylece şirketin net kârı yıllık bazda yaklaşık yüzde 3 artış gösterdi. Öte yandan Pegasus'un toplam varlıkları da önemli ölçüde büyüdü. 2024 sonunda 283,5 milyar TL olan toplam varlıklar, 2025 sonunda 410,1 milyar TL'ye yükseldi. Pegasus, artan operasyon hacmi, güçlü yolcu talebi ve yan



gelir performansının finansal sonuçlara olumlu yansımalarını belirtirken, 2025 yılında satışlardaki artışın operasyonel büyümeyle paralel gerçekleştiğini ifade etti.

THY, İngiltere'deki varlığını büyüme stratejisini yeni bir adımla genişletti



Yeni hat kapsamında Stansted uçuşları haftada 15 frekansla gerçekleştirilecek. Bu adımla birlikte THY'nin Birleşik Krallık'taki destinasyon sayısı Birmingham, Manchester ve Edinburgh'un da eklenmesiyle 6'ya

yükseldi. Dublin hattı da dahil edildiğinde, şirketin Birleşik Krallık ve İrlanda genelindeki haftalık uçuş sayısı yaz tarifesinde 168'e ulaşıyor. THY, Stansted hamlesiyle Londra pazarındaki varlığını daha da güçlendirirken, farklı yolcu segmentlerine erişim sağlayan çok merkezli bir yapı kurmayı hedefliyor. Özellikle Londra'nın doğu ve çevresinde yaşayan yolcular için İstanbul bağlantısının daha erişilebilir hale gelmesi bekleniyor. Londra Stansted Havalimanı'nda düzenlenen açılış töreninde konuşan THY Orta ve Kuzey Avrupa Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Fuat Fırat, Birleşik Krallık'ın şirket için

stratejik önemine dikkat çekti. Fırat, yeni hatla birlikte Londra'da üçüncü havalimanına hizmet vermektten memnuniyet duyduklarını belirterek, yolculara daha fazla esneklik sunduklarını ve küresel ağın erişimini genişlettiklerini ifade etti. Londra Stansted Havalimanı Genel Müdürü Gareth Powell ise THY'nin havalimanına katılımını önemli bir kilometre taşı olarak değerlendirdi. Powell, İstanbul'un güçlü bir destinasyon olmasının yanı sıra, THY'nin 350'nin üzerinde noktaya uzanan küresel ağı sayesinde bölgedeki yolcular ve iş dünyası için büyük bir bağlantı avantajı sunduğunu vurguladı.

Kruvaziyer sektörüne %100 iş garantili eğitim geliyor

Dünya turizmde dengeleri değiştiren ve her geçen yıl daha fazla büyüyen kruvaziyer sektörü, sunduğu yüksek katma değer ve uluslararası istihdam fırsatlarıyla dikkat çekiyor. Türkiye, coğrafi konumu ve artan liman kapasitesiyle bu büyüyen pazarda önemli bir potansiyele sahip olsa da sektörde görev alan nitelikli insan kaynağı ihtiyacı her geçen gün daha fazla hissediliyor. Bu ihtiyaçtan hareketle, Türk gençlerini kruvaziyer sektörüne kazandırmayı hedefleyen ve Türkiye’de bir ilki temsil eden “Kruvaziyer Turizmi Meslek Yüksekokulu” projesi için çalışmalar başlatıldı. Planlanan eğitim modeli, kruvaziyer turizmüne özel olarak tasarlanmış üç yıllık bir meslek yüksekokulu programını içeriyor. Programın ilk yılında öğrencilerin uluslararası çalışma ortamına uyum sağlayabilmeleri için yoğun bir İngilizce hazırlık eğitimi alması öngörülüyor. Bu sürecin ardından öğrenciler, kruvaziyer sektörünün farklı alanlarında uzmanlaşarak eğitimlerine devam edecek. Eğitim sürecinde öğrenciler, gemi operasyonları ya da kruvaziyer acenteciliği alanlarından birine yönelerek kariyerlerini

şekillendirecek. Gemi operasyonlarını tercih eden öğrencilerin uluslararası denizcilik standartlarına uygun eğitimler alması ve STCW sertifikasyon süreçlerinden geçerek dünya genelinde faaliyet gösteren kruvaziyer gemilerinde görev alabilecek donanıma sahip olması hedefleniyor. Kruvaziyer acenteciliğini seçen öğrencilerin ise uluslararası kruvaziyer şirketlerinin rezervasyon ve operasyon sistemlerine hakim olarak, sektörde faaliyet gösteren seyahat acentelerinde kariyer yapabilecek yetkinliğe ulaşmaları planlanıyor.

“Türk gençlerini küresel sektöre kazandırmak istiyoruz”

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı, kruvaziyer sektöründe nitelikli insan kaynağı ihtiyacının her geçen gün arttığını belirterek, Türk gençlerinin bu alanda daha fazla yer almasının büyük önem taşıdığını ifade etti. Yazıcı, üzerinde çalıştıkları modelin yalnızca akademik bir eğitim sunmakla kalmayacağını, aynı zamanda gençleri doğrudan sektöre entegre eden bir kariyer



yolu oluşturacağını vurguladı. Mezun olan öğrencilerin hem gemi operasyonlarında hem de kruvaziyer turizminin farklı alanlarında uluslararası ölçekte çalışma imkânına sahip olmasının hedeflendiğini dile getirdi. Projenin hayata geçirilmesi için Türkiye’deki üniversitelerle görüşmelerin sürdüğü belirtilirken, kruvaziyer turizmüne özel olarak geliştirilen bu modelin sektörde ihtiyaç duyulan nitelikli insan kaynağının yetişmesine önemli katkı sağlaması bekleniyor. Çalışmaların devam ettiğini belirten Yazıcı, programın detaylarının önümüzdeki dönemde kamuoyuyla paylaşılacağını ifade etti. Kruvaziyer turizminin dünya turizminden aldığı payın her geçen yıl arttığına dikkat çeken Yazıcı, Türkiye’nin bu büyüyen pazarda daha güçlü bir konuma ulaşabilmesi için insan kaynağı yatırımlarının kritik rol oynadığını sözlerine ekledi.

Air Astana, Dalaman’a direkt uçuş seferleri başlatıyor



Air Astana, 2026 yaz sezonunda Kazakistan ile Muğla arasındaki hava bağlantısını güçlendirecek yeni bir hatta başlıyor. Havayolu şirketi, Almaty ve Astana’dan Dalaman Havalimanı’na haftada dört frekans direkt uçuş gerçekleştirecek. Başlatılacak yeni seferlerle birlikte Kazakistan ile Dalaman arasında ilk kez doğrudan hava bağlantısı kurulmuş olacak. Bu gelişmeyle Dalaman Havalimanı’nın Orta Asya pazarındaki erişiminin artırılması ve Muğla’nın Kazakistan’ın iki önemli merkeziyle

doğrudan bağlanması hedefleniyor. Son yıllarda Kazakistan’dan Türkiye’ye yönelik turizm talebinde önemli bir artış yaşanırken, Muğla’nın doğal güzellikleri, kıyı turizmi, yat turizmi ve kültürel zenginlikleri bölgeyi Kazak turistler için cazip destinasyonlardan biri haline getiriyor. Yeni direkt uçuşların, Almaty ve Astana’dan Muğla’ya ulaşımı daha hızlı ve konforlu hale getirmesi bekleniyor. Air Astana, 2026 yaz sezonunda Kazakistan ile Muğla arasındaki hava bağlantısını güçlendirecek yeni bir hatta başlıyor. Havayolu şirketi, Almaty ve Astana’dan Dalaman Havalimanı’na haftada dört frekans direkt uçuş gerçekleştirecek. Başlatılacak yeni seferlerle birlikte Kazakistan ile Dalaman arasında ilk kez doğrudan hava bağlantısı kurulmuş olacak. Bu gelişmeyle Dalaman Havalimanı’nın Orta

Asya pazarındaki erişiminin artırılması ve Muğla’nın Kazakistan’ın iki önemli merkeziyle doğrudan bağlanması hedefleniyor. YDA Dalaman Havalimanı CEO’su Yiğit Laçın, konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede Air Astana’nın başlatacağı uçuşların bölgenin uluslararası turizm potansiyelini güçlendireceğini belirtti. Laçın, “Air Astana’nın Kazakistan’dan Dalaman’a başlatacağı direkt uçuşlar bölgemiz için stratejik bir gelişme. Bu yeni bağlantı sayesinde Muğla’nın küresel erişilebilirliği artacak ve bölge turizmi ile yerel ekonomiye önemli katkı sağlanacaktır” dedi. Sezon boyunca devam etmesi planlanan uçuşların, özellikle yaz aylarında Muğla’daki turizm hareketliliğini artırması ve Dalaman Havalimanı’nın uluslararası destinasyon ağına genişletmesi bekleniyor.

AJet’ten yeni uçuş hatları

AJet’in 2026 Ankara–Saraybosna hattının uçuş tarifi açıklandı. Havayolunun planlamasına göre yeni hat 1 Temmuz 2026 itibarıyla haftada üç frekans olarak gerçekleştirilecek. Uçuşlar, Ankara Esenboğa Havalimanı ile Saraybosna Uluslararası Havalimanı arasında karşılıklı olarak düzenlenecek. Hattın özellikle

yaz döneminde turizm ve iş seyahatleri açısından önemli bir talep yaratabileceği açıklanıyor. Diğer taraftan firma, Arnavutluk’un başkenti Tiran’a iki gün arayla İstanbul ve Ankara’dan sefer başlattığı açıklamasını yaptı. AJet’in İstanbul-Tiran seferleri; pazartesi, çarşamba, perşembe, cumartesi ve pazar



günleri olmak üzere haftada 5 gün olacak. AJet ayrıca Ankara’dan Tiran’a haftada 2 gün sefer çıkışlı seferler de başlattığını açıkladı. AJet’in Ankara-Tiran seferleri; perşembe ve cumartesi olmak üzere haftada 2 gün olacak.

THY yeni rotalarını açıkladı



Türk Hava Yolları (THY) Genel Müdürü Bilal Ekşi, bu yıl 6 yeni destinasyona uçuş başlatacaklarını duyurdu. Buna göre Türk Hava Yolları 2026 yılında uçuş ağına Ermenistan-Erivan, Romanya-Temeşvar, Liberya-Monrovia, Gine Bissau-Bissau, Çin-Urumçi, Çin-Çengdu olmak üzere 6 yeni destinasyon ekliyor.

Küresel gelişmeler denizcilik ve kruvaziyer sektöründe güven vurgusunu artırdı

Son dönemde uluslararası ölçekte yaşanan gelişmeler, küresel ulaşım ve turizm sektörlerinde güvenlik, operasyonel sürdürülebilirlik ve risk yönetimi başlıklarını yeniden ön plana taşıdı. Denizcilik ve kruvaziyer sektörü ise çok uluslu yapısı, farklı liman otoriteleriyle eş zamanlı koordinasyon gerektiren operasyon modeli ve yüksek yolcu hassasiyeti nedeniyle bu süreci en disiplinli şekilde yöneten alanlardan biri olarak öne çıkıyor. Deniz turizmi, yalnızca bir seyahat deneyimi değil, aynı zamanda ileri düzey planlama, anlık veri takibi, uluslararası regülasyonlara uyum ve çok katmanlı güvenlik protokollerine dayanan bir operasyon sistemidir. Bu nedenle küresel gelişmeler, sektörde politik tartışma başlığı olarak değil; rota planlaması, risk analizi ve operasyonel senaryo yönetimi çerçevesinde ele alınıyor. Denizcilik güven kavramı, yalnızca kriz anlarında değil, her gün uygulanan operasyonel disiplinle inşa edildiğini belirten Camelot Maritime Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, “Denizcilik

sektörü, doğası gereği risk analizi, rota planlaması ve çoklu senaryo yönetimi üzerine kuruludur. Küresel ölçekte yaşanan gelişmeler, bizim için politik tartışma başlığı değil; operasyonel değerlendirme parametresidir. Yolcu güvenliği, mürettebat emniyeti ve operasyon sürekliliği her zaman birinci önceliğimizdir. Denizcilikte güven, anlık reflekslerle değil, sistematik bir disiplinle sağlanır.” dedi. Kruvaziyer operasyonları, uluslararası regülasyonlara dayanan kapsamlı bir güvenlik sistemiyle yürütülüyor. Bu sistem, rota planlamasından liman koordinasyonuna, sigorta mekanizmalarından mürettebat eğitimine kadar geniş bir çerçeveyi kapsadığını belirten Çavuşoğlu, “Camelot Maritime olarak, günlük ve haftalık risk analizleri doğrultusunda rota değerlendirmeleri yaparken, uluslararası deniz güvenlik bildirimlerini anlık olarak takip ediyoruz. Liman otoriteleri ve ilgili resmi kurumlarla koordinasyon içinde yürütülen operasyonlarda, yolcu ve mürettebat güvenliğine ilişkin protokoller düzenli olarak güncelleniyor”



açıklamasını yaptı. Kruvaziyer turizmde güven yalnızca fiziki önlemlerle sınırlı değil; planlama istikrarı ve yolcuya sunulan şeffaf bilgilendirme de operasyonel güvenliğin temel unsurları arasında yer alıyor. Operasyonel süreklilik, sektör güvenliliğinin en önemli belirleyicisi olarak öne çıkıyor. Deniz turizminin güven üzerine inşa edildiğini vurgulayan Çavuşoğlu, “Sefer planlamalarında alternatif liman ve rota senaryolarını hazır tutuyor, yolcularımızı süreç hakkında düzenli olarak bilgilendiriyoruz. Sigorta kapsamlarımızı ve güvenlik standartlarımızı uluslararası normlara uygun şekilde sürdürüyoruz. Yolcularımız tatil planlarını bize emanet ediyor; biz de bu güveni güçlü operasyon altyapımız ve disiplinli kriz yönetimimizle karşılıyoruz. Her sefer, teknik ekipten köprüüstüne kadar koordineli bir kontrol sürecinden geçiyor.” ifadelerini kullandı.

Treva ile havalimanı deneyiminde yeni dönem: Tek platform, sınırsız yolculuk

Seyahat deneyimini uçtan uca yeniden kurgulamayı hedefleyen dijital platform Treva, havalimanı öncesinden başlayarak yolculuğun tüm aşamalarını tek bir yapıda bir araya getiriyor. Treva; yalnızca hizmetlere erişim sağlayan bir uygulama olmanın ötesinde, seyahat deneyimini uçtan uca orkestra eden yeni nesil bir yapı olarak konumlanıyor. Lounge erişimi, hızlı geçiş, restoranlar, duty-free alışveriş, özel transfer, araç kiralama ve otopark gibi hizmetlerin yanı sıra; uçuş bilgileri, terminal navigasyonu, Wi-Fi erişimi ve yolculuk boyunca ihtiyaç duyulan bilgilere tek noktadan erişim sağlanıyor. Yolcular, havalimanına gelmeden önce alışveriş ve siparişlerini tamamlayabilirken; havalimanında bekleme sürelerini daha verimli kullanarak daha akıcı ve konforlu bir deneyim yaşayabiliyor. İlk etapta İzmir Adnan Menderes, Milas-Bodrum ve Ankara Esenboğa havalimanlarında hayata geçen

Treva'nın, kısa sürede Almatı ve Tiflis'i de kapsayacak şekilde genişlemesi planlanıyor. Platform ayrıca global ölçekte 300'den fazla havalimanında lounge erişimi ve 160 ülkede araç kiralama hizmetlerine erişim imkânı sunuyor. Treva'nın vizyonuna ilişkin değerlendirmede bulunan TAV İşletme Hizmetleri Pazarlama ve Dijital Çözümler İcra Kurulu Üyesi Aylin Alpay şunları söyledi: “Bugün havalimanları fiziksel olarak son derece gelişmiş yapılar. Ancak yolcunun dijital deneyimi hâlâ parçalı ilerliyor. Treva'yı bu parçalı yapıyı ortadan kaldırmak için geliştirdik. Treva, sadece bir marketplace değil; havalimanı deneyimini uçtan uca yöneten, yolcunun ihtiyacını doğru anda karşılayan ve tüm yolculuğu tek bir akış haline getiren bir platform. Bu anlamda Treva uygulamamızı, havalimanı deneyimi için geliştirilen ilk gerçek 'super app'lerden



Aylin Alpay

biri olarak görüyoruz. Önümüzdeki dönemde farklı sektörlerle iş birlikleri kurarak Treva'yı seyahatin ötesine taşıyan, yaşam tarzına entegre bir platform haline getirmeyi hedefliyoruz.” Treva, havalimanı ekosistemindeki hizmet sağlayıcıları tek bir noktada buluştururken; farklı sektörlerle kurulacak iş birlikleriyle deneyimi daha da zenginleştirmeyi hedefliyor. Mobilite, perakende, finansal hizmetler ve dijital servislerle sağlanacak entegrasyonlar sayesinde platform, yolculuğu yalnızca bir ulaşım deneyimi olmaktan çıkararak bütünsel bir deneyime dönüştürmeyi amaçlıyor.

TÜRSAB'ın girişimi ile hizmet ihracatı teşvikleri genişletildi

Ticaret Bakanlığı, seyahat acentalarının hizmet ihracatındaki payını artırmak amacıyla; yurt dışı pazarlama, etkinlik katılımı, marka, sertifikasyon ve istihdam başta olmak üzere birçok kalemde sağlanan destekleri genişletti. Sağlık turizmi alanında verilen teşviklere, kongre ve fuar turizmi de eklendi. TÜRSAB'ın girişimleriyle güçlenen teşvik mekanizmasının, sektörün küresel rekabet gücüne önemli katkı sağlanması bekleniyor.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), sektörün uluslararası rekabet gücünü artırmak ve üyelerinin faaliyetlerine yönelik desteklerden daha etkin yararlanmasını sağlamak amacıyla uzun süredir T.C. Ticaret Bakanlığı ve ilgili kurumlarla görüşmeler gerçekleştireyordu. Yoğun görüşmeler neticesinde Ticaret Bakanlığı, önemli bir düzenlemenin hayata geçirildiğini duyurdu. Ticaret Bakanlığı tarafından TÜRSAB üyelerine



verilen destekler genişletilirken sağlık turizmi alanında verilen desteklerin kapsamına fuarcılık ve kongre turizmi de eklendi.

HOTEL-TECH ANTALYA



4. OTEL TEKNİK EKİPMAN VE MALZEMELERİ İHTİSAS FUARI İKLİM 2026 - ULUSAL İKLİMLENDİRME KONGRESİ

10 - 12 ARALIK 2026

NEST CONVENTION CENTER
BELEK / ANTALYA

OTEL ALTYAPISINDA OYUNU DEĞİŞTİREN BULUŞMA!

- TEKNOLOJİ,
- MÜHENDİSLİK,
- SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

www.hoteltechantalya.com

[f](https://www.facebook.com/hoteltechantalya) [@](https://www.instagram.com/hoteltechantalya) /hoteltechantalya

[+90 242 999 11 19](tel:+902429991119)

PLANT EXPO



TMMOB
Makina
Mühendisleri
Odası

Global Yatırım Holding 2025 yılında net karını 5,1 milyar liraya yükseltti

Çeşitli iş kollarında yatırımlarıyla 4 kıta ve 19 ülkede faaliyet gösteren Global Yatırım Holding (GYH), 2025 yılını güçlü konsolide gelir, kar ve FAVÖK artışı ile tamamladı. Yayınlanan mali tablolara göre; 1 Ocak-31 Aralık 2025 döneminde Grubun konsolide gelirleri 24,7 milyar TL (IFRIC 12 etkisi hariç), konsolide FAVÖK 10,6 milyar TL, konsolide net kar ise 5,1 milyar TL seviyelerinde gerçekleşti. Holding'in konsolide gelirleri enflasyon muhasebesi uygulanmamış hali ile 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 40 artış gösterirken, FAVÖK'ü yüzde 43 ile enflasyonun üstünde büyüme yakaladı. Grubun 2024 yılında 4,3 milyar TL olan net karı, 2025'te yüzde 17 artışla 5,1 milyar TL'ye ulaştı. Global Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet Kutman, 2025 yılına ilişkin kısa değerlendirmesinde şunları söyledi: "2025 yılı küresel ölçekte belirsizliklerin devam ettiği bir dönem olsa da grup olarak yılı güçlü finansal

sonuçlarla tamamladık. Gelir, FAVÖK ve Net Karda sağladığımız artış, dengeli portföy yapımızı ve operasyonel disiplinimizi yansıtmaktadır. Farklı sektör ve coğrafyalara yayılmış iş modelimiz, dalgalı dönemlerde istikrar sağlayan bir yapı sunmaktadır. 2025 sonuçları, bu yapının sürdürülebilir kârlılık üretme kapasitesini bir kez daha ortaya koymuştur. 2026'da da Liman işletmeciliğinde seçici büyüme yaklaşımımızı sürdürüyoruz. Enerji ve gaz tarafında uluslararası projelerimizi ilerletirken, gayrimenkul tarafında ise yıl içerisinde devreye girecek otel projesiyle düzenli gelir tabanımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Madencilik ve diğer iş kollarında ise operasyonel verimliliği artırmaya odaklanıyoruz. GYH Mali İşler Grup Başkanı Ferdağ İldir ise, "2025 yılında ana iş kollarımızın tamamında dengeli ve sürdürülebilir bir performans sergiledik. Yüksek enflasyon, faiz ortamı ve küresel belirsizliklere rağmen gelirlerimizi ve FAVÖK'ümüzü artırdık,



Mehmet Kutman

net kârımızı önemli ölçüde güçlendirdik. Özellikle enflasyon muhasebesi etkisi hariç bakıldığında gelir ve FAVÖK artış oranları operasyonel büyümemizin gücünü net biçimde göstermektedir. Marjlarımızı güçlendirmemiz ve dolar bazında da büyüme kaydetmemiz, gelir kompozisyonumuzun kalitesini ve döviz bazlı kazanç üretme kapasitemizi ortaya koymaktadır. 2026'da önceliğimiz; kârlılığı artırmaya devam etmek, nakit üretimini güçlendirmek ve bilanço esnekliğimizi daha da iyileştirmektir. Finansal disiplin yaklaşımımız değişmeyecek" diye konuştu.

MSC Lirica kış seferlerini tamamladı

Dünyanın önde gelen kruvaziyer markalarından MSC Cruises'a ait MSC Lirica, İstanbul ve İzmir hareketli Ege ve Adriyatik rotasında kış sezonu boyunca gerçekleştirdiği haftalık seferlerini başarıyla tamamladı. Kasım ile mart ayları arasında toplam 20 seferle dikkat çeken bu özel rota, kış aylarında daha sakin, dingin ve ayrıcalıklı bir seyahat deneyimi arayan misafirler için uygun fiyatlı bir alternatif olarak öne çıktı. MSC Cruises, kış sezonun ardından yaz sezonunda da İstanbul'dan hareketle MSC Fantasia gemisiyle 9 gecelik programlarına devam edecek. Gecelik kişi başı 69€'dan başlayan fiyatlarla tam pansiyon konaklama imkanı sunan MSC Fantasia'nın rotası, Korfu, Bari, Trieste/Venedik, Katakolon, Pire/Atina, Kuşadası limanlarını içeriyor. MSC Cruises Türkiye Müdürü Işın Hekimoğlu, Türkiye'nin marka için taşıdığı önemi şu sözlerle vurguladı: "2025 yılında dünya genelinde 5 milyon misafiri gemilerimizde

ağırladık. Türkiye ise bizim için stratejik bir pazar. Türkiye'ye konumlandığımız 3 gemi ile yüz binden fazla yabancı turisti ülkemizle buluştururken, Türk yolcu sayısının da giderek arttığını gözlemliyoruz. Kış sezonu boyunca İstanbul ve İzmir hareketli seferlerimizle yerli ve yabancı misafirlerimizi MSC Lirica gemimizde misafir ettik. Toplam 20 kez limanlarımızdan yolcu taşıyan gemimiz kış rotasını planladığımız şekilde bugün itibariyle tamamlamış bulunuyor. Bilinenin aksine kruvaziyer seyahati her mevsim tercih edilen bir tatil seçeneği. Türkiye'de 2024 yılından itibaren başladığımız İstanbul ve İzmir hareketli kış sezonu programına görüşümüz yoğun ilgi, Türkiye'nin bu alandaki potansiyelini bir kez daha ortaya koydu. Yıl boyunca kesintisiz seferlerimizle yaz ve kış sezonunda İstanbul, İzmir ve Kuşadası limanlarımızı misafirlerimizle buluşturmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki üç yıl içinde 35



Işın Hekimoğlu

binden fazla Türk misafirimizi Türkiye hareketli seferlerimizde ağırlamayı hedefliyoruz. Kruvaziyer seyahatinin uygun fiyatlı, erişilebilir ve konforlu bir alternatif olduğuna dair farkındalığı artırmayı sürdüreceğiz. Değişen seyahat alışkanlıkları; daha kısa, daha esnek ve daha kişiselleştirilmiş deneyimlere yönelirken, biz de bu dönüşümün merkezinde yer almaya devam ediyoruz. Türkiye hem operasyonel hem de stratejik açıdan büyüme planlarımızın en önemli parçalarından biri olmayı sürdüreceğiz."

Corendon Airlines ve Optifly'dan program ve slot yönetiminde stratejik iş birliği

İlkerin havayolu şirketi Corendon Airlines, dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda, Optifly'nin yeni nesil Schedule & Slot Management çözümünü (OptiSched, OptiSlots ve OptiAI dahil) operasyonlarına entegre ederek bir ilke daha imza atmaya hazırlanıyor. Bu adımla Corendon Airlines, söz konusu çözümü kullanan ilk havayolu şirketi olacak. Hayata geçirilen bu iş birliği; şirketin iç planlama süreçlerini daha güçlü, şeffaf ve veri odaklı hale getirirken, ölçeklenebilir ağ yönetimi yaklaşımını da destekliyor. Etkin program planlaması ve profesyonel slot koordinasyonu, Corendon Airlines'ın sürdürülebilir büyüme stratejisinin temel unsurları arasında yer alıyor. Corendon Airlines Network Planning & Scheduling

Başkanı Thomas Weimann konuyla ilgili şunları söyledi: "Optifly, geleneksel bir planlama aracının ötesine geçerek planlama, entegre akıllı çözümler ve ileri optimizasyonu bir araya getiren modern bir platform sunuyor. Bu sayede program değişikliklerini çok daha hızlı hayata geçirebiliyor, büyüme planlarımızı şekillendirirken veya operasyonel değişimlere yanıt verirken farklı senaryoları etkin şekilde değerlendirebiliyoruz. Aynı zamanda güçlenen slot yönetimi kabiliyetlerimiz ve gelişmiş raporlama araçları sayesinde operasyonel verimliliğimizi artırıyor, riskleri azaltıyor ve ağıımızın ticari performansını daha ileriye taşıyoruz." Optifly CCO'su Daniel Mulcahy ise iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde; "Corendon, operasyonel yapısı ve iş modeliyle



birlikte çalıştığımız birçok havayolundan ayrışıyor. Güçlü tur operatörü ilişkilerine sahip, tatil odaklı havayolları; sezonluk ağıları ve dinamik operasyonel ihtiyaçları yönetebilecek esnek planlama sistemlerine ihtiyaç duyar. Corendon'un planlama altyapısını modernize ederken, bugünün teknolojisini geleceğin optimizasyon yetenekleriyle buluşturan platformumuzla desteklemekten memnuniyet duyuyoruz" dedi. Söz konusu iş birliği, her iki şirketin de inovasyon, operasyonel mükemmeliyet ve uzun vadeli verimlilik odağını ortaya koyuyor.

EES Sistemi 10 Nisan 2026'da tam kapasite devreye giriyor



Avrupa Birliği genelinde sınır yönetimini dijitalleştiren ve pasaport damgası dönemini sona erdiren Giriş-Çıkış Sistemi (EES), 10 Nisan 2026 itibarıyla tüm sınır kapılarında tam kapasiteyle uygulanmaya başlıyor. Seyahat teknolojilerinde yeni bir dönemi başlatan bu sistem, özellikle Avrupa destinasyonlarına yönelik turist akışını daha güvenli ve hızlı bir

yapıya kavuşturmayı hedefliyor. EES sistemi ile birlikte, AB dışı ülkelerden gelen yolcuların pasaportlarına manuel damga vurulması uygulaması tamamen sona eriyor. Bunun yerine; yolcuların kimlik bilgileri, biyometrik verileri (parmak izi ve yüz taraması), giriş-çıkış tarihleri ve yerleri merkezi bir dijital veri tabanına kaydedilecek. 10 Nisan'da başlayacak tam kapasite uygulama ile havalimanlarındaki kuyrukların azaltılması ve yasa dışı kalışların otomatik olarak tespit edilmesi planlanıyor. Sistemin devreye girmesiyle birlikte seyahat severler için "akıllı sınırlar" dönemi resmen başlıyor. Biyometrik kayıtlar bir kez sisteme tanımlandıktan sonra, sonraki geçişlerde yolcuların self-servis

kioskları kullanarak pasaport kontrolünden çok daha hızlı geçmesi mümkün olacak. Bu dijitalleşme hamlesi, sadece güvenlik denetimlerini sıkılaştırmakla kalmayıp, aynı zamanda turizm sektöründeki "temassız seyahat" beklentisini de karşılayacak. Turizm profesyonelleri ve havayolu şirketleri, 10 Nisan'daki bu büyük geçiş öncesinde yolcuları yeni kurallar hakkında bilgilendirmeye başladı. Sistemin ilk aşamalarında havalimanlarında yaşanabilecek yoğunluklara karşı hazırlıklı olunması önerilirken, EES'nin uzun vadede Avrupa turizmde veri analitiği ve yolcu yönetimi açısından büyük bir verimlilik sağlayacağı öngörülmüyor.

River Rock Hotels & Resorts, Duşanbe'de yeni bir işletme anlaşmasına imza attı

River Rock Hotels & Resorts, uluslararası büyüme stratejisi kapsamında önemli bir iş birliğine daha imza attı. Tacikistan'ın başkenti Duşanbe'de konumlanan Wyndham Grand Dushanbe Center otelinin işletme anlaşması, proje sahibi Dushanbe Khurramshahr LLC ile River Rock Hotels & Resorts arasında imzalandı. Anlaşma, şirket adına Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Buğra Berberoğlu tarafından gerçekleştirildi. Beş yıldızlı segmentte yer alan Wyndham Grand Dushanbe Center, toplam 152 odasıyla misafirlerine üst düzey konaklama deneyimi sunmayı hedefliyor. Otel bünyesinde 10 junior süit, 1 aile odası, 19 superior süit, 4 executive süit ve 1 başkanlık süiti bulunuyor. Modern mimarisi ve kapsamlı hizmet altyapısıyla dikkat çeken tesis; 3 restoran, bar alanları, spa

merkezi, spor salonu ve yüzme havuzlarıyla hem iş hem de tatil amaçlı konaklamalara hitap ediyor. Ayrıca balo salonu, toplantı odaları ve mağazalar gibi çok amaçlı alanlar, otelin etkinlik ve organizasyon kapasitesini güçlendiriyor. River Rock Hotels & Resorts, söz konusu anlaşma kapsamında otelin tüm işletme süreçlerinden sorumlu olacak olup, hizmet kalitesi ve misafir memnuniyeti odaklı yaklaşımını Duşanbe'ye taşımayı amaçlıyor. River Rock Hotels & Resorts Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Buğra Berberoğlu anlaşmaya ilişkin yaptığı açıklamada, "Tacikistan ve özellikle Duşanbe pazarına ilk girişimizi bu proje ile gerçekleştiriyor olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu anlaşma, River Rock Hotels & Resorts'un uluslararası büyüme stratejisinde önemli bir kilometre



taşı olup, bölgedeki uzun vadeli varlığımızın da başlangıcını temsil etmektedir" ifadelerini kullandı. 2026 yılında faaliyete geçmesi planlanan Wyndham Grand Dushanbe Center'in, bölge turizmne ve konaklama sektörüne önemli katkılar sağlaması bekleniyor. River Rock Hotels & Resorts, uluslararası arenada büyümesini sürdürürken, seçkin destinasyonlarda üst segment otel işletmeciliği alanındaki uzmanlığını güçlendirmeye devam ediyor.

Avrupa'da "Turist Vergisi" maliyetleri %5 artıyor

Avrupa'nın popüler başkentleri, kitle turizminin yarattığı tahribatı engellemek ve altyapıyı korumak amacıyla "Sürdürülebilirlik" adı altında yeni mali yükümlülükler getiriyor. Venedik ve Barselona'daki uygulamaların başarısının ardından, Amsterdam ve Lizbon belediyeleri de konaklama vergilerini

artırma kararı aldı. Yeni vergiler, doğrudan "Sürdürülebilir Turizm Altyapı Fonu"na aktarılacak şehrin dijital ve çevresel dönüşümünde kullanılacak. Turizm analistleri, bu artışın tur operatörlerinin paket fiyatlarına %3 ile %5 oranında zam olarak yansıtacağını öngörüyor. Avrupa'daki bu maliyet artışı, fiyat-



hizmet dengesiyle öne çıkan Türkiye ve Mısır gibi destinasyonlara olan talebi, özellikle bütçe odaklı orta segment turist grubunda artırabilir.

YOTEL, "Select by Hilton" platformuna dahil oldu

Hilton | YOTEL

Küresel otelcilik devi Hilton, yaşam tarzı (lifestyle) otelcilik segmentindeki hakimiyetini pekiştirmek amacıyla teknoloji odaklı konaklama markası YOTEL ile stratejik bir iş birliği anlaşmasına imza attı. Bu özel ortaklık kapsamında YOTEL, bağımsız marka kimliğini ve yönetim yapısını korurken, Hilton'un dünya çapındaki dağıtım gücünden ve geniş sadakat ağından yararlanma

imkanı bulacak. Hilton'un varlık yoğunluğunu azaltma ve şehir merkezlerindeki modern konaklama talebine yanıt verme stratejisinin bir parçası olan bu hamle, yeni geliştirilen "Select by Hilton" platformunun ilk meyvesi oldu. Halen 10 ülkede 23 otel işleten ve portföyünü kısa sürede üç katına çıkarmayı hedefleyen YOTEL, bu platforma dahil olan ilk bağımsız marka sıfatını kazandı. 2007 yılında Londra'da temelleri atılan ve kompakt tasarımı ileri teknolojiyle birleştiren "kabin otel" konseptiyle tanınan YOTEL, entegrasyonun tamamlanmasıyla birlikte Hilton Honors üyelerine kapılarını açacak. Misafirler, Hilton uygulaması üzerinden

dijital hizmetlere ve kişiselleştirilmiş avantajlara erişebilirken; YOTEL, operasyonel bağımsızlığını yitirmeden uluslararası görünürlüğünü en üst seviyeye taşıyacak. New York'tan Tokyo'ya, Amsterdam'dan Singapur'a kadar kentsel merkezlerde güçlü bir varlığa sahip olan YOTEL'in sisteme dahil edilmesi, Hilton'un kentsel destinasyonlardaki "ağ etkisini" (network effect) güçlendiriyor. Hilton yetkilileri, bu iş birliğinin özgün konaklama deneyimini bozmadan sadık müşteri kitlesine yeni ve dinamik seçenekler sunduğunu belirtirken; YOTEL kanadı, erişilebilirliğin küresel ölçekte artmasından duydukları memnuniyeti dile getirdi.

Global Ports Holding, Avrupa'nın en büyük kruvaziyer terminalini hizmete aldı

Global Yatırım Holding bağlı kuruluşu ve portföyündeki 4 kıtada 19 ülkeden 34 kruvaziyer limanı her yıl 22 milyondan fazla yolcuya hizmet veren dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), Avrupa'nın en büyük kruvaziyer terminalini hizmete aldı. Aynı anda 4 kruvaziyer gemisini ağırlama kapasitesine sahip olan Kanarya Adaları'ndaki Las Palmas de Gran Canaria Kruvaziyer Limanı Terminali, 40 milyon Euro'luk yatırım planının bir parçası olarak geliştirildi. Yeni terminalin açılış töreninde konuşan Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet Kutman, "Yeni terminal, bu destinasyonun uluslararası kruvaziyer pazarındaki rolünü güçlendirme yolunda önemli bir adım. Las Palmas Liman Otoritesi ve iş ortaklarımızla yürüttüğümüz iş birliği sayesinde, modern, geleceğe hazır kruvaziyer altyapısı geliştirme vizyonumuzu paylaşıyoruz" dedi. Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding, Avrupa'nın en büyük kruvaziyer limanı terminalini hizmete aldı. Kanarya Adaları'ndaki 3 kruvaziyer

terminalini modernize etmek için ayrılan 40 milyon Euro'luk yatırım planı çerçevesinde geliştirilen Las Palmas de Gran Canaria Kruvaziyer Limanı Terminali, üç binış köprüsü ile aynı anda 4 kruvaziyer gemisine hizmet verebilecek şekilde tasarlandı. Global Ports Holding'in yerel ortağı SEPCAN ile iş birliği içinde geliştirilen terminal, adayı uluslararası kruvaziyer turizmde önemli bir destinasyon olarak daha da güçlendirdi. Yenilikçi terminal binası, iki kat üzerinde dağıtılmış 14 bin metrekarelik alan sunuyor. Terminalin düzeni hem transit ziyaretler hem de ana liman olarak kullanılan gemiler için sorunsuz ve verimli operasyonlar sağlarken, adaya modern ve davetkar bir imaj kazandırıyor. Yeni terminal binası en son sürdürülebilirlik ve inovasyon standartlarına uygun şekilde inşa edilirken, geri dönüştürülmüş ve çevre dostu malzemeler kullanıldı. Ayrıca enerji verimli sistemler ve güneş enerjisi çözümleri entegre edilen binada, sorumlu atık yönetimi uygulandı. Bu sayede terminal, Avrupa'da sürdürülebilir liman altyapısı için bir referans modeli haline geldi. Yeni terminal binasının açılış töreni, yerel ve bölgesel yetkililer, iş



dünyası temsilcileri ve liman topluluğu üyelerini bir araya getirdi. Açılış töreninde konuşan Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet Kutman, Kanarya Adaları'nın Atlantik'in önde gelen kruvaziyer destinasyonlarından biri olduğunu ve bölgenin olarak uzun vadeli potansiyeline inandıklarını vurguladı. Las Palmas'ın küresel kruvaziyer rotalarında stratejik bir konuma sahip olduğunu kaydeden Kutman, "Yeni terminal, bu destinasyonun uluslararası kruvaziyer pazarındaki rolünü güçlendirme yolunda önemli bir adım. Las Palmas Liman Otoritesi ve iş ortaklarımızla yürüttüğümüz iş birliği sayesinde, modern, geleceğe hazır kruvaziyer altyapısı geliştirme vizyonumuzu paylaşıyoruz. Bu vizyon, kruvaziyer operasyonlarını destekliyor, yolcu deneyimini iyileştiriyor ve destinasyonun sürdürülebilir büyümesine katkı sağlıyor. Dünyanın en büyük kruvaziyer limanı işletmecisi olarak, liman altyapısına yatırım yapmaya ve faaliyet gösterdiğimiz destinasyonlar için uzun vadeli değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

Macera turizmi pazarı 2034'te 1,9 milyar doları aşacak

Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin IMARC Grubu'ndan araştırmasından derlediği bilgilere göre, 2025'te 552,6 milyar dolara ulaşan macera turizmi pazarının 2026-2034 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 15,3'lük büyümelerle 1.989 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Macera turizmi pazarı, artan harcanabilir gelir ve orta sınıfın genişlemesi, stratejik hükümet girişimleri ve altyapı geliştirme, dijital dönüşüm ve sosyal medyanın etkisiyle hızlı bir büyüme yaşıyor. Kara aktiviteleri, yürüyüş, dağcılık ve dağ bisikleti gibi aktivitelerin yüksek erişilebilirliği, daha az özel ekipman gerektirmesi ve geniş bir beceri yelpazesine hitap etmesi nedeniyle en büyük paya sahip olduğu belirtiliyor. Ulusal hükümetler, macera turizmini giderek daha önemli bir ekonomik itici güç olarak kabul ediyor ve bu da özel altyapıya ve destekleyici politika çerçevelerine önemli yatırımlara yol açıyor. Örneğin, Hindistan'ın 2026-27 Birlik Bütçesi, Himalayalar ve Batı Ghatlar boyunca ekolojik olarak sürdürülebilir

dağ ve doğa parkurları geliştirmek için kapsamlı bir plan getirdi. Bu girişimler, ülkenin turizm portföyünü çeşitlendirmek için "Kaplumbağa Parkurları" ve sulak alan kuş gözlem rotalarının oluşturulmasını içeriyor. Benzer şekilde, Peru'da hükümet, macera turizmini ulusal kalkınma stratejisine entegre ederek sektörün ulusal GSYİH'ye yaklaşık yüzde 7 katkıda bulunmasına yardımcı oldu. Dijital rezervasyon platformlarının hızlı evrimi ve sosyal medyanın yaygın etkisi, macera seyahatlerinin tüketim ve pazarlamasında devrim yarattı. Instagram ve TikTok gibi platformlardaki yüksek etkili görsel içerik, güçlü bir keşif aracı görevi görüyor; paraşütle atlama, yamaç paraşütü ve vahşi yaşam karşılaşmalarıyla ilgili kullanıcı tarafından oluşturulan videolar genellikle milyonlarca potansiyel gezgine ulaşıyor. Araştırmalar, modern gezginlerin yaklaşık yüzde 80'inin karar verme süreçlerinde en etkili faktör olarak doğrulanmış çevrimiçi yorumları gösterdiğini ortaya koyuyor. Fiziksel macera



ve bütünsel sağlıklı yaşamın birleşimi, pazarı yeniden tanımlıyor; yürüyüş, bisiklet ve kano gibi "yumuşak" macera aktiviteleri artık yeni rezervasyonların yüzde 65'inden fazlasını oluşturuyor. Bu trend, yüksek riskli adrenalin sporlarından ziyade sağlık, zindelik ve düşük etkili keşiflere öncelik veren çok kuşaklı bir kitleye hitap ediyor. Pazar yaş grubuna göre incelendiğinde, 30-41 yaş grubu en büyük segmenti temsil ettiği görülüyor. Çünkü bu yaş aralığındaki bireyler genellikle daha yüksek harcanabilir gelire, kişisel gelişim ve deneyimlere büyük değer vermeye ve seyahati sınırlayan daha az ailevi kısıtlamaya sahip.

SITE Global Başkanlığı'na ilk kez bir Türk seçildi

Amerika merkezli, "Incentive" turizmine adanmış tek uluslararası dernek olan SITE – Society for Incentive Travel Excellence'in Global Başkanlığı'na ilk kez bir Türk seçildi. Ülkemizi kongre turizm segmentinde uzun yıllardır başarıyla temsil eden ve SITE Türkiye Chapter'ında iki dönem üst üste başkanlık görevini yürüten Hasan Dinç, derneğin yeni dönem Global Başkanı olarak Türkiye'ye

önemli bir gurur yaşattı. Amerika'da 1973 yılında kurulan, kongre turizmi (Incentive travel) odaklı tek uluslararası dernek olan SITE'in Türkiye yapılanması olan SITE Türkiye Chapter'ın yeni dönem başkanlığı görevini ise Tekser'in Kurucusu Feyhan Kapralı devraldı. Yeni dönemde yönetim kurulunu ağırlıklı olarak turizm sektörünün genç liderlerinden oluşturan SITE Türkiye, genç turizmcileri



desteklemeye yönelik eğitim ve sosyal sorumluluk projelerine de devam etmeyi hedefliyor.

Yenilenen programıyla MSA, profesyonel eğitimler için artık daha güncel, hızlı ve erişilebilir bir model sunuyor



Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), teknolojiyle güçlendirilmiş yenilenen eğitim sistemiyle yapılandırılan ve 8 Haziran'da başlayacak Profesyonel Aşçılık ve Pastacılık programlarını duyurdu. Hibrit eğitim modeliyle gerçek mutfak pratiğini merkeze alan bu sistemde teorik içerikler dijital platformlar aracılığıyla aktarılırken, sınıfta geçirilen zaman tamamen uygulamaya ayrılıyor. Öğrenciler teorik bilgileri teknoloji destekli olarak dersten önce tamamladığı için kalan vakitlerini tekrarlı mutfak pratiğine ve el becerisini geliştirmeye ayırıyor. Bu derslerde geleceğin şef adaylarına yalnızca reçete uygulamak değil; bütünsel düşünme becerisi kazandırmak, problem çözüme refleksi geliştirmek ve profesyonel mutfak temposuna uyum sağlamak

öğretiliyor. Dünya mutfak trendlerini takip eden, güncel teknikleri kapsayan ve sektörde karşılığı olan içerik yapısıyla programlar, öğrencilerini yalnızca bugünün değil yarının mutfağına hazırlıyor. Deneyimli ve uzman eğitim kadrosuyla MSA her yıl geleceğini elleriyle değiştirmek için gelen bin 500'den fazla şef adayını öğrencileri arasına katıyor. Yenilenen eğitim sistemini değerlendiren MSA Kurucu Ortağı Sitare Baras: "Sistemimizin merkezinde herkes aynı hızda ve aynı şekilde öğrenmez fikri yer alıyor" diyor ve ekliyor: "Bu fikir doğrultusunda geliştirdiğimiz eğitim sisteminde öğrenciler teorik içeriklere tekrar tekrar izleme özelliğiyle istedikleri zaman erişebiliyor. Sınıf temposuna yetişmeye çalışmak yerine kendi hızlarında ilerleyerek mutfakta daha fazla uygulama yapma imkânı buluyorlar. MSA öğrencilerinin her zaman aktif mutfaklarda ve gerçek servis operasyonlarında deneyim kazanmalarını önemsedik. Çünkü bu şansı elde eden mezunların sektöre hazır bir şekilde adım atabildiklerini çok net gözlemliyoruz." Yenilenen sistemle birlikte mentorluk yapısı da güçleniyor. Her öğrenciye kendi hedefleri doğrultusunda, bire bir yönlendirme, uzmanlık alanı seçimi ve

derinleşme imkânı sunuluyor. Bu yaklaşımla MSA profesyonel programları, herkesin tek bir kalıpta şef olmasını değil; doğru kişinin doğru alanda güçlenmesini destekliyor. Yeni yapı sayesinde eğitim süresi daha verimli hale geliyor. Uygulama ağırlıklı program modeliyle katılımcılar yaklaşık altı ayda sektöre hazır bir donanıma ulaşıyor. Bu sistem özellikle şehir dışından gelen öğrenciler için hem zaman hem yaşam maliyeti açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Hız, yüzeyellik anlamına gelmiyor; aksine gerçekten gerekli olan becerilere odaklanmayı mümkün kılıyor. Eğitim içeriği kadar eğitime erişimi de odağına alan yenilenen programlar, VakıfBank iş birliğiyle finansal esneklik sağlıyor. Sekiz aya kadar geri ödemesiz kredi imkânı sayesinde öğrenciler eğitim süresince ödeme yapmadan ilerleyebiliyor; mezuniyet sonrası ödeme planıyla finansal süreçlerini daha rahat yönetebiliyor. 24 ayda 31 bin TL'den başlayan vade seçenekleri sayesinde öğrencilerin kariyer yolculuğu planlı ve sürdürülebilir bir şekilde ilerliyor. MSA, programlarına kattığı bu yenilik ile nitelikli mesleki eğitimi daha erişilebilir kılıyor ve öğrencilerin hayatını kolaylaştırıyor.

ALTİD Başkanı Özcan'dan yapısal destek çağrısı

Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) Başkanı Cem Özcan, 2026 turizm sezonunun başlangıcına ilişkin değerlendirmede bulundu. Özcan, turizm tesislerinin teknik ve güvenlik yatırımlarını büyük ölçüde tamamladığını ifade etti. "Özel sektör olarak sorumluluklarımızı yerine getiriyoruz. Artık devletimizin ve ilgili bakanlıkların stratejik destekleri büyük önem taşıyor" diyen Özcan, sezonun sorunsuz geçmesi için tüm paydaşlara dayanışma çağrısında bulundu. 2026 yılında turizm sektörünün en büyük sorunları arasında yüksek enflasyon, döviz kuru baskısı nedeniyle oluşan "pahalı ülke" algısı ve artan işletme maliyetleri yer alıyor. Rekabetin yoğunlaştığı bu dönemde turistlerin alternatif destinasyonlara yönelmesi ve kâr marjlarının düşmesi sektörün önündeki temel zorluklar olarak öne çıkıyor. Özcan, tüm bu gelişmeler ışığında turizm sektörünün güçlü kalabilmesi için destek mekanizmalarının hızla devreye alınması gerektiğini vurguladı. Alanya'da turizm sektörünün yeni sezon hazırlıklarının büyük ölçüde tamamlandığını belirten ALTİD Başkanı Cem Özcan, tesislerin teknik altyapı ve güvenlik yatırımlarını eksiksiz şekilde hayata geçirdiğini ifade etti. Özel sektörün sorumluluklarını yerine getirdiğini vurgulayan Özcan, sezonun sağlıklı ve sürdürülebilir ilerleyebilmesi için kamu desteğinin artık kritik bir aşamaya

geldiğine dikkat çekti. Yeni sezona beklenen motivasyonla girilemediğini de dile getiren Özcan, sektörde yaşanan mevcut darboğazın aşılması için kamu ve özel sektör arasında güçlü bir iş birliği ve koordinasyonun hayati önem taşıdığını belirtti. Ayrıca tüm paydaşlara dayanışma ve ortak hareket etme çağrısında bulundu. Turizmcilere sağlanan ve 30 Nisan'da süresi dolacak olan yüzde 3'lük döviz desteğinin uzatılması gerektiğine dikkat çeken Özcan, teşvik mekanizmasındaki prosedürel engellerin sektörün önünde ciddi bir sorun oluşturduğunu ifade etti. Özcan, özellikle ödemelerin acenteler üzerinden yapılması nedeniyle otelcilerin muvafakat alma süreçlerinde zorluk yaşadığını belirterek, "Konaklama tesislerinin bu destekten doğrudan faydalanabilmesi için mevzuatın sadeleştirilmesi gerekiyor" dedi. Artan maliyetler karşısında turizm işletmelerinin ciddi bir yük altında olduğunu dile getiren Özcan, sektörü rahatlatacak somut adımların atılması gerektiğini belirtti. Bu kapsamda, konaklama vergisinin 2026 yılına mahsus olmak üzere alınmaması ve KDV oranlarında düzenlemeye gidilmesi önerildi. Ayrıca yangın yönetmeliği gibi yasal zorunlulukların getirdiği ek maliyetlerin işletmelerin dayanma gücünü zorladığına dikkat çekildi. 2026 sezonunda turizm sektörünü etkileyen başlıca risk faktörleri



arasında Avrupa pazarında oluşan "Orta Doğu algısı", artan enerji ve ulaşım maliyetleri ile rezervasyonlardaki yavaşlama öne çıkıyor. Buna karşın Bölgenin geniş pazar çeşitliliği, sadık müşteri kitlesi ve sektörün krizlere hızlı uyum sağlama kabiliyeti önemli avantajlar olarak değerlendiriliyor. Turizm sektöründe yaşanan daralmanın yalnızca güvenlik kaygılarından değil, aynı zamanda ekonomik etkenlerden kaynaklandığına dikkat çekiliyor. Uzmanlar, artan yakıt fiyatları ve tedarik zincirindeki aksaklıkların seyahat maliyetlerini yükselttiğini, bu durumun özellikle ailelerin tatil planlarında daha temkinli davranmasına yol açtığını belirtiyor. Sektörde oluşan bu "çifte baskı"nın etkilerinin hissedildiğini ifade eden ALTİD Başkanı Cem Özcan ise sürecin ancak ortak akıl ve güçlü iş birliğiyle aşılabileceğini vurgulayarak, "Bu süreci ancak birlikte hareket ederek aşabiliriz" mesajını verdi.

ALTSO Başkanı Eray Erdem; “Bazı olumsuzlukları kimse fırsata çevirmeye kalkmamalı”



Alanya Ticaret ve Sanayi Odası (ALTSO) Başkanı Eray Erdem bugün yaptığı açıklamada tur operatörleri ile otelcilerin turizmin en önemli paydaşları olduğuna dikkat çekerek aralarındaki ilişkinin şeffaf ve güvene dayalı olmasının önemine dikkat çekti. Erdem, sektörün lokomotifini oluşturan acente ve otelcilerin birbirlerine her zaman ihtiyacı olduğunu hatırlattı. Erdem, sektörün iki önemli oyun kurucusu olan acente ve otelcilerin turizm merkezlerimizden binlerce km uzakta devam eden savaş ve yeni yangın yönetmeliği konusunda da şeffaf ve omuz omuza hareket etmesi gerektiğinin altını çizerek “Dünya’nın en etkili ve geniş katılımlı turizm fuarı ITB’de edindiğimiz bilgiler ışığında bir önceki döneme göre içinde bulunduğumuz dönemin doluluklarının daha iyi olduğunu söylemek mümkün. 2026 sezonunun da 2025’i aratmayacağı konusunda herkes mutabık. Hal

böyleyken bazı acentelerin savaş ve yangın yönetmeliğini öne sürerek otelcilerin erken ödemelerini yapmadıklarını, verdikleri çekleri geri istedikleri ve fiyat kırmaya çalıştıklarını duyuyoruz. * Bu en başta iç huzuru bozar ve günün sonunda otelci gerekli yenileme yatırımlarını yapamaz, yeterli istihdam sağlayamaz. Acenteler de pazarlamada sıkıntıya düşer. Bu durumda sektörün tüm paydaşları ve ülkemiz zarar görür. Bizim dışarıya burada bir kaos olmadığını iyi anlatmamız ve aksi bir hissiyatı uyandıracak davranışlar içinde bulunmamamız gerekmektedir. Kaldı ki varsa da kritik olan bu süreci hep birlikte el ele atlamak için çabamız gerekmektedir” şeklinde konuştu. 2026 Turizm sezonunu için şu ana kadar kaygı duyulacak bir durum olmadığını bir kez daha altını çizen Başkan Erdem, ayrıca gelişmelerden bağımsız olarak turizm sektörünün pandemiden bu yana tedbirli olmayı refleks edindiğini, bu manada yeni bir uyarıya gerek duymadığını vurguladı. ALTSO Başkanı özetle çoğu otelci ile acentenin uyum içinde çalıştıklarını ama bazı duyumlar üzerine de gerekli uyarıları yapmanın kaçınılmaz hale geldiğini söylediği konuşmasına şöyle devam etti; “Alanya olarak çok güzel bir birliktelik içerisindeyiz. Kaymakamımız, Belediye Başkanımız, ALTAV ve ALTİD Yöneticileri ile ITB Berlin Fuar’ında çok güzel temaslarda bulduk. Bizler dışında yaşanan gelişmelere rağmen umutluyuz. Umarız en yakın zamanda her yerde barış tesis olur. Ben bir yandan otelcilere fiyat kırmamaları konusunda tavsiyede bulunurken bir yandan da bazı acentelerin partnerleri olan otelcilere karşı daha dostluk, şeffaflık ve iş birliği içinde olmalarını tavsiye ediyorum. Böyle olursa yediden yetmişe herkes kazanır. Alanya turizmi geçmişte çok daha büyük sorunları başarıyla aştı. Gelecekte de el ele, omuz omuza yürürsek herkesin kazanacağını düşünüyorum” dedi.

Türkiye’nin mavi koylarına açılan yeni platform geliyor

Türkiye’de deniz turizmi dijitalleşme sürecine giriyor. Özellikle Ege ve Akdeniz kıyılarında yoğun ilgi gören günübirlik tekne turları, çok yakında yeni bir platform üzerinden daha erişilebilir hale gelmeye hazırlanıyor. Deniz üzerindeki deneyimleri tek bir çatı altında toplamayı hedefleyen Mavi Bilet, kullanıcıların tekne turlarından farklı mavi yolculuk deneyimlerine kadar birçok aktiviteyi kolayca keşfedip satın alabileceği bir sistem sunmak için gün sayıyor. Türkiye’nin özellikle Muğla kıyılarında yoğunlaşan günübirlik tekne turlarına her yıl milyonlarca kişi katılıyor. Sektör verilerine göre yalnızca bu bölgede yılda yaklaşık 6 milyon kişinin tekne turu deneyimi yaşadığı tahmin ediliyor. Mavi Bilet, bu büyük pazarı dijital bir platform üzerinden daha organize ve erişilebilir hale getirerek hem kullanıcı deneyimini geliştirmeyi hem de sektörün daha düzenli bir yapıya kavuşmasına katkı sağlamayı hedefliyor. Platformun ilk etapta Fethiye, Ölüdeniz, Göcek, Bodrum, Marmaris, Kaş, Demre ve Kuşadası gibi Türkiye’nin en popüler mavi tur rotalarında aktif olması planlanıyor. Mavi Bilet platformu üzerinden kullanıcılar çok yakında farklı deniz deneyimlerini tek bir noktadan inceleyip kolayca satın alabilecek. Platformda ilk etapta günübirlik klasik mavi turların yanı sıra VIP mavi tur deneyimleri, çocuklara özel olarak tasarlanan Toys Boat konsepti, farklı koyalara kapsayan rota turları ve yemekli özel deneyim paketleri yer alacak. Kullanıcılara hem klasik hem de farklı temalara sahip deniz deneyimleri sunmayı hedefleyen platformun, ilerleyen dönemlerde dalış turları, kabin charter seçenekleri, balık avı turları ve cruise deneyimleri gibi yeni kategorilerle genişletilmesi planlanıyor. Böylece deniz üzerindeki birçok farklı deneyimin tek bir platform üzerinden keşfedilebildiği kapsamlı bir yapı oluşturulması hedefleniyor. Mavi Bilet yalnızca bir satış platformu olmanın ötesinde, deniz deneyimlerinde güvenlik ve hizmet standartlarını yükseltmeyi de hedefliyor. Platform üzerinden sunulan turlarda misafirlerin güvenliğini



ön planda tutan çeşitli uygulamalar hayata geçiriliyor. Bu kapsamda tüm deneyimlerde ferdi kaza sigortası sunulurken, özellikle Fethiye ve Göcek bölgelerinde olası durumlara hızlı müdahale edebilmek için acil destek ekipleri hazır bulunuyor. Ayrıca teknelerde belirlenen hizmet ve hijyen standartlarıyla daha düzenli, güvenli ve konforlu bir deniz deneyimi sunulması amaçlanıyor. Web sitesi ve mobil uygulama üzerinden hizmet verecek olan Mavi Bilet, çok yakında kullanıcılarla buluşacak. Platformun hedefi, deniz deneyimlerini tıpkı bir etkinlik bileti satın alır gibi kolay hale getirmek. Platformun ortaya çıkış hikayesini anlatan Mavi Bilet Kurucu Ortağı Çağlar Palıç, “Deniz turizmi Türkiye’nin en güçlü potansiyellerinden biri. Ancak bu deneyimlere ulaşmak çoğu zaman zor ve dağınık bir süreç olabiliyor. Mavi Bilet ile insanların deniz üzerindeki deneyimlere hızlı, güvenilir ve kolay bir şekilde ulaşabileceği yeni bir yapı kurarak, Türkiye’nin mavi yolculuk kültürünü dünyaya daha güçlü şekilde tanıtmayı hedefliyoruz.” ifadelerini kullandı.

Turoops

Otel Yönetimi

Otel Tedarik ve Entegrasyon Sistemi

Tur Operasyon Sistemi

Tur Maliyet ve Pazarlama Yönetimi

B2B Alt Acente Sistemi

Acente ve Personel Yönetimi

Uçak Bileti Satış Sistemi

SMS Entegrasyonu

XML ve Data Blokları Entegrasyonu

Satış Ciro ve Müşteri Verileri Yönetimi

Sanal Pos ve Ödeme Sistemleri Entegrasyonu

Özgün Tasarım / SEO / Teknik Destek / Eğitim



turizm acente
ürün satış ve yönetim sistemi

FUARLAR

	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
YURTIÇİ FUARLAR	01 - 04 Nisan 2026	Host İstanbul 18. Uluslararası Türkiye Ev Ve Mutfak Eşyası Üreticileri Fuarı	Züccaciye, Hediyeelik Eşya, Dekoratif Ev, Ev Tekstili Ve Elektrikli Ev Aletleri	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Informa Fuarcılık
	17 - 18 Nisan 2026	Uluslararası Kaçkar Turizm Fuarı	Acenteler, Oteller	Rize - Artvin	
	27 - 30 Nisan 2026	48. Yapı Fuarı - Turkeybuild İstanbul 2026	Yapı, İnşaat Malzemeleri Ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	08 - 10 Mayıs 2026	Coffex İstanbul	Kahve Ve Kakao Endüstrisi	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Ve Sergi Sarayı	Enc Uluslararası Fuar Organizasyon
	19 - 22 Mayıs 2026	Hometex 2026 Uluslararası Ev Tekstili Fuarı	Ev Tekstili Ve Aksesuarları	İstanbul Fuar Merkezi	Kfa Fuarcılık A.Ş.
	26 - 27 Haziran 2026	İstanbul Turizm Ve Seyahat Fuarı	Hac Ve Umre Turizm Konaklama Fuarı	Wow İstanbul Hotels & Convention Center A+B+C Salonu Ve Fuayeleri	İstanbul Aşk Turizm Gayrimenkul Danışmanlığı
	06 - 07 Temmuz 2026	18. Umre & Turizm Fuarı 2026	Umre Turizmüne Yönelik Otel, Havayolu, Acenta, Servis, Vb. Sektörlerinin Buluşması	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Ve Sergi Sarayı	Grup Medya Fuarcılık
	28 Ağu. - 09 Eyl. 2026	95. İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Fuarizmir - Yeni Fuar Alanı	İzfaş İzmir Fuarcılık
	01 - 04 Eylül 2026	Foodist 2026 İstanbul Gıda Ve İçecek Ürünleri Fuarı	Gıda Ve İçecek Ürünleri, Su Ürünleri, Yaş Meyve Ve Sebze, Private Label Ürünler, Gıda Depolama Raf Sistemleri, Soğuk Zincir Ve Gıda Lojistiği	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. / Alz Grup Uluslararası Fuar
	09 - 12 Eylül 2026	Zuchex 36. Uluslararası Ev Ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Cam Ürünler, Çelik Mutfak Eşyaları, Plastik Ürünler, Porselen, Küçük Elektrikli Ev Aletleri, Ev Tekstili,	İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Informa Fuarcılık Anonim Şirketi
	21 - 26 Eylül 2026	Vitahealth Sağlık Turizm Fuarı	Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri, Wellness, Tedaviler,	Pullman İstanbul Hotel & Convention Center	Bt Turizm Organizasyon Ve Fuarcılık Ltd. Şti.
	24 - 25 Eylül 2026	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 A.Ş.
	14 - 17 Ekim 2026	Ibaktech 15. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Ve Teknolojileri Fuarı	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Ve Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi	Messe Stuttgart Ares Fuarcılık Ltd. Şti.
	26 - 28 Ekim 2026	Uluslararası Antalya Turizm Fuarı	Turizm, Seyahat, Ticaret	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	Gmt Fuarcılık Limited Şirketi
	19 - 21 Kasım 2026	Travel Expo Ankara 9. Uluslararası Turizm Ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Araç Kiralama, Turizm Büroları, Bakanlıklar, Dernekler Ve Birlikler, Belediyeler, Eğitim, Seyahat Malzemeleri	Ankara Ato Kongre Ve Sergi Sarayı 'Congressium'	Atis Fuarcılık Anonim Şirketi
	25 - 28 Kasım 2026	Ethexpo Eurasia Turizm Ve Sağlık Fuarı	Turizm, Sağlık Turizmi, Medikal Alternatif Turizm, Tıbbi Cihaz İlaç	İstanbul Fuar Merkezi	Discover Events Fuar Ve Organizasyon Limited Şirketi
	02 - 05 Aralık 2026	Uluslararası 7. Otel, Restoran, Kafe, Unlu Mamuller, Fırın, Pastane Ekipmanları ve Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı		Fuar İzmir	GI Platform Fuar HİZ. LTD. ŞTİ.
	10 - 12 Aralık 2026	Hotel Tech Antalya 4. Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı	Isıtma-Soğutma, Enerji, Arıtma, Havuz, Aydınlatma, Yangın Sistemleri, Otomasyon, Asansör, Peyzaj, Zemin çatı kaplama sist. Vb. firmalar	Nest Kongre ve Fuar Merkezi - Belek / Antalya	Plan T Fuarcılık
	15 - 18 Aralık 2026	Worldfood İstanbul 2026 - 34. Uluslararası Gıda Ürünleri Teknolojileri Fuarı	Süt, Et, Şekerleme & Şekerli Mamuller, Konserve, İçecekler, Dondurulmuş Hazır Gıda, Temel Gıda	İstanbul Fuar Merkezi	Ica Fuarcılık Anonim Şirketi
	28 - 30 Ocak 2027	ATRAX Fuarı	14. Uluslararası Eğlence, park, spor & Rekreasyon alanları Endüstrisi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Turex Ulusl. Fuarcılık A.Ş.
YURTDIŞI FUARLAR	02 - 04 Nisan 2026	Intourmarket 2026	Uluslararası Seyahat Fuarı	Rusya - Moskova	Expotour Ltd.
	08 - 12 Nisan 2026	MAROCOTEL 2026	Fas Horeca Fuarı	Fas - Al Jadid	Anotolia Expo Ulusl. Fuarcılık
	04 - 07 Mayıs 2026	HORECA LİBYA 3. Uluslararası Otelcilik Fuarı	Otel gıda, ekipman, mobilya vb. tedarik fuarı	Libya - Bingazi	Messe Turkey Fuarcılık
	11 - 13 Mayıs 2026	Caféx	12. Uluslararası Kafe ve Restoran Ekipmanları, Ağırtaç Teknolojileri fuarı	Mısır - Kahire	Expotim - Ladin
	09 - 11 Haziran 2026	Food Beverage West Africa	7. Uluslararası Gıda ve İçecek Fuarı	Nijerya - Lagos	TG Expo
	15 - 17 Haziran 2026	Saudi Sleep & Textile Show 2026	Otel Tedarik	Suudi Arabistan - Cidde	True Expo
	16 - 18 Haziran 2026	Hospitality East Africa	Otel, Restoran, Mutfak, Banyo, Dekorasyon, Tekstil, Malzeme ve Ekipmanları	Tanzanya - Darüsselam	TG Expo
	16 - 18 Haziran 2026	HoReCa 2026	Uluslararası Hotel Ekipmanları ve Hizmetleri Fuarı	Kazakistan - Astana	United Expo
	15 - 17 Temmuz 2026	SIGEP ASIA 2026	Gıda - Otelcilik ve Restorant	Singapur	Messe Turkey Fuarcılık
	17 - 20 Ağustos 2026	Arabian Travel Market (ATM) Turizm Fuarı		BAE - Dubai	TG Expo
	02 - 03 Eylül 2026	THE FOOD SERVICE INDUSTRY EXPO 2026	Gıda	İngiltere - Londra	Messe Turkey Fuarcılık
	13 - 15 Eylül 2026	Hotel & Hospitality Expo Saudi Arabia		Suudi Arabistan - Riyad	dmg & KAOUN Ltd
	28 - 30 Eylül 2026	The Hotel Show	26. Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorasyon malzeme ve ekipmanları fuarı	BAE - Dubai	TG Expo
	07 - 10 Ekim 2026	IRAQ Home & Hotel Expo	Uluslararası Otel Malzemeleri ve Mobilya Fuarı	Irak - Bağdat	GET Events
	02 - 05 Kasım 2026	Equiphotel Paris	Uluslararası Turizm Fuarı	Fransa - Paris	RX Global
	03 - 05 Kasım 2026	GulfHost 2026	Uluslararası Otel ve Restoran Ekipmanları Fuarı	BAE - Dubai	Selten Uluslararası Fuar ve Aksesuarları Tic. Ltd. Şti.
	13 - 15 Kasım 2026	PHILOXENIA - HOTELIA 2026	Turizm ve Otel, Otel Ekipmanları	Yunanistan - Selanik	Messe Turkey Fuarcılık

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
10 - 11 Eylül 2026	GlobeMeets	Seyahat acenteleri ve hizmet sağlayıcılarını bir araya getiren etkinlik	Rixos Tersane İstanbul	GlobeMeets
19 Kasım 2026	16. Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği

2026 yılının ilk 2 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 0,70 artışla 4 milyon 373 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2026 yılının ilk 2 ayında (ocak - şubat) 4 milyon 373 bin 337 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 430 bin 369 kişi ile İran, 392 bin kişi ile Rusya, 337 bin 592 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 4 milyon 343 bin olmuştu. Buna göre 2026 yılının ilk 2 ayında (ocak - şubat) yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,70 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2024 - 2025 - 2026)

MİLLİYET	2024	2025	2026	Değişim %	
				2025 / 2024	2026 / 2025
İran	437 905	463 865	430 369	5,93	-7,22
Rusya Fed.	433 654	371 344	392 000	-14,37	5,56
Almanya	330 771	330 070	337 592	-0,21	2,28
Bulgaristan	345 301	316 072	330 073	-8,46	4,43
Gürcistan	207 306	168 037	182 064	-18,94	8,35
İngiltere (Birleşik Krallık)	173 939	174 764	162 282	0,47	-7,14
Irak	121 413	133 525	126 491	9,98	-5,27
Amerika Birleşik Devletleri	96 533	115 497	122 654	19,65	6,20
Azerbaycan	120 756	118 620	115 535	-1,77	-2,60
Fransa	97 832	103 238	97 453	5,53	-5,60
Romanya	80 221	96 102	91 174	19,80	-5,13
Yunanistan	100 772	94 789	90 232	-5,94	-4,81
Özbekistan	69 106	82 511	89 645	19,40	8,65
İtalya	57 329	80 221	84 327	39,93	5,12
Suudi Arabistan	83 882	85 975	84 090	2,50	-2,19
Hollanda	85 628	83 131	82 369	-2,92	-0,92
Ukrayna	84 230	79 499	82 076	-5,62	3,24
Çin Halk Cumhuriyeti	48 270	52 019	79 134	7,77	52,13
Kazakistan	60 616	55 286	60 020	-8,79	8,56
Polonya	39 874	48 563	53 622	21,79	10,42
İspanya	34 045	42 240	52 102	24,07	23,35
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	35 716	44 668	49 157	25,06	10,05
Cezayir	47 972	49 523	48 181	3,23	-2,71
Endonezya	43 132	53 003	43 645	22,89	-17,66
Belçika	43 285	40 175	41 635	-7,18	3,63
Avusturya	37 202	39 643	38 777	6,56	-2,18
Güney Kore	29 089	32 949	33 726	13,27	2,36
İsveç	28 056	28 942	32 736	3,16	13,11
Mısır	29 954	30 200	32 263	0,82	6,83
Sırbistan	31 059	27 963	28 982	-9,97	3,64
Türkmenistan	20 944	24 600	28 239	17,46	14,79
Diğer	885 814	876 026	850 692	-1,11	-2,89
YABANCI TOPLAMI	4 341 606	4 343 060	4 373 337	0,03	0,70

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*

AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2024	2025	2026	2025 / 2024	2026 / 2025
OCAK	2 047 027	2 171 118	2 246 639	6,06	3,48
ŞUBAT	2 294 579	2 171 942	2 126 698	-5,34	-2,08
MART	2 701 244	2 346 403		-13,14	
NİSAN	3 611 244	3 900 546		8,01	
MAVIS	5 130 119	5 037 447		-1,81	
HAZİRAN	5 860 446	5 772 328		-1,50	
TEMMUZ	7 333 812	7 116 096		-2,97	
AĞUSTOS	6 825 403	6 965 343		2,05	
EYLÜL	6 054 431	6 087 374		0,54	
EKİM	5 448 459	5 683 717		4,32	
KASIM	2 733 663	2 804 705		2,60	
ARALIK	2 588 856	2 718 036		4,99	
TOPLAM	52 629 283	52 775 055		0,28	
2 AYLIK TOPLAM	4 341 606	4 343 060	4 373 337	0,03	0,70

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız

odaline
BY
İSMET
ASLIKARA



Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk



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

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

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



Yatsan'ı tercih eden seçkin otelleri
incelemek için QR kod'u okutabilirsiniz.

yatsan[®]



Sessiz lüksün en güçlü ifadesi: Kaliteli uyku.
Yatsan, bu ayrıcalığı misafir deneyiminin
vazgeçilmez parçasına dönüştürüyor.